



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

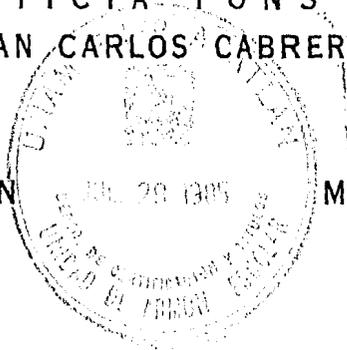
“ACATLAN”

PROCESO DE INTEGRACION DE LA AGROINDUSTRIA  
AZUCARERA MEXICANA A LAS INDUSTRIAS  
REFRESQUERA Y DULCERA EN MEXICO,  
1965--1982

## TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN SOCIOLOGIA  
P R E S E N T A N  
LETICIA PONS BONALS  
JUAN CARLOS CABRERA FUENTES

STA. CRUZ ACATLAN



MEXICO 1985



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.

## **INDICE**

INTRODUCCION	I
CAPITULO I : DESARROLLO Y CONDICIONES DE PRODUCCION DE LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA MEXICANA	1
1. LOS PROCESOS LABORALES	17
1.1 EL CULTIVO DE LA CAÑA DE AZUCAR	20
A. La Caña de Azúcar	21
B. Los Procesos de Trabajo en el Cultivo de la Caña de Azúcar	25
1.2 EL PROCESO DE ELABORACION DE AZUCAR	34
2. LOS PROCESOS DE PRODUCCION	40
2.1 LAS UNIDADES DE PRODUCCION ( CAMPO - INGENIO )	52
A. Las Unidades de Producción en el Campo Ca- ñero	52
B. Las Unidades de Producción de la Industria Azucarera	61
2.2 LOS NEXOS DE INTEGRACION CAMPO - INGENIO Y LA LOGICA DE SU ORGANICIDAD	68
3. EL PROCESO DE REPRODUCCION	75

CAPITULO II : INTEGRACION ECONOMICA INDIRECTA DE LA  
AGROINDUSTRIA AZUCARERA MEXICANA A LAS  
INDUSTRIAS DULCERA Y REFRESQUERA EN ME  
XICO 1965-1982

93

1. LOS PROCESOS DE PRODUCCION DE DULCES Y REFRESCOS EN MEXICO	116
1.1 EL PROCESO DE PRODUCCION DE DULCES EN MEXICO	121
A. Características del Desarrollo de la Indus <u>tr</u> tría Dulcera en México	126
B. Fabricación de Dulces, Bombones y Confitu <u>ra</u> ras	133
C. Participación de las Empresas Transnaciona <u>l</u> les en la Industria Dulcera en México	134
1.2 EL PROCESO DE PRODUCCION DE REFRESCOS EN ME <u>XICO</u>	145
A. Características del Desarrollo de la Indus <u>tr</u> tría Refresquera en México	150
B. Producción de Concentrados y Jarabes	154
C. Participación de las Empresas Transnaciona <u>l</u> les en la Industria Refresquera en México	157
2. LA INTEGRACION DE LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA MEXICA <u>NA</u> NA A LAS INDUSTRIAS DULCERA Y REFRESQUERA EN MEXICO	167
2.1 INTEGRACION ECONOMICA INDIRECTA: AZUCAR-DULCE	170
2.2 INTEGRACION ECONOMICA INDIRECTA: AZUCAR-REFRES <u>CO</u>	173

CAPITULO III : POLITICA ECONOMICA RESPECTO DEL PROCESO DE INTEGRACION AZUCAR--DULCES Y AZUCAR-REFRESCOS EN MEXICO 1965-1982	176
1. POLITICA AGRICOLA Y POLITICA AGRARIA	185
2. POLITICA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE AZUCAR	209
3. POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR	223
4. POLITICA SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL PROCESO INDUSTRIAL	229
CONCLUSION	244
ANEXO I (Cuadros Estadísticos del Capítulo I)	250
ANEXO II (Cuadros Estadísticos del Capítulo II)	294
BIBLIOGRAFIA (y otros materiales consultados)	326
- Relación de Periódicos, Revistas y Otras Publicaciones	
- Material Estadístico	
- Documentos Oficiales	

## **INTRODUCCION**

## II

El presente trabajo es resultado del proceso de investigación que, como tal, partió de la simple y llana admiración de un proceso social difuso en la cotidianeidad de la aprehensión y materializado en la rutinaria, y sin embargo siempre nueva, explotación de los campesinos y obreros por parte del capital en éste, nuestro México.

En sus inicios la presente investigación se orientaba -- hacia dos sectores o aspectos de la misma realidad. Uno, la realidad campesina y su dinámica operación de supervivencia y subordinación, otro, la intervención del Estado en la configuración de la realidad campesina; en sus notas particulares, ambas tomaban como referencia directa e inmediata el campo cañero.

La insuficiencia de los primeros resultados y el constante roce de la discusión y confrontación de las hipótesis primarias, fueron requiriendo, cada vez más, de la ampliación y recorte, todo a un tiempo, del espacio y el tiempo al que se dirigían los instrumentos comunes. Así, a veces sin explicarse cómo, se integró un proyecto de investigación, que si bien recoge los avances de cada uno de los anteriores, conforma un proyecto distinto, constituyéndose éste en una fase superior del proceso iniciado con aquellos. De hecho, la problemática cambió y aunque recupera la anterior, la subsume en la consideración de un sector más amplio de la realidad, más abarcador. A su vez, los aspectos a estudiar fueron desechándose al ejercer la jerarquización de intereses y acuerdos: la selección fue, en suma, una imposición (aquella que logró el consenso, digamos, aquella que resultó del proceso de redefinición de fuerzas, aún de los argumentos de uno y otro y, por que no, de los terceros influyentes).

En una segunda etapa el proyecto sufrió modificaciones sustanciales. A fin de cuentas llegamos a otro lugar. Y sin -

### III

embargo, luego de la multitud de modificaciones y reajustes, el trabajo aún no se concluye: éste es un punto de inicio y de avance, entre tantos que le anteceden y otros que faltan por ser encontrados para explicar, en su totalidad, el fenómeno que nos ocupa.

El hecho de que hayamos invertido tiempo y esfuerzo en el estudio de la agroindustria azucarera y de sus relaciones con las industrias dulcera y refresquera, y que nos refiramos en particular a las empresas transnacionales que operan en este sector de la vida económica del país, no corresponde a un intento de originalidad en la elaboración de la tesis (por lo menos el intento no es mecánico); más bien se sitúa en la línea de estudio marcada por algunos trabajos del I.L.E.T., del C.E.S.T.E.M. y del C.I.D.E, que han sido orientados a dar respuesta a problemas como el que pretendemos abordar en éste.

El presente trabajo constituye el informe final en el que se realiza la presentación de los resultados obtenidos en la investigación documental y de campo que, sobre la integración de la agroindustria azucarera mexicana a los sectores industriales productores de dulces y refrescos en México, hemos venido realizando en el transcurso de los dos últimos años. Este ensayo nos brinda la oportunidad de presentar, sistematizada en su conjunto, tanto la posición que guardamos frente a la problemática que nos atañe, como la recuperación de la información que hemos recolectado.

El supuesto teórico fundamental que ha guiado la investigación, es el que sostiene la necesidad de percibir a los fenómenos en su globalidad e historicidad. Desde este punto de vista, es el proceso de formación económico social de la sociedad capitalista el marco de referencia determinante. Marco de referencia determinante, porque es en él, en el que se desenvuelve y encuentra sus múltiples determinaciones el proceso económico-social que pretendemos abordar.

#### IV

Antes de entrar en materia, consideramos preciso hacer algunas consideraciones de orden general, con el fin de marcar las tendencias del análisis y ubicar, al mismo tiempo, el contexto en el que se desarrolla nuestro estudio.

El sector de la realidad al cual abocamos nuestra atención requirió de su seccionamiento en el tiempo (1965-1982) y en el espacio (México). Este seccionamiento respondió a la historia del fenómeno, manifiesta en la necesidad de localización de los momentos de cambio cualitativo y de las rupturas-objetivas que su proceso de desarrollo particular y sus relaciones con la totalidad implican. En última instancia, se hizo un esfuerzo por ubicar la relación espacial y temporal del fenómeno, de los sucesos particulares y sus nexos orgánicos, con los sucesos generales que se derivan de la realidad objetiva en la que se desenvuelve el fenómeno mismo.

Entre estos últimos fué fundamental la consideración de la actual fase de desarrollo capitalista a escala mundial y sus respectivas condicionantes y determinantes con la transnacionalización del proceso productivo del dulce y del refresco en México. El presente es un estudio que tiene que ver con la transnacionalización agroindustrial en México, es decir, con la relación entre el capital extranjero y la producción agroindustrial; en términos generales, ante la crisis mundial de alimentos y la preocupación de las grandes potencias por controlar el suministro de éstos, se ha dado una reorientación a la división internacional del trabajo en la que se ha asignado a los países dependientes un importante papel en la producción agroindustrial desarrollada por empresas transnacionales.

A diferencia de la tendencia general manifiesta de la transnacionalización agroindustrial el caso del azúcar es diferente, y no porque escape a ser efecto de transnacionalización, sino porque lo es de otra forma. El capital extranjero no

interviene directamente en su producción, si lo hace en los - sectores industriales que la insumen.

En este sentido, se hizo necesario analizar y explicar - la relación entre el capital extranjero y la agroindustria -- azucarera mexicana, ésto es, su integración indirecta. Y partiendo del hecho de que la transnacionalización del capital - productivo es la modalidad básica que asume la formación económico social capitalista en escala mundial, la manera en que abordamos el estudio de dicha integración fué analizando la - inversión extranjera directa en los principales sectores in-- dustriales que insumen el azúcar: la industria refresquera y la industria dulcera. Es decir, estableciendo la ubicación e importancia de las empresas transnacionales (unidades económi cas directrices de la actual fase de desarrollo capitalista), en la producción de estos sectores industriales.

Esto requirió necesariamente de la utilización de indica dores económicos que describen las condiciones de operación y desarrollo de los sectores industriales a los que hacemos referencia. El manejo de diferentes indicadores económicos para explicar el fenómeno de la transnacionalización no es, tampoco, original de este trabajo, más bien se tomaron como base - un gran número de trabajos que los utilicen. En general, la - utilización de los indicadores económicos no respondió a un - criterio arbitrario personal, sino a la disponibilidad de la información que, al no responder necesariamente a las fechas - que enmarcan nuestro período de estudio, fué necesario siste - matizar de tal manera que permitiera comprender y explicar -- nuestro objeto de estudio; se trató, en última instancia, no de limitar el estudio a la información que existiera del perí odo 1965-1982, sino de utilizar la información disponible a - fin de explicar, la mayoría de las veces de manera tendencial, el fenómeno que nos ocupa durante un período específico.

## VI

Dentro de la historia particular del fenómeno de integración de la agroindustria azucarera mexicana a las industrias-refresquera y dulcera, el período determinado reviste gran importancia porque en éste se concretiza la participación del Estado mexicano en dicha integración, a través de la política económica, de una forma muy peculiar (cuya expresión más nítida es la tendencia hacia la estatización de la producción azucarera).

En base a lo anterior, el objetivo general de la presente investigación es: analizar y explicar las relaciones que se establecen entre la agroindustria azucarera mexicana y las industrias refresquera y dulcera en México, durante el período-1965-1982, tomando en cuenta la participación del Estado mexicano en éstas. La hipótesis general que se maneja durante el desarrollo de la misma se refiere a que, el resultado del desarrollo peculiar (histórico) de la agroindustria azucarera mexicana (unidad campo cañero-ingenio) y la peculiar forma de intervención del Estado mexicano en ésta, son la condición de posibilidad de la integración indirecta con las industrias refresquera y dulcera; entendiéndose por integración el conjunto de relaciones que se establecen entre un proceso productivo y otro (u otros), en base al desarrollo de interrelaciones que posibilitan la subordinación de algunos de los procesos, mediante el ejercicio del control del proceso global, interrelación que puede darse a partir de flujos de capital, procesos de trabajo o productos de trabajo. El carácter de "indirecta" que relativiza esta integración, lo proponemos en tanto que los nexos entre ambas producciones están determinados por la actuación de un agente fundamental, el Estado mexicano que actúa a través de la Política Económica sobre esta integración.

Finalmente, en cuanto a su estructura, el trabajo se desarrolla en tres capítulos de la siguiente forma:

El primer capítulo se inicia con el establecimiento de las relaciones entre el campo-cañero y el ingenio, que conforman un todo integrado que da vida a la agroindustria azucarera; se determinan los procesos laborales, de producción y de reproducción que intervienen en la producción azucarera en México, imprimiéndole características propias que determinan condiciones específicas de operación. Este capítulo se titula "Desarrollo y Condiciones de Producción de la Agroindustria Azucarera Mexicana". En la información estadística utilizada en este capítulo, se remite al Anexo I de este trabajo.

En el segundo capítulo, "Integración Económica Indirecta de la Agroindustria Azucarera Mexicana a las Industrias Dulcera y Refresquera en México, 1965-1982", se establece la relación que existe entre estos sectores productivos a través de los flujos de azúcar de la primera a las segundas; se refiere a una integración económica porque se determinan las características y los grados de transnacionalización en base a indicadores económicos, asimismo se determinan las participaciones de la producción dulcera y la refresquera en el consumo total industrial de azúcar. En la información estadística utilizada en este capítulo, se remite al Anexo II de este trabajo.

En el tercer y último capítulo, "Política Económica respecto del Proceso de Integración Azúcar-Dulces y Azúcar-Refrescos en México 1965-1982", se introduce el análisis de la Política Económica como instrumento a través del cual el Estado mexicano genera la reproducción y consolidación de la integración (ya no sólo económica) entre la agroindustria azucarera mexicana y las industrias dulcera y refresquera en México; se precisa, además, que la integración es indirecta puesto que, entre ambas producciones actúa el Estado mexicano particularizando su política económica en diversas políticas parciales a lo largo de la conformación de la cadena de integra-

## VIII

ción (política agrícola y agraria, política de producción y - comercialización de azúcar, política de comercio exterior y - política sobre la inversión extranjera directa en el proceso - industrial).

Finalmente, se exponen la conclusión de este trabajo y - la bibliografía, así como el listado de periódicos, revistas, documentos oficiales y otras publicaciones utilizadas en el - desarrollo del mismo.

**CAPITULO I**  
**DESARROLLO Y CONDICIONES DE PRODUCCION**  
**DE LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA MEXICANA**

**...recuerdo tus ranuras rotas,  
tus dedos buscando angustias,  
tus manos, Patria, tus manos,  
vamos...**

**(fragmento del poema "Vamos"**

**Comandante 19, septiembre, 84.)**

Partimos de la teoría que supone que cada formación social es un todo estructurado, al interior del cual se presentan contradicciones que tienen por resultado imponer una dinámica particular al desenvolvimiento de la formación social misma; éstos, la dinámica de producción y reproducción del proceso de articulación entre el capital y el trabajo.

En principio, es factible sostener que al interior de la formación social capitalista, como es el caso de la mexicana, se verifican una serie de procesos laborales interdependientes que, en última instancia, responden dinámicamente a las necesidades de la reproducción global y ampliada de las relaciones entre el capital y el trabajo. Esta interdependencia tiende a constituirse en un todo integrado en equilibrio precario, según avanza el proceso de formación, según tiende a acentuarse el carácter expansivo o intensivo de ese proceso o según se adopten nuevas formas de organización o modernización del proceso laboral, en algunas de sus partes o en su conjunto, que tiendan a rentabilizar la producción, como respuesta al proceso de rivalidad intercapitalista.

Este todo integrado, al que hacemos referencia, se encuentra en equilibrio precario porque los movimientos que se verifican en su interior tienden a modificar constantemente las relaciones que se entablan entre un proceso laboral y otro, así como al interior del proceso mismo. En este nivel de análisis, los movimientos se expresan en flujos de valores de uso resultado de un proceso laboral que aparecen como insumos en un proceso subsecuente o paralelo, según sea el grado cualitativo y cuantitativo de los valores de uso empleados en los diversos --

procesos laborales. Estos flujos expresan objetivamente las relaciones que los diferentes procesos de trabajo guardan entre sí, ya sea porque unos emplean como medios de trabajo lo que otros producen, ya porque los bienes de consumo que unos producen se destinan a la reproducción de la fuerza de trabajo que todos emplean.

A esto hay que agregar que cada proceso productivo, entendido éste como el proceso de generación de valor, requiere de una actividad específica de la que con medios y objetos de trabajo se obtienen uno o más productos específicos. Estos elementos constitutivos de cada proceso de trabajo guardan proporciones definidas en cantidad y calidad, que varían dependiendo del desarrollo de las fuerzas productivas. En este sentido, para efectos del análisis, resulta útil tomar en cuenta que la existencia de los procesos productivos en los que se genera el valor apropiable en la formación económico social y en cada uno de los sectores de producción, implica el cumplimiento de una serie de requisitos técnicos: la "disponibilidad de insumos", objetos y medios de producción que, como valores de uso, requiere cada uno de los procesos de trabajo constituyentes de los procesos productivos que se verifican en el sector de la producción o en la formación social.

En consecuencia, existe una proporcionalidad técnica, tanto en los elementos de un proceso de trabajo como entre los diferentes procesos laborales que intercambian sus productos. La reproducción de los diferentes procesos de trabajo y los diferentes procesos productivos, sus principales elementos y rasgos, de la unidad campo cañero-ingenio, se pretenden poner de manifiesto en este capítulo. Con este objetivo, hacemos referencia

a los procesos de trabajo como el asiento material de la integración de la agroindustria azucarera en el marco de sus nexos con todos los otros procesos que, a su vez, tienen verificativo en el proceso de formación de la sociedad capitalista mexicana; sin embargo, esto no nos lleva a investirlos del carácter de "único elemento explicativo" del funcionamiento y de la manera específica en que ésta se expresa en el conjunto social. Con todo, el análisis de los nexos, orgánicos y no, que se dan entre un proceso laboral y otro, nos permiten explicar el proceso global de constitución de los múltiples factores que componen la realidad socio-histórica del proceso específico que se aborda en el trabajo; a la vez, permite extraer del análisis mismo conclusiones válidas, con suficiencia mínima, para el análisis del conjunto social como tal. Desde luego que esto sólo es posible hasta que hayamos efectuado el rescate de los procesos productivos en sentido estricto (proceso de producción de mercancías, como tal), en un segundo nivel del análisis y, en un tercer nivel, el proceso de producción en sentido amplio (proceso de producción-circulación), que implican la explicación de la reproducción ampliada de las relaciones socio-políticas que sustentan la dinámica de su proceso global.

En síntesis, este primer aporte en la configuración del eslabón inicial de la cadena agroindustrial referida, no constituye la explicación de las condiciones en las que opera el sector azucarero (proceso de producción-circulación-reproducción ampliada), pero nos permite sentar las bases para ello, a medida que el análisis se profundiza y extiende en los capítulos posteriores.

En este sentido y desde el punto de vista del proceso de transformación, la agroindustria azucarera es un conjunto de etapas desarrolladas por unidades de producción que, aunque operan bajo distinta lógica, participan en la obtención del producto-azúcar. Inversamente, considerada como un todo, la agroindustria azucarera es un proceso de transformación-elaboración que admite la posibilidad de participación de unidades productivas en subconjuntos de transformaciones menores; transformaciones que son llevadas a cabo en el lugar preciso de la actividad laboral inmanente a cada etapa menor de transformación-elaboración.

El análisis general del proceso de transformación-elaboración del azúcar procura establecer un esquema de relaciones entre las distintas fases productivas que constituyen a la agroindustria azucarera, en donde se hace abstracción parcial de las peculiaridades de localidad del proceso interno de cada fase y, por motivos de exposición, se constituye en una sucesión ordenada de transformaciones donde el producto de una etapa, como enunciábamos en párrafos anteriores, es insumo de la siguiente. Vista así, dicha sucesión puede admitir, al menos teóricamente, conjunciones y ramificaciones desde el proceso de elaboración de la caña de azúcar, materia prima básica, hasta su cambio de función productiva o su salida de la cadena agroindustrial; esto es, el proceso estudiado puede interrumpirse cuando se corta la caña y, aunque en proporciones insignificantes, es enviada al mercado como frutal; cuando el azúcar se destina al consumo doméstico o, lo que nos interesa, cuando forma parte de los dulces y refrescos enviados al mercado como bienes finales; así mismo, el bagazo de la caña cumple otras funciones productivas,

como la elaboración de alcoholes y, finalmente, como forrajes.- El azúcar puede ser insumo de la industria de bebidas alcohólicas, la farmacéutica, la alimentaria, etc.; de igual forma, una vez formando parte de los concentrados, jarabes y colorantes, - puede ser útil en producciones diversas a las estudiadas por no sotros. Lo importante es que, mediante este proceso de investi gación, se tratan de fijar las condiciones de operación de cada instancia de transformación en el mecanismo del todo.

Nos proponemos estudiar, en este primer capítulo, el engar ce entre los grupos de actividades productivas que enumeramos a continuación:

- i. La producción agraria, teniendo presente las diversas— combinaciones entre unidades productivas, su lógica de— operación y sus relaciones contradictorias.
- ii. El acopio, distribución y transporte de la caña de azú— car.
- iii. Los procesos de transformación industrial encaminados a la obtención del azúcar.

De esta forma, el eslabonamiento de los procesos de traba— jo que configuran el proceso agroindustrial del azúcar, permiti— ra, en primera instancia, establecer las relaciones básicas que dan forma al proceso de transformación-elaboración verificado - en el conjunto. Yuxtapuesto a la sucesión de etapas o fases — productivas se pretende establecer las combinaciones de bienes— de capital, insumos, fuerza de trabajo, y tecnología que se enca— denan a lo largo del proceso de transformación-elaboración del— azúcar y las características de la tierra donde se asienta el - cultivo de la caña y sus formas de manejo.

La orientación del análisis trae aparejadas dos dificultades básicas:

- a. Cada etapa o fase productiva puede comportar una amplia gama en el material técnico utilizado en la producción. Las variantes y diferenciaciones no sólo tienen que ver con la forma cultural de llevar a cabo el proceso de transformación, aunque de hecho esté presente con gravedad en algunas fases productivas. También implica diferencias en el tipo y antigüedad del capital fijo, la dotación de recursos naturales, la calidad de los recursos agrarios, el espaciamento permitido para la rotación de cultivos, la calificación de la fuerza de trabajo, el grado de acceso y la capacidad social de adaptación de tecnología agrícola e industrial, etc. Esta diferenciación es parte importante en la definición y establecimiento de los rasgos generales del proceso de trabajo y las variaciones específico concretas que implica el ecadenamiento técnico campo cañero-ingenio.(1)
- b. A su vez, en el caso del capitalismo mexicano y, precisamente, por la historia de las relaciones internas entre el capital y el trabajo, sea éste asalariado o no, desde el punto de vista jurídico (expresión del discurso de la política agraria, reparto de la tierra, de la política agrícola y, en general, de la política económica), la agroindustria azucarera, sus fases productivas en particular, pueden ser divididas en un conjunto de unidades de propiedad, tanto al interior de cada una de estas fases como entre una y otra, en donde cada unidad

---

(1) Por ejemplo, el hecho de que la caña de azúcar, a 72 horas de haber sido cortada, pierda capacidad de aportar sacarosa sino es tratada industrialmente en un margen de tiempo adecuado; situación que se agrava si su corte se realiza en trozos, con la incorporación de máquinas cortadoras.

de propiedad jurídica directa puede ser analizada a par tir del grado de autonomía relativa que guarda frente - al Estado y frente a las otras unidades y sus relacio- nes de codeterminación, las características de estas - relaciones y el sustento que posibilita el ejercicio de la dominación-subordinación entre ellas y el Estado ca- pitalista mexicano. Desde el punto de vista más amplio de este nivel de análisis, la vinculación más nítida y- evidente entre las unidades productivas de una fase, u- nidades de propiedad jurídica diversa, con las unidades productivas de otras fases, se produce cada vez que se encuentran asociadas al cambio en la propiedad directa- y jurídica de los bienes, insumo o resultado de sus pro- cesos laborales y el cambio en el uso productivo de los mismos. Es decir, el intercambio (en el mercado de tra- bajo, de dinero, de productos, de tecnología e incluso- en el de la tierra), es el vehículo principal de ejerci- cio y transmisión del poder económico, al menos, al in- terior de la agroindustria azucarera. En última instan- cia, lo que quiere afirmarse es que todas las decisio- nes económicas, aún las expresadas en la normación jurí- dica, se reflejan y expresan en el mercado, que opera - como vehículo de la circulación del capital, del traba- jo y de los bienes generados a lo largo del proceso glo- bal. En otros términos, el análisis de la circulación- de los productos, resultado de procesos laborales subse- cuentemente relacionados, no es otra cosa que el análi- sis de la circulación apropiación del valor, expresado- en capital, trabajo y mercancías, en donde pueden ser -

estudiadas las condiciones de realización valorización del capital, por un lado y por otro, la parcelación y división efectiva del capital productivo entre la diversidad de propietarios al interior del proceso agroindustrial global.

Es por ello que proponemos que el ejercicio del poder de determinación sobre las condiciones de la producción en el campo cañero por parte del ingenio, sea éste de propiedad particular o estatal, se hace efectivo a través de las decisiones de compra en el mercado monopsonómico de la caña; decisiones que no siempre responden a las necesidades técnicas o económicas de la producción, por lo cual deberá tenerse presente a los otros mercados (de trabajo, de tecnología, de dinero, etc.) y, sobre todo, la capacidad de incidencia política de los diferentes actores en la orientación, dinámica y resolución del proceso general.

Antes de abordar la fase actual, sin embargo, es pertinente hacer un recuento, aunque sea mínimo, del proceso que pretendemos abordar en este capítulo.

Durante el siglo XIX ningún país había logrado aún introducir modificaciones en la primera etapa de elaboración de azúcar de caña: en el cultivo de la caña, el instrumento principal y generalizado seguía siendo el arado tirado por animales, así como, el instrumento para cortar la caña seguía siendo el machete en todas partes. Pero la caña cortada debe ser transportada al ingenio; en este punto, el avance técnico en el transporte juega un papel fundamental, ya que obliga a iniciar la zafra apenas la lluvia cesa (diciembre) y a detenerla cuando recomienza-

(abril-junio). (2)

Al llegar al ingenio, la primera etapa del procesamiento - de la caña consiste en molerla en un molino (3), que en principio, para el caso de México, debió sujetarse al desarrollo que la técnica había alcanzado en la época. (4)

La segunda fase del procesamiento consiste en aplicar presión a la caña molida para extraerle el jugo. A finales del siglo XVIII se utilizaban, en esta etapa, simplemente dos cilindros de madera que dejaban a la caña con la mitad de sus jugos ordinarios, sin servir más que para extraerle después el aguardiente, mediante una segunda y tercera presión, tan imperfectas como la primera.(5)

La etapa final del proceso consistía en repartir el jugo, ya convertido en masa espesa por la evaporación, en hormas o moldes para endurecerlo. Ese azúcar rudimentario, llamado moscudo, era el que compraban las refinerías europeas.(6)

Algunos autores suponen que avances técnicos diferenciales para cada una de las etapas productivas constituyen la base en la que se asientan las condiciones y la capacidad de determinar al proceso global, por quien dirige alguno de los subprocesos - en el que se verifica el avance (7); en contraposición, noso—

---

(2) Cfr. Bravo, Juan, "Azúcar y clases sociales en Cuba", p. 1200.

(3) Ibidem.

(4) Cfr. Jiménez, Lucero, "La industria cañero-azucarera en México", p. 9.

(5) Bravo, Juan, "Azúcar y ...", Op. Cit. p. 1201.

(6) Ibid. p. 1202.

(7) "Históricamente, esto constituye una constante que define las relaciones entre países dominados y dominantes. en la evolución del azúcar, siempre el país que refina controla el producto...", Ibid. p. 1200.

tros pensamos que es la naturaleza de las relaciones de dominación-subordinación en las que se desarrolla el proceso global - la razón de esta determinación, que los avances técnicos vienen a profundizar. Esto es, para el caso de América Latina en general y México en particular, primero se da la conquista e inmersa en estas relaciones de dominación se introduce la producción de azúcar de caña:

"De las islas canarias llegó la caña de azúcar al continente americano. Fue Cortés quien la mandó traer a México y quien probablemente instaló el primer trapiche en tuxtla. Al principio se producía en pequeñas propiedades, pero a medida que crecía la demanda, los ingenios se transformaron en grandes empresas que exigían inversiones considerables". (8)

"... la caña fue introducida en Cuba por su fundador, Velazquez (1511-1524), (por lo que sorprende) no exista progreso alguno durante casi tres siglos..." (9)

La determinación ejercida por el ingenio, a estas alturas, tiende a confundirse con las relaciones de dominación que aprovechan la naturaleza interdependiente del proceso global, inclinando la balanza hacia el objetivo del proceso mismo: esto es, hacia la producción de mascabado.

En el mismo sentido, la dirección que ejercen los centros-europeos refinadores sólo encuentra su base en los términos de las relaciones de dominación generales, términos que se ven acentuados por los avances técnicos que, por sí mismos, no excluyen la subordinación como tal.

---

(8) Semo, Enrique, "Historia del capitalismo en México: los orígenes. 1521-1763", p. 34.

(9) Bravo, Juan, "Azúcar y ..." Op. Cit. p. 1192.

Hasta

"... antes del advenimiento del régimen de Porfirio Díaz no existía lo que pudiera denominarse, propiamente, una industria azucarera en México. En realidad, durante el siglo XVIII y la primera mitad del XIX, la transformación de la caña de azúcar se llevaba a cabo de manera rudimentaria"(10),

fundamentalmente en trapiches, no obstante los enormes cambios en las relaciones sociales de producción y dominación. Por lo que los aumentos en la producción y sobre todo en su volumen, tendieron a basarse más claramente en la extensión del tamaño de la propiedad de la tierra, dado que

"...Con la fiebre del azúcar, el valor de la tierra aumenta, existen más agentes interesados en la agricultura y las viejas concesiones territoriales (aún las de los indígenas y algunos propietarios menores, tierras de las aldeas, etc.) se cancelan bruscamente para integrarlas al conjunto creciente de latifundios azucareros." (11)

Aunque pensemos que la tendencia fue la misma para otros sectores de la producción agrícola, la azucarera fue una de las más beneficiadas.

Para esta época, entre la colonia y la dictadura porfiriana, suponemos que la relación de subordinación del proceso global estaba asentada en la propiedad tanto de la tierra como del ingenio, propiedad jurídica y real, propiedad de la unidad económica como tal. La determinación de los centros refinadores debió inclinarse hacia la naturaleza de los intercambios comerciales de la época y las pantas impuestas por éstos, alejándose cada vez más de los nexos establecidos durante la etapa anterior.

(10) Jiménez, Lucero, "La industria ..." Op. Cit. P. 9.

(11) Bravo, Juan, "Azúcar y ..." Op. Cit. p. 1204.

No es sino

"... a partir de 1880 (cuando) se inicia el proceso de modernización de la industria azucarera (en México). Para aumentar la producción de azúcar los hacendados trataron (compresivamente) de aumentar la superficie cultivada y eso tenía que ocurrir necesariamente a expensas de las tierras de las aldeas..." (12);

proceso de modernización que se originó con

"...la terminación del ferrocarril de Veracruz a la ciudad de México, en 1873, (y que,) había rebajado los precios del transporte en el centro de México, y al tenderse un ramal hasta Cuautla en 1871 y hasta Yautepac, en 1883, los hacendados comenzaron a importar maquinaria pesada y a construir grandes ingenios azucareros para abastecer a los grandes mercados nuevos que se estaban abriendo. Para cultivar mucha más caña que antes, consideraron que era más fácil cultivar más tierras — que hacerlo con mayor eficacia. Comenzó una carrera para apoderarse de la tierra, del agua y de la mano de obra. Hacia mediados de 1890, los hacendados llevaban, con mucho, la mejor parte y más tarde poco fue lo que se cambió" (13).

Esta doble tendencia, la modernización de la producción en el ingenio frente a la expansión de la superficie cultivada sin modificación alguna, propició las condiciones necesarias para que se reafirmara en el ingenio la capacidad para orientar y dirigir el proceso global en nuevas circunstancias. La razón de -

(12) Jiménez, Lucero, "La industria..." Op. Cit. p. 17.

(13) Womack, John, "Zapata y la revolución mexicana" p. 13. Según Lucero Jiménez, "La industria...", Op. Cit. p. 17, "En este año (1880) se instaló en las haciendas de Morelos la primera maquinaria que utilizaba el método centrífugo, siendo Santa Clara la primera que utilizó este moderno procedimiento... (que) cambiaría radicalmente la vida del Estado".

la introducción de maquinaria, y las mejoras posteriores a la misma, obedeció a un cambio radical en la forma de ver la producción, pero sobre todo, es la expresión del cambio en las relaciones sociales de producción: se arribaba a la producción capitalista. No porque en ella participaran inversionistas extranjeros de corte capitalista, sino porque los productores nacionales de azúcar de caña comenzaban a producir capitalísticamente. (14)

Es importante señalar que el desarrollo acelerado de la industria azucarera en el país (16.35% en promedio y en la que a partir de 1903, la oferta superó la demanda interna)(15), durante la dictadura porfirista y, fundamentalmente, en los últimos años de la misma, se caracterizó por la acentuación de la segunda de las tendencias que marcábamos en párrafos anteriores: continuo y reiterado despojo de tierras y aguas a las comunidades (en este sentido, el caso del Estado de Morelos es significativo, ya que gran parte de la movilización revolucionaria de éste encontró sus orígenes en la necesidad de contraponerse a las acciones de las haciendas azucareras (16)).

---

(14) El caso de Pablo Escandón, que sería Gobernador del Estado de Morelos en 1910, apunta en el sentido que queremos afirmar: "Espíritu delicado, educado, como muchos otros jóvenes de su clase, en el Colegio Jesuita de Stonyhurst, en Inglaterra, Pablo había regresado a México y hacia 1900 se había consagrado al negocio familiar del azúcar en Morelos. No tardó en conquistarse la reputación de ser 'progresista' de los Escandón. Los hacendados de todo el país consideraban que la hacienda de los Escandón en Atlihucayán, cerca de Yautepec, era una propiedad modelo". Womack, John, "Zapata y la ...." Op. Cit. p. 14.

(15) Jiménez, Lucero, "La industria ..." Op. Cit. p. 18.

(16) Ibid. pp. 20-22.

A raíz de la Revolución (1910-1920) la producción azucarera sufrió un resquebrajamiento profundo en cuanto a su ritmo y volumen de producción debido, en parte, a la destrucción de los ingenios como consecuencia del agudo movimiento revolucionario en las zonas azucareras, sobre todo en los Estados de Veracruz y Morelos, y en parte, a las nuevas condiciones formales de tenencia de la tierra resultantes del período; sin embargo, antes del régimen cardenista, la estructura de la propiedad predominante y de la relación productores cañeros-ingenio no se había modificado en lo fundamental. (17) Esto es, la propiedad del ingenio y de la tierra siguen en las mismas manos y la configuración del peonaje en proletariado agrícola aún no alcanzaba dimensiones considerables; situación apoyada por las leyes y reglamentos expedidos en la época. (18)

La primera modificación profunda de la producción azucarera se da con Cárdenas (19), en donde se comienzan a configurar las condiciones materiales actuales de determinación. Esto es, que los aspectos jurídicos y la participación estatal pasarían a formar parte integrante de la estructura global de la producción azucarera. (20)

Las nuevas condiciones materiales que caracterizan la determinación del ingenio sobre el proceso global tendieron a basarse en una política compresiva por parte del Estado, pero és-

---

(17) Ibid. p. 29.

(18) Primera Ley de Ejidos, Cap. II, Art. 14, del 28-XII-1920 y Reglamento Agrario del 10-IV-1922, Fracc. IV del Art. 14, Citado en Ibid. p. 29.

(19) Adición al Artículo 131 del Código Agrario del 12 de agosto de 1937, Citado en Ibid. p. 30

(20) Ibid. p. 33.

ta sólo podía tener eco en una estructura de producción en el campo, basada en la heterogeneidad de las unidades de producción que participan en el proceso global. El establecimiento de una zona de abastecimiento para garantizar el suministro constante y seguro de la materia prima básica en la operación de los ingenios nacionales (1943), el establecimiento de precios de garantía para este producto (1944) y su adecuación continua (1953, 1975) así como la configuración de la Comisión Nacional de la Industria Azucarera, como organismo estatal en 1975, que operacionaliza la instrumentación de la política económica del Estado mexicano en este renglón, paralelamente al ritmo de esta tización de los ingenios en los últimos tres quinquenios, constituyen, en su conjunto, la peculiaridad sobresaliente de las circunstancias que caracterizan la fase actual. Como puede observarse, este fenómeno es básicamente político y materializa el cambio radical en las relaciones sociales de fuerza política que explican directamente el carácter histórico de la subordinación del proceso global al polo representado por el ingenio, en lo inmediato y en lo mediato, a la industria que consume azúcar, en el transcurso de la fase que nos ocupa.

## 1. LOS PROCESOS LABORALES.

El proceso de producción que tiene como resultado el azúcar de caña, pasa por cuatro etapas bien definidas, que constituyen otros tantos procesos laborales que, por sus características propias, son diferenciables con precisión. Primero se cul-

tiva la caña, luego se la corta, se procesa en el ingenio y finalmente, se refina para su consumo doméstico o para su consumo industrial en una fase posterior. (21)

En este sentido, la singular situación del proceso de elaboración del azúcar, que va desde la preparación del terreno y siembra de la caña hasta antes de la distribución del azúcar, - ya industrializada, se caracteriza esencialmente por la imposibilidad de divorcio entre el subproceso de elaboración de caña y el subproceso complementario, la transformación industrial de la misma. Esto es así, porque el azúcar es un producto, a diferencia de la caña, de consumo humano directo y masivo (o de consumo final) o una materia prima para la industria ( alimentaria, de bebidas, farmacéutica, etc.), que requiere de un tratamiento industrial previo. Esta es una premisa básica que la realidad nos impone y de la cual hay que partir necesariamente. (22) Esto es, que tanto los procesos realizados en el campo como los llevados a cabo en el ingenio, sólo pueden explicarse como parte de la dinámica del conjunto, ya que el cultivo de la caña no tiene sentido por si mismo y, a su vez, el ingenio no justifica su existencia sin su recurso fundamental: la caña.(23)

(21) Bravo, Juan, "Azúcar y ..." p. 1199.

(22) Pérez Arce, Francisco, "El marco económico y jurídico del problema cañero", p. 26.

(23) Pensamos, por tanto, que no debe iniciarse el análisis desdoblándolo en sus procesos parciales, cultivo de caña y elaboración de azúcar y sus supuestas implicaciones parciales al nivel del sistema económico, político, social, etc. para los rubros agrícola e industrial respectivamente; sino que debe contemplarse como ciclo "producción-circulación-reproducción" de la lógica de la cadena agroindustrial de la que forma parte el sector azucarero en sus relaciones con el resto de la formación económico social, - ahora sí, a nivel económico, político y social, bajo una modalidad específica adquirida por el proceso de acumulación de capital en las condiciones particulares del sector,

La interdependencia entre los dos subprocesos es un hecho-real que no justifica por sí mismo la determinación de uno de ellos sobre el otro; es decir, tanto teórica como empíricamente se vuelve insostenible la tesis que sostiene una determinación-natural del proceso global ejercida por alguno de los subprocesos, ya que existen posibilidades alternativas para el desenvolvimiento de este proceso global de producción. Sin embargo, una primera base de explicación de la determinación la encontramos precisamente ahí, en esa posibilidad. Cuando la posibilidad de determinar el proceso global se presenta, al menos como hipótesis, la realidad histórica se encarga de hacer concretos, tanto el sentido como los términos, en que realmente adquiere operacionalidad el origen y las tendencias de la determinación, al igual que el centro desde el que ésta se extiende y desde donde se pone en práctica. En sentido estricto, es el proceso histórico de formación de la realidad concreta el que marca los límites entre los cuales es factible la conceptualización del fenómeno. Es así, que para el caso mexicano, el origen de la determinación del proceso global ejercida por el ingenio sólo se explica a partir del análisis de las condiciones materiales que han hecho posible la existencia de esta determinación y de que-

en los diferentes grados de abstracción que las necesidades del análisis nos obligan a plantear. En este sentido, al partir de las categorías más simples y generales, la realidad unitaria considerada, no aparecerá caracterizada por la diversidad de las peculiaridades concretas de sus elementos componentes y que de súbito la hacen aparecer como fragmentada, pero que a medida que subamos de nivel de análisis, la irán llenando de sus múltiples determinaciones, con una coherencia, esperamos, explicativa. Mantengamos, por tanto, la conciencia de que la realidad sólo existe como un todo que tiene su expresión más acabada en la lucha de clases y que se vertebra, en este caso, en el proceso de formación social capitalista en su fase actual y bajo la lógica de la máxima ganancia.

ésta se constituya en el fundamento de una integración vertical ejercida por el capital transnacional. En última instancia, lo que estamos afirmando y que pretendemos mostrar a lo largo de este apartado es que la agroindustria azucarera, por la peculiar intervención del Estado en su proceso de desarrollo, ha perdido de las orientaciones impuestas por las necesidades de la industria que consume azúcar. Un primer paso, sin embargo, es abstraer del proceso productivo global los procesos laborales que lo conforman y los nexos cuantitativos y cualitativos, orgánicos y no, que los sostienen.

### 1.1 EL CULTIVO DE LA CAÑA DE AZÚCAR.

Para abordar el estudio de los resultados del análisis del cultivo de la caña de azúcar como proceso de trabajo, consideramos preciso separar su presentación en dos apartados: uno, que atiende a las condiciones naturales de la caña de azúcar que determinan su carácter de valor de uso y de los requerimientos mínimos, también naturales, sin los cuales ésta no sería susceptible de aplicación de un proceso laboral; en otras palabras, se aborda el análisis de aquellos elementos que de modo inevitable están determinando el conjunto de acciones que el hombre puede aplicarle a este cultivo con el fin de hacerlo un producto útil al desenvolvimiento de su vida material. En un segundo apartado se abordan directamente el conjunto de acciones que componen el proceso laboral que se expresa como "el cultivo de la caña de azúcar", en su evolución y en sus condiciones actuales de operación.

## A. La Caña de Azúcar.

En esta parte del presente apartado se aborda la descripción de la caña de azúcar y los elementos que hacen de ella un valor de uso. Desde luego, no queremos inmiscuirnos en el ámbito de las ciencias de la naturaleza y aunque rescatamos algunas de sus proposiciones las sujetamos a la utilidad y funcionalidad del análisis posterior.

La caña de azúcar, en el nivel primario de su caracterización, pertenece a la familia de las gramíneas y al género *Saccharum*. Las variedades cultivadas comercialmente pertenecen a la especie *Saccharum Officinarum* y, comunmente, reciben el nombre de cañas nobles. (24)

La caña de azúcar es una planta capaz de almacenar el máximo de energía solar por hectárea y por mes, medida por el poder calorífico de la sacarosa sintetizada. La migración de los hidratos de carbono en los tallos se realiza en la noche y en el día y pueden alcanzar una velocidad de 40 cm. por hr., logrando que la mayor concentración de sacarosa se efectúe en la parte madura de cada tallo y en los entrenudos.

Parte de los azúcares sintetizados son utilizados por la planta en la respiración y en la formación de tejidos. Llegada la madurez, la parte de azúcares no ocupada en estas funciones vitales para la planta, se almacena en los tallos como alimento de reserva.

---

(24) Cfr. Enciclopedia Manual, Montaner y Simón, S. A. Los nombres de las variedades e híbridos están formados por un número de orden, precedido de las iniciales correspondientes al lugar de origen. Cada variedad tiene sus propias características respecto de condiciones ecológicas y resistencia a plagas y enfermedades.

Aunque las raíces son los principales órganos de absorción, las hojas de la caña pueden aprovechar el rocío durante épocas de sequía y los elementos minerales de los fertilizantes foliares y del ambiente climático.

Quando se inicia la floración, se suspende de inmediato la formación de nuevos entrenudos y se promueve el brote de las —llemas laterales. Aparentemente, la absorción de agua y de nutrientes se suspende y las hojas bajas comienzan a secarse.—  
(25)

El mejor clima para el desarrollo y crecimiento de la caña de azúcar es el tropical húmedo. Las condiciones climáticas son, desde el punto de vista fisiológico, más importantes que las —condiciones del suelo. En este sentido, el clima ideal para el cultivo de la caña lo constituyen un verano largo y caliente, —con lluvias suficientes durante el período de crecimiento y un clima seco, asoleado y frío en la época de maduración y cosecha. La caña de azúcar puede cultivarse desde el nivel del mar hasta altitudes superiores a los 1 500 m. sobre el nivel del mar. Las plantaciones localizadas al nivel del mar maduran a los 12 o 14 meses de edad; aquellas establecidas entre los 1 100 y los 1500 m. de altitud, tienen un período vegetativo de 15 a 22 meses —más.

Los mayores rendimientos, en términos genéricos, se obtienen en regiones localizadas entre los 1000 y los 1 500 m. de altitud, con una temperatura ambiental máxima de 30 grados centígrados, una temperatura mínima de 18 grados centígrados y una —media de 24 grados centígrados; además, una precipitación plu—vial anual mínima de 1 500 mm. bien distribuidos.

(25) Cfr. Manuales para la educación agropecuaria, SEP/TRILLA3.

La oscilación de la temperatura o los cambios que sufre durante el día y la noche, son de gran valor en la elaboración de sacarosa. Cuando la temperatura es uniforme, la caña no cesa de crecer y siempre hay en sus tejidos un alto porcentaje de azúcares reductores, no funcionales al objetivo último del cultivo.— Las variaciones de temperatura superiores a los 8 grados centígrados son muy importantes en la fase de maduración porque ayudan a formar y retener la sacarosa.

A mayor brillo solar, mayor actividad fotosintética y mayor migración de hidratos de carbono de las hojas al tallo. En igualdad de condiciones, las zonas de baja luminosidad producen más bajos tonelajes de azúcar que aquellas de alta luminosidad.  
(26)

Los vientos fuertes son perjudiciales, pues pueden agobiar y aún arrancar las plantaciones. Si son secos y calientes aumentan considerablemente la transpiración de la planta, haciéndola perder capacidad de retención de sacarosa.

Si la cosecha (zafra) se realiza recién iniciada la floración, el porcentaje de azúcar susceptible de obtenerse se acerca al óptimo rentable, pero si se espera algún tiempo, este porcentaje disminuirá notablemente, ya que al parecer y como lo habíamos mencionado, la planta suspende la absorción de agua y nutrientes y comienza a ocupar sus reservas en sacarosa acumuladas en los tallos y entrenudos, redundando, esta actividad vital de la planta, en perjuicio del objeto de su cultivo.

(26) Aunque la mayor parte de la información aquí referida fue levantada en entrevistas informales con personas del ingenio y del campo (Oacalco y Casasano, Morelos), fue preciso recurrir a diversos manuales técnicos, localizados en la biblioteca de UNPASA, para la organización de dicha información.

La caña de azúcar, en un segundo nivel de su configuración como valor de uso, por sus características naturales, provee un jugo fresco, azucarado y dulce. Sus hojas y tallos se han usado como forrajes para la alimentación de animales. Los diferentes tipos de dulcificante que genera, desde la rudimentaria panela o piloncillo hasta el azúcar refinada, son alimentos básicos para el hombre y materia prima para la industria. Esta última los transforma en alcohol etílico, ácidos láctico y cítrico, dextrosa y glicerina, o los incorpora a algunos otros productos de consumo humano directo y de mayor valor agregado (mayor trabajo incorporado). Las melazas (mieles incristalizables), subproductos del azúcar, se emplean para la elaboración de bebidas alcohólicas. Las fibras del bagazo, que quedan después de la molienda, se usan en la producción de papel y madera prensada.

Como puede verse, la amplia gama de productos-materia prima y productos finales, que pueden obtenerse y que de hecho ahí se originan, del cultivo de la caña de azúcar, la colocan, en un plano objetivo, como valor de uso susceptible de incorporación en el proceso de reproducción de la vida material del hombre, visto aquí en su sentido genérico. No obstante, presenta ciertos rasgos naturales que, como requisitos técnicos naturales, deben respetarse mínimamente en la realización de las acciones tendientes a la aplicación del trabajo y los instrumentos necesarios a la realización de éste; requisitos naturales que operan a la manera de determinantes inevitables y que imponen límites mínimos al proceso de trabajo que tiene por resultado final a la caña de azúcar.

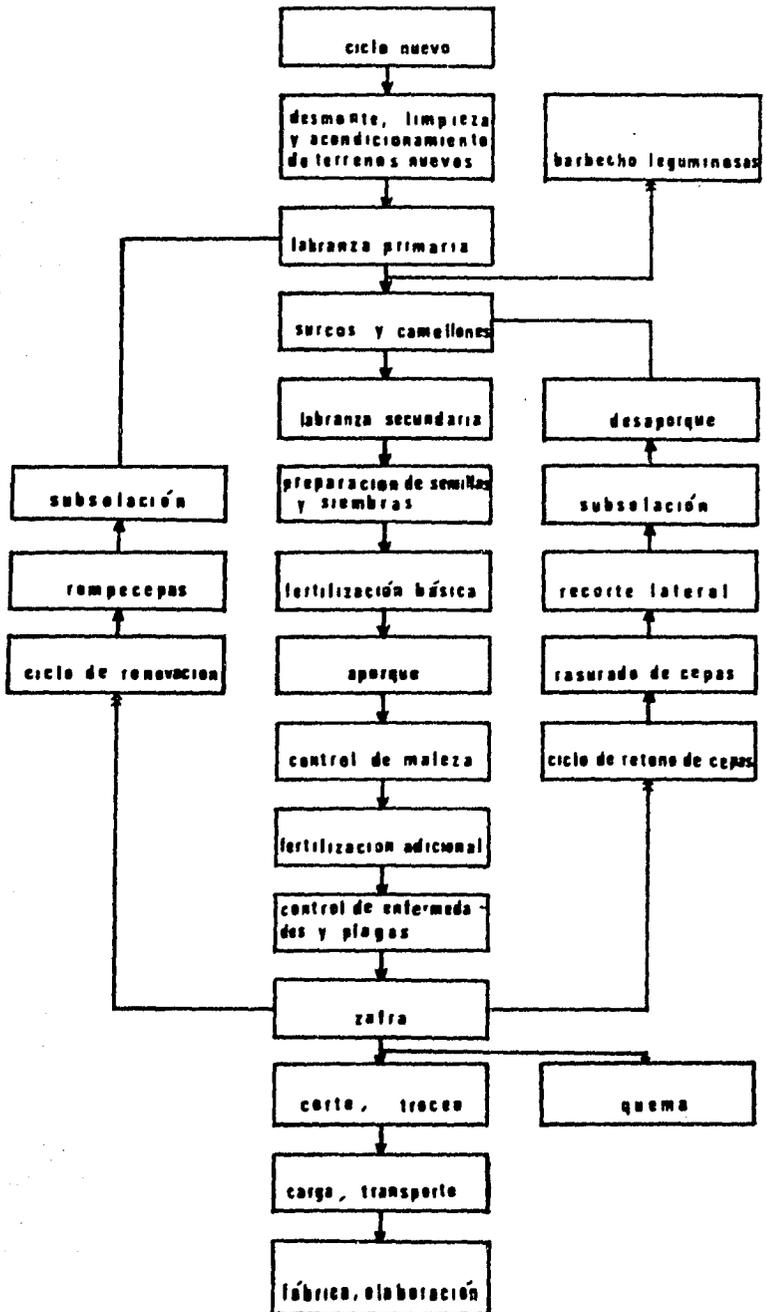
## B. Los Procesos de Trabajo en el Cultivo de la Caña de Azúcar.

A este nivel de análisis, pueden sintetizarse los procesos de trabajo, en base a la configuración esquemática de su encadenamiento técnico (véase esquema 1, en la página siguiente). La síntesis presentada, desde luego, hace abstracción de particularidades, tanto de las fases del sistema de cultivo como de su denominación regional, favoreciendo los elementos generales comunes (con su correspondiente traducción al objetivo del presente trabajo), del proceso de elaboración de la caña de azúcar.

La peculiaridad fundamental de los procesos de trabajo enunciados en dicho esquema es su vinculación directa con la tierra. Estos se ubican en la totalidad de superficie ocupada en el cultivo de caña de azúcar que, en el período considerado, pasa de 504 297 hectáreas en 1965 a las 568 243 has. en 1982 (Cfr. Cuadro 1)(27). El crecimiento promedio anual de la tierra ocupada en este período asciende al 0.70% (Cfr. Cuadro 2). Este crecimiento, sin embargo, no es homogéneo durante todo el período, de tal manera que, en el primer quinquenio (1965-1970) este crecimiento asciende a sólo el 0.26% en promedio anual; para el segundo (1970-1975), alcanza el promedio anual de crecimiento más alto del período, llegando hasta el 1.55%. Para el tercer quinquenio, el ritmo de crecimiento desciende levemente, bajando al 1.06% el promedio anual. Los dos últimos años del período, observamos un decrecimiento promedio anual del orden de 1.17%, pasando de las 595 719 has. que se cultivaban en 1979 a sólo 568-

(27) Todos los cuadros citados en este capítulo, salvo indicaciones en contrario, pueden consultarse en el anexo estadístico I.

ESQUEMA 1 : CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCAR.



FUENTE: MANUALES PARA LA EDUCACION AGROPECUARIA, SEP/TRILLAS.  
MEXICO, 1979.

243 has. en 1982, superficie inferior a la cultivada en 1973. - Con todo, se observa una tendencia a la expansión del cultivo - (apertura de nuevas tierras), aunque en los dos últimos años -- del período en cuestión, esta tendencia parece revertirse.

Como puede derivarse del esquema y de los apartados anteriores del presente capítulo, no toda la superficie ocupada con caña tiene el mismo destino. En este sentido, podemos establecer, de acuerdo con los objetivos del trabajo, una clasificación de la tierra ocupada en el cultivo de caña de azúcar en -- concordancia, por lo menos, con tres objetivos básicos del proceso general: aquella destinada a la obtención de semillas, la ocupada en cultivos de reposición y la ocupada en caña de industrialización. Esta última, a su vez, puede ser subdividida en: aquella que pasa a ser realmente un valor de uso-objeto de trabajo del proceso laboral subsecuente y aquella que aún reuniendo las características necesarias, por algún desfase de los nexos técnicos entre los procesos laborales, puede considerarse -- no ocupada y, en última instancia, sin el valor de uso específico que nos interesa analizar. (28)

De esta forma, la participación porcentual de la superficie ocupada con caña en semilla en la superficie total ocupada, sufre variaciones que van, siempre para el período considerado, desde 1.5% hasta el 2.7%. La superficie ocupada en 1965, en este rubro, alcanzaba el 2.4% de la superficie total ocupada en el cultivo durante ese año; para 1982, esta alcanza el 2.6% de

(28) La caña que queda en pie no debe considerarse netamente como desperdicio, ya que ésta puede ser orientada como forraje o como frutal; sin embargo, estos procesos laborales no interesan al objetivo del trabajo y, por lo tanto, dejaremos de lado su análisis; De la misma forma, el desfase técnico puede tener su origen en lo político o en lo social y no necesariamente en la falta de racionalidad técnica del encadenamiento agroindustrial.

la superficie total. La participación más baja la encontramos en 1967, coadyuvando a un descenso de la superficie total cultivada en el año posterior (Cfr. Cuadros 1 y 3). En el sentido inverso, la participación más alta, de este rubro (2,7%) en la superficie total, la encontramos en 1977 y, a su vez, coincide — con un aumento significativo en la superficie total en 1978.

En el mismo sentido, los cultivos de reposición, aquellos que habiendo sido sembrados el año anterior y que por la propia naturaleza de la plantación sufren un proceso largo de maduración, también siguen un comportamiento variable. Así, la participación más baja, durante el período, ascendió a 13.4% de la superficie total, en tanto la más alta alcanzó el 20.9%. (Cfr. Cuadro 3). La participación de este rubro en la superficie ocupada al inicio del período ascendía a 19.4%, en tanto que al finalizar el período apenas alcanzó el 13.5%, ligeramente superior al nivel más bajo del período considerado.

Con todo, estas variaciones sólo tienen sentido si se las considera como relación del proceso del cultivo de la semilla y el proceso de cultivo de caña de reposición. En alguna medida, la optimización del segundo proceso depende de la eficiencia del primero. Así, el mayor rendimiento de la superficie ocupada en semilla, por hectárea en cultivos de reposición (Cfr. Cuadro 4) lo encontramos en 1967-1968, cuando cada 0.08 has. de semilla fueron utilizadas por ha. de cultivo de reposición. En el mismo sentido, el ciclo en el que el rendimiento de la superficie ocupada en semilla por hectárea en cultivo de reposición, fue el más bajo, se ubica en 1978-1979. El comportamiento del rendimiento nos indica el ritmo de rotación de los cultivos, vinculado con este conjunto de procesos laborales; así, podemos ubicar

el inicio del primer ciclo, al interior del período considerado, hacia 1967-1968, el segundo hacia 1971-1972, el tercero hacia 1976-1977 y el último hacia 1980-1981. Estos ciclos son importantes en la medida en que influyen y determinan la optimización del resultado de los procesos laborales directamente conectados con el descanso de la tierra y su fertilización natural.

Por otra parte, en lo que se refiere a la superficie ocupada con el cultivo de caña que llega a ser industrializada, tiene un crecimiento que va de las 369 413 has. en 1965 hasta las 454 456 has. en 1982. Su participación en el total de la tierra ocupada en el cultivo también crece, pasando del 73.2% en 1965 al 79.9% en 1982. Con todo, el crecimiento absoluto y el aumento relativo de su participación en el total de la tierra ocupada, no son lineales: en 1980 esta última alcanza su nivel máximo al llegar al 82.2%, pasando el año siguiente, a niveles iguales que los de 1972. A su vez, la superficie de caña que queda en pie también sufre un proceso positivo al verse reducida de 4.8%, de la superficie total en 1965, a 3.9% de la ocupada en 1982; no obstante, que en números absolutos esta reducción sea mínima. Vista a partir del coeficiente de subocupación de la superficie, encontramos que pasa de 0.06 has. de caña que queda en pie por ha. industrializada en 1965 a 0.05 en 1982. Los niveles máximos de eficiencia, sin embargo, los encontramos en 1971, cuando este indicador alcanza el 0.01 y en 1976 y 1978 cuando este llega al 0.02 (Cfr. Cuadro 3).

En lo que se refiere a la incorporación de fertilizantes al cultivo de la caña, encontramos que el conjunto de procesos laborales vinculados con este rubro se ha visto beneficiado por el aumento, tanto en la extensión absoluta de la tierra fertili

zada (que pasa de 271 117 has. en 1969 a 398 026 has. en 1982)- como en la participación de la superficie fertilizada en la superficie total (en este caso, pasa de 53% al 70% para los años-enunciados). En el mismo sentido, el volumen de fertilizantes utilizados tiene un crecimiento ascendente y constante durante todo el período, pasando de 126 517 tons. en 1969 a 268 619 en-1982; asimismo, se observa un crecimiento importante en el volu-men de fertilizante ocupado por ha. (de 467 Kg./ha. que se in-corporaban en 1969, se pasó a 675 Kg./ha. en 1982).

Otro factor fundamental que influye notablemente en el aumento de la eficiencia de los procesos laborales relacionados con el cultivo de la caña, es el proceso de incorporación de la infraestructura de irrigación al proceso general de trabajo. Este proceso, que acompaña directamente al proceso de maquiniza-ción del cultivo, presentó un comportamiento más o menos esta-ble en su participación en el total de tierra; en números abso-lutos, pasa de 147 275 has. en 1965 a 203 044 has. en 1982. Asi-mismo, su participación pasa del 29% del total de tierra ocupa-da en 1965 al 35% de la tierra ocupada en 1982. (Cfr. Cuadro 6). En sentido inverso, la tierra de temporal reduce su participa-ción en el total de tierra ocupada.

En lo que se refiere a la maquinaria en el cultivo de la caña, según los datos disponibles, se pasa de la utilización de 3 471 tractores en 1966 a 5 105 en 1982. (Cfr. Cuadro 7) La utilización y superación de los otros elementos técnicos utiliza-dos en el cultivo (cultivadoras, arados, barbechadoras, rompe-pas, rasuradoras de trozos, etc.), también presentan un volumen creciente, sin embargo, los datos disponibles no permiten cuan-tificarlos con precisión aceptable. Con todo, para 1981 y 1982-

se contabilizaron 2 111 y 2 174 cultivadoras, respectivamente y 1 206 y 1 323 barbechadoras. (29)

El progreso tecnológico del proceso de cultivo ha sido aplicado en diferentes puntos, influyendo en el aumento de la racionalidad técnica del proceso laboral mismo. Sin embargo, la racionalidad técnica y, con ella, la incorporación de maquinaria, no puede hacerse extensiva al conjunto de la superficie ocupada en el cultivo. En este sentido, los procesos laborales afectados con un grado de significación amplio son los de labranza, subsolación, desporque, rasurado de cenizas y recorte lateral; de alguna manera, se ha atendido a aquellos procesos en los que la naturaleza misma del cultivo lo permite y en las zonas en los que éstos son factibles y es, a su vez, rentable su aplicación.

La eficiencia de los adelantos incorporados en tecnología, sin embargo, no han traído las consecuencias que, hipotéticamente, les correspondería en la perspectiva de la racionalidad técnica del proceso laboral. De las 83.8 tons./ha. que se obtenían en 1965 como resultado del proceso, han descendido hasta 71.5 tons./ha. en 1982. (Cfr. Cuadro 8) Esto nos permite afirmar en un nivel primario, que el volumen de la producción ha crecido gracias a la extensión de la tierra ocupada en el cultivo y no por la incorporación de maquinaria; sin embargo, habrá que ponderar la afirmación, ya que ésta no puede homogeneizarse para niveles superiores del análisis. En este sentido, si comparamos los crecimientos porcentuales anuales acumulados de la superficie de caña industrializada con los incrementos porcentuales acumulados del volumen de la producción y los de los nive--

---

(29) Cfr. Estadísticas azucareras, 1982.

les de eficiencia (tons./ha.), observamos que mientras la superficie se encuentra con 23%, al final del período más que al iniciarlo, el volumen de la producción apenas supera en 11.6% lo obtenido en 1965 y la producción de caña tons./ha., para el mismo período, había caído en 14.7% por debajo de lo obtenido en 1965 (Cfr. Cuadro 9), cosa que corrobora la afirmación anterior. En este mismo orden de ideas, si comparamos los promedios anuales de crecimiento por períodos, del volumen y de la superficie, encontramos que, en tanto que para el período en su conjunto la superficie de caña industrializada creció a una tasa anual del 1.23%, el volumen apenas consiguió un 0.28% (Cfr. Cuadro 10), -- la única fase del período en el que el volumen supera la tasa de crecimiento de la superficie fue de 1965 a 1970.

Por otro lado, mientras que en 1967, primer año del que se disponen datos, se ocupaban 110 976 cortadores de caña en la parte del proceso en la que intervienen, en 1982 apenas se utilizaron 26 978, representando una reducción del 75.7% respecto de los ocupados en 1967. El promedio anual de crecimiento negativo fue de 8.99% (Cfr. Cuadro 11). Esto contrasta notablemente con el crecimiento de la ocupación de maquinaria en esta parte del proceso. Así, de 3 cortadoras que se utilizaban en 1971 se pasó a 176 en 1982, llegándose a utilizar hasta 303 en 1979. Otra característica del proceso de incorporación de tecnología a esta parte del proceso, lo constituye la sustitución de cargadoras, más acordes con la utilización de mano de obra y machete, -- por las alzadoras que cuentan con los implementos tecnológicos necesarios para su acoplamiento con el proceso de corte mecánico. Así, observamos una amplia reducción en el uso de cargadoras que va, de 805 utilizadas en 1975 a sólo 396 en 1982. En --

contraste, las alzadoras pasan de 325 en 1965 a 1 093 en 1982— (Cfr. Cuadro 12).

Otro aspecto complementario del proceso de corte lo constituye el transporte de la caña. Como ya hemos enunciado anteriormente, éste se constituye en un punto nodal del proceso, no sólo porque forma parte de la conexión de este proceso con el subsecuente, sino porque de su eficiencia depende la pérdida de sa carosa en caña. Este proceso ha sufrido una tendencia sustituti va en detrimento de los medios de transporte con menor valor a gregado. Así, el número de camiones utilizados en el transporte de la caña pasa de 7 885 a 9 482, teniendo un incremento del — 20.6% (Cfr. Cuadro 13). Otro medio de transporte que se vio des plazado fueron las góndolas, que pasaron de 2 087 a sólo 640, — ésto es, se redujeron en un 69.3%. Asimismo, el uso de carretas sufre un proceso de mecanización constante: aquellas a las que se les aplica movimiento motorizado en base a su enganche a un tractor, pasan de 4 689 a 6 677, incrementándose en un 42.3%; — en tanto que aquellas de tiraje animal, las carretas semovien— tes, pasan de 874 a sólo 117, decreciendo en un 86.6%.

Como ha podido observarse, los flujos y los sustentos mate riales que los hacen posibles, guardan cierta proporcionalidad; ésta, sin embargo, no siempre se ve favorecida con la incorpora ción de tecnología en el proceso de trabajo global. Hay que re— conocer, a partir de ésto, que el comportamiento general del — proceso de trabajo, en su conjunto, no es lineal y, como tal, — permite la existencia de momentos particulares o en localidades determinadas en los cuales se presentan desfases o se acentúa — la racionalidad técnica del proceso, según se presente con ma— yor o menor coherencia la necesidad efectiva de provocar los —

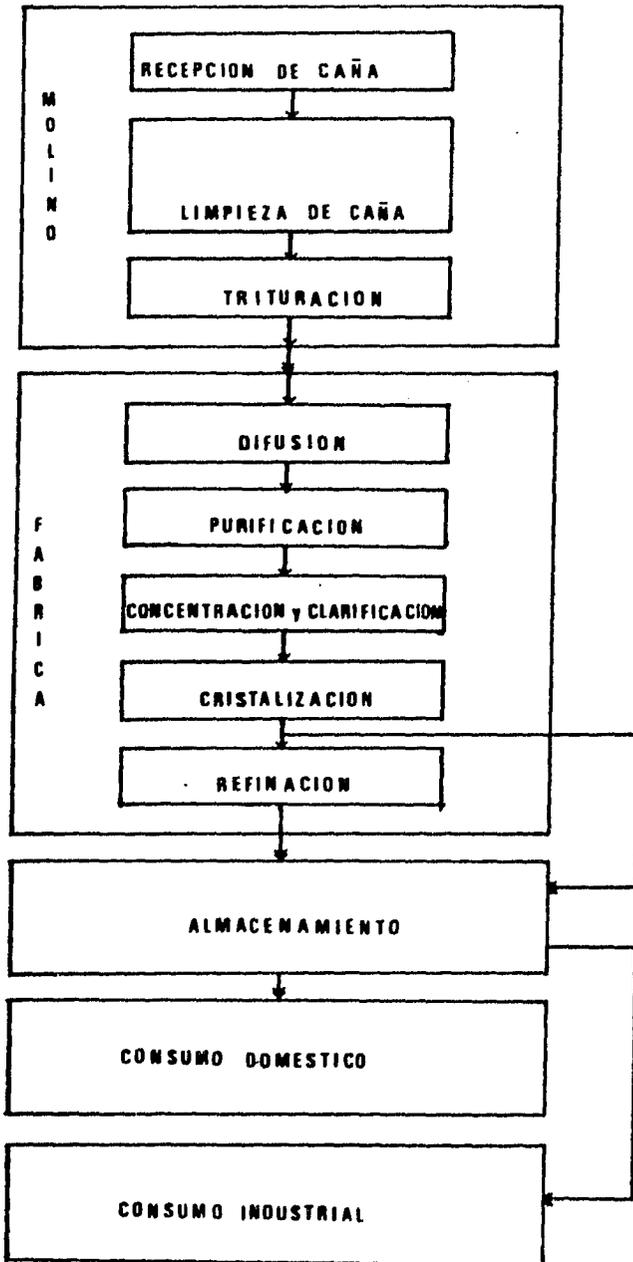
aumentos de eficiencia y productividad en algunos de los agentes sociales que ponen en movimiento y operación articulada al conjunto de subprocesos laborales inherentes al proceso global.

## 1.2 EL PROCESO DE ELABORACION DE AZUCAR.

Como en el apartado inmediato anterior, iniciamos éste presentando, a manera de resumen esquemático, el conjunto de procesos laborales que constituyen el proceso general de elaboración de azúcar (veáse esquema 2 en la página siguiente).

El primer flujo básico, aquel que da origen a la puesta en operación del proceso de elaboración de azúcar, lo constituye la incorporación de la caña de azúcar a la molienda. Este es fundamental, ya que materializa y dá coherencia al conjunto de nexos, por su magnitud y valor cualitativo, sin los cuales no podría sustentarse la unitariedad de los dos subprocesos laborales. El objetivo último de la puesta en marcha del cultivo de la caña, visto desde la racionalidad propia del proceso laboral, se encuentra en la base del proceso de elaboración de azúcar. La racionalidad técnica que sustenta la materialización del nexo fundamental, determinará la posibilidad de elevación de la eficiencia del conjunto. Si bien, el transporte de la caña constituye el primer elemento importante en la configuración de los nexos orgánicos entre un proceso y otro (desde la perspectiva de los procesos de trabajo), la molienda, el molino como tal, y el volumen de la caña molida como materialización de la capacidad de éste, pasa a ser el elemento complementario básico de-

ESQUEMA 2 : PROCESO DE ELABORACION DE AZUCAR



FUENTE: MANUALES PARA LA EDUCACION AGROPECUARIA SEP/TRILLAS.  
MEXICO, 1979.

la configuración de los nexos orgánicos. En última instancia,— en la consideración de los procesos de trabajo, son estos dos e l e m e n t o s los que nos permiten construir la integración de los procesos de trabajo como una unidad y los que nos permiten evaluar la coherencia de la integración misma.

En este sentido, la capacidad de molienda de los distintos ingenios del país ha ido en constante aumento. Esta creció, en términos reales, durante todo el período considerado, a una tasa anual de 2.06%, pasando de un volumen de 22 430 983 tons. molidas en 1965 a un total de 31 769 195 tons. en 1982, teniendo un incremento total del orden del 41.6% sobre lo molido en 1965. Este ritmo de crecimiento adquiere dimensiones considerables si se contrasta con los promedios anuales de crecimiento que éstos guardan frente al comportamiento de la caña cortada. (Cfr. Cuadros 14 y 15) Mientras que el volumen de la caña, vista por períodos, presenta un comportamiento decreciente en los últimos siete años, el comportamiento del volumen de la caña molida — siempre es creciente. En este mismo sentido, puede apuntarse el hecho de la creciente participación del volumen de caña molida en el total de caña cortada, de tal manera que de moler el 72% de la caña cortada en 1965, se pasó al 97% de la cortada en 1982. Esto representa, quizás, el paso más grande alcanzado por la racionalidad técnica del proceso global de elaboración de azúcar. Esta profundización de la capacidad técnica de molienda, sin embargo, aún dista de su óptimo técnico, si consideramos que los volúmenes de caña cortada se han venido reduciendo, por lo menos su ritmo de crecimiento al igual que se mantienen los volúmenes de caña que queda en pie durante el proceso general. No obstante, es importante mantener presente este avance significativo de la racionalidad técnica del proceso mismo,—

ya que su participación en el resultado final, como veremos adelante, es fundamental tanto por su participación cuantitativa - como por su incidencia cualitativa en el proceso general de integración.

Otras materias primas utilizadas en la segunda parte - del proceso de fabricación de azúcar, aunque con participación - poco significativa al interior del proceso (Cfr. Cuadro 16), - son el carbón activado, cal, sosa caústica, carbón animal, ácido fosfórico, bagazo, ácido sulfúrico, clarificantes y otros - productos químicos. Con todo, hay que ponderar su participación ya que, aunque es reducida cuantitativamente hablando, cualitativamente es básica para la realización del subproceso en su - conjunto; ya sea en las labores de limpieza como en las otras - partes del proceso estricto de fábrica (Cfr. esquema 2). De esta forma, encontramos que la caña de azúcar (triturada) y las - mieles resultantes del proceso de molienda ocupan entre el 80% - y el 90% de los insumos, medidos por su volumen, y el 98% de - los gastos totales en insumos. En cuanto a volumen, otros insumos importantes son la cal y el bagazo.

En cuanto a los productos arrojados, medidos por su volumen (tons.), el azúcar apenas alcanza el 0.1% del total de productos; las mieles obtenidas alcanzan el 60.0%; el azúcar mascado el 10.0%; el bagazo el 21.9%; el alcohol el 4.2% y los forrajes el 1.7% (Cfr. Cuadro 17). No obstante su baja participación en el volumen el azúcar alcanza el 81% del valor total de la producción.

Si nos quedamos con el proceso que nos interesa y establecemos relaciones entre el volumen de la caña cortada, caña molida y el azúcar arrojado al final del proceso, en un intento pri

mario de ubicar la determinación técnica de los procesos laborales, encadenados de esta forma peculiar, encontramos que para el período en su conjunto, mientras que la caña cortada creció en un 22.4%, la caña molida lo hizo en un 39.8% y el azúcar, a su vez, en un 35.2% (Cfr. Cuadro 18). Con la ponderación hecha anteriormente, para las relaciones entre caña cortada y caña molida, quedó establecido que el primer proceso se ve constreñido a operar en los términos y ritmo del segundo. En lo que se refiere a las relaciones entre la caña molida y el azúcar, los rendimientos obtenidos han ido decayendo. Esto es, mientras que en 1965 se obtenían 0.088 tons. de azúcar por tonelada de caña molida, para 1982 llegaban a 0.084 tons. de azúcar por tonelada de caña molida. (Cfr. Cuadro 19) La evolución de sus niveles de eficiencia y de su influencia determinante en el proceso global, parte de la consideración de los rendimientos y las pérdidas verificadas en el transcurso del ciclo del proceso, desde que "entra" en él, pasa por una serie de transformaciones y aparece, posteriormente, como "salida" del mismo. En primera instancia, tenemos que el rendimiento en el campo ha ido aumentando paulatinamente, al pasar de 60.7 tons./ha. de caña industrializada en 1965 a 69.9 tons./ha en 1982 (Cfr. Cuadro 20), teniendo su rendimiento más alto en 1979 (73.2 tons./ha.). A su vez, el rendimiento de azúcar por hectárea de caña industrializada, pasó de 5.2 tons./ha. en 1965 a 5.9 tons./ha. en 1982, teniendo sus rendimientos más altos en 1978 y 1979 con 6.4 tons./ha. y 6.2 tons./ha. respectivamente. El último aspecto que nos permite evaluar la eficiencia en campo, desde la perspectiva del ingenio, es la sacarosa en caña (%), que se redujo de 11.536 en 1965 a 11.337 en 1982, teniendo su rendimiento más alto en 1977, cuando alcanzó 12.011. (Cfr. Cuadro 20).

Respecto a los rendimientos en fábrica (%), tenemos que éstos sufren una disminución al pasar de 8.849 en 1965 a 8.425 en 1982, teniendo sus puntos más álgidos en 1977 (9.363) y 1976 — (9.339).

Las pérdidas en campo, desde la perspectiva del ingenio, — las constituye la caña que queda en pie. Las verificadas en el ingenio tienden a ubicarse fundamentalmente en el molino y el — resultado final de éste, las mieles y el bagazo. En su conjunto, estos dos alcanzan la casi totalidad de las pérdidas en sacaro— sa, quedando una mínima parte de pérdidas en la cachaza; pérdi— das que sufre ésta en su transformación industrial. De esta for— ma, tenemos que las pérdidas totales por estos conceptos han — crecido, ya que se pasa de 2.687 en 1965 a 2.912 en 1982, te— niendo las pérdidas de mayor magnitud en 1979, cuando éstas al— canzan el 3.050, y 1980, cuando llegan a 2.994.

Con todo, no puede negarse que la eficiencia del proceso — ha ido en aumento, ya por la incorporación de maquinaria con un mayor valor agregado o por contenidos tecnológicos incorporados a los procesos de trabajo de mano de obra intensivos. En este — sentido apunta la eficiencia de productividad media por ingenio que pasa, en números absolutos, de producir 27 541.2 tons. de — azúcar en 1965 a 39 363.0 tons. en 1982, presentando un incre— mento del 43%, respecto de su productividad en 1965 (Cfr. Cua— dro 21). Esta ha estado avalada por un aumento en la composi— ción técnica del capital (incorporación de maquinaria nueva y — más adecuada) en detrimento de la fuerza de trabajo: para 1967— se ocupaban 33 171 obreros en el proceso de elaboración de azú— car, manteniéndose por debajo de esta cifra hasta 1981, año en— que es superada con el 2.4%, para caer en 1982 al 99.7% de los—

obreros ocupados en 1967 (Cfr. Cuadro 22).

Como afirmación primaria y como conclusión del apartado, - puede decirse, a nivel de los procesos de trabajo y sólo a ese nivel, que el punto nodal de la determinación de los procesos de trabajo en campo encuentran su limitante y determinante básico en el molino, punto de enlace con el proceso subsecuente. Además de ser en éste y a partir de éste en donde la posibilidad de dar coherencia a la racionalidad técnica global se materializa con una consecuencia doble: por un lado, determina la ocupación, el uso, de los valores generados en el campo y, por otro lado, marca los límites de posibilidad de uso de esos valores, tanto en su magnitud como en su calidad, en los procesos subsecuentes de fábrica y refinación.

## 2. LOS PROCESOS DE PRODUCCION.

Los diferentes procesos de trabajo son desarrollados por unidades de producción, cada una de las cuales emplea una parte de los insumos existentes y arroja una porción del producto total.

Las unidades de producción a las que nos referimos se especializan en un sólo producto: producción de caña de azúcar o -- producción de azúcar; pero lo que las define no es el tipo de proceso de trabajo que desarrollan sino el objetivo socioeconómico que rige su comportamiento.

En una sociedad capitalista como la mexicana, todos los --

procesos de trabajo están directa o indirectamente al servicio de la acumulación de capital y la mayor parte de la producción se obtiene en unidades cuyo objetivo es la maximización de la ganancia.(30) En estas unidades de producción los elementos del proceso de trabajo -fuerza de trabajo, medios y objetos de trabajo y productos- se muestran como elementos del capital y como medios de su valorización. Estos siguen conservando ciertas proporciones técnicas, sin las cuales los valores de uso no podrían reproducirse, pero ahora se nos muestran con una segunda proporcionalidad: económica.(31)

La fuerza de trabajo, los medios y objetos de trabajo, -- tienen un valor y se obtienen por un precio; la unidad de producción capitalista tiene que organizarlos de algún modo que no sólo le permita obtener una determinada masa de productos sino también que esa masa tenga un precio mayor que lo gastado en su generación.(32) Es decir, que la unidad de producción capitalista necesita producir, mediante valores de cambio, un valor de cambio mayor que el de los consumidos. (33)

Las proporciones entre los factores de la producción que optimizan la producción de valores de uso (el uso técnicamente-

(30) "La ganancia es la remuneración por el empleo productivo del capital; la ganancia propiamente dicha es la remuneración por la actividad de dirección durante ese empleo productivo", Marx, K., "El Capital", T. III, Vol. 7, p. 483.

(31) Marx, K., "El Capital, Libro I, Capítulo VI (inédito)" --- p. 102.

(32) Ibid.

(33) Ibid.

más racional de los recursos disponibles) no corresponde con la proporcionalidad que optimiza las ganancias (el uso económicamente más rentable del capital)(34). De modo que en las unidades de producción cuyo objetivo es la maximización de las ganancias, la proporcionalidad técnica tiene que ser viable, pero no necesariamente la más racional; por lo cual, el punto nodal de definición del desarrollo de la unidad productiva capitalista será la maximización de la rentabilidad del capital y no el grado de desarrollo de los medios, objetos y procesos técnicos de trabajo.

Si bien la mayor parte de la producción proviene de unidades capitalistas, existen también dentro del sector cañero-azucarero unidades de producción cuyo objetivo socioeconómico inminente no es la obtención de la máxima ganancia. Esto es así, no únicamente por los fines subjetivos de sus gestores, sino por su imposibilidad objetiva de lograr la máxima ganancia. Viendo el conjunto de la producción social, éstas también sirven a la valorización del capital, pero la acumulación la realizan capitales que operan fuera de la unidad de producción (35).

---

(34) Napoleoni, Claudio, "Lecciones sobre el Capítulo VI inédito de Marx", pp. 138-147.

(35) "La concentración de la propiedad terrateniente y la proletarización abierta de los campesinos no constituyen el medio principal de desarrollo del capitalismo en sus relaciones con la agricultura, sino al contrario". Samir Amin, — "El Capitalismo y la Cuestión Campesina", pp. 44-45. "... la tesis teórica de que el capitalismo requiere un obrero libre sin tierra... eso es del todo justo como tendencia fundamental pero en la agricultura el capitalismo penetra con especial lentitud y a través de formas extraordinariamente diversas ...", Lenin, "El Desarrollo del Capitalismo en Rusia", pp. 163-164.

Estas unidades desarrollan una producción destinada a un mercado específico sin abandonar el autoconsumo y tienden a basarse en la fuerza de trabajo familiar, aunque en muchos casos--recurren al auxilio eventual de mano de obra externa. Se trata de unidades de producción donde el trabajo es predominantemente familiar y no aparece en la contabilidad como un valor de cambio y donde el producto se destina a garantizar la subsistencia de la familia y la reposición de los medios de trabajo, independientemente de que ese producto tenga que venderse compulsivamente y no autoconsumirse. (36)

Ciertamente, estas unidades producen más valor del que consumen o reproducen la fuerza de trabajo que las empresas capitalistas consumen irregularmente (jornaleros locales que se integran a la zafra, propia o en las unidades capitalistas cañeras; o como trabajadores eventuales en el ingenio); pero aunque el capital les imponga, desde el ingenio, la tarea de maximizar las ganancias globales, la racionalidad interna de estas unidades no puede explicarse por el objetivo de maximizar las ganancias de la unidad, sino por la finalidad de garantizar mínimamente la existencia familiar. A esto le llamamos subsunción general (subsunción formal restringida) (37). En realidad, su ló-

(36) Paré, Luisa, "El Proletariado Agrícola en México", p 173.

(37) En términos generales, la dominación del capital del trabajo no se da bajo la forma de homogeneidad sino bajo la forma de una desigualdad (en el grado y el tipo de desarrollo de las fuerzas productivas, en la magnitud y calidad de su existencia física, en la movilidad y capacidad de movilización de sus fuerzas, su participación e incidencia en los aparatos estatales, etc.). En este sentido puede afirmarse la posibilidad de que la subsunción general del trabajo al capital se presente en formaciones donde subsisten procesos productivos en los que no se ha dado la subsunción real. En condiciones capitalistas de producción agrícola, el capital se ve obligado a pagar la renta de la tierra. Es decir, se da una transferencia de la plusvalía social -

gica interna se explica por una doble racionalidad complementaria: sólo puede garantizar la subsistencia a costa de maximizar las ganancias del capital global que las explota; pero éste sólo puede explotarlas en la medida en que la unidad de producción campesina logra reproducirse y la familia puede subsistir.

Es evidente que las proporciones técnicas del proceso de trabajo al interior de estas unidades no son las que optimizan las ganancias, sino las que garantizan la subsistencia; pero es evidente también que éstas no tienen por qué corresponder con las proporciones técnicamente más racionales desde el punto de vista de la producción de bienes.

Al analizar la producción social como proveniente de unidades socioeconómicas de producción y no sólo como resultado de procesos de trabajo, se pone de manifiesto que la finalidad dominante no es la producción de valores de uso o la satisfacción de necesidades sino la producción de ganancias; de modo que el desperdicio o subutilización técnica es, al interior de esta lógica, económicamente racional.

Las unidades de producción no son los únicos agentes económicos, pues al considerarlos hacemos abstracción del mercado y de los capitales que operan en la circulación, de modo que el proceso de reproducción económica del sector cañero-azucarero no puede representarse únicamente como un conjunto de relacio-

---

hacia los capitalistas agrícolas, pero si la subsunción general de la agricultura al capital global se presenta bajo la forma particular de una subsunción formal restringida, el capital no agrícola se abonará una parte de la renta y eventualmente podrá extraer de la agricultura una renta inversa. Cfr. Bartra, Armando, "La explotación del Trabajo Campesino por el Capital".

nes directas entre unidades de producción. Sin embargo, en este caso, las unidades de diferente naturaleza presentan ciertos intercambios que las hacen complementarias.

Esto es así, porque no hay que olvidar que en la unidad económica campesina cañera cuanto más pequeña es el área de tierra disponible, mayor es el volumen de las actividades comerciales e, incluso, artesanales a las que se incorpora el campesino, registrándose casos en los que, debido a la escasez de tierra y a la presión demográfica, las actividades comerciales o artesanales se convierten en fundamentales y el cultivo de la caña en compensatoria; no obstante, paralelo y combinado con este proceso, se presenta una tendencia hacia el incremento forzado del trabajo, mediante la intensificación de los métodos de trabajo y mediante la incorporación de otros miembros de la unidad al cultivo y tareas de trabajo que permitan la utilización casi plena de todos los recursos de la unidad. Sin embargo, no debe dejarse de reconocer que uno de los rasgos distintivos de la unidad económica campesina cañera es que nunca utiliza completamente su fuerza de trabajo, pues, su utilización está condicionada por factores de diversa índole como son: las variaciones climatológicas, alteraciones en la correspondencia de los factores de la producción (crédito, semillas, irrigación, incorporación de maquinaria, etc.) y fluctuaciones en sus posibilidades de acceso al mercado de trabajo.

Esta apreciación general, parte de la hipótesis global que plantea que la vinculación de la unidad económica campesina, en la fase actual del capitalismo mexicano, se realiza en buena parte a través de las relaciones de mercado, es decir, se incerta en la formación económica más global, mediante el crédito,--

el arrendamiento de su parcela, las migraciones de fuerza de -- trabajo y la circulación de productos--mercancia.(38) Lo que da origen a una aparente contradicción entre la unidad de produc-- ción campesina y la explotación capitalista, contradicción a la que aludimos párrafos anteriores, en virtud de que el capita-- lismo mexicano ha alcanzado cierto grado de desarrollo, la in-- dustria y el comercio basan su operación en mecanismos que ex-- plotan la fuerza de trabajo asalariada; en tanto que la agricul-- tura está basada, en gran parte, en el mecanismo de la produc-- ción campesina. Sin embargo, como afirmábamos antes, lo que se-- presenta es un proceso de subsunción general de la unidad econó-- mica campesina al capitalismo, siendo evidente que la operación dinámica de la unidad económica de producción campesina está de-- terminada por la dinámica global y que será ésta quien determi-- ne cualquier cambio en las condiciones generales de explotación.

Para analizar la manera en que este proceso global condi-- ciona y hace posible la explotación de los campesinos, es impor-- tante resaltar la doble inserción del campesino en la sociedad-- capitalista: como productor directo y consumidor, por un lado, -- y como proveedor de fuerza de trabajo en la acumulación de capi-- tal, por otro lado.

Por lo que se refiere al campesino como productor y consu-- midor, éste se encuentra inmerso en cadenas de intercambio que-- no sólo implican un número creciente de intermediarios, de com-- pradores vendedores y de transformaciones sucesivas de los pro-- ductos a los que dan origen, sino que constituyen a su vez el -- tráfico horizontal de los artículos y servicios entre los miem-- bros de la localidad e incrementando, por otro lado, los lazos--

(38) Cfr. Bartra, Armando, "La explotación..." Op. Cit.

verticales, cada vez más complejos, en los cuales los artículos pasan por procesos de producción diversos hasta acceder al mercado como productos finales. Con lo que el campesino comprobará que los precios ya no son regulados por las exigencias locales, sino por fuerzas de poder crecientes que no podrá entender por completo, ni menos aún controlar. Pero además, una observación minuciosa de los precios en el mercado de los productos y materias primas provenientes de la unidad de producción campesina nos revela que esta categoría expresa relaciones mutuas que se establecen dentro de la formación económica y no una magnitud susceptible de ser considerada, exclusivamente, a través del consumo o el nivel de vida de estas unidades.

Con ésto, lo que se pretende establecer, es que en volumen una parte considerable de estos productos provenientes de la unidad de producción campesina determinan los precios de muchos productos. Y que ésto ha contribuido o beneficiado a grupos sociales bien localizables; pues al asistir la unidad de producción campesina a los mercados con productos que alteran la oferta de aquellos que entran dentro de la reproducción de la fuerza de trabajo (como es el caso de los alimentos y, entre ellos, el azúcar), han contribuido a desvalorizar la fuerza de trabajo en otros sectores de la economía nacional, ya que la disminución o el estancamiento del precio de estos productos se encuentra estrechamente vinculado a la desvalorización de los bienes-salario. Mientras que, por otra parte, la oferta de materias primas (entre ellas la caña de azúcar) permite una política de bajos costos.

Es por eso que la vinculación de la unidad de producción -

campesina al mercado no sólo debe observarse desde la perspectiva meramente comercial sino, básicamente, desde la perspectiva del proceso de integración del que forma parte el conjunto de las transformaciones socio-económicas que sufre su producto, — una vez que abandona el ámbito meramente campesino y se incorpora en otros procesos productivos.

Tenemos así que ante los problemas del mercado, naturales y de crecimiento de la población, la migración y la intensificación de la producción en las condiciones descritas, representan para los campesinos soluciones parciales para su subsistencia. — Esto es, con la creciente expansión del mercado de trabajo en el sector capitalista, los campesinos que se ven imposibilitados para encontrar ocupación dentro de la unidad se dirigen cada vez con mayor frecuencia a las ciudades y centros industriales o se transforman en jornaleros agrícolas; dando lugar a un proceso de homogeneización en el que las diferencias de ingresos, tipo de trabajo, clasificación económica y forma de vida, — se ven gradualmente estrechadas, como resultado coherente del proceso histórico real del crecimiento y de la expansión capitalista realizada sobre la base de la incorporación permanente de nuevas tierras y, más aún, de nuevas poblaciones bajo el efecto de la lógica de operación de la formación económico social capitalista: la degradación de que es objeto la unidad de producción campesina es evidente, pues el agotamiento de los productos y del suelo, cada vez menos capaces de asegurar la subsistencia de la unidad, obliga a que una parte cada vez mayor de los ingresos enviados por los trabajadores que emigran se destinen a la compra de alimentos en el mercado capitalista o a la contratación de jornaleros para incorporarlos al cultivo; así, —

las necesidades de dinero y la consecuente monetarización de la unidad que se produce, generan la transformación de mercancías de los productos que antes se autoconsumían o se trocaban, al tiempo que provocan que el dinero sea indispensable, iniciando un ciclo irreversible.

Ante tales circunstancias el capitalismo afronta una difícil contradicción. Al restaurar las tierras ocupadas por la unidad económica campesina mediante la incorporación de insumos — provenientes del mercado capitalista, cosa que implica la penetración del capital en el sector campesino, corre el riesgo de modificar las relaciones sociales allí donde por conveniencia — habían permanecido al margen, haciendo depender en lo futuro este sector y su agricultura del mercado capitalista, destruyendo sus cualidades y, por tanto, renunciando al beneficio de la renta que produce; mientras que por otro lado, el abandonar dicho sector equivale a entregarlo a su degradación y a renunciar a la producción de una fuerza de trabajo barata. Lo que pone de manifiesto la naturaleza contradictoria de dos sectores con relaciones de producción distintas y cuyos nexos orgánicos permiten que se pongan en juego los mecanismos de la producción de una fuerza de trabajo barata que beneficia al capital; proceso de reproducción que es, en la fase actual, la causa esencial — del estancamiento de este sector y al mismo tiempo de la prosperidad del sector capitalista.

Ahora bien, para que este mecanismo de explotación sea posible, se requieren varias condiciones: la primera de ellas se encuentra ligada al hecho de que en las zonas de emigración es necesaria la preservación de una agricultura campesina y, por lo tanto, de relaciones de producción no capitalistas; para lo-

cual es necesaria la oposición del capitalismo en general a la extensión del capitalismo en el campo. Bajo esta lógica adquiere sentido el conjunto de disposiciones legales que impiden el surgimiento de la propiedad privada de la tierra y, con ellas, la constitución de relaciones de producción de corte capitalista.

Otra condición consiste en restringir la circulación monetaria al interior de la unidad de producción campesina, con el objeto de evitar una concentración de capital que rompería con la lógica de operación de la unidad porque esto provocaría, a su vez, una desviación de la fuerza de trabajo hacia la realización de actividades remunerativas.

Resumiendo, se puede decir que la incorporación del sector campesino al capitalismo, por medio de los productos intercambiados por ambos sectores y mediante el mercado de la fuerza de trabajo, vía las migraciones tiene los siguientes efectos: por un lado, el intercambio de mercancías en el sector campesino, proporciona desde el punto de vista estrictamente no económico, un lazo de unión o contacto interno y local, que proporciona información, vida social y esparcimiento. Mientras que por otro lado, este mismo intercambio, a diferentes niveles, representa un afluente que determina la existencia de mercancías baratas (incluso el trabajo) que desembocan en los mercados locales, regionales, nacional e incluso el externo, propiciando en muchos de los casos, derrames económicos importantes para los sectores comercial, financiero e industrial.

Pero por si esto fuera poco, muchos de los productos que conforman la canasta básica de artículos dirigidos a la recons-

titución de la fuerza de trabajo, se encuentran permeables de - la influencia que ejercen los precios bajos que, por su origen-campesino, se destinan a ella; ésto es, la unidad de producción campesina contribuye, muy a su pesar, al favorecimiento de una-política de salarios bajos, al arrojar productos baratos al mer-cado en detrimento propio y de los obreros, pues la oferta de - estos productos, elaborados en condiciones campesinas, permiten la depreciación de la fuerza de trabajo, mediante la desvalori-zación de los bienes salario.

En tanto que, al nivel del mercado de la fuerza de trabajo, esta articulación, tiene como efecto una continua migración de-fuerza de trabajo campesina que al encontrarse simultáneamente-ocupada en ambos sectores, es posible extraerle, también, una - plusvalía, como producto de la explotación de que es objeto du-rante su contratación en el sector capitalista; es decir, como-resultado de la compra de su fuerza de trabajo por el capital.

De manera que a la producción de una renta en trabajo es - posible sumarle una plusvalía, que aunque si bien ambas se rea-lizan al mismo tiempo, la renta en trabajo requiere de migracio-nes, de un doble mercado de trabajo y de una política de inestá-bilización del empleo; mientras que la realización de la plusva-lía se encuentra inherentemente ligada al salario.

Como corolario de lo anterior, el doble mercado de trabajo que se establece, aunado a la regular inserción de los produc-tos campesinos en el mercado capitalista, permite plantear una-serie de variantes en la situación de los productores-trabajado-res frente al capital, expresando el grado y el ritmo que asume el proceso de integración en el que se encuentran inmersos. Nos interesa aquí, sin embargo, referirnos a sólo dos de esas va- -

riantes: una, aquella que se materializa entre unidades de producción capitalistas y campesinas en el proceso de producción - de caña de azúcar y, otra, la que se materializa entre éstas y el ingenio azucarero; con la peculiaridad de que en éstos últimos, encontramos la existencia de la propiedad estatal de los ingenios.

## 2.1 LAS UNIDADES DE PRODUCCION (CAMPO-INGENIO).

### A. Las Unidades de Producción en el Campo Cañero.

El análisis de las dimensiones de las unidades de producción en el campo cañero, tiene como punto de partida el tamaño del predio y las tendencias seguidas por éstos. En primer término, un rasgo característico que nos permite observar las tendencias observadas es la evolución del proceso de concentración de la tierra.

En 1970, el 27% de la tierra ocupada en el cultivo de la caña de azúcar pertenecía al 67.9% de los propietarios, en tanto que el 73% restante de la tierra pertenecía al 32.1% de los propietarios de la misma, encontrándose que el 27.1% de la tierra, correspondiente a los predios mayores de 20 hectáreas, pertenecía a sólo el 2.6% de los propietarios totales (Cfr. Cuadro 24). En términos absolutos esto implica que el estrato más bajo, aquel que ocupa una extensión de tierra equivalente a 4 hectáreas o menos, constituido por 59,952 propietarios, ocupen 116,763 hectáreas, con un promedio de 1.9 hectáreas por propietario,

en tanto que el estrato más alto, aquel que se clasifica por la posesión de 20 hectáreas o más, compuesto por 2,265 propietarios, ocupa 117,095 hectáreas, con un promedio de 51.7 hectáreas por propietario.

La tendencia que se observa a partir de entonces, es un aumento constante en la participación del estrato más bajo (39): para 1973 alcanzan el 30.3% de las hectáreas totales, para 1976 el 32.1%, para 1979 el 33.7% y para 1982 el 35.4% (Cfr. Cuadro 24). En tanto el estrato alto sigue una tendencia inversa a la antes mencionada; ésto es, para 1973 participaba con el 24.3% del total de la tierra ocupada en el cultivo, en 1976 con el 20.9%, en 1979 con el 18.3% y en 1982 con el 17.8%. El estrato intermedio se mantiene más o menos estable, ya que en 1970 alcanza el 45.9% de la tierra ocupada y para 1982 sólo se ha movido al 46.8% de la misma.

En cuanto a la estructura de los propietarios, la tendencia parece ser la misma. Para el estrato más bajo de propietarios, por lo menos hasta 1977, su crecimiento es ascendente, alcanzando su más alta participación al llegar al 71.3% del total de propietarios, aunque luego comienza a descender su participación. No sucede así con el estrato alto de propietarios que tiende a disminuir su participación pasando de 2.6% en 1970 a 1.7% en 1981. El comportamiento del estrato intermedio es estable.

---

(39) Hemos dividido a la tierra ocupada en tres estratos al igual que a los propietarios de la misma, según el tamaño del predio. El móvil que nos orienta a esta división es la posibilidad de plantear, posteriormente y cuando se hayan aportado los elementos suficientes, una conceptualización de los mismos.

En el período considerado es característica la concentración de la tierra en pocas manos: el 30% de los propietarios ocupan el 70% de la superficie dedicada al cultivo de la caña de azúcar.

El promedio anual de crecimiento de la tierra ocupada en el período 1970-1982, es del orden del 1.16% que se explica, en primera instancia, por el promedio del incremento anual del estrato bajo, que es del orden del 3.45% y del estrato intermedio, cuyo promedio de incremento alcanza el 1.24% y por el incremento negativo que se observa en el estrato alto, promedio anual del 2.32% en el período considerado (Cfr. Cuadro 25).

Sin embargo, encontramos que en sólo 2 años en los que se verifica un incremento negativo en el total de la tierra ocupada (1980 y 1981), también crece negativamente la tierra ocupada por el estrato bajo: 5.3% en 1980 y 1.3% en 1981; incrementos negativos que se encuentran por encima de los verificados en el total de tierra ocupada: 4.7% en 1980 y 1.0% en 1981. No obstante, de 1970 a 1979, el crecimiento continuo de este estrato explica, en primera instancia, el incremento en su participación porcentual en la tierra total ocupada.

Lo mismo sucede para el estrato alto; esto es, su incremento negativo en la participación porcentual del total de tierra ocupada en este cultivo se explica, en primera instancia, porque en 9 años del período decrece (siendo los años más altos del incremento negativo 1976 y 1980, con el 9.0% y el 8.3% respectivamente), aunque presenta incrementos en 1973, 1978 y 1982.

Visto por períodos, 1970-1976 y 1977-1982, en el primero de ellos los predios del estrato bajo crecen a un ritmo del - -

4.03% promedio anual, los del estrato intermedio al 1.45% y los del estrato alto tienen un crecimiento negativo del 3.25%; en tanto que en el segundo período los predios del estrato bajo -- disminuyen su ritmo de crecimiento al alcanzar sólo el 2.85% -- promedio anual, baja que se explica, siempre en primera instancia, por los dos años en los que este estrato presentó un descenso significativo. El estrato intermedio se comporta de manera inversa, pasando del 1.45% en el período 1970-1976 al 2.26% en 1977-1982, período en el que decrece este estrato en tres años (1977, 1980 y 1982). El ritmo de decrecimiento en el que se encuentra inmerso el estrato alto, a la inversa de los otros, -- tiende a la baja, llegando en el último período (1977-1982) a sólo decrecer en 0.37% promedio anual, cosa que puede ser explicada, por los dos años en que crece impresionantemente: 1978, -- año en que detiene la caída en su participación y 1982, en el que la incrementa; para este último año es importante resaltar que el crecimiento en el número de propietarios en este estrato alcanza el 76.0%, respecto al año anterior, lo que significa su casi duplicación respecto de 1981 (Cfr. Cuadro 25).

En cuanto al incremento promedio anual de propietarios para los períodos 1970-1976 y 1977-1982, tenemos que el estrato -- bajo, en el primero de estos períodos, tiene un ritmo de crecimiento del 4.42% y para el segundo de los períodos, al igual -- que en la tierra que ocupan, lo detiene y crece sólo al 2.40% -- promedio anual; el estrato intermedio se comporta de la misma -- manera, al bajar su ritmo de crecimiento del 3.13% en el primer período, al 2.55% en el segundo; el estrato alto se comporta de manera inversa, ya que de tener un crecimiento negativo del -- 0.34%, en el primer período, pasa a crecer positivamente al --

9.33% en el segundo período (Cfr. Cuadro 25).

Es necesario detenernos en un aspecto más del problema de la concentración de la tierra, ya que ésta no tiende a ser homogénea para todos los propietarios involucrados en este cultivo; este aspecto diferenciador es la tenencia de la tierra, ya que le ha dado modalidades originales al desenvolvimiento de la producción agrícola en México y en especial, consideramos que, al cultivo de la caña de azúcar.

El cultivo de la caña de azúcar se ha llevado a cabo durante todo el período en cuestión, en su mayor parte, en tierras ejidales. Ya en 1970 la participación de las tierras ejidales en el total de tierras ocupadas en el cultivo era del 60.1%, pasando en 1974 al 65.0% y en 1982 al 68.5%; en cuanto la tierra de pequeña propiedad tiende a disminuir su participación a lo largo del período (Cfr. Cuadro 26).

Tomando en cuenta la división en estratos, que venimos utilizando, pero para cada tipo de propiedad (Cfr. Cuadro 27), tenemos que para 1970 el estrato bajo de propiedad ejidal, participaba con el 23.4% de la tierra ocupada y el 59.1% de los propietarios totales; en 1976, participaba con el 27.5% de la tierra y el 60.4% de los propietarios y, para 1982, participaba con el 30.4% de la tierra y con el 59.8% de los propietarios totales. Para el mismo estrato, pero de los pequeños propietarios, en 1970 ocupaban el 3.6% de la tierra y se componían con el 8.8% de los propietarios; para 1976, ocupan el 4.6% de la tierra y alcanzan el 10.3% de los propietarios; para 1982, ocupan ya el 5.0% de la tierra y son el 10.6% de los propietarios.

El estrato alto, para 1970, en tierras ejidales ocupó el -

2.9% del total de la tierra y se compone del 0.4% de los propietarios; para 1976, la relación se ha modificado a la inversa — del estrato bajo, ya que su participación en la tierra ocupada alcanza apenas el 2.3% y constituye el 0.2% de los propietarios. En 1979, alcanzan su participación más baja en la tierra ocupada (1.8%), aunque mantienen su participación en el total de propietarios (0.2%). Sin embargo, durante los años siguientes, — tienden a recuperar su participación en la tierra alcanzando, — para 1982, el 4.6% y, en el total de propietarios, comienzan a ser significativos, ya que en ese año alcanzan el 1.7%.

En lo que se refiere a este estrato, pero en los pequeños propietarios, en 1970 ocupaban el 24.2% de la tierra y son apenas el 2.2% de los propietarios totales; Para 1973, ya habían — comenzado a disminuir su participación en la tierra, llegando — al 21.9% en el total de propietarios; descenso que en 1976 llega al 18.6% del total de la tierra ocupada y a sólo el 1.8% de los propietarios. Para 1979, la relación de participación en la tierra llega al 16.4% del total y al 1.7% del total de propietarios. En 1982 participan en el 13.2% de la tierra y son, apenas, el 1.3% de los propietarios totales.

En este mismo sentido, si comparamos los promedios de hectáreas ocupadas por cada uno de los estratos del sector ejidal y del sector de pequeños propietarios (Cfr. Cuadro 29), encontramos que para ambos sectores, el estrato más bajo gira en torno a las 2.0 hectáreas, durante todo el período considerado. En el caso del estrato intermedio, encontramos que para ambos se — reduce el promedio de hectáreas por propietario cañero (en el — sector ejidal, se reduce de 7.3 hectáreas en 1965 a 6.6 hectáreas en 1982; en el sector de pequeños propietarios pasa de 9.5

hectáreas en 1965 a 8.6 en 1982). No ocurre lo mismo para el estrato alto, ya que presenta una doble tendencia: mientras que en el sector ejidal se pasa de 35.1 hectáreas por propietario en 1965 a 47.1 hectáreas en 1982; al mismo tiempo, en el sector de pequeños propietarios, se presenta una caída bastante significativa del promedio de hectáreas por propietario, ya que se pasa de 58.3 hectáreas en 1965 a sólo 40.3 hectáreas en 1982.

Otro elemento significativo en el establecimiento de la diferenciación entre estos dos sectores, elemento que también sirve de base en la configuración de las unidades de producción en el campo cañero, se encuentra en el promedio total de hectáreas por propietario en cada uno de ellos: en el sector ejidal el promedio general cae de 3.9 hectáreas en 1965 a 3.4 hectáreas en 1982; para los pequeños propietarios, este rubro pasó de 13.7 hectáreas en 1965 a 7.0 hectáreas en 1982, conservándose una diferencia muy grande en el promedio del tamaño y extensión de la propiedad entre un sector y otro (40).

Otro aspecto diferenciador de las unidades de producción en este nivel de análisis lo constituye el acceso que cada uno de ellos tiene a la infraestructura de irrigación, que beneficia al cultivo de la caña. Según los datos con los que contamos, el sector ejidal ha sido el beneficiario de la mayor parte de las tierras de riego ocupadas en el cultivo de la caña de azúcar (Cfr. Cuadro 31). Visto hacia su interior, sin embargo, éstas constituyen menos de la mitad de las tierras ocupadas por el sector ejidal en este cultivo (Cfr. Cuadros 32 y 33). Comparativamente, la participación de las tierras de riego es mucho

(40) Para una apreciación más clara de estas diferencias, puede consultarse el cuadro 30.

más significativa en el sector de la pequeña propiedad (con casi cinco puntos porcentuales encima de la participación de las tierras de riego ocupadas por ejidatarios) (Cfr. Cuadros 34 y - 35). En la participación de cada uno de los estratos que venimos marcando, encontramos que el más bajo de éstos aumentó considerablemente su participación, tanto en las tierras de riego como en las de temporal: en las primeras, su participación pasó de 13.5% en 1976 a 20.5% en 1982; en las de temporal pasó de -- 18.6% en 1976 a 23.8% en 1982. El estrato intermedio, tuvo un comportamiento diverso para cada una de las clases de tierra; - en las de riego, pasó de 19.4% en 1976 a sólo 16.6% en 1982 y, - en las de temporal, aumentó su participación, al pasar de 27.5% en 1976 a 32.2% en 1982. Para el caso del estrato alto, se dió una caída en su participación para ambas clases de tierra, ya - que, en las tierras de riego participaba con el 9.4% en 1976 y - llegó a sólo participar con el 0.5% en 1981; en las de temporal participaba con el 11.5% en 1976 y cayó hasta el 2.1% en 1979, - para recobrase ligeramente en 1982, llegando al 3.5%. De la -- misma forma, para el caso de los nequeños propietarios, el es-- trato inferior pasó, en tierras de riego, de participar en un - 4.9% en 1978, a un 6.1% en 1982; en tierras de temporal, el incremento en su participación pasó de un 8.8% en 1978 al 10.8% - en 1981. Para el estrato intermedio de pequeños propietarios, - su participación en las tierras de riego también se incrementó, al pasar de 15.2% en 1978 al 18.7% en 1982. en tierras de tempo - ral este estrato igualmente incrementó su participación, al pa - sar de un 21.0% en 1978 al 23.3% en 1982. En el caso del estra - to alto, éste cayó en su participación en las tierras de riego - en 7 puntos porcentuales de 1978 a 1982 y, en las tierras de - temporal, esta caída fue de sólo 1 punto porcentual.

En lo que se refiere a la ubicación de los propietarios en cada sector, por estratos y para cada clase de tierra, éstos — mantienen una estructura estable, según los datos con los que se cuenta (Cfr. Cuadros 38 y 39).

Un último aspecto que nos interesa dejar sentado en este apartado es el del tamaño de la propiedad para cada uno de los sectores (ejidal y de pequeña propiedad) en cada una de las clases de tierra (de riego y de temporal) (Cfr. Cuadro 40). Según los datos con que contamos, el estrato bajo en tierras de riego para el sector ejidal presenta un promedio de 1.8 hectáreas por propietario, siendo ligeramente superior en el sector de pequeña propiedad (2.0 hectáreas promedio por propietario). Para el mismo estrato pero en tierras de temporal, se presenta una relación inversa. Para el estrato intermedio en tierras de riego, — en el sector ejidal, se presenta una ligera disminución, ya que pasa de 6.7 hectáreas por propietario en 1978 a 6.4 hectáreas — en 1982. Fenómeno que se mantiene para el sector de pequeña propiedad; en el caso de tierras de temporal, en el sector ejidal — este estrato supera su promedio de hectáreas por propietario, — al pasar de 6.5 en 1978 a 6.6 en 1982. No sucede lo mismo para el caso de los pequeños propietarios, quienes ven reducido su — promedio de hectáreas por propietario en este estrato, al pasar de 9.2 hectáreas en 1978 a 8.3 hectáreas en 1982. El caso del — estrato alto, en tierras de riego y en el sector ejidal, presenta un incremento importante en el promedio de hectáreas por propietario, al pasar de 48.4 hectáreas en 1978 a 58.3 hectáreas — en 1982. En el caso de los pequeños propietarios, se presenta — una ligera reducción del promedio de hectáreas por propietario — en tierras de riego, al pasar de 41.5 hectáreas a 39.7, para —

los años considerados en este párrafo. En tierras de temporal, el sector ejidal no sufre cambios sustanciales, ni tampoco el de pequeños propietarios, en lo que a este estrato se refiere. En cuanto a los promedios totales de tierras de riego para ambos sectores, se presentan severas diferencias: en el sector ejidal gira en torno a 3.0 hectáreas por propietario, en tanto que para los pequeños propietarios éste está cerca de las 9.0 hectáreas por propietario. En tierras de temporal, las diferencias tienden a reducirse pero siguen siendo básicas: el sector ejidal permanece en torno a 3.8 hectáreas por propietario, en tanto que para los pequeños propietarios, este promedio gira en torno a las 7.0 hectáreas por propietario.

#### B. Las Unidades de Producción en la Industria Azucarera.

En el proceso de desarrollo de la producción industrial del azúcar se encuentra la intervención de diferentes unidades de producción. La factibilidad de esta conceptualización no se encuentra, sin embargo en la localidad en donde opera cada una de ellas, sino por la lógica de operación en la que cada una de ellas se encuentra inmersa; lógica que no solamente determina su ritmo de expansión y sus modalidades de operación interna, sino que define, también, la calidad de los nexos que establece con otras unidades que participan en el proceso general de producción de azúcar: tanto aquellas que enunciábamos y configurábamos primariamente en el apartado anterior, como aquellas a las que provee con el resultado último de su proceso productivo. De esta forma, no obstante que la mayor parte de la producción-

de azúcar sea generada por unidades de producción, que por su lógica de operación pueden ser definidas como capitalistas, es necesario considerar la existencia de unidades de producción — que, si bien se encuentran al servicio de la acumulación capitalista, operan de acuerdo a una lógica diferente: la necesidad de la subsistencia; necesidad que al ponerse en operación permite la reproducción ampliada del conjunto, al combinarse y completarse con la actividad de búsqueda de la máxima ganancia en las unidades de producción estrictamente capitalistas (privada o estatizada). Es importante resaltar ésto, porque las relaciones orgánicas con el campo cañero, materializan una forma específica de subordinación que se constituye en el asiento real — del proceso de integración de las actividades del campo y de — las realizadas en el sector industrial del proceso global. Es evidente, por lo menos en primera instancia, que la producción artesanal de azúcar guarda relaciones diferenciales respecto — del campo cañero y del mercado, que no pueden equipararse con — aquellas que guardan las unidades capitalistas de producción — que operan en el ámbito industrial con el campo cañero y con el mercado en el que operan y en el que intervienen. Por un lado, — las unidades artesanales de producción de azúcar están asociadas a la propiedad formal y real de la tierra en la que se verifica el cultivo de caña; ésto es, la unidad de propiedad económica y jurídica tanto de la tierra como del trapiche, se encuentran en las mismas manos. En tanto que, por otro lado, el ingenio capitalista no es, de hecho, una unidad de propiedad jurídica y real, considerando su zona de abastecimiento. De hecho, — también, esta unidad no es necesaria al interior de la lógica — de la rentabilidad capitalista. Aunque para los intereses del —

presente trabajo no es básica la consideración de las unidades-  
artesanales de producción en el proceso industrial de produc- -  
ción de azúcar, si es necesario mantener presente su existencia  
y las implicaciones que ello genera.

En el proceso de desenvolvimiento de la producción de azú-  
car, el proceso estrictamente industrial materializa y hace con-  
cretas las condiciones en las que se verifica la integración --  
agroindustrial del proceso en su conjunto. Esto no sólo por la-  
magnitud del consumo industrial de la caña de azúcar, sino por-  
los mecanismos que genera en su intento de solidificar y repro-  
ducir ampliamente los términos en que ese consumo se verifica  
y se articula a las necesidades técnicas productivas del inge-  
nio mismo y, más aún, los términos en que el ingenio puede diri-  
gir los procesos verificados en el campo cañero. La integración  
agroindustrial en la producción de azúcar, sin embargo, no es -  
homogénea. La heterogeneidad de la integración responde, en un-  
primer nivel de análisis, a las dimensiones de las unidades que  
la operacionalizan. En este sentido, hemos dividido a las unida-  
des de producción, diferenciándolas a su vez, en cinco clases -  
distintas. Entran en la clasificación, el criterio del tamaño -  
de la unidad y su participación en el volumen del producto arro-  
jado por el conjunto de ellas, su participación en la inversión  
fija, sus activos fijos, su capacidad de ocupación y otros indi-  
cadores que iremos marcando adelante.

Como resultado inmediato de su participación en la produc-  
ción, observabamos en párrafos anteriores, se presentó un creci-  
miento ascendente, aunque con estancamientos, en el volumen de-  
la producción, así como sucedió con el consumo creciente de vo-  
lúmenes de caña de azúcar. Este comportamiento indicaba, aunque

precariamente, el aumento de la capacidad productiva de los ingenios azucareros del país. A la inversa de lo sucedido en el campo cañero, la capacidad productiva del ingenio tendió a basarse en el constante incremento de la productividad por unidad de capital aplicado, y no a su extensión, de tal forma que, aunque varios ingenios fueron cerrados en el período que venimos considerando, el volumen de la producción se mantuvo e incluso creció aceleradamente en algunos años.

La participación de cada uno de los tipos de establecimiento, medidos por su tamaño como indicabamos arriba, es diferente. Así, la participación del estrato inferior (correspondiente a aquellos establecimientos que por sus características internas pueden conceptualizarse como artesanales), en la producción bruta total, según los datos con los que contamos, no fué significativa en 1970 y para 1975, no obstante que para este último año participaban con el 11.6% de los establecimientos en operación, tampoco lo fué. Los establecimientos pequeños (segundo estrato considerado), mantienen su participación en el período 1970-1975, con el 0.3% de la producción bruta total, aunque aumentaron su participación en el número de establecimientos en operación al pasar de 4.7% en 1970 a 7.3% en 1975. Los establecimientos medianos (tercer estrato considerado), reducen su participación en la producción bruta total, al pasar de 28.0% en 1970 a 19.8% en 1975. asimismo, su participación en el número de establecimientos en operación para esos años se reduce, al pasar de 54.7% en 1970 a 36.2% en 1975. Los establecimientos grandes (cuarto estrato considerado), aumentaron su participación en la producción bruta total en 1.4% de 1970 a 1975 y en 3.3% su participación en el número total de establecimientos en

ese período. Los establecimientos gigantes (6.2% de los establecimientos en 1970 y 7.2% en 1975), aumentaron su participación en la producción bruta total en un 6.8% de 1970 a 1975 (Cfr. -- Cuadros 41 y 42).

Vistas a partir del personal ocupado, las unidades de producción artesanal no eran significativas en 1970 y, para 1975 - comienzan a serlo con el 1.0% del personal ocupado total en la fabricación de azúcar. Las unidades pequeñas dan ocupación al 1.5% del personal ocupado en 1970 y reducen su participación al 0.9% en 1975. Un fenómeno parecido sufren las unidades medianas, pero de dimensiones drásticas, ya que alcanzan casi el 10.0% de cada en su participación en el personal ocupado total, al pasar del 35.7% en 1970 a sólo el 26.1% en 1975. En las unidades grandes y gigantes se verifica un proceso inverso, al aumentar su participación en el personal ocupado total: en los primeros, el aumento es de 0.6% y, en los segundos, alcanza el 6.0%, en el período considerado en este párrafo (Cfr. Cuadros 41 y 42).

En lo que se refiere a los activos fijos brutos (AFB), las unidades pequeñas aumentan su participación en 0.1% de 1970 a 1975, las medianas reducen su participación en 10.6%; las grandes aumentan su participación en 5.8% y las gigantes lo hacen también en un 4.7%; todas en el período 1970 a 1975. En este mismo sentido, la inversión fija bruta (IFB), sufre severas modificaciones: mientras que en 1970 las unidades medianas participaban con el 58.3%, las grandes con el 36.2% y las gigantes con el 10.0%, en 1975 las unidades pequeñas comienzan a participar con el 0.6%, las medianas (que antes participaban con más de la mitad de la IFB) participaron en este año con sólo el 13.4% de dicha inversión; en este mismo año, las unidades gran-

des (que antes participaban con poco más de la tercera parte de este rubro) participaron con el 73.1% de la IPB, llegando a -- abarcar casi tres cuartas partes de esta inversión; las unidades gigantes, aumentaron en 2.9% su participación en este rubro (Cfr. Cuadros 41 y 42).

En una visión de conjunto tenemos que:

- el 4.7% de los establecimientos de 1970 (los pequeños), arrojó el 0.3% de la producción bruta total (PBT), ocupó el 0.3% de los AFB, dió ocupación al 1.5% del personal ocupado (PO) en la fabricación de azúcar. Asimismo, participó con el 0.3% del valor agregado bruto (VAB) y el 0.5% de los pagos totales al personal ocupado (PTPO). Este mismo sector, pero en 1975, se constituyó por el 7.3% de los establecimientos, continuó aportando el 0.3% de la PBT, redujo su participación en el PO a solo 0.9% y aumentó su participación en los AFB en 0.1%; redujo su participación en el VAB en 1.0% y continuó participando con el 0.5% de los PTPO en la fabricación de azúcar.
- De la misma manera, las unidades medianas, constituidas en 1970 por el 54.7% de los establecimientos, arrojaron el 28.0% de la PBT, ocuparon el 34.6% de los AFB y el 35.7% del PO; aportaron, en ese año, el 53.8% de la IPB, participaron con el 28.3% del VAB y realizaron el 29.3% de los PTPO en este sector. Para 1975, estas unidades constituidas por el 36.2% de los establecimientos, arrojaron el 19.8% del PBT, ocuparon el 24.0% de los AFB y utilizaron el 26.1% del PO. Asimismo aportaron el 13.4% de la IPB y participaron con el 18.8% del VAB, realizando el 21.8% de los PTPO.
- Las unidades consideradas como grandes y constituidas por el

34.4% de los establecimientos en 1970, arrojaron en ese entonces el 15.5% de la PBT, ocuparon el 43.1% de los APB y el 48.7% del PO; asimismo, aportaron el 36.2% de la IFB, el 49.4% del VAB y efectuaron el 52.6% de los PTPO. En 1975, estas unidades constituyen el 37.7% de los establecimientos y arrojan el 52.9% de la PBT, ocupan el 48.9% de los APB y el 49.3% del PO; de igual forma, aportan el 73.1% de la IFB, el 55.8% del VAB y efectúan el 50.2% de los PTPO.

- Por último, las unidades gigantes, 6.2% de los establecimientos en 1970, arrojaron el 20.2% de la PBT, ocuparon el 22.0% de los APB y el 14.1% del PO. Estas unidades aportaron el 10.0% de la IFB, 22.0% del VAB y realizaron el 14.1% de los PTPO. Para 1975, estas unidades están constituidas por el 7.2% de los establecimientos y arrojaron el 27.0% de la PBT, ocuparon el 26.7% de los APB y el 23.6% del PO. Asimismo, aportaron el 12.9% de la IFB y el 25.2% del VAB y realizaron el 23.6% de los PTPO (Cfr. Cuadros 41 y 42).

Como puede observarse (41), exceptuando a las unidades de producción artesanal, la mayor parte de la producción se realiza en unidades, que por las características de su comportamiento histórico, pueden ser consideradas como unidades de producción capitalistas que, aún siéndolo, no son homogéneas. Con todo, otra diferencia básica es su relación de propiedad jurídica y económica frente al Estado. Este aspecto diferenciador es fundamental, si tenemos en cuenta que los cambios operados en este rubro expresan la modificación de esa relación. Esto es, en 1965, los ingenios privados participaban con el 80.6% de la producción total de azúcar, en tanto que los ingenios estatales --

(41) Sugerimos la consulta de los Cuadros 43, 44, 45, 46 y 47.

lo hacían sólo con el 19.4% de la misma. Para 1981, sin embargo, los ingenios privados participaron apenas con el 22.1% de la producción azucarera del país y los ingenios estatales lo hacían ya con el 77.9% de la producción total.

Este fenómeno de estatización de la agroindustria azucarera mexicana, presenta otros dos aspectos concomitantes que se expresan en la caída y la nulificación de las exportaciones mexicanas de azúcar y sus consecuentes efectos multiplicadores para la economía nacional y, además como segundo aspecto, en la modificación de los términos del consumo nacional del azúcar, en favor del sector industrial de la misma. El primero de ellos, sucintamente, se verifica hacia 1976, cuando de exportadores netos de azúcar, pasamos a ser importadores netos de volúmenes crecientes de la misma (Cfr. Cuadros 49 y 50). El segundo, al que atribuímos, en nuestro estudio, el carácter de aspecto fundamental, es el proceso de modificación de la estructura del mercado del azúcar que, como fruto de la reproducción ampliada de las modificaciones, prolonga la integración más allá del ingenio (Cfr. Cuadros 51, 52 y 53).

## 2.2 LOS NEXOS DE INTEGRACION CAMPO-INGENIO Y LA LOGICA DE SU ORGANICIDAD

A partir de este marco de diferencias entre las unidades de producción en uno y otro subsectores de la producción azucarera, presentado sumariamente, puede intentarse el abordaje y el establecimiento de los nexos que le permiten operar a la agroindustria como una totalidad indisoluble, a partir de la

cual se explica la configuración de las unidades de producción, en la medida que se completa su construcción como resultado mismo de los nexos que materializan y que sólo adquieren sentido - en el operar dinámico de esta totalidad. Al igual que permiten sostener los términos y las condiciones en que ésta se integra a las industrias de dulces y refrescos. En este proceso agroindustrial las sucesivas etapas de transformación sirven de soporte a las relaciones de propiedad. La concentración de la producción industrial del azúcar en el ingenio, frente a la dispersión de la actividad agrícola del cultivo de la caña y sus gestores inmediatos, así como la de los destinatarios del azúcar y los productores de los bienes derivados de ella (dulces y refrescos principalmente), crea un enjostamiento en los canales de circulación del proceso agroindustrial global.

El suministro de la producción agrícola al ingenio supone una instancia centralizadora del acopio, debido fundamentalmente, a la necesidad de concentrar el producto en el batey. En promedio y dadas las condiciones de planeación y operación de la zafra (comisión tripartita (42)), los ingenios pueden absorber, por unidad de tiempo (43), mayor volumen físico de materia prima que la arrojada por el promedio de los productores cañeros.

Con posterioridad a esta primera transformación industrial, se observa, en general, un doble mecanismo: por un lado, se requiere un fraccionamiento del resultado de la producción para que la misma se incorpore a la órbita de las economías familia-

(42) La comisión tripartita o comité de producción cañera está formado por un representante del ingenio, un representante de la CNIA (gob. fed.) y uno de los cañeros.

(43) Hacemos referencia a la unidad de tiempo, ya que el molino no siempre se encuentra en operación.

res, como alimento de consumo humano directo. Por otro, se presenta un alto grado en el ritmo de concentración de los procesos productivos subsecuentes, hecho que sirve como soporte para la creación de mercados específicos que tienden a la monopsonización del producto.

Desde el punto de vista de la transformación, en primer término, se encuentra el sector agrícola, en el que la presencia de la tierra como recurso básico confiere características específicas al proceso de producción-circulación en general. Es por ello que, siempre desde el punto de vista del proceso de transformación, la tierra resulta decisiva en la calificación de los distintos espectros técnicos que en ella se presentan. Como decíamos anteriormente, es la rentabilidad del capital en general la que determina la incorporación de los procesos tecnológicos y la que resume y reasume las posibilidades tecnológicas que, desde su interior, no operan desde la óptica de la máxima ganancia. Es en este contexto en el que las condiciones de calidad y eficiencia del suelo, así como el conjunto de elementos técnicos incorporados (infraestructura de irrigación y mecanización del cultivo y corte), al igual que la capacidad de la fuerza de trabajo para acceder y adoptar nuevas técnicas de producción y aceptar, de la misma forma, el cambio de algunas prácticas menores de cultura del suelo (incorporación de fertilizantes, selección de semillas y empleo de remedios y plaguicidas, hasta los cambios en las prácticas de roturación del suelo, - siembra y época de realización de la zafra), pueden ser consideradas como integrantes de la configuración de la unidad de producción misma y de su desarrollo al interior de la producción capitalista. Esto mismo nos lleva a considerar que las relacio-

nes que sustentan las diversas unidades de producción que han alcanzado los estadios más altos de desarrollo hacia la producción capitalista, están permeadas por relaciones de propiedad que, de alguna manera, se materializan en algunas fracciones del capital productivo que opera en el agro o con aquel que opera en la realización y el financiamiento de la producción.

La presencia de la tierra otorga una característica diferencial, también, en el ámbito de la propiedad del capital productivo. En primer término debe tenerse presente que manteniéndose estable la estructura técnica, el poder económico es proporcional a la extensión de la tierra que se domine. Es en este sentido que la comparación horizontal de los productores cañeros nos provee de la posibilidad de entender muchas de las relaciones de dominación a nivel local e incluso regional.

En segundo término, como ya se indicó anteriormente, a partir de cierto tamaño, la forma de propiedad puede adquirir un carácter capitalista, cosa que repercute directamente sobre la toma de decisiones con respecto al empleo del capital productivo frente a las alteraciones en los precios y rentabilidades relativas.

En la producción campesina difícilmente se presenta la posibilidad de responder activamente, ya porque su capacidad de respuesta no está asociada a un correlativo nivel de flexibilidad o porque en ésta las decisiones son tomadas desde su exterioridad. De hecho, se presentan características en su composición que difícilmente tenderían a la autonomía de las decisiones sobre el proceso productivo en el que participan. Es decir, practican un cultivo especializado e impuesto, producen para el

ingenio en un proceso en el que, por las dimensiones del terreno en el que se ejerce el cultivo, el ingenio operacionaliza — con facilidad una creciente influencia y orientación del proceso productivo, despojándolos de sus herramientas tradicionales y de su saber técnico (44). Concretizando de esta forma, una su subordinación indirecta del trabajo campesino al ingenio, que va más allá de la subsunción formal restringida y que no es otra cosa que una modalidad específica de subordinación del campesino al capital industrial (45). De hecho:

"el ingenio dirige los procesos de trabajo de los cañeros, así como el aprovisionamiento de sus — aparatos técnicos, administrativos y financieros; el 'departamento técnico' de la industria azucarera deduce cómo y cuándo deben hacerse los diferentes trabajos de cultivo y a quién serán asignados los créditos, por intermedio de sus inspectores agrícolas. Así, toda esta estructura burocrática, que emana del Estado, es la que controla, en gran medida, la producción azucarera: la CNIA, directora general de la UNPASA y FINASA, — son sus instrumentos financieros, las comisiones tripartitas, llamadas hoy 'comisiones de planeación y operación de la zafra' en cada zona de — abastecimiento, donde la representación de los cañeros (sobre todo de los que venimos hablando) es simbólica y mediatizada por la burocracia gremial y que están encargadas, teóricamente, de reglamentar todos los problemas surgidos entre cañeros y azucareros..."(46),

así como la ONISA, etc., constituyen otras tantas formas de la penetración esencialmente "indirecta" del capital en estas unidades de producción en el campo cañero.

---

(44) Mestries, Francis. "La Production Sucriere au Mexique — — Apres la Revolution" Cfr.

(45) Ibidem, Cfr. Capítulo 3.

(46) Ibidem, p.117; la traducción es libre.

Con ello, no queremos afirmar que sean las únicas unidades de producción subordinadas al ingenio y al proceso global de su directriz capitalista. De hecho, las otras unidades de producción también lo están. En un análisis similar de lo que acontece a las otras unidades de producción, en sentido vertical ya que permite la diferenciación horizontal de las unidades de producción, hemos llegado a la conclusión básica de que, la realización de la caña, como resultado de la operación productiva de estas unidades, depende, en gran medida, de los mecanismos que cuentan para tener acceso al financiamiento, la maquinaria, los fertilizantes, etc.. En su conjunto todas estas acciones están asociadas al ingenio y desde él se ponen en operación. No hay que olvidar, en este sentido, los amplios márgenes de negociación con los que cuenta en la actualidad el ingenio (CNIA, UNPASA, FINASA, ONISA, etc. y las organizaciones cañeras, que al estar asociadas a las organizaciones oficiales, no sin contradicciones, están alineadas casi siempre a la política gubernamental), sobre todo si tenemos presente que, en el período considerado la administración y la propiedad están en manos del Estado.

Las otras dos variantes específicas de la subordinación general tienen que ver con la especificidad de las relaciones que presentan las otras unidades de producción: por un lado, la articulación de los grandes propietarios terratenientes (ejidatarios y no) al operar activo y participante del ingenio, sólo puede ser entendida en el contexto de la rivalidad intercapitalista, por lo cual, la capacidad de coordinación e intervención de estas unidades en los instrumentos técnico-burocráticos, a través de los cuales se ponen en operación los mecanismos de la

subordinación, expresan la forma diferencial en que es intervenida su producción y los procesos inherentes a ella. Asimismo, las relaciones que el ingenio guarda con los campesinos medios- (ejidatarios y pequeños propietarios), se orientan en el sentido de la subsumción formal restringida, siendo el mercado la vía principal de determinación, complementada con los aparatos-técnico-burocráticos de dominación, a los que hacíamos referencia.

De esta manera, el ingenio no puede ser pensado como instancia mediadora de los diferentes enfrentamientos escenificados por las diferentes intensionalidades de los productores cañeros y las suyas propias; sino como una instancia específica de articulación y contención de éstas, en favor de la maximización de las ganancias del capital global, en detrimento de los productores cañeros en general (incluyendo los capitalistas) y de los trabajadores del ingenio, aún y cuando el discurso estatal legitime y presente su intervención en la producción bajo la perspectiva de la necesidad social, ocultando su carácter de Estado Capitalista.

La definición y configuración de las unidades de producción sólo puede llevarse a cabo en este sentido. Es en sus relaciones horizontales y verticales, directas e indirectas, en las que, el ingenio se presenta como la fracción hegemónica y directriz del proceso en su conjunto, a partir de las cuales las unidades de producción adquieren su verdadera dimensión de participación determinante-determinada y su ubicación correcta en la reproducción ampliada del proceso de producción azucarera del país. Esto es, las unidades de producción que hemos configurado, en el proceso de enfrentamiento que se expresa en las interrela

ciones entre ellas, y entre ellas y el ingenio, materializan -- las condiciones de producción de azúcar en México.

Con todo, la producción de azúcar no puede reducirse al ámbito de operación de las unidades de producción cañeras y al ingenio como tal, en los términos en que los hemos configurado, -- sino que debe tenerse en cuenta a otros procesos productivos a los cuales se encuentra vinculado. De alguna manera, estas relaciones intervienen como otro determinante básico del proceso general de producción de azúcar. Las tendencias del mercado del -- azúcar, en favor de su sector industrial, apuntan en este sentido (Cfr. Cuadros 51 y ss.), y explican en gran medida las caídas de las exportaciones mexicanas de azúcar; explicando, a suvez, la supuesta situación de crisis en este sector de la producción (a mediados del período que venimos considerando en este trabajo), que no es otra cosa que su reacomodo y reajuste en las nuevas condiciones de acumulación capitalista en el país.

### 3. EL PROCESO DE REPRODUCCION

En el contexto expuesto en los apartados anteriores, de la relación entre productores agrícolas y productores industriales, existe un flujo de excedentes de los primeros hacia los segundos, en la medida en que no se dan tendencias de acumulación ni de capitalización al interior de las unidades de producción campesinas, que conforman la mayor parte de los productores agrícolas y, en la medida, también, en que su poder adquisitivo no -- se ve ampliado a pesar de la apertura de nuevas tierras al cul-

tivo de la caña de azúcar y de la extensión en la producción o su participación parcial en el trabajo asalariado; es decir, — que el proceso de pauperización en el que se encuentran inermos los campesinos cañeros, aún propietarios de la tierra y de los medios de labor y de trabajo, nos obliga a suponer transferencias de valor (47), generado en las unidades de producción campesinas, hacia el capital por medios diversos y que, desde nuestro particular punto de vista, se constituyen (estos mecanismos y vías de transferencia) en la modalidad o modalidades adoptadas por el proceso de acumulación ampliada del capital para explotar y apropiarse del valor generado (por el campesinado) sin ir a contracorriente de la lógica general del capital.

(47) "La teoría de la Renta Diferencial supone que el precio regulador se fijará, ya no en base al valor del mercado, ni al precio medio de producción, sino en base al precio de producción en la tierra peor en explotación. Agreguemos — que ésto es así en un sistema en el que todos los productores son capitalistas (que es el caso analizado por Marx en la mayor parte de su exposición sobre la Renta), pues de no obtener el precio de producción, un agricultor capitalista se retiraría de la producción... Pero si encaramos el caso de una agricultura en la que concurren productores capitalistas y campesinos, la cosa se complica. Lo primero que observamos es que los productores campesinos tienen la potencialidad de seguir produciendo aún cuando el precio de mercado no les garantice su precio de producción, y en la mayor parte de los casos, la ineludible necesidad de seguir produciendo en esas circunstancias desfavorables. Por lo tanto los mecanismos económicos hacen posible que el precio regulador se fije sobre la base del precio de producción en la tierra peor del sector capitalista y que, el sector campesino (cuya productividad es generalmente menor) siga produciendo a pesar de sus costos más altos... A este nivel es preciso hacer algunas observaciones. En primer lugar, el precio del mercado suele en muchos casos estar fijado por encima del precio de producción en la tierra peor del sector capitalista y en un nivel más retributivo para el sector campesino (Precios de Garantía). O sea que sin —

Esta expropiación ejercida en contra de los campesinos se traduce en un sistemático enfrentamiento social cuyas características de ninguna manera pueden plantearse como homogéneas y definidas, por lo que pretender encontrar una tendencia única y una expresión unificada de criterios e intereses, modalidades e intensidad, para la producción cañero-azucarera a nivel nacional de esta lucha campesina, nos parece una pretensión teórica-infundada dado que, a nuestro juicio, experiencias distintas y un desarrollo histórico igualmente disímil vuelven utópica la idea de una clase que por su simple participación en un sector de agentes de la producción (campesinos, proletarios, etc.), alcanza, por sí misma, un grado de unificación tal que le permite actuar como agente político; es decir, que el ser social objetivo de los trabajadores no es condición suficiente para su adquisición de conciencia de clase y los antagonismos de clase (matríz de esa conciencia) nunca involucran a todos los sectores de manera simultánea ni con la misma intensidad. Por lo que, pensamos, que la existencia y agudización del conflicto se explica en la reproducción ampliada, material y sociopolítica, de la relación campo cañero-capital (tanto entre unidades de producción en el campo cañero como su relación frente al ingenio), en condiciones particulares, afectadas de manera determinante por la peculiaridad misma de su proceso de desarrollo material-

que llegue a elevarse hasta el nivel del precio de producción de la mayoría de los productores campesinos, se reducen las desventajas de éstos, con lo que simultáneamente, aumentan las ganancias extraordinarias del sector capitalista, a costa de la distribución de la plusvalía de toda la sociedad. En el interior de estas ganancias extraordinarias pueden descubrirse dos fenómenos diferentes: una porción de estas ganancias emana de la mayor fertilidad y mejor ubicación de la tierra, mientras que otra proporción proviene de las diferentes condiciones técnicas, o sea la acumulación desigual en el sector agrario". Margulis, Mario, "La Formación del Valor en la Estructura Agraria", p. 18.

(desarrollo técnico de los medios y objetos de trabajo), de los cambios operados en la correlación de fuerzas existente dada la presencia del Estado y por los patrones de acumulación seguidos, dada esta correlación; es decir, que a nuestro juicio, los elementos que explican, en última instancia, la lucha cañera, tanto por el aumento de precios como por su organización frente al Estado, encuentran su marco en las características que asume su producción y en la modalidad que asume su proceso de reproducción ampliada (48).

La exposición sistemática, entonces, de la subordinación de la racionalidad económica campesina a la lógica del máximo excedente que imponen las relaciones capitalistas (matríz de la producción cañero-azucarera) sugiere algunas consideraciones teóricas que es necesario explicitar:

- a) Sólo por necesidades analíticas se puede fragmentar la realidad en sus partes, en la medida en que la realidad sólo existe como un todo que tiene su expresión más acabada en la lucha política de clases y que se vertebra en torno al estadio alcanzado por la formación económico social, estadio en el cual una lógica de producción aparece como dominante y desde ella se ejerce la subordinación del trabajo al capital (49).
- b) La exacción del excedente y la opresión tienen su condición de posibilidad en el hecho de que la producción campesina no funciona en términos de la racionalidad capitalista sino con el objeto de garantizar, al menos, la subsistencia y la reproducción de los propios productores (50).

---

(48) Espinosa, Gisela, "Capital Industrial..." p.39.

(49) Ibid. p.41.

(50) Ibid. p.39

- c) En la medida en que se mantiene la unidad del proceso productivo de las unidades de producción campesinas, como un proceso de trabajo directo de los productores, propietarios, y un proceso de generación de valor —no de valorización— para su propia subsistencia, el capital puede con ello, al darse las posibilidades de ejercer una máxima compresión económico-política, eliminar el derecho de reparto del excedente que teóricamente también corresponde a estas unidades de producción (51). Es decir, que la explotación que se ejerce en forma mediada por el ingenio, sobre los productores cañeros, se sostiene y se reproduce por la capacidad máxima de compresión —del capital sobre el campesinado cañero (52).
- d) El hecho de que el capital pueda operar eliminando no sólo — el derecho que sobre la renta produce el monopolio de la tierra, sino incluso parte del trabajo excedente y, aún, del — trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo de los campesinos cañeros, se expresa en la esfera de la circulación: al darse el intercambio de no equivalentes (53)

---

(51) Ibid. pp. 39-40; Cfr. Bartra, Armando, "La Explotación del Trabajo Campesino por el Capital".

(52) Espinosa, Gisela, "Capital Industrial..." Op. Cit. p.41.

(53) Las mercancías en cuyo abastecimiento total juega un papel significativo el campesinado, tienen para la formación social capitalista, un valor social que no depende de sus — condiciones individuales de producción y este valor social se transforma en un precio de producción igualmente independiente de las condiciones sectoriales en que el producto fué elaborado. Si el precio de venta de estas mercancías es sistemáticamente inferior al precio de producción — y tiende a fijarse en torno al precio de costo, como regulador, el capital se encuentra en disposición de un remanente extraordinario de valor transferido, cuya medida es — la diferencia entre el costo y el precio de producción. Esto significa que el capital se apropia de la masa total de ganancia que tal clase de productos debía, supuestamente, — realizar, pero sin que haya ejercido el control sobre su —

y como una relación de compraventa compulsiva, puesto que los productores tienen que sembrar obligatoriamente caña por el sólo hecho de que sus tierras están dentro del área de abastecimiento de su único comprador: el ingenio (54). Esta modalidad de explotación evita el pago de ganancias y renta que otorga teóricamente la propiedad del suelo como medio de producción (55).

---

producción, a la vez que el campesinado transfiere un volumen de excedente coincidente con la masa total de plusvalía que hubiera reportado en caso de haber realizado su trabajo por un salario, pero sin que se haya proletariado. Ahora bien, el campesino no sólo vende sino que también compra, y una parte importante de sus medios de producción y de vida provienen del mercado capitalista. En cuanto a los medios de trabajo está claro que eventualmente el campesino compra o renta tierra, adquiere o alquila maquinaria agrícola, compra fertilizantes, insecticidas, semillas, etc.; ocasionalmente tiene que pagar por ciertos procesos de transformación previos a la venta de sus productos; corte, alza, acarreo, etc. y finalmente es posible que contrae el servicio de transportistas para tener acceso al ingenio. Todos estos elementos constituyen medios de trabajo mercantiles sea que el campesino los compre, los rente o los contrate en forma de maquila; y en tanto que se trata de productos o servicios que circulan en un mercado capitalista su precio de venta debiera girar en torno a su precio de producción y arrojar para su vendedor una ganancia próxima a la media, pues su supuesto comprador natural es un capitalista que sólo los adquirirá si su consumo productivo le reporta valores suficientes para pagarlos o amortizarlos y obtener la ganancia media. La decisión de adquirir o rentar medios de producción o contratar servicios no está determinada en el caso del campesino por una evaluación basada en el criterio de la ganancia, sino presidida por la búsqueda del máximo bienestar que en términos reales consiste normalmente en la simple garantía de la subsistencia. Cabe agregar, que la misma relación se entabla en el intercambio de todos los productos que la unidad socioeconómica campesina consume o arroja al mercado.

(54) Espinosa, Gisela, "Capital Industrial..." Op. Cit. p.40.

(55) Ibid. p.41; el intercambio de no equivalentes y las transferencias que implica son fenómenos que corresponden al ámbito

e) Esto no implica que el ingenio se apropie en forma exclusiva del valor transferido, ya que si bien, es el único comprador de la producción cañera, no es el único vendedor en la zona. Tenemos, entonces, una serie de factores a considerar: primero, la renta, como factor determinante de la distribución de la ganancia en el sector agrícola, con la característica específica de convivencia entre unidades de producción capitalistas y unidades de producción campesinas. Segundo, la mediación que el ingenio realiza mediante la fijación de precios bajos del azúcar; esto es, la función que el ingenio cumple dentro de la producción capitalista global: el precio del azúcar (aunque no sólo el precio del azúcar) va a incidir directamente sobre el precio de la fuerza de trabajo (—

---

bito de la circulación. Dentro del capitalismo, la plusvalía ya creada y explotada en el proceso inmediato de producción fluye a través del mercado y es realizada en distintas proporciones por los capitales individuales. Pero, la relación del campesino con el entorno del que forma parte no es sólo de transferencia sino también de explotación y esta última categoría expresa la esencia de la relación, en tanto que ésta no se reduce a la circulación sino que incumbe también a la producción en sentido estricto. Es decir, que en el caso del campesino, la relación de transferencia es, también, directamente una relación de explotación, rigurosamente; la relación de transferencia es parte de una relación de explotación precisamente porque en el proceso inmediato de producción campesina no ha mediado un acto previo de explotación. Esto distingue cualitativamente la transferencia de la unidad de producción campesina al capital, de las transferencias entre ramas de la producción o formaciones económicas nacionales en las que la diferenciación entre las clases productoras y las clases que se apropian del excedente están dadas al interior de cada unidad, rama o formación, pues en ese caso, el acto de explotación es previo a la circulación y distribución del excedente generado. La explotación del campesinado se consume en el mercado, al cambiar de manos el excedente, pero la base de ésta, se encuentra en las condiciones internas del proceso de producción campesina.

vía salario) y éste, por supuesto, incide a su vez, sobre la tasa de ganancia global del capital; además, específicamente, como materia prima para la industria alimentaria va a tener una doble incidencia: i. sobre los costos de producción de esta industria en específico y, ii. sobre el precio de los alimentos y refrescos, algunos de los cuales vuelven a incidir sobre el nivel de los salarios. Tercero, el hecho de que la industria azucarera pueda cumplir esta función, se basa fundamentalmente, en la posibilidad de operar con costos de producción bajos en su producto básico: la caña. Cuarto, el precio de la caña, fijado en una instancia fundamentalmente política, no responderá necesariamente a los costos técnico-económicos de producción general, sino a la capacidad política-económica de imposición que se materializa en los "precios de garantía" de este producto, adoptados por el Estado.

- f) Esto no puede pensarse como la fijación unilateral de los precios, controlada por el Estado; precisamente porque las variaciones de su intervención (políticas y económicas) son resultado de transformaciones en los mecanismos de acumulación, y sobre todo, efecto de la lucha política de fracciones de clase, de la cual, el capital es hegemónico (expresándose la dominación, ya por la capacidad de compresión del ingenio —aún estatal— sobre el conjunto de productores agrícolas, ya por la capacidad de uso de los mecanismos específicos por los que el capitalista-productor de caña puede mejorar las condiciones de negociación frente al ingenio para recuperar y mantener las condiciones en que la caña puede reportar sus rendimientos de fábrica más elevados, por un lado, y por otro, la elevación de la productividad de las parcelas

en las que opera). Sin embargo, hay que tener presente y claro que, la burguesía no utiliza al Estado como si éste se encontrara en un juego de libre disposición respecto de aquella, precisamente porque en la intervención del Estado se materializa una relación de clases resumida por la relación entre fuerzas políticas. Hay pues, que insistir en un hecho básico: la lucha de clases atraviesa de arriba a abajo al Estado, como atravieza, en general, a toda entidad social. De manera, que si por un lado los precios de la caña se mueven en torno a los niveles mínimos que permiten la reproducción del trabajo, en el caso de la masa de los productores campesinos, por otro lado, los precios del azúcar se mantienen en niveles de ganancia mínima (no hay que olvidar que los subsidios o cualquier otro mecanismo de este tipo, permite a los ingenios privados mantener la rentabilidad de la posesión de los mismos) y cae dentro de los límites de la racionalidad capitalista. Esto se debe, a que la relación, anormal en aparición, de convivencia entre productores campesinos, productores agrícolas capitalistas, empresas capitalistas y empresas estatales, opera en los términos de la única normalidad capitalista, la lógica de la valorización del capital: mayores ganancias para los capitalistas que intervienen en el proceso global y precios estables al conjunto de la economía (los flujos de valor deben ser considerados en este sentido, ya que la masa total de valor transferida no va directamente al ingenio, ni de la misma forma, el excedente de que se apropia el ingenio proviene directamente de los productores de caña y los cortadores de la misma, aunque la relación que establecen si es el fundamento y condición de posibilidad de

esta apropiación del valor generado a nivel social); y el Es tado participa como Estado Capitalista que no es un instru-- mento de la burguesía como clase, sino un campo de relacio-- nes. Se trata, es evidente, de un campo de relaciones objeti-- vado en un complejo y diversificado aparato institucional, - que si no es un campo neutral de relaciones, ello se debe, - por un lado, a que no es un campo vacío sino siempre deter-- minado por un grupo gobernante orientado por la fracción he-- gemónica del capital y el proyecto que ha logrado imponerse-- como el proyecto (más o menos claro) de desarrollo nacional. La esencia de la contradicción (cañeros-capital) muestra que la lucha cañera (ya sea por vías institucionales o en organi-- zaciones independientes del Estado) no es estrictamente una-- lucha de disputa por la ganancia (en contra del ingenio y de las fracciones del capital, que sin participar directamente-- en la producción, se relacionan con él), sino que es una lu-- cha en contra del capital que asume su especificidad en la - forma de su proceso de producción y reproducción local, pero, en tanto enfrentamiento con el capital, encuentra identifica-- ción en la lucha de todas las otras clases explotadas por el capital (56).

- g) La subsumición general de la producción campesina cañera a la valorización del capital, a su lógica, se ejerce desde el in-- genio en base al control de la producción (no hay que olvi-- dar que la capacidad de molienda determina la producción de-- caña realmente ocupada en el proceso), pero respeta en lo -- esencial la propiedad real y jurídica de los campesinos so--

---

(56) Por lo cual es importante rescatar la especificidad y sin-- gularidad del proceso técnico del cultivo de la caña y el a-- boración del azúcar.

bre su unidad económica, mantiene a éstos como generadores - de valor que, por una parte, se extrae en la circulación. Esta peculiaridad se presenta al capital como alternativa a la apropiación del suelo, apropiación de carácter capitalista - terrateniente, que implicaría el pago de una renta absoluta - (aunque en términos muy amplios, las necesidades técnicas de la producción cañero-azucarera a nivel social, se encuentran en contradicción con la forma dominante de tenencia de la -- tierra) (57); así, se da salida a los riesgos políticos y so- ciales de una acelerada proletarización y despojo absoluto, - asegurando, de cierta manera, no sólo el excedente generado - sino parte del valor necesario para la subsistencia del cam- pesino; valor que el campesino se ve obligado a reponer asa- lariándose en otras unidades de producción ya sean capitalis- tas o campesinas (58). No obstante y dada esta circunstancia, no hay que olvidar, por otra parte, que la tendencia a la -- proletarización se mantiene, a pesar de la alternativa encon- trada en este sector de la producción y en el capitalismo me- xicano, y ésta también va adquiriendo carácter explosivo a-- nivel general, constituyéndose como mecanismo generalizado - de explotación.

- h) La especificidad de los mecanismos locales de explotación -- del capital sobre los campesinos cañeros, genera a su vez mo- dalidades y formas de lucha, también locales, en contra del capital, que tienden a generalizarse en la medida en que se- agudiza la explotación y exacción del valor.

(57) Cfr. Pérez Arce, Fco., "El Marco Económico y Jurídico del- Problema Cañero".

(58) Espinosa, Gisela, "Capital Industrial..." Op. Cit. p.22.

i) En el proceso de producción social, la circulación de mercancías (que tiene su base en los flujos entre procesos de trabajo: producción de caña de azúcar-producción de azúcar; o - entre unidades de producción: unidades de producción campesinas y capitalistas cañeros-unidades de producción capitalistas industriales) tiene su propia lógica y juega un papel activo, aunque en términos generales esté determinada por la naturaleza del proceso de producción cañero-azucarera en sentido estricto, esto es, por la naturaleza de las unidades de producción. Por otra parte, si bien toda la plusvalía se genera en la producción, no toda ella se fija como ganancia de las unidades capitalistas de producción (empresa cañera capitalista e ingenio, en este sector) y una porción importante es retenida por capitales que operan en el mercado y en eslabones posteriores de la cadena. Los flujos en la circulación son de diferente naturaleza: hay un mercado de trabajo, un mercado de productos y un mercado de dinero; y en cada uno de ellos operan diferentes agentes. Algunos de ellos (como el ingenio) son unidades de producción que compran y venden, pero otros son agentes que actúan sólo en la circulación (— 59). Así, en el mercado de trabajo aparecen los vendedores de fuerza de trabajo (la porción de ellos que carece por completo de medios de producción y la porción de ellos que la vende como complemento del ingreso necesario para la subsistencia de la unidad socioeconómica); en el mercado de productos actúa fundamentalmente el ingenio (aunque se presentan oferentes de otros productos necesarios, tanto para la reproducción de la vida como para la reproducción del proceso de-

---

(59) Bartra, Armando, "La Explotación del..." Op. Cit. p.88.

producción mismo, pero que no analizaremos aquí) que en este sector aparece como comprador y vendedor; y en el mercado de dinero actúa el capital bancario por medio de "FINASA" y el capital usurario (60). Al igual que las unidades de producción capitalistas que desarrollan procesos laborales, aunque su finalidad sea la acumulación de ganancias, los capitales que actúan en el mercado cumplen la función de facilitar el flujo de mercancías o dinero, pero su finalidad es la acumulación; apropiándose, gracias a su función, de una parte de la plusvalía generada en la producción. Esta acumulación es particularmente significativa cuando es generada por unidades de producción campesinas-cañeras, pues entonces el capital que opera en el mercado, ya en la compra de cosechas, ya en la contratación de fuerza de trabajo para la zafra, ya en los préstamos dinerarios, en la maquila o en la renta de maquila de barbecho o corte, actúa directamente como un explotador (61). Por lo general, el fragmento del capital que opera en cada unidad empresarial de producción, ejerce el control relativo del proceso productivo, y sus relaciones con los capitales que operan en el mercado son normalmente de asociación; sin embargo, la mayoría de las unidades campesinas cañeras, y en ciertos casos algunas unidades capitalistas cañeras, son controladas directamente por capitales que operan en la circulación (FINASA, el ingenio, comerciantes oligopólicos, contratadores de la fuerza de trabajo para la zafra, etc.) (62).

---

(60) Ibidem.

(61) Ibidem.

(62) Paré, Luisa, "El Proletariado Agrícola en México", pp.172-210.

Por todo ello, si se quiere ver al proceso de producción como un eslabón que se reproduce, ésto es, la reproducción del proceso de producción contemplado en el reducido contexto de las unidades de producción y del proceso de circulación, deberá tenerse en cuenta que, si en el análisis de la producción cañera se aisla:

"la parte agrícola del proceso productivo (la obtención de la materia prima) del proceso global (hasta la transformación de la materia prima) - se corre el riesgo de no entender la relación - entre ejidatarios y jornaleros y de no captar - el papel de mediatización de los campesinos entre el capital y el trabajo. Por esta razón, en los casos en que la unidad de producción campesina está integrada a un complejo capitalista - que la organiza, dirige y financia, parece necesario contemplar el proceso en su totalidad, es decir, la elaboración de la materia prima hasta su transformación y venta"(63)

y, más aún, hasta incorporar las determinaciones que le imprime la industria que la insume. Igualmente, el proceso de acumulación no puede verse sólo a nivel de las empresas, sino en la combinación de producción y circulación.

Si en el proceso de producción en sentido estricto las unidades básicas de análisis eran las unidades de producción y la región se configuraba por el tipo de unidades existentes y su articulación, en el estudio del proceso de producción-circulación las unidades de análisis se constituirán - por diversos agentes, que operan en la producción, en la circulación, o en ambas, y presididas por una fracción hegemónica del capital, que se expresa en el conjunto de actividades ejercidas por el ingenio, pero que no se reducen a éstas. El

---

(63) Ibid. p.173.

medio de acción de un capital no comprende únicamente la unidad de producción en la que opera o las operaciones del mercado en las que participa. Podemos considerar, a partir del análisis efectuado en los apartados anteriores del presente capítulo, área de acción de un capital, la totalidad de las actividades económicas sobre las que ejerce control directo o indirecto y de las cuales extrae su ganancia. Estas áreas no son circuitos cerrados además de formar parte de la globalidad de la producción del capital; pero dentro de ellas, la naturaleza y modo de operación del capital hegemónico determina no sólo la naturaleza de las relaciones de producción - predominantes en general, sino los mecanismos peculiares de explotación.

La reproducción socioeconómica de un área (zona de abastecimiento del ingenio) depende del capital hegemónico y constituye una lógica relativamente autónoma, que no implica que pueda operar por separado, independientemente de la globalidad.

- j) El conjunto producción-circulación que hemos analizado, constituye el basamento de la reproducción de la formación económico-social del eslabón cañero-azucarero. Sin embargo, en el conjunto de las relaciones sociales, en el que se encuentra la participación de varios agentes, entre los cuales se establecen relaciones de producción y explotación (intimamente vinculados con las relaciones de clases) aún no pueden ser pensadas como relaciones de clase; ya que estos agentes no pueden considerarse como clases sociales, aunque sus contradicciones y asociaciones sean la base de la lucha de clases.

Para su configuración como clases sociales (y la configuración de su enfrentamiento, en un mismo movimiento de abstracción), es necesario que consideremos la totalidad de las relaciones sociales, lo cual incluye las relaciones económicas, pero también las de tipo jurídico, político, ideológico, etc. Esto es, hay que partir del lugar que ocupan en la reproducción económica, donde los agentes asumen intensionalidades - que son expresión de la lógica económica objetiva en la que están inscritos. Sin embargo, además del conjunto de actividades que desempeñan dentro del proceso económico, estos - - agentes tienen una posición ante lo económico como un todo, - que se deriva de la posición que ocupan dentro de él, pero - que no es idéntica a ésta. Los agentes económicos se reducen, en última instancia, y sólo en última instancia, a dos: los propietarios de los medios de producción y los trabajadores directos, y su relación es simétrica; los primeros son explotadores y los segundos explotados. De ahí que la posición de los primeros ante el conjunto sea de preservarlo, mientras - que la de los segundos tienda a cuestionarlo, y en última - - instancia, a destruirlo. Estas intensionalidades, referidas al proceso económico como un todo, pueden presentar diversos grados de desarrollo y ser más o menos conscientes, pero en cualquier caso ya no son de orden puramente económico, sino de carácter político e ideológico.

"Es preciso reconocer que el concepto genérico de clase no se refiere a un conglomerado homogéneo de agentes sociales, sino una abigarrada masa su mamente diferenciada cultural e ideológicamente - que nunca llega a integrarse plenamente como blo que unitario" (64).

---

(64) Pereyra, Carlos. "Sobre la Democracia", p.12.

Las clases dominantes no sólo dirigen los procesos económicos, sino que generan relaciones políticas orientadas a preservar el eslabón como un todo. Se trata de relaciones de poder y dominación que tienen una base económica pero se expresan en aparatos jurídicos, políticos e ideológicos. Por su parte, las clases explotadas, no sólo asumen su realidad de trabajadores directos sino que tienden a luchar por su existencia dentro del conjunto, de no mediar esta resistencia, los depauperaría hasta la extinción. Desde sus formas más rudimentarias, esta lucha se expresa en aparatos políticos e ideológicos de resistencia dentro del conjunto, pero al desarrollarse tiende a cuestionar alguna de las partes del conjunto y, por consecuencia, a éste en su totalidad.

Así pues, resulta claro que las condiciones de reproducción de la producción cañero-azucarera no son sólo económicas, sino también políticas e ideológicas. Si el capital no logra garantizar cierta proporcionalidad entre los elementos de la producción el conjunto entra en crisis, pero la crisis también se presenta cuando las relaciones de dominación y poder se tambalean. En la medida en que las dos instancias (económica y político-ideológica) se sostienen mutuamente, por lo general la crisis se presenta simultáneamente en los dos terrenos.

En conclusión, el análisis del conjunto de relaciones sociales debe considerar también las relaciones jurídicas, políticas e ideológicas, e incluir, además de los agentes económicos, los agentes políticos con ellos vinculados. La dimensión política constituye un conjunto cuyos elementos son clases y sectores

de clase (expresados a través de sus aparatos político sociales), y cuyas relaciones son las luchas y alianzas (manifestadas activamente bajo diversas formas de operación). La reproducción siempre inestable y precaria de este proceso, depende de la correlación de fuerzas, en donde en todo momento hay un sector o grupo-hegemónico o dominante, representado por el ingenio, sea estatal o privado y que, como trataremos de mostrarlo adelante, tiende - a ubicarse en la industria que insume el azúcar (sobre todo la - dulcera y la refresquera).

## **CAPITULO II**

**INTEGRACION ECONOMICA INDIRECTA DE LA  
AGROINDUSTRIA AZUCARERA MEXICANA A LAS  
INDUSTRIAS DULCERA Y REFRESQUERA  
EN MEXICO 1965-1982**

**Y no es un decir  
por ir, nomas por ir  
recorro y recuerdo:  
quien fue el primero en urgar tu cuerpo,  
ese, que posó su mano, luego,  
y veo tu mar desperdigado y sé  
porque a veces sé, Patria,  
que aún no has intentado romper su desvalago  
porque la lógica común y corriente  
( más corriente que común) indica,  
luego del primero hubo un segundo y un  
tercero  
quién pudiera adivinar el infinito  
y es por eso que no atino Patria,  
por lo paria, por lo indino,  
a saber cuantos llevamos o cuantos nos  
han ido llevando  
ni tan poco a saber quién te reccorío  
primero.**

( fragmento del poema " Vamos "

Comandante 19, septiembre, '84 )

Habíamos omitido hasta el momento el tratamiento de las relaciones de producción de la cadena que nos ocupa, como un todo; ésto es, la forma en que el capital —percibido siempre como relación social— permea el proceso de producción global, definiendo en su interior, tanto como al exterior del mismo, un conjunto de relaciones de producción vistas, en esta perspectiva, como el proceso de asignación de lugares a los agentes de la producción en relación con los principales medios y objetos de dicha producción; este conjunto de relaciones determina en forma directa el lugar de los productores directos y, eventualmente, de los no productores, inclusive. Estos lugares no son otra cosa que los sitios donde se ejercen el conjunto de actividades —integradas al proceso mismo de la producción (procesos de apropiación de la naturaleza, coordinación de estos procesos, el reparto de sus resultados, etc.).

Resulta evidente el hecho de que el capital determina y se determina en relación con un proceso de producción y, sobre todo, en relación con un proceso de trabajo en el que las relaciones de clase resumidas en el capital (siempre como relación social) se concretan en un conjunto integrado (orgánico y/o no, —dialéctico digamos) de lugares de los agentes; conjunto de lugares que son la expresión concreta de las relaciones de producción; división del trabajo entre trabajo manual (que a su vez —da lugar a un proceso de división en múltiples direcciones y niveles) y trabajo intelectual (igualmente inmerso en un proceso de diferenciación—especialización), entre trabajo de ejecución—y trabajo de dirección, etc.

La internacionalización del capital, vista desde este ángu

lo y considerada básicamente como relación social, expresa el proceso de trabajo a escala mundial y parcela al infinito el trabajo social no ya en el marco local, regional, nacional, sino en el plano del mundo como su unidad de base.

Cuando esta parcelación del trabajo se materializa al interior de una rama de producción que, a su vez, se encuentra inmersa en un proceso de internacionalización, surge, de hecho, una división técnica del trabajo a escala mundial, división que, en este sentido, implica una nueva forma de expresión de la división social internacional del trabajo (1), que queda reflejada —aunque no de forma inmediata— en el conjunto de contradicciones que se verifican entre el trabajo manual y el intelectual.

Este proceso de internacionalización de la división social del trabajo no sólo se manifiesta para la expansión de la formación social capitalista hacia nuevas áreas geográficas, sino que, al mismo tiempo, la parcelación del trabajo social se profundiza en el centro mismo, agudizando la división del trabajo en el propio marco de los países capitalistas avanzados, acentuando el carácter repetitivo del patrón tecnológico, influyendo en los ritmos y en la degradación del trabajo especializado, etc.

Aunque los planteamientos no son tan amplios, en lo que —

---

(1) Hacemos referencia a la "división internacional del trabajo" al referirnos a las empresas transnacionales en lo que compete al período de estudio al que está avocado este trabajo. Aunque es preciso reconocer que, desde sus orígenes, las empresas transnacionales están involucradas en la definición de dicha división, éstas no pasan a ser su punto nodal, sino hasta que devienen en proyecto hegemónico de configuración de la economía mundial, esto es, hasta la fase actual.

compete al presente trabajo, estas relaciones que atraviesan el proceso de producción y el proceso de trabajo, sólo quedan elucidadas en el marco de la configuración, estrategias y prácticas de las empresas transnacionales; proceso que, como enunciábamos anteriormente, va ligado a la internacionalización del capital (2).

En el sentido marcado, uno de los supuestos fundamentales del trabajo es la conceptualización de la empresa transnacional como unidad de dirección del proceso de internacionalización del capital, sin que ésta pueda considerarse como una definición-resumen de lo que la empresa transnacional es. La configuración de esta última sólo puede ser resultado, al igual que lo marcábamos para el proceso de internacionalización, del análisis de las condiciones históricas de su implantación y de sus relaciones dialécticas con el proceso de estructuración de la división internacional del trabajo en el marco de la redefinición del proceso de formación del capitalismo en escala mundial.

La empresa transnacional tiene su origen con el advenimiento de la formación social capitalista en escala mundial y encuentra su base de existencia en el mercado mundial. De por sí, ha habido una tendencia de la empresa capitalista a abarcar un espacio cada vez mayor en el proceso de su reproducción, inbuí-

(2) Los planteamientos desarrollados en los párrafos anteriores tienen su origen en el marco de la discusión del seminario-coordinado por el Mtro. Alvaro Briones, investigador del CIDE, y del conjunto de lecturas sugeridas para el desarrollo del mismo; dicho curso forma parte de la Especialización que, sobre la Estructura Jurídico-económica de la Inversión Extranjera, se desarrolla en la ENEP Acatlán (semestre 1/1984). Sin embargo, en lo referente al concepto "proceso de trabajo", que se introduce aquí, éste fué desarrollado a partir de los aportes realizados por Gisela Espinosa en el seminario de preespecialización de Sociología Agraria, coor

da por la necesidad intrínseca de supervivencia ante el recrudescimiento constante de la rivalidad intercapitalista. A su vez, el conjunto de procesos inherentes a esta rivalidad, la ha llevado a desarrollar, incluso, su capacidad de apropiación del plusvalor social generado en la multiplicidad de procesos productivos, capitalistas y no, desarrollados en el mundo. Esto no es otra cosa que lo que, en los términos desarrollados por Lenin (3), puede considerarse como el proceso de concentración y centralización de capitales (acumulación ampliada en última instancia). Hymer ha propuesto que:

"del taller (artesanal) se pasa a la fábrica a la corporación nacional a la corporación multidivisional y ahora a la corporación multinacional -- (empresa transnacional en nuestra nomenclatura)" (4).

Desarrollo que, a nuestro parecer, ha abarcado no sólo el ámbito cuantitativo por cuanto se refiere a sus múltiples dimensiones (personal ocupado, capital incorporado, productividad, diversidad de productos elaborados, incorporación de tecnología, etc.) sino que, y sobre todo, ha requerido de cambios cualitativos en su forma de operación, en sus modalidades de organización y, básicamente, de la flexibilidad permanente de su estructuración interna con el fin de mantener y desarrollar su capacidad de adecuación, tanto a la estructura productiva interna como de sus relaciones al exterior, a las condiciones imperantes

---

dinado por ella y que forma parte del programa de la carrera de Sociología en la ENEP Acatlán, (semestres 1/1982, 2/1982 y 1/1983). Desde luego, ellos no son responsables del uso que les damos aquí y en otras partes del trabajo.

- (3) Cfr. Lenin, "El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo"
- (4) Desde luego, en nuestra perspectiva, el desarrollo de la empresa transnacional no es lineal, ya que hay empresas que primero se transnacionalizan y luego se subdividen y empre-

en las áreas geopolíticas en donde se ha instalado. Esta capacidad de adaptación y recuperación de múltiples situaciones, ha estado condicionada por la definición de la rivalidad intercapitalista que, cada vez más, ha tendido a producir y reproducir una división jerárquica del trabajo en regiones geográficas, correspondientes a la división vertical y horizontal del trabajo, impuesta por las empresas transnacionales y las empresas nacionales capitalistas como una manera de asegurar su reproducción en base a la producción y reproducción de las condiciones materiales de su existencia (insumos, fuerza de trabajo, maquinaria y tecnología, relaciones laborales, etc.), soportada y reproducida ampliamente por la jerarquía de Estados Nacionales, en torno al centro desde el cual se ejerce la hegemonía, tanto interna como internacional, en el mundo capitalista. Se trata, en fin, de una situación dinámica que se mueve dialécticamente.

A principios del siglo XX el rápido crecimiento y expansión de las relaciones capitalistas de producción, asociadas al gran movimiento de centralización y concentración comercial, habían consolidado muchas pequeñas empresas en amplias corporaciones nacionales comprometidas en muchas actividades y en muchas regiones. La necesidad de desarrollar una nueva estrategia de producción, diversa a la cooperación, y una nueva estrategia de compra y venta en el mercado (más rentables en el sentido capitalista), integrada verticalmente y de amplitud continental, se hizo presente, tanto por la incorporación de la nueva tecnología como por la modificación del conjunto de sus estructuras ad

---

sas que se transnacionalizan y posteriormente se introducen en la producción, etc., Hymer, Stephen, "Las Empresas Multi-nacionales y la Ley del Desarrollo Desigual". p.27.

ministrativas y de financiamiento. La empresa familiar fué cediendo, con el paso del tiempo, a la gran empresa capitalista, como forma dominante y generalizada de producción. El aumento - cuantitativo y geográfico de operaciones dispersas, la creciente generación de nuevos mercados y nuevos productos, el establecimiento y adecuación de crecientes redes de transporte y comunicación, en fin, la acrecentada división del trabajo, requirió del desarrollo de nuevos campos de incursión en la organización de la empresa, cada vez más necesitada de su expansión transnacional como su mecanismo base para la supervivencia.

De hecho,

"para fines del s.XIX (y principios del XX) los científicos e ingenieros habían desarrollado la mayor parte de los inventos necesarios para la producción en masa a bajo costo de casi todos los principales productos de consumo básico"(5).

Sin embargo, ésta sólo pudo materializarse en algunas empresas. Singer, International Harvester y Westinhouse Electric, por ejemplo, para finales del s.XIX y Gillette, Otis, Parke Davis y Ford (esta última sobre todas), para principios del s.XX y hasta la década de los 30s. operan en este sentido (6). En su conjunto, esta tendencia implicaba dos caminos:

a) por una parte, requería del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo; ésto es, el uso intensivo de la fuerza de trabajo en base a la reducción de los tiempos muertos y al aumento de la planeación y organización de las actividades al interior de la unidad productiva;

---

(5) Ibid. p.37.

(6) Los datos fueron tomados de Palloix, Christian, "La Internacionalización del capital".

b) por otro lado, requería de la incorporación de innovaciones tecnológicas, promotoras del aumento de la productividad del capital; ésto es, el uso intensivo del capital.

Aunque la tendencia es una, reproducir ampliamente la -- acumulación de capital, la norma tecnológica de la producción -- en cadena, implicó el creciente aumento de capital por trabajador, acentuando la brecha entre un sector de alta productividad y bajo valor unitario por producto, en los países de capitalismo avanzado y en los sectores considerados dinámicos de la economía, y un amplio sector de baja productividad y costos unitarios mayores, en los países dependientes y en los sectores considerados menos dinámicos, pero dinamizadores por su alta generación de plusvalor (7).

Paralelamente, el desarrollo y la comercialización del pro ducto conforman la otra cara de la moneda de la producción capitalista. De hecho, el capital ha dependido de su capacidad para valorizarse, ésto es, de la medida en que las diferentes -- fracciones del capital (capital-mercancía, capital-dinero y capital-productivo) pueden efectuar una conversión (para el caso, una conversión internacional) del capital-dinero en capital-productivo y a la inversa, pasando por su conversión en capital-mercancía (una de las expresiones fundamentales de ésta y del -- capital productivo en general es la fuerza de trabajo y los medios de producción), operación que señala la interpenetración -- de los capitales a escala internacional y que implica, a su vez, la internacionalización de las formas (monetaria, mercancía y -- productiva) sobre las que se apoya esta conversión de la valori

---

(7) Cfr. Briones, Alvaro, "La División Social del Trabajo en Escala Internacional y América Latina".

zación del capital y de su articulación, en fin, aspectos que remiten a la internacionalización del capital como relación social.

Así, la empresa, aunque transnacional, dedicada a la elaboración de un producto específico, se ve constreñida

"para responder al desafío de un mercado constantemente cambiante... (a desarrollar)... la estructura multidivisional"(8).

El impresionante avance de los Estados Unidos en este sentido, se aceleró y consolidó con la nueva situación internacional que surgió de la Segunda Guerra Mundial y los acuerdos de la Posguerra.

"A principios de la década de los 70s., el 52% de las inversiones extranjeras en todo el mundo estaba en manos de las empresas estadounidenses, como resultado de un crecimiento sin precedentes de esta modalidad de acumulación de capital (se multiplicó por ocho desde 1945). Cuando las economías de la Europa Occidental y de Japón consiguieron recuperarse, sus empresas gigantes también comenzaron a expandirse hasta abarcar el nivel internacional. Las empresas británicas ocuparon un pobre segundo lugar y las francesas un tercer lugar, — llegando a representar conjuntamente el 20% de la inversión extranjera a principios de la década de 1970. Alemania y Japón, por razones obvias, quedaron rezagadas (en 1971 representaban un 4 y un 3% del total de inversión extranjera, respectivamente) pero sus tasas de crecimiento entre 1966 y — 1971 fueron de 190% y 280%, respectivamente" (9).

La tarea de sentar las bases que harían posible el nítido predominio de las empresas transnacionales estadounidenses, ta-

(8) Hymer, Stephen, "Las Empresas...", Op. Cit. p.37.

(9) Magdoff, Harry, "La Empresa Multinacional en una Perspectiva Histórica", p.32.

rea que se fué forjando en los años que siguen a la Primera Guerra, se apoyó en el abrumador poder militar y político de los Estados Unidos y en las modalidades de dominación que se intentaron imponer por ese poder. Como parte de la confluencia de estos acontecimientos interrelacionados, la empresa transnacional apareció en escena como la materialización por automasia de la lógica inherente a la empresa capitalista: incesante acumulación de capital a escala mundial, apoyada e inducida por una siempre creciente concentración y centralización de la actividad económica.

Los principales factores implicados en la configuración de la empresa transnacional actual fueron:

- 1.- Con los acuerdos de Bretton Woods se reconstituyó, bajo la hegemonía de los Estados Unidos, el sistema internacional de pagos que anteriormente, cuando la hegemonía del Imperio Británico estaba en su apogeo y las inversiones extranjeras británicas ocupaban el lugar predominante, había tenido como centro el mercado londinense. La consagración del dólar en Bretton Woods sentó las condiciones financieras para el gran salto adelante de las inversiones de las grandes empresas norteamericanas en el exterior. Los pagos internacionales crearon el prolongado déficit sin precedentes en la balanza de pagos estadounidense, permitieron financiar con este déficit no sólo las ambiciosas bases militares y operaciones militares del gobierno de los Estados Unidos, sino también y principalmente, la proliferación de filiales extranjeras de las empresas transnacionales.
- 2.- La prosperidad y el tipo de desarrollo que promovió el Plan

Marshall, iniciado en gran parte con el propósito de reconstruir y fortalecer el capitalismo europeo en su condición de aliado político y militar, desembocaron en una intensificación de la modalidad de competencia monopolista que caracteriza a las relaciones entre empresas transnacionales.

- 3.- El programa de ayuda militar y económica que pusieron en marcha los Estados Unidos después de la Guerra, con el propósito de establecer una influencia sobre los Estados Nacionales capitalistas, también contribuyó a crear y sostener muchas nuevas oportunidades de inversión.
- 4.- La Segunda Guerra Mundial y sus secuelas introdujeron cambios tecnológicos y empresariales que premiaban el crecimiento rápido y contribuyeron a configurar los rasgos característicos de la empresa transnacional. El soporte tecnológico de la nueva actividad que abarcaría al mundo entero también estuvo estrechamente vinculado a la militarización de la economía. Los cambios que más contribuyeron a facilitar la creación de redes industriales a nivel mundial, cuidadosamente coordinados desde unos pocos centros metropolitanos, fueron:
  - a. la mayor velocidad y expansión de los transportes aéreos;
  - b. un enorme perfeccionamiento de los sistemas de comunicaciones, y
  - c. complejas computadoras capaces de recopilar y analizar los datos necesarios para una maximización de los beneficios a escala mundial.

Los acontecimientos señalados en los cuatro puntos anteriores contribuyen a explicar los aspectos característicamente nue

vos de la fase más reciente de la economía capitalista internacional. Hasta entonces, las actividades inversoras en el exterior habían ido encaminadas en gran parte a adquirir un control sobre las fuentes de materias primas, a crear sucursales de fabricación destinadas a aprovechar ventajas particulares de localización y a la proliferación de la banca internacional, principalmente en los Estados nacionales de capitalismo avanzado y — los semiindustrializados.

Varios rasgos característicos de los años que precedieron a la Segunda Guerra Mundial limitaron el ritmo de crecimiento de las empresas transnacionales y de la economía mundial en su conjunto. Aparte del impacto de la Gran Depresión sobre la tasa de ganancia, las principales restricciones fueron las siguientes:

- Acuerdos de tipo Cártel en un gran número de industrias importantes, tanto manufactureras como de extracción de materias primas, dividieron los mercados mundiales. Las empresas transnacionales se dividieron las esferas de influencia y la incursión en los territorios de los demás se redujeron e incluso se limitaron las posibles localizaciones de inversión extranjera directa.
- Las naciones que poseían imperios coloniales intentaron reservarse, en la medida de lo posible, sus posiciones coloniales como cotos exclusivos de inversión; limitación que resultaba especialmente gravosa para las empresas estadounidenses, dada la pequeña parte colonial de los Estados Unidos.
- A pesar de que su poder iba incrementándose continuamente, pocas empresas transnacionales contaban con los recursos finan-

cieros y la capacidad empresarial necesarias para emprender -- nuevas operaciones a escala mundial.

El conjunto de estas inhibiciones fueron esfumandose unas-- tras otras durante la Segunda Guerra Mundial y el período subsi-- guiente. La acelerada concentración del poder aumentó el número de empresas capaces de operar a escala internacional; cada vez-- fueron más numerosas las empresas transnacionales capaces de -- ejercer, con ayuda de las nuevas tecnologías, un control centra-- lizado sobre un amplio número de filiales geográficamente muy -- dispersas (10).

Por las mismas características de la competencia capitalis-- ta, cuando una o varias empresas transnacionales de un sector -- industrial particular abarcaron nuevas áreas geográficas diver-- sas del Estado nacional de origen, sus competidoras acabaron -- viendose obligadas a hacer otro tanto. El cambio en la estrate-- gia de la competencia y la experiencia adquirida entre tanto en la gestión de la empresa capitalista a escala internacional -- iban forzando continuamente la tendencia a buscar nuevas locali-- zaciones de filiales en el exterior, que permitieran beneficiar-- se de unos costos de producción más bajos y/o una mayor influen-- cia y control sobre las variables del mercado, al mismo tiempo-- que ampliaban la distribución geográfica de las inversiones. En el breve espacio de un cuarto de siglo, las empresas transnacio-- nales alcanzaron un nivel tal en la acumulación internacional -- de capital, que su producción fuera de su lugar de origen empe-- zó a dejar atrás al comercio como vehículo principal de las -- transacciones económicas internacionales. Se calcula que las -- ventas combinadas de las filiales extranjeras de las grandes em--

---

(10) Cfr. Hymer, Stephen, "Las Empresas...". Op. Cit.

presas transnacionales fueron de 330 mil millones en 1971, en tanto que las exportaciones totales de todas las economías capitalistas, durante el mismo año, sumaron 312 mil millones, de dólares en ambos casos (11).

Al igual que en el pasado, el moderno salto adelante de la producción transnacional, también está concentrado en manos de un número relativamente reducido de grandes empresas capitalistas. Pero a diferencia de la pauta de comportamiento anterior, las principales empresas ya no operan sólo en uno o dos países-extranjeros, sino que han extendido verdaderamente sus ámbitos-geográficos de operación: así, por ejemplo,

"200 de estas compañías, que figuran entre las más grandes del mundo, poseen filiales en 20 o más países. Las empresas planetarias (sic.) actualmente han invadido las manufacturas y los servicios- y han dado un importante salto adelante en la actividad bancaria"(12)

y financiera.

En la fase actual del desarrollo de la empresa transnacional, finalmente, observamos una doble tendencia:

- por un lado, se tiende a un proceso de repetición de las actividades de la casa matriz en los países en los que se instala la filial; es decir, tiende a reproducir los patrones de elaboración del producto en su totalidad en la filial de la empresa transnacional;

- por otro lado, tiende a la segmentación de la producción, aprovechando las ventajas de la comercialización intra-firma,-

(11) Cfr. Magdoff, Harry, "La Empresa...", Op. Cit.

(12) Ibid. p.37.

localizando partes del proceso en países diversos que le presentan ventajas comparativas, relacionadas con la baja en los costos unitarios de producción (utilización de la fuerza de trabajo barata en las partes del proceso de mano de obra intensiva, fuentes estratégicas de energéticos y de materias primas accesibles, acceso al crédito interno, políticas fiscales y de precios favorables, etc.).

Esta doble tendencia se verifica al interior de un triple-comportamiento combinado de las empresas transnacionales:

- por una parte, se tiende al establecimiento de una cadena industrial de modalidad vertical; comportamiento que se caracteriza por la integración vertical de la producción (una empresa controla la elaboración de un producto, desde la extracción de las materias primas hasta el producto terminado);
- por otra parte, el comportamiento tiende hacia la integración horizontal de la producción. En donde la empresa transnacional tiende a ubicarse en la elaboración de productos diversos y en diferentes ramas de actividad económica, fomentando el intercambio intrafirma o sustentando la propiedad económica y jurídica;
- por último, se tiende a la programación del mercado y la producción, aprovechando el comercio intrafirma y su capacidad para incidir en los mercados (de materias primas, de bienes intermedios y tecnología y en el de bienes finales), con ventajas comparativas superiores a las de sus competidoras en la rama o las ramas de producción en las que operan.

En su conjunto, las modalidades de comportamiento y la dinámica de expansión reciente de las empresas transnacionales, -

se producen en un período en el que se ha intensificado la competencia en los mercados internacionales, en el que las empresas transnacionales de los Estados Unidos ya están establecidas en la mayor parte de los mercados y en el que los países receptores comienzan a adoptar políticas más selectivas respecto a la inversión extranjera. Este cúmulo de circunstancias constituye uno de los factores explicativos de los comportamientos señalados en el párrafo anterior que, dotados de flexibilidad creciente, funcionan como mecanismos de resistencia frente a la tendencia agudizada de centralización y concentración de capitales que se verifica en la fase actual del desarrollo capitalista en la escala mundial.

A su vez, las modalidades de comportamiento, su flexibilidad y la dinámica de su constitución, están determinadas por la localización geográfica de las filiales de las empresas transnacionales que, en último análisis, son las operadoras inmediatas de las distintas combinatorias concretas de las formas de operación adoptadas por el conjunto unitario de la empresa transnacional. Al parecer, la tendencia a la localización geográfica de las filiales de las empresas transnacionales provenientes de los distintos países, está orientada por un conjunto de factores, entre los cuales destacan: los vínculos económicos y políticos existentes entre el país de origen y las distintas regiones receptoras de la inversión directa, el tipo de bienes elaborados por las empresas y el origen de las materias primas requeridas, el acceso a otros bienes intermedios con alto contenido tecnológico, el tamaño del mercado interno de los países donde se instalan y, también, el acceso a una fuerza de trabajo adecuada a las necesidades de operación de la empresa transnacional.

"En la realidad se observa que con excepción de los japoneses, más de la mitad de las filiales de las ET (empresas transnacionales) provenientes de los países más pequeños de Europa, Bélgica, Holanda, Suecia y Suiza, las que concentran la mayor parte de sus filiales (más del 70%) en los países desarrollados (...). Las ET de Inglaterra, Francia, Bélgica e Italia, países con experiencia colonial en Africa y, los primeros dos, también en el Medio Oriente, son los que tienen un porcentaje más alto de sus filiales localizadas en esas regiones. En Asia aparece la misma situación, pero con respecto a Japón (65% de sus filiales) e Inglaterra. En América Latina son las ET de Estados Unidos, Canadá e Italia las que concentran una mayor proporción de filiales en la región. La situación de Italia está vinculada sin duda a la emigración que ha tenido lugar desde comienzos del siglo a ciertos países de la región, principalmente Argentina y Brasil y a los sólidos vínculos comerciales desarrollados entre Italia y esos países"(13).

De igual forma, se constata que las filiales de las empresas transnacionales tienden a establecerse en los países con un mercado interno mayor (México, Brasil, Argentina, etc.). De la misma manera, sus modalidades de comportamiento y la dinámica reciente de su implantación como parte de la estrategia adoptada frente a la problemática global planteada por la competencia intercapitalista, debe incluirse la consideración fundamental del hecho de que estas modalidades se asientan sobre la base de que la tecnología que utilizan las filiales provienen básicamente de la matriz y que los bienes que producen están en general en la fase final del "ciclo del producto"(14), y que, por lo mismo, han sido concebidos en función de las necesidades del merca

(13) Fajnzylber y Mtz. Tarragó, "Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Economía Mexicana", p.32.

(14) Cfr. Vernon, Raymond, "Las Empresas Multinacionales en los Países en Desarrollo: Problemas de la Dependencia y la Interdependencia"; el autor sostiene este planteamiento.

do interno, colocados primero en ese mercado, luego exportados y, finalmente, fabricados en el exterior, podría esperarse que el grado de diversificación de las filiales fuese inferior al de las matrices. El supuesto básico en el que se apoya este planteamiento se encuentra en la consideración de que el mercado principal para las empresas transnacionales es el mercado de origen. Sin embargo, en aquellos casos en los que la magnitud y tamaño de los mercados de origen es reducido respecto a las ventas totales de la empresa, aumenta la necesidad de adaptarse a las condiciones particulares de cada mercado, en especial en el caso de los mercados de los países desarrollados altamente competitivos en que la diversificación constituye un requisito para la expansión de las empresas locales. En estas circunstancias la empresa extranjera siempre tendrá la opción, como lo ha demostrado hasta el momento, de introducirse en sectores en los cuales, en su país de origen no resulta imprescindible ni rentable hacerlo, y pasa a formar parte integrante de la estrategia de la empresa transnacional en escala de lo mundial.

Vista en su conjunto, la cuestión central parece ser, más allá de sus dimensiones cuantitativas, que si bien no es nuevo el fenómeno de la transnacionalización capitalista, si lo es la capacidad para transnacionalizar los procesos productivos en los marcos señalados anteriormente, lo que ha permitido redefinir los términos bajo los que se estructura la división internacional del trabajo, desplazar sectores y segmentos de la producción industrial a áreas de menor desarrollo capitalista relativo, constituir a éstas en exportadoras de determinados bienes manufacturados y, en definitiva, ocupar mano de obra de los países dependientes (dadas las condiciones de mano de obra en los

países de origen) en producciones industriales dedicadas primordialmente al mercado mundial. Desde este punto de vista, las formas de integración y comportamiento se operacionalizan y se ponen en combinación al interior de las dos modalidades que -- tiende a asumir el proceso: una general, en la que la exportación industrial proviene de unidades productivas que operan en condiciones de "repetición del proceso productivo completo", diseminadas en el conjunto del aparato productivo y por lo general, articuladas estrecha o completamente al modus operandi e -- incluso formando parte de las empresas transnacionales; y la -- otra, en la que la exportación proviene de unidades productivas que operan en condiciones de "segmentación del proceso productivo", bajo un régimen de maquila por ejemplo, como actividad propia de la transnacional correspondiente. Una y otra modalidad -- tendencial configuran las formas de tránsito hacia la nueva división del trabajo y de la envergadura ya adquirida por el proceso de la acumulación capitalista en escala mundial.

Hay que agregar que ahora, a diferencia de lo que ocurría en etapas anteriores, las empresas transnacionales disponen de unos frutos del desarrollo tecnológico, por lo menos en tres aspectos de relevancia decisiva, como los enunciados anteriormente: la capacidad de segmentación del proceso o de traslado del mismo, las comunicaciones aéreas y terrestres, su velocidad, y las técnicas de comunicación, información y control.

En conclusión, asistimos al hecho central de que se han -- puesto en operación unas fuerzas incontenibles de internacionalización de la producción y del proceso productivo, como respuesta a los requerimientos de una dinámica de competencia, de

acumulación y de reproducción que se constituyen en aspectos — esenciales de la formación económico-social capitalista en su — fase actual; es decir, el tránsito a nuevos patrones de acumula— ción a escala mundial. Y, por tanto, en los países dependientes estos procesos tienden a revasar los marcos de los sectores in— dustriales anteriores y sus localizaciones específicas, para — convertirse en base de la estrategia central de los nuevos tér— minos de inserción exterior y sus correspondientes pautas de — crecimiento interno, impulsados por la presencia de las empre— sas transnacionales, punto nodal de apoyo del movimiento del — ejercicio de la hegemonía en escala mundial.

Al interior de la actual fase de desarrollo del capitalis— mo a escala mundial y en el ámbito del capitalismo mexicano, — se constituye el espacio, geográfico y temporal, en donde se — ubica el encadenamiento de la producción azucarera a la produc— ción industrial de dulces y refrescos y, por ello mismo, no de— be dejarse de lado el hecho de que este último eslabón ha esta— do asociado a la expansión de las empresas transnacionales.

El fenómeno de la transnacionalización, sin embargo, no es exclusivo de este sector, la empresa transnacional abarca todas las fases del complejo agroalimentario en México. Para 1970, en nueve de las once clases donde hay datos, existían 287 empresas de capital extranjero que representaban el 0.4% del total de em— presas, generando el 25% del valor agregado y ocupando el 10% — de la fuerza de trabajo, situación que es producto de un alto — grado de diversificación de la producción y una sólida estructu— ra de integración vertical (15). La diversificación se lleva a— cabo, además, en las clases industriales más dinámicas, en donde

---

(15) Cfr. Rozo, Carlos, "La Producción de Alimentos en el Proce— so de Internacionalización del Capital".

el valor de la producción creció más que el promedio de la industria (16).

En conjunto, en la producción agroalimentaria la participación de las empresas transnacionales es del orden del 22%, sin embargo, en cuatro de las 40 clases que componen esta rama (grupos 20 y 21), su participación en la producción es superior al 80%: fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo, donde las empresas transnacionales ya participaban con un 98.3% de la producción en 1970; fabricación de café soluble y té, con 96.4%; fabricación de chicles, con el 84.9%; y en la fabricación de concentrados y jarabes, con el 80.2% de la producción en 1970 (17).

El empleo generado por unidad de producción, presenta una relación inversa con el índice de concentración (por índice de concentración entendemos la participación de los 4 establecimientos mayores de la rama, sector o clase industrial en la producción total del o de la misma). Los sectores con índice de concentración superior al 50% en la industria mexicana, dan origen al 40% de la producción y absorben el 23% del empleo. Los sectores competitivos (en donde el índice de concentración es menor), generan el 25% de la producción y ocupan el 42% de la

(16) Cfr. Paredes, Octavio, "La Industria Alimentaria en México y la Penetración de las Empresas Transnacionales".

(17) Cfr. Fajnzylber y Mtz. Tarragó, "Las Empresas...", Op. Cit. En el anexo estadístico II de este trabajo puede consultarse el listado de clases industriales que conforman la industria alimentaria en México (grupo 20, alimentos, y grupo 21, bebidas), según la clasificación del Catálogo Mexicano de Actividades de 1970 (cuadro 1); se sugiere además la consulta de los cuadros 2, 3 y 4 del mismo anexo, que contienen datos generales sobre el desarrollo de dicha industria de 1960 a 1979.

fuerza de trabajo industrial. Lo anterior sugiere la existencia de una relación teóricamente previsible entre la intensidad de uso del capital y el grado de concentración de los sectores. En la rama de alimentos, aunque el índice de concentración ponderado es de 32%, un 20% de la producción se genera en sectores que presentan un índice de concentración superior al 50%, y un 37% de la producción en sectores con un índice inferior al 25%. Se destaca, entonces, el hecho de que a nivel de rama industrial — existe una relativa dispersión, de acuerdo a su grado de concentración (Cfr. Cuadros 5 y 6) (18).

Esta condición particular (existencia paralela e interrelacionada de productores capitalistas y no capitalistas) proporciona el marco global en el que se instala la empresa transnacional agroalimentaria.

El crecimiento en la participación de la producción por — parte de las empresas transnacionales agroalimentarias no es homogéneo ni responde a un programa nacional alimentario (como es estrategia coherente del Estado), ni su participación en los sectores más dinámicos se adecúa a los proyectos de desarrollo nacional.

Más bien, parece ser que la actuación del capital productivo transnacional en el sector agroalimentario mexicano, responde a las necesidades globales de la empresa transnacional al interior de la competencia intercapitalista, a su estrategia particular y a la forma en que puede aprovechar las condiciones — particulares en las que opera la economía y la sociedad mexicana.

(18) Cfr. Ibid. Capítulo II, Segunda parte.

Todos los cuadros citados en este capítulo, salvo indicaciones en contrario, pueden consultarse en el anexo II.

na y que le permite mejorar sus niveles de rentabilidad.

Por último, puede decirse que la lógica de operación de -- las empresas transnacionales en la agroindustria alimentaria na cional, tiende a reorientar los patrones de consumo alimentario, abriendo la posibilidad de acceso a nuevos mercados y presionan do sobre la orientación de la política alimentaria del país.

En general, la transnacionalización de esta industria en -- México se verifica a través de:

- a) la propiedad de las empresas (de las filiales productoras de alimentos, el 72% está bajo el régimen de mayoría de capital extranjero);
- b) la venta de conocimientos técnicos en paquete, que además in cluye marcas y contratos de asistencia técnica, y
- c) por contratos de servicios de administración (19).

## 1. LOS PROCESOS DE PRODUCCION DE DULCES Y REFRESCOS EN MEXICO

---

(19) Cfr. Ramírez de la O, "De la Improvisación al Fracaso", -- Capítulo III (Industria Alimentaria y Tecnología). El au-- tor realiza un estudio sobre la transnacionalización de eg ta industria basado en un modelo de Comercio Exterior (ex-- puesto en el mismo libro pp.245-248), según el cual la in-- dustria alimentaria en México se caracteriza porque en -- ella no son frecuentes los cambios tecnológicos, en su lu-- gar, los productos son objeto de una inmensa diferencia-- ción realizada a base de la publicidad y la mercadotecnia, ésto es, es una industria denominada de "mercadotecnia in-- tensiva". Esto mismo justifica la presencia de empresas -- transnacionales, en gran medida, en la producción alimeta ria, ya que tienen dominada la utilización de los mecanis-- mos mencionados.

En los aspectos más generales como unidad de análisis más amplia hemos ubicado a la cadena agroindustrial azúcar-dulces y azúcar-refrescos, que por su espacio de operación y por el conjunto de sus actividades de transformación y apropiación opera como unidad en equilibrio precario en el proceso de su reproducción socio-histórica. Esto implica que el conjunto de actividades que se verifican al interior de la cadena, guardan un cierto grado de determinación diferencial en la definición de la dirección que sigue la cadena en su conjunto, a la vez que la organicidad de los nexos relacionales entre una actividad y otra, permiten la puesta en operación de las capacidades diferenciales de la determinación misma. Los grados de interdependencia, tanto como la organicidad de los nexos relacionales, suponen una serie de condicionantes y coincidencias con la operación general de la sociedad nacional, tanto en lo referente a la estructuración del conjunto de procesos laborales internos a la cadena como en lo referente a las condiciones de propiedad y apropiación, con la peculiaridad de que, en el caso, se presentan con los rasgos, al menos suficientes, para permitir un cierto grado de coherencia a su proceso de reproducción global. Asimismo la definición de los grados de interdependencia y de la organicidad de los nexos relacionales implican la definición y configuración de las etapas, cuyas condiciones de reproducción tienen el más alto grado de incidencia sobre el proceso de reproducción de la cadena (unidad de análisis general) en su conjunto.

Hasta aquí, podemos establecer que:

a) el espacio económico considerado como la cadena agroin

dustrial azúcar-dulces y azúcar-refrescos puede ser dividido en un conjunto de actividades productivas "relativamente" autónomas o dependientes, como sucede con el cultivo de la caña y la elaboración del azúcar; y en los nexos de la agroindustria azucarera y la elaboración industrial de los dulces y de los refrescos.

- b) Si se le considera como un todo, la cadena enumerada, - presenta la característica de ser un conjunto compuesto por varias sucesiones de actividades integradas verticalmente, con la peculiaridad de que la organicidad de los nexos que permiten grados de cohesión y coherencia, al menos suficientes, no podrían ser explicados si sólo se considerara al conjunto de flujos en productos, capital y trabajo que se verifican en su interior y las condiciones técnicas en las que se presentan.
- c) La propiedad o lo que consideramos como el poder de determinación económica de las diferentes etapas productivas constituyentes de la cadena, difieren ampliamente - de la propiedad jurídicamente determinada, tanto en los procesos que se llevan a cabo en el campo cañero como - en aquellos que se verifican en la industria azucarera, la de dulces o la de refrescos. Como se verá posteriormente, la mayor capacidad de incidencia del polo representado por los dulces y refrescos por unidad de capital concreto utilizado, les permite asegurar la reproducción ampliada del conjunto, en su beneficio.
- d) El hecho de que exista división en la propiedad jurídica y aún directa en las diversas etapas productivas, ha

ce que el dominio económico tenga su asiento y se ejerza a través de la operación de intercambio en el uso y en la propiedad, es decir, mediante el control monopólico del mercado de la caña en el caso del ingenio y del control oligopólico del mercado del azúcar en el caso de las industrias de dulces y refrescos, vías económicas que relacionan a dichas etapas y que, a su vez, vinculan distintas unidades de propiedad dentro de una etapa, como es el caso del campo cañero y de los ingenios azucareros. De la misma forma, el control casi monopolístico de los recursos necesarios en el campo cañero y en el ingenio (recursos financieros, técnicos, etc.) y el monopolio en la venta del azúcar (en este caso a través de UNPASA, ahora AZUCAR S.A.) por parte del Estado Mexicano, proveen de la organicidad económica que no pueden garantizar los flujos señalados anteriormente.

- e) Lo anterior, nos permite ubicar a un elemento fundamental, en las diferentes etapas de transformación, que hace posible el control relativo del conjunto, en base a la orientación general que le imprime a las relaciones básicas, que de otra forma tendrían que hacerse efectivas a través del control del capital productivo, mercantil o financiero, con las consecuencias político-sociales que esto implicaría: el Estado Mexicano que, además, provee de algunos otros elementos generales político-sociales a la organicidad de los nexos internos al conjunto, en la operación de su reproducción.
- f) Por último, la cadena es un mecanismo de reproducción -

que se estructura en torno a una serie de transformaciones directamente vinculadas con la producción agraria - hasta llegar a:

- i. su destino final en el mercado doméstico del azúcar (caso que no abordaremos directamente en el trabajo), y
- ii. formar parte de la órbita, como elemento básico necesario, de otros procesos no directamente agroindustriales, como son la industria de dulces y la de refrescos.

Por otra parte y por sus características físico-biológicas, los productos finales del proceso de transformación que se ha configurado como la cadena azúcar-dulces y azúcar-refrescos, — puede intentarse una sectorización del proceso en las etapas — fundamentales necesarias para la obtención, no solo del producto final como ya lo enunciamos, sino de las condiciones que éste precisa en la puesta en operación del proceso en su conjunto. Así, partimos del cultivo de la caña, como el lugar de origen — del proceso; continuamos con el ingenio como el primer punto básico de su transformación industrial; y ahora, como tercer punto, abordamos los procesos industriales de elaboración de dulces y refrescos. Desde luego, esta sectorización responde al ámbito de los procesos laborales y a los procesos técnicos de producción.

Otro aspecto que nos permite fundamentar la sectorización — y añadir, a su vez, algunas determinantes, se refiere a la organización de los nexos que se establecen entre una fase productiva y otra. Así, hemos podido constatar que el campo cañero y el

ingenio, como se estableció en el capítulo anterior, forman una unidad indisoluble, sin la cual, ni el campo cañero ni el ingenio podrían justificar su existencia, aún la simple existencia-física, cada uno por su parte. Cosa que no sucede "directamente" con los procesos industriales de dulces y refrescos, puesto que si bien el azúcar opera como la materia prima básica, en su ámbito de operación global, ésta puede ser suministrada por otros canales distintos al ingenio azucarero nacional: en la etapa inmediata anterior a la estudiada, la mayor parte de las empresas ubicadas en la producción de los dulces y los refrescos en su país de origen, recurrían a la importación del producto-materia prima básica para su puesta en operación, el azúcar.

De esta forma, ahora incluimos en el análisis el factor -- que caracteriza la nueva modalidad de operación de la cadena -- que nos ocupa en el trabajo, como un elemento que condiciona -- los procesos productivos inherentes a la fabricación de los dulces y los refrescos.

## 1.1 EL PROCESO DE PRODUCCION DE DULCES EN MEXICO

Aunque la importancia de la producción de la industria dulcera (ID) en México es evidente (ya por la gran variedad de sus productos o por las cantidades de ellos que se consumen en el país), no cobra dimensiones considerables sino cuando se la ubica en su relación con el conjunto de la industria alimentaria - (IA) del país. En la clasificación del Banco de México (20), la (20) Banco de México, "Producto Interno Bruto y Gasto 1960-1977 y 1970-1979". En la clasificación del Banco de México la clase industrial 2033 (Dulces Regionales) no es incluida -

producción de alimentos está compuesta por 22 clases industriales, de las cuales dos forman parte de la industria dulcera: la fabricación de cocoa y chocolate de mesa (clase 2081) y la fabricación de dulces, bombones y confituras (clase 2082).

Tomando como indicador el valor del producto interno bruto (PIB) podemos encontrar los siguientes resultados:

- 1.- Al comparar las tasas de crecimiento del PIB, tanto de la producción de alimentos como de la ID, se constata que ha sido mayor en esta última, exceptuando el período 1975-78 (21). Al parecer, la expansión más dinámica de la ID se ha presentado en la década 1960-70, con una tasa de crecimiento del 10.2%, contra el 6% que registra la producción de alimentos en general. En el transcurso de esta década, el mayor crecimiento del PIB de la ID se registra en los años 1965-70, en los que alcanza una tasa del 13.2% contra el 6.2% que registra la producción de alimentos en su conjunto. Es en este lustro en el que tanto la producción de alimentos como la ID registran la tasa más alta de crecimiento del PIB. Durante el período 1970-79 la ID registró una tasa

---

en la fabricación de dulces y chocolates, lo que no modifica en gran medida los datos de la ID, dada la poca significación de la producción de dicha clase en la producción total de dicha industria. Esta clasificación tampoco incluye la clase industrial 2083 (producción de chicles), dado su poco o nulo valor alimenticio, lo que si afecta, en gran medida, los datos manejados para verificar el crecimiento de la ID, ya que ésta ocupa el segundo lugar (después de la 2082), en cuanto al valor de la producción de esta industria; no obstante, podrá observarse el crecimiento que ha experimentado esta industria, teniendo presente que si se considerara la clase 2083, éste sería mayor.

- (21) A precios constantes (de 1960), la producción alimentaria ha registrado un constante crecimiento de 8 mil millones de pesos en 1960, a 14 mil millones en 1970 y a 20 mil mi-

de crecimiento del 5.2% contra el 3.9% de la producción de alimentos. No obstante durante los años 1975-78, la ID registra su menor tasa de crecimiento (2.5%) y es además el único período en el que ésta es menor a la tasa del crecimiento del PIB de la producción de alimentos en su conjunto, 4.1% (Cfr. Cuadro 8).

2.- La participación porcentual del PIB de la ID en el PIB de la producción de alimentos, desde 1960 hasta 1966 fluctuó entre el 2.1% y el 3%; en 1970 llegó al 4% y en 1979 al 4.6%. Aunque esta participación no es muy significativa a simple vista, si lo es si se considera que la producción de dulces no forma parte de la producción de alimentos básicos, y, aún así, se vislumbra una tendencia hacia el incremento de la producción de dulces y chocolates y de la participación de ésta en la producción alimentaria del país (Cfr. Cuadro 7).

3.- Según la tasa de crecimiento anual del PIB de los diferentes productos alimentarios, durante el período 1960-70 la producción de dulces ocupó el segundo lugar en expansión (Cfr. Cuadro 8); el primero lo ocupó la elaboración de pasas, envase de frutas y legumbres (22). Pero durante el pe-

---

llones en 1979. Por su parte, la ID ha registrado un constante crecimiento de 1961 a 1976, período en el que el valor de su PIB cambió de 178 millones de pesos a 835 (Cfr. Cuadro 7).

(22) Según la Clasificación del Banco de México, esta producción (elaboración de pasas, envase de frutas y legumbres), incluye algunos productos elaborados por la clase 2033 (Dulces Regionales). Aunque es difícil, en base a los datos obtenidos, establecer cuál es el valor de estos productos en el total de la producción mencionada, es de suponerse (en base a la participación que tienen en la ID) que es mínimo.

ríodo 1970-79 la expansión de la producción dulcera bajó al quinto lugar, siguiéndole, en orden ascendente: galletas y pastas, productos para animales, levaduras y polvos para ornear y, en primer lugar, la producción de leche condensada, evaporada y en polvo. Durante los años 1975-78 la industria dulcera experimentó su menor tasa de crecimiento del PIB, ocupando el catorceavo lugar, de veintidos, en el crecimiento de las industrias que conforman la producción alimentaria.

4.- El índice del valor del PIB de la ID, a precios constantes de 1960, ha ido en aumento a partir de 1961, año en que se había observado un decremento respecto a 1960; en 1963 logra igualar el índice del valor del PIB de la producción alimentaria que, hasta entonces, había sido superior y, a partir de 1964 ha tendido a superarlo. En 1965 el índice de la producción alimentaria era de 133.1 y el de la ID era de 142.3; para 1970 esta diferencia había aumentado de 180.1 de la producción alimentaria a 264.1 de la ID; y esta tendencia continúa en 1975, año en el que el índice del valor del PIB de la producción alimentaria fué de 218.9 y el de la ID de 350.4. Finalmente, en 1979 se observa la mayor diferencia entre el índice del valor del PIB de la producción alimentaria (253.2) y el de la ID (417.7), reforzándose la tendencia hacia el mayor crecimiento del PIB de la producción de la ID sobre el de la producción alimentaria en general (Cfr. Cuadro 9).

5.- Hasta aquí, puede observarse, entonces, la gran expansión de la ID (considerando las clases industriales 2081 y fundamentalmente la 2082 que por la cantidad y variedad de pro-

ductos fabricados encabeza el desarrollo de esta industria); el período de mayor expansión de la ID fué 1965-70, en 1977 la producción sufre una ligera caída pero para 1979 su recuperación es evidente.

Por otra parte, la creciente importancia de la empresa - transnacional en la economía de nuestro país y, específicamente, sobre el sector de alimentos, enmarca el desarrollo de la ID en México.

Los antecedentes de la ID en nuestro país se remonta hasta antes de la Conquista, cuando los aztecas tenían la costumbre - de ingerir una bebida preparada con semillas tostadas de cacao - a las que llamaban "chocolate" (aunque actualmente el chocolate que conocemos dista mucho de aquel en cuanto a su composición). - Durante la Conquista el consumo de dulces en México se convirtió en una tradición y, aún hoy en día, perduran las frutas cubiertas de Puebla, los arrayanes y tamarindos de Guadalajara, - las palanquetas de Pachuca y otros. Pero actualmente la producción de estos dulces ha sido desplazada y han quedado convertidos en parte del "folklore nacional". Es a partir de los años - 40s. cuando puede decirse con seguridad que se ha desarrollado en México una ID que, si bien comprende a los productos mencionados, fundamentalmente produce otros muy diferentes.

Dentro del desarrollo de la IA en México, la ID no se ha quedado atrás. Retomando el antiguo nombre de la bebida azteca, el chocolate actualmente se produce en grandes cantidades y variedades (tablillas, en polvo, cubriendo otros dulces, etc.); - el consumo de los dulces tradicionales ha sido desolazado por - el de los caramelos, paletas, bombones, chicles y un sinnúmero de productos industrializados.

Una participación importante en estos cambios de producción la tienen las empresas transnacionales que, en su proceso de penetración en la IA, han buscado, aprovechando y recreando la costumbre dulcera en nuestro país, ubicarse en la ID, imprimiéndole mayor dinamismo a ciertas clases industriales componentes de ésta. Para ésto, han aprovechado las ventajas que, sobre las empresas nacionales, pueden tener para producir y promover sus productos (mayor tamaño, tecnología, publicidad, etc.).

Es importante mencionar que los dulces son un producto que se consume fundamentalmente por la población infantil, que la publicidad es un medio muy utilizado para promoverlos (mediante la diferenciación de productos) y que, en el manejo de ésta, — las empresas transnacionales son expertas (23).

Por otra parte, en la producción dulcera de México se presentan una serie de pequeñas empresas nacionales (aunque también existen algunas grandes que logran competir con las transnacionales), que ven relegada su producción hacia los dulces — tradicionales (no novedosos ni de "marca") o hacia la producción de los llamados dulces regionales.

#### A. Características del Desarrollo de la Industria Dulcera en México.

Según el Catálogo Mexicano de Actividades, la ID forma par

(23) El gasto que hacen las grandes empresas de la ID en publicidad es bastante alto y muchos de sus productos ocupan de los primeros lugares entre los más publicitados por TV de la industria alimentaria en su conjunto. En un solo mes — (julio de 1980), entre los 30 productos más publicitados por TV de la IA (incluyendo bebidas y alimentos), 6 eran de la ID. El gasto publicitario de estos 6 productos duran

te del grupo 20 (sector alimentos de la IA) y se integra por las siguientes clases industriales:

- 2033 fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas y otros productos de dulces regionales;
- 2081 fabricación de cocoa y chocolate de mesa;
- 2082 fabricación de dulces, bombones y confituras, y
- 2083 fabricación de chicles (24).

Si analizamos diferentes indicadores económicos, podemos observar que, si bien las cuatro clases industriales mencionadas forman y determinan el desarrollo de la ID en su conjunto, cada una de éstas presenta peculiaridades en cuanto a los productos elaborados y en cuanto a las condiciones de su producción.

En 1975 el valor de la producción de la ID fué de 2,680 millones de pesos. En la conformación de este valor ocupó el primer lugar la fabricación de dulces, bombones y confituras (52.8 %) que es además, la clase industrial que mayor variedad de productos elabora; el segundo lugar lo ocupó la fabricación de chicles (26.5%); el tercero, la fabricación de cocoa y chocolate de mesa (19.3%) y el cuarto, la fabricación de dulces regionales (exclusivamente con el 1.4%). Esta última clase industrial, que es la más antigua dentro de la producción dulcera mexicana, es la menos significativa en la conformación del valor de la ID actualmente (25).

---

te ese mes ascendió a 9 millones de pesos, con una transmisión de casi 11 mil segundos. Instituto Nacional del Consumidor, "Reporte de Gastos Publicitarios en TV del DFP 1980.

- (24) La clasificación es del IX Censo Industrial 1970 (SPP, México, 1975). En base a datos proporcionados por CANACINTRA y la SPP y analizando los productos elaborados, hemos establecido que estas 4 clases conforman la ID.
- (25) X Censo Industrial 1975 (SPP, México, 1979).

Los diferentes productos elaborados por esta industria — (Cfr. Cuadro 13) fundamentalmente son: el chocolate combinado, el caramelo, bombones, chiclosos, chocolate de mesa y en polvo y chicle; ya que estos productos generaron para 1975 el 80% del valor de la producción de la ID en su conjunto. Estos productos son elaborados por 3 de las 4 clases industriales que la conforman, ya que la clase de Dulces Regionales no incluye la elaboración de ninguno de estos productos.

Al interior de cada clase industrial los principales productos elaborados son: en la clase de dulces regionales, la fresa congelada (30% del valor de la producción de esta clase — en 1975), la uva pasa (27%), la fresa cristalizada (10%), los — ates (8%) y los dulces cubiertos (4%); de la clase de cocoa y — chocolate, el chocolate en general (45%), el chocolate de mesa — (33%), y el chocolate en polvo (8%); en la clase de dulces, bom — bones y confituras, el chocolate combinado (18%), el caramelo — (15%), el bombón (4%) y los chiclosos (3%); finalmente, en la — clase de chicles, éstos representaron el 87% del valor de la — producción de su misma clase, en 1975.

La cantidad producida por cada clase industrial, integrante de la ID, es difícil de determinar, puesto que los productos elaborados en éstas se cuantifican con diferentes unidades de — medida (toneladas, cajas, bolsas, piezas, etc.). Tomando como — base las toneladas producidas tenemos: en la clase de dulces re — gionales predomina la producción de la fresa congelada (1,778 — tons.); en la clase de cocoa y chocolate, el chocolate de mesa — (12,125 tons.); en la clase de dulces, bombones y confituras, — el caramelo macizo y lágrima (40,248 tons.) y en la clase de — chicles, éstos con 26,539 tons.

En general, el producto de la ID elaborado en mayor cantidad durante 1975, fué el caramelo, siguiéndole, en orden descendente, el chicle y el chocolate de mesa.

Las materias primas fundamentales de la ID, en su conjunto, son el azúcar y el cacao; y los problemas que afectan a la producción de éstas (escasez, aumento de precio, etc.) repercuten directamente en la producción dulcera.

A este respecto, en 1977 se calculó que la industria dulce ra requería aproximadamente de 18 mil toneladas anuales de cacao, disponiendo unicamente en el mercado local de 2,200 toneladas. Por ésto, a partir de octubre de se mismo año la Unión Nacional de Productores de Cacao se comprometió a destinar a esta industria 1,650 toneladas mensuales a un precio de 50 mil pesos por tonelada (50 pesos por kilogramo); en el mercado internacional el cacao tenía un precio de 140 pesos por kilogramo (26).

Por otra parte, el azúcar que requiere la industria dulce ra es proporcionada por la Unión Nacional de Productores de Azúcar (UNPASA). En su conjunto, esta industria consumió, en 1981, casi el 20% del total del consumo industrial de este producto, ocupando el segundo lugar en este consumo (después de la industria refresquera). En el año mencionado, la ID consumió 133,250 toneladas de azúcar, como materia prima, a un precio de 13.50 pesos por kilogramo (27).

De las cuatro clases industriales que conforman la ID, (— Cfr. Cuadro 14) dos de ellas consumen cacao como materia prima, la clase de cocoa y chocolate y la clase de dulces, bombones y

(26) CANACINTRA, "Diagnóstico Económico de la Industria Alimentaria 1977".

(27) UNPASA, "Estadísticas Azucareras 1982".

confituras. En la primera de estas clases el consumo de cacao representó el 62% del total del valor de materias primas consumidas, ocupando, a su vez, el segundo lugar en cuanto a la cantidad consumida (28). Por su parte, en la clase de dulces, bombones y confituras, el consumo de cacao como materia prima representó el segundo lugar del consumo total de éstas (21%), aunque, en cuanto a la cantidad consumida, ocupó el tercer lugar, después de la glucosa de maíz y del azúcar.

En cuanto al consumo de azúcar como materia prima por parte de la ID, las cuatro clases industriales que la componen la insumen (Cfr. Cuadro 14).

En la clase de dulces regionales, el consumo de azúcar ocupa el segundo lugar en el consumo total de materias primas, en cuanto a la cantidad (879 toneladas) y al valor (9%). El producto fundamental que consume esta clase industrial es la fruta; en 1975 consumió 5,095 toneladas de fruta, representando el 86% del valor de materias primas consumidas por esta clase industrial.

En la clase de cocoa y chocolate, el consumo de azúcar también ocupa el segundo lugar en el consumo de materias primas en cuanto al valor (15% del total) y el primer lugar en cuanto a la cantidad consumida (17,563 toneladas).

En la clase de dulces, bombones y confituras, el consumo de azúcar como materia prima ocupa el primer lugar, en cuanto a la cantidad consumida (61,987 toneladas) y al valor (27%). Otros productos importantes consumidos como materias primas en esta clase son: la glucosa de maíz (10% del valor total de materias-  
(28) A partir de aquí, los datos manejados en cuanto al consumo de materias primas por parte de la ID, se refieren a 1975.

primas consumidas); nueces, almendras, cacahuates, pistache y -- piñón (9%); aceites y grasa vegetal (4%), leche (4%), fruta -- (2%), esencias y sabores (1%) y goma de mascar (1%).

En la clase de chicles, el consumo de azúcar ocupa el tercer lugar del total de materias consumidas en cuanto al valor -- (19%), y el primer lugar en cuanto a la cantidad (21,775 toneladas). Otras materias primas esenciales son: la base para chicle (27% del total del valor de consumo de materias primas), las -- esencias (28%), el chicle en bruto (7%) y la glucosa (5%).

En su conjunto, para 1975, la ID consumió 102,204 toneladas de azúcar (con un valor de 224,021 millones de pesos), y -- 13,607 toneladas de cacao (295,760 millones de pesos).

El valor del consumo de azúcar y cacao por parte de la ID, representó, en 1975, el 57% del total del consumo de materias -- primas (21.6% y 25.4% respectivamente) y, aunque la participación porcentual de estos productos en la cantidad de materias -- primas consumidas por la ID, no es factible de determinar, se -- verifica que son estos dos productos las materias primas fundamentales de dicha industria y que uno de ellos, el azúcar, es -- indispensable en la producción de las cuatro clases industriales que la conforman (aunque su participación en el valor del -- consumo sea menor que la del cacao, su consumo se realiza en mayores cantidades).

En su conjunto, la ID experimenta una tendencia hacia la -- concentración que se expresa en la disminución del número de establecimientos y el incremento del empleo y la producción (Cfr. Cuadros 15 y 16).

El número de empresas que integran las cuatro clases industriales que conforman la ID ha disminuido de 1965 a 1975 (período del que se obtuvo la información), de 358 a 225, ésto es, en un 37.2%. Por otro lado, el personal ocupado por estas empresas aumentó de 8,165 a 10,544, ésto es en 29.3%; asimismo los pagos a este personal registraron un aumento, a precios corrientes, - del 227.1%. Finalmente, la producción bruta total de la ID registró en 1965 un mil millones de pesos, para 1970 había aumentado a un mil trescientos setenta pesos y para 1975 a 2,868 millones de pesos.

En cuanto al capital invertido (Cfr. Cuadros 15 y 16), se advierte un aumento durante la década 1965-75, del 66.5%, a precios corrientes, lo que permite establecer una tendencia de la ID hacia la concentración del capital si se le relaciona con la disminución del número de establecimientos durante el mismo período. Aunque el aumento registrado en el capital invertido durante esta década fué mayor de 1965-70 (32.6%) y disminuyó en el lustro siguiente, 1970-75 (25.5%).

El valor de las materias primas, envases y empaques consumidos por la ID ha registrado también un aumento durante el período considerado (Cfr. Cuadros 15 y 16). Este valor fué de 470 millones de pesos en 1965, de 513 millones de pesos en 1970 y - de 1,000 millones de pesos en 1975 (a precios corrientes). Esto representa un incremento de 124.7% en una década; este aumento es más representativo durante el período 1970-75 (105%) y es poco significativo durante el lustro anterior, (9%); se observa - de esta manera, durante el período 1970-75 una disminución en el capital invertido y un aumento en el valor de las materias primas consumidas por la ID.

## B. Fabricación de Dulces, Bombones y Confituras.

La clase industrial más importante de la ID, por la gran variedad de productos elaborados, el volumen de su producción y el valor de la misma, es la de dulces, bombones y confituras — (2082). Algunos datos que reflejan el desarrollo de esta clase de 1970 a 1975 (período del que se dispone de datos), son los siguientes (Cfr. Cuadro 17):

Durante dicho período, el número de establecimientos de esta clase se redujo de 206 a 175, ésto es un 15%; mientras que el personal ocupado aumentó en un 31% y los pagos a este personal en un 140% (a precios corrientes).

El valor agregado bruto de esta clase aumentó de 233 a 649 millones de pesos, ésto es un 179%. Del valor agregado neto de esta clase industrial, en 1970, el 57.5% se destinó al factor — trabajo y el 42.5% restante al factor capital, estableciéndose una relación capital/trabajo del 74%. Para 1975 esta situación se modificó; del valor agregado neto, el destinado al factor — trabajo disminuyó al 48% y el destinado al factor capital aumentó al 52%, estableciéndose una relación capital/trabajo del 108%.

El valor del activo fijo bruto aumentó durante el período mencionado en un 91%, la producción bruta total en un 148% y — la inversión fija bruta en un 275% (a precios constantes de — 1970).

Como promedio del personal ocupado por establecimiento, en 1970 se tenía 28 y para 1975, 43. Los pagos medios totales al — año por persona ocupada aumentaron de 21 mil a 39 mil; el activo fijo bruto por persona ocupada, de 43 mil a 62 mil y el va—

lor agregado neto por persona ocupada de 37 mil a casi 82 mil-- pesos.

En cuanto a la formación del valor bruto de la producción de esta clase tenemos una disminución porcentual de los insumos (del 65 al 59%), una disminución también del factor trabajo (— del 20.2 al 19.6%), a diferencia de un aumento registrado del factor capital (del 15 al 21%) .

Los datos mencionados anteriormente reflejan el dinámico — crecimiento de la clase de dulces, bombones y confituras (2082), que es la primera en la industria dulcera. Esta clase, al igual que la ID en general, sigue la tendencia hacia la concentración de la producción y del capital, y la tendencia hacia la disminución del factor trabajo en la participación del valor bruto de la producción, con el consecuente aumento del factor capital en ésta.

Hasta aquí, se ha expuesto la caracterización y el desarrollo de la ID en México haciendo un análisis comparativo entre — las cuatro clases industriales que la conforman, asimismo se — han descrito los indicadores más significativos en el análisis del crecimiento de la clase industrial más importante de la ID, la de dulces, bombones y confituras. Con ésto damos paso, ahora, al análisis del grado de transnacionalización de la ID en México, en base a la ubicación y caracterización de las empresas — transnacionales que participan en la producción de los dulces.

### C. Participación de las Empresas Transnacionales en la Industria Dulcera en México.

El grado de concentración tiende a relacionarse con la participación de la inversión extranjera directa (IED) en la producción de la que se trate. En la industria dulcera, las clases industriales que la conforman, presentan diferentes grados de concentración de la producción así como diferentes grados de participación de la IED en éstas (Cfr. Cuadro 18).

La clase de dulces regionales presenta un grado de concentración de la producción (29) del 44.2%; la clase de cocoa y chocolate presenta un grado de concentración del 74%; la de dulces, bombones y confituras del 33% y la de chicles del 97%. Según esto, la producción que presenta un mayor grado de concentración es la de los chicles, siguiéndole, en orden descendente, la cocoa y el chocolate, los dulces regionales y, finalmente, la de dulces, bombones y confituras, que es a la vez, la clase más importante de la ID. Esto se explica porque, dada la gran variedad de productos que se ebaron en esta última, junto a grandes empresas coexisten un gran número de empresas pequeñas que, aunque individualmente no participen significativamente en la producción, en su conjunto adouieren un significado relativamente importante en la producción de dulces.

La participación de los cuatro establecimientos mayores de cada clase industrial en el empleo (Cfr. Cuadro 18), se verifica en las siguientes condiciones: la producción de chicles (clase 2083), que presenta el mayor grado de concentración de la producción, presenta también el mayor grado de participación de los cuatro establecimientos mayores en el empleo (90.6%).

(29) El grado de concentración así como la participación de los cuatro establecimientos mayores en el empleo de las clases industriales de la ID se tomaron de Fajnzylber y Mtz. Tarragó, "Las Empresas...", Op. Cit.

La producción de cocoa y chocolate, que presenta un grado de concentración de la producción del 74%, presenta un grado relativamente bajo de participación de los cuatro establecimientos mayores en el empleo (44%), lo que implica que las empresas que no están clasificadas entre las cuatro mayores participan con el 26% de la producción y proporcionan el 56% del empleo en esta clase.

Por su parte, la clase de dulces regionales tiene una participación de los cuatro establecimientos mayores en el empleo del 37%, y la clase de dulces, bombones y confituras del 26%.

Si relacionamos estos datos de concentración con la participación de empresas transnacionales (ET) en cada clase integrante de la ID, tenemos los siguientes resultados: la clase industrial más concentrada presenta el mayor grado de transnacionalización (30), ésto es en la producción de chicles las ET participan con el 75% o más; la clase que presenta el menor grado de transnacionalización (dulces regionales), éste es menor que 25%, presenta un alto grado de concentración relativamente; la clase de dulces, bombones y confituras, aunque presenta el menor grado de concentración de la producción tiene una participación de ET de entre el 25 y el 50%, mismo que presenta la clase de cocoa y chocolate (Cfr. Cuadro 19). Así pues, la relación a mayor grado de concentración, mayor grado de participación de ET en la producción, se verifica unicamente, para el caso de la ID, en la clase de chicles y, en menor medida, en la de cocoa y chocolate.

---

(30) Cfr. Fajnzylber y Mtz. Tarragó, "Las Empresas...", Op. Cit. los autores determinaron el grado de transnacionalización de las clases industriales en cuatro rubros: inferior a 25%, entre 25 y 50%, entre 50 y 75% y superior o igual a 75%; Para el caso de la ID hemos retomado esta clasificación.

En cuanto a la transnacionalización de las clases componentes de la ID, se pueden establecer dos casos extremos: la clase de dulces regionales y la de chicles. En la primera se detecta en los indicadores analizados para detectar la participación de ET en su producción; en cambio los mismos indicadores para la segunda son muy superiores, ya que la producción de chicles es la clase que presenta mayor grado de transnacionalización de la ID (Cfr. Cuadro 20).

De los establecimientos productores de chicles, el 18% es controlado por ET; el personal ocupado en éstas alcanza el 65%; el total de remuneraciones al personal ocupado por las mismas es del 74%; del total de la producción bruta de esta clase el 85% fué producido por ET; del total de materias primas y auxiliares consumidos por esta clase, el 79% lo fué por ET; del total de insumos, el 84% fué consumido por ET; del valor agregado bruto generado por esta clase, el 89% lo fué por ET; y del excedente bruto generado por esta clase, el 94% lo generaron ET. Estos datos refelejan la importancia que tienen las ET en la producción de chicles en México.(31).

A fin de analizar la importancia y ubicación de las ET, no sólo en la producción de chicles, donde se puede observar claramente, sino en el total de la ID, se ha determinado la participación de 14 ET en ésta.

De las 14 ET que hemos localizado (Cfr. Cuadro 21) como participantes en la producción dulcera de México, 12 tienen su casa matriz, y el origen de su capital, en Estados Unidos (EUA), una en Luxemburgo y una en Suiza. Estas casas matrices han ex--

(31) Los datos utilizados hasta aquí sobre IED, se refieren a 1970.

tendido su participación no sólo hacia México, sino hacia otros países, por ejemplo, de las que se tienen datos, la Standar — Brands (origen de capital de EUA) actúa en 31 países extranjeros y ocupa el 24avo. lugar entre las 100 firmas agroalimentarias mundiales más grandes; la Quaker Oats (origen de capital de EUA) actúa en 11 países y ocupa el 39avo. lugar entre las 100 firmas agroalimentarias más grandes del mundo; la Anderson-Clayton (origen de capital de EUA) actúa en 2 países y ocupa el 62avo. lugar entre las 100 firmas agroalimentarias más grandes del mundo. En 1975, estas tres empresas tuvieron un número de asalariados en los países en que actúan que ascendió a 66,300 — (21,900; 25,500 y 19,000 respectivamente). La cifra de negocios libres de impuestos de estas tres empresas fué, para el mismo año, de 3,754,283 millones de dólares (1,647,939; 1,227,345 y — 878,999 respectivamente) (32).

Algunas características que podemos mencionar de una de estas grandes empresas, la Anderson Clayton son las siguientes:

\*Empresa norteamericana con ventas mundiales de — 874 millones de dólares en 1978, con operaciones principalmente en EUA, México y Brasil y ligada al Texas Commerce Bankshares de Houston, con recursos de 8.027 millones de dólares en el mismo año — y al First National Bank of Abilene.

Filiales en México: Anderson Clayton (61%); productos Apy-Aba (100%); Operadoras de Granjas (60%); Mercantil Altamira (60%); Nacional de Dulces (50%), el otro 50% es propiedad de Hershey Foods; y — otras filiales.

Actividades: compra-venta de algodón, despepite de algodón, flanes y gelatinas marca "pronto" y "tesoro"; salsas y moldes marcas "clasico" y "rico"; harinas preparadas, jarabes y mieles marca-

---

(32) Cfr. Garreau, "El Negocio de los Alimentos". Los datos se refieren a 1975.

"pronto", aceites comestibles, mantecas y margarinas marcas "capullo" e "inca"; alimentos para perros marca "picon" y "campeon"; alimentos balanceados marca "Api-Aba"; dulces y confituras marca "Hersheys" y "Luxus". Las ventas totales en México, en 1978 fueron de 5.592 millones de pesos (33).

A cada una de las 14 casas matrices, registradas como participantes de la producción dulcera en México, se les corresponde una filial ubicada en nuestro país (exceptuando la Warner Lambert que tiene cuatro filiales establecidas). La más antigua es la Cía. Colonial (establecida en 1936), filial de la Warner-Lambert, productora de chocolates y que en 1982 tenía 546 asalariados (Cfr. Cuadro 21).

A esta filial le siguió Chicle Adams (de la misma casa matriz, productora de chicles y que durante 1970 y 1975 en primer lugar de la producción de chicles en México); esta filial en 1982 registró 2,682 asalariados.

En 1951 se estableció en México la empresa Sanborns Hnos. filial de la Walgreen (origen de capital de EUA), productora de dulces.

En 1956 se estableció la empresa Alimentos Duval, filial de Agroaliment International (origen de capital de Luxemburgo), productora de dulces y que se ubica entre las ET que participan en la clase industrial de dulces, bombones y confituras (2082).

Durante la década de los 60s. se establecieron en México: la empresa Nacional de Dulces S.A. (filial de la Anderson Clayton) productora de dulces y que, en 1970, ocupó el 4to. lugar -

(33) Ceceña, José Luis, Excelsior 11-septiembre-1979. El subrayado es nuestro.

entre los establecimientos más grandes, en 1982 registró 546 -- asalariados; la empresa Salvavidas (filial de Beach-nut Life) -- productora de dulces; la empresa Alimentos Lawry's S.A. (filial de la empresa Lawry's Foods International), productora de dulces; la empresa Richardson Merrel (filial de la empresa Richardson Merrel Inc.), productora de dulces y que, en 1970 ocupó el segundo lugar entre las cuatro establecimientos más grandes de la producción de la clase de dulces, bombones y confituras (2082) y en 1975 el primer lugar en la misma. Esta empresa registra en México, para 1982, 1,523 asalariados, ventas nacionales por 3 mil millones de pesos y una producción de 1,906 millones de pesos; la empresa Productos Selmar (filial de la empresa Standard Brands), productora de confitados; la empresa Tutsi (filial de la empresa Tootsie Rolls Industries), productora de dulces; y la segunda empresa de Chicles Adams que durante 1970 y 1975 se mantuvo en el segundo lugar de las cuatro mayores de la clase industrial correspondiente (2083).

Durante la década de los 70s. se establecieron en México 5 filiales más de ET en la producción dulcera: la Fábrica de Chocolates la Azteca (filial de la Quaker Oats), productora de chocolate. Esta empresa registró en 1982, 1,525 asalariados, ventas nacionales con valor de 2,712 millones de pesos, ventas al extranjero con valor de 17 millones de pesos y una producción de 1,758 millones de pesos; la empresa Soldado de Chocolate S.A. -- (filial de la empresa Morier Industries), productores de dulces; la empresa Cía Dulcera Lady Baltimore (filial de la empresa Planeta), productora de dulces y chocolates y que, en 1982, registró 793 asalariados; la tercera empresa de Chicles Adams que, durante 1970 y 1975, se mantuvo entre los cuatro establecimien-

tos mayores de la clase industrial productora de chicles (2083), en el 3er. lugar; y la empresa Topp's de México (filial de la empresa Topp's Chewing Gum Inc.), productora de chicles.

Se encuentra ubicada dentro de la ID en México la empresa- Suchard Mexicana (filial de la empresa Interfood, de capital de origen Suizo), productora de dulces, aunque desconocemos el año de implantación en este país.

De acuerdo a las filiales localizadas en la ID en México: 2 pertenecen a la clase de cocoa y chocolate (2081), éstas son- La Azteca y Cía Colonial; 11 pertenecen a la clase de dulces, - bombones y confituras (2082) y 4 pertenecen a la clase de chicles (2083), de estas últimas, 3 (Chicles Adams) son filiales - de la misma casa matriz (Warner Lambert) (Cfr. Cuadro 21).

Antes de dar por concluido el análisis sobre la caracterización y desarrollo de la ID en México y abordar el de la industria refresquera, creemos que es necesario exponer un resumen - de los resultados más importantes obtenidos en este análisis, -- mismos que utilizaremos posteriormente para caracterizar la integración económica indirecta entre esta industria y la agroindustria azucarera mexicana.

1.- La ID en México se conforma por cuatro clases industriales: dulces regionales (2033), cocoa y chocolate (2081), dulces, bombones y confituras (2082) y chicles (2083). De éstas, la más importante en cuanto al valor de la producción y a la cantidad y variedad de productos elaborados es la 2082; la menos importante, siguiendo los mismos indicadores, es la - 2033.

- 2.- Los productos más importantes elaborados por la ID son: el chocolate combinado, el caramelo, los bombones, los chiclosos, el chocolate de mesa y en polvo y los chicles.
- 3.- Las materias primas utilizadas fundamentalmente por la ID son: el azúcar y el cacao y por ésto, las empresas productoras de dulces han buscado su abastecimiento continuo y seguro. Está ya establecido que una de las ventajas que encuentran las ET para ubicarse en México es la localización de materias primas básicas que pueden ser controladas o, en el caso del azúcar, que se asegure, por parte del Estado, su producción y abastecimiento hacia la rama industrial que lo requiera, tratándose en este caso de la ID. Dentro de la cadena agroindustrial la ET se ubica en el eslabón o eslabones dominantes y en los que se obtengan mayores utilidades con el menor riesgo. Así pues, en el caso de la integración (indirecta) que va desde la producción de caña para elaborar el azúcar, hasta la producción del dulce, la ET se ha ubicado en el sector en el que cuenta con las mejores condiciones para producir: el sector industrial del dulce.
- 4.- La ID en México experimenta una tendencia hacia la concentración de la producción y del capital que se expresa en la disminución del número de establecimientos y el incremento del empleo y la producción. La clase industrial más concentrada de la ID es la de chicles (2083), siguiéndole, en orden descendente, la de cocoa y chocolate (2081), la de dulces regionales (2033) y, finalmente, la de dulces, bombones y confituras (2082).
- 5.- El desarrollo de la producción de la ID en México se susten

ta, en gran medida, en la diferenciación de productos y la publicidad (exceptuando la clase 2033). Puede afirmarse también, que los productos más diferenciados y promovidos publicitariamente son los elaborados por las ET que, dentro de la IA, en general, controlan los mercados vía la mercado tecnia, más que por los conocimientos tecnológicos aplicados a la producción.

6.- En su relación con la IA en general, la ID, durante el período 1965-70, experimentó su mayor expansión llegando a ocupar el segundo lugar de crecimiento del total de la producción alimentaria.

7.- En gran medida, el desarrollo de la ID se debe al crecimiento y expansión de la clase industrial 2082, la cual representa más del 50% del valor de la producción de la ID en su conjunto.

8.- En el marco del desarrollo de la ID, la ET se ha ubicado en la producción de artículos "novedosos" (logrados por la utilización de marcas y la diferenciación de productos). En la clase de dulces regionales (2033), la ET no se ha ubicado, mientras que en las tres clases restantes componentes de esta industria, la ET participa con un mayor porcentaje en la producción de chicles (2083), siguiéndole, en orden descendiente, la de cocoa y chocolate (2081) y la de dulces, bombones y confituras (2082).

9.- En la clase de chicles (2083), puede encontrarse que de las 4 mayores empresas (que controlan el 97% de la producción y el 91% del empleo), que existían en 1975, 3 eran filiales de la misma ET, la Warner Lambert Com.; lo que deja ver el-

claro predominio y control de las ET sobre la producción - de esta clase industrial.

- 10.- En la clase de cocoa y chocolate (2081), el dominio de la ET sobre la producción no es tan claro. Se ha calculado -- que la participación de estas empresas en la producción -- esta entre el 25 y el 50%, no obstante, podemos distinguir dos grandes filiales de ET productoras de chocolates en -- México: La Azteca y Cía. Colonial; filiales de la Quaker - Oats (empresa que en 1975 ocupó el 39avo. lugar entre las- 100 primeras firmas agroalimentarias mundiales) y la War-- ner Lambert (la misma empresa poseedora de las tres filia- les de Chiclets Adams), respectivamente. Ninguna de estas - dos empresas ocupó de 1970 a 1975 un lugar entre las 4 em- presas más grandes de esta clase industrial.
- 11.- Lo mismo ocurre con la clase de dulces, bombones y confitu- ras (2082), aunque se ha detectado la participación de 11- importantes filiales de ET en su producción, dado el gran- número de empresas que conforman esta clase industrial el- grado de transnacionalización se calcula entre 25 y 50%. - De estas 11 filiales establecidas en México, una ocupó en- 1975 el primer lugar entre las cuatro más grandes empresas de esta clase (la Richardos Merrel, filial de la empresa - del mismo nombre).
- 12.- Está bien claro entonces el dominio transnacional sobre la producción de la clase industrial más dinámica de la ID en México (Chiclets), y su participación en casi la mitad de - la producción de la clase más importante, en cantidad y va- lor de la producción, de la misma industria (dulces, bombo

nes y confituras) y, en igual grado, en la clase industrial productora de chocolate. Es clara también la nula participación de las ET en la producción de la clase de dulces regionales, que es la más insignificante de la ID.

- 13.- El dominio del capital de EUA es casi total en la producción transnacional de dulces en México, ya que de las 17 filiales registradas y las 14 casas matrices, sólo dos filiales, y sus respectivas dos casas matrices, son de capital no norteamericano (una de Luxemburgo y una de Suiza). Este predominio del capital de EUA sobre la ID es reflejo del dominio que este capital ejerce sobre la IA mexicana en su conjunto. En la IA de México, se encuentran 75 casas matrices y 90 filiales; de las primeras, 66 son de capital de EUA (89%), 4 de Suiza, 2 de Inglaterra, 2 Alemanas y 1 Holandesa.
- 14.- Finalmente, hay que observar que de las 100 primeras firmas agroalimentarias mundiales, 3 tienen filiales ubicadas en la ID de México (Standar Brands, Quaker Oats y Anderson Clayton).

## 1.2 EL PROCESO DE PRODUCCION DE REFRESCOS EN MEXICO

La importancia y desarrollo de la industria refresquera -- (IR) en relación a la producción de bebidas en México puede analizarse tomando como base la clasificación del Banco de México de los productos del sector bebidas de la industria alimentaria.

Según ésta, la fabricación de refrescos (clase industrial 2141), forma parte de una serie de 6 productos (34).

Tomando como indicador el valor del PIB, podemos encontrar los siguientes resultados:

- 1.- Si comparamos las tasas de crecimiento de la producción de bebidas en su conjunto y la IR en particular, se constata que la de ésta última ha sido mayor, exceptuando el período 1970-75. La expansión de la IR en base a este dato, se ha dado fundamentalmente en la década 1960-70, en la que alcanza una tasa de crecimiento del 10.7%, contra el 7.7% que registra la producción de bebidas en su conjunto. Es en este lustro en el que, tanto la producción de bebidas como la IR registran la mayor tasa de crecimiento del PIB. En cambio, durante el período 1970-79 la IR registra una tasa de crecimiento de sólo el 5.8%, misma que registra en general la producción de bebidas. Durante el período 1970-75 la IR re-

---

(34) Banco de México, "Producto Interno Bruto y Gasto 1960-77 y 1970-79". En esta clasificación la producción de refrescos se maneja bajo el rubro de "aguas gaseosas y aguas purificadas" y se incluye en el sector bebidas de la industria alimentaria, junto a la producción de bebidas alcohólicas (a base de ágaves, aguardientes de caña, vinos, pulque y cerveza). Según este documento, a precios constantes de 1960, la producción de bebidas ha registrado un crecimiento de casi 2 mil millones de pesos en 1960 a casi 6 mil millones de pesos en 1979. Aunque este crecimiento no ha sido constante ya que durante 1971-76 el valor del PIB de esta producción sufrió 2 descensos de 300 millones de pesos aproximadamente (en 1971 y 1976 precisamente). Por su parte, la IR ha registrado un crecimiento considerable al pasar el valor del PIB de su producción de casi 600 millones de pesos en 1960 a 2,500 millones de pesos en 1979 (a precios constantes de 1960). Al igual que la producción de bebidas, la IR sufrió en 1971 y 1976 dos descensos en su producción de 200 millones de pesos y otro en 1974 de 37 millones de pesos (Cfr. Cuadro 10).

gistra su menor tasa de crecimiento (4%) y es además el único período en que ésta es menor a la tasa media de crecimiento del PIB de la producción de bebidas en su conjunto, que fué del 4.8% (Cfr. Cuadro 11).

2.- La participación porcentual del PIB de la IR en el PIB de la producción de bebidas es muy significativa y durante el período del que se dispone de datos (1960-1979, ha fluctuado entre el 32.9 y el 42%. Durante la década 1960-70 esta participación sufrió un aumento constante, llegando, en este último año, a significar el 42% del PIB de la producción de bebidas en su conjunto; pero a partir de 1971 ésta empezó a disminuir hasta llegar a 36.4% en 1974. En 1975 se dá un ligero aumento (40.4%), una nueva disminución en 1976 (37.2%) y, finalmente, una nueva recuperación a partir de 1977 - (37.9%) hasta 1979, año en que vuelve a alcanzar, la IR, la máxima participación porcentual en el PIB de la producción de bebidas en México (42%). Según los datos anteriores, la participación porcentual del PIB de la IR en el PIB de la producción de bebidas siguió una línea ascendente durante la década 1960-70, pero a partir de este último año esta participación ha sido muy inconstante. No obstante la IR es la principal productora, del sector bebidas en México (Cfr. Cuadro 10).

3.- Según la tasa media del crecimiento anual del PIB de los diferentes productos del sector bebidas, durante el período 1965-70, y en su conjunto durante la década 1960-70, la producción de refrescos ocupó el primer lugar en expansión (Cfr. Cuadro 11). Durante los períodos 1960-65, 1975-78, y en su conjunto durante la década 1970-79, la IR ocupó el se

gundo lugar en expansión dentro del sector bebidas; en estos períodos fué superada por: la producción de bebidas alcohólicas a base de ágaves (en 1960-65), la producción de vinos (en 1975-78 y la producción de cerveza (en 1970-79).- La IR experimentó su menor expansión durante el lustro 1970-75 en el que ocupó el 4to. lugar de expansión, superando tan sólo a la producción de agurdientes de caña (5to.) y pulque (6to.); durante este período la producción que registró el mayor crecimiento, dentro del sector bebidas, fué la de vinos (registrando una tasa de crecimiento anual del PIB del 14.1%), siguiéndole, en orden descendente, la producción de bebidas alcohólicas a base de ágaves (10%) y la de cerveza (7.4%).

4.- El índice del valor del PIB de la IR, a precios constantes de 1960, ha aumentado en términos generales durante el período del que se dispone de datos, hasta llegar al 434.2 en 1979, y ha tendido a superar al índice registrado por el sector de bebidas en su conjunto. Aún en los años en los que el índice del valor del PIB de la IR ha registrado descensos respecto a años anteriores (1971, 1974 y 1976), éste sigue siendo superior al del sector de bebidas en su conjunto, a pesar de que éste ha registrado menor número de descensos en el transcurso del período 1960-79. La mayor diferencia entre los índices del valor del PIB del sector bebidas y de la IR se observa en 1979, año en el cual el índice del primero es de 339.6 contra el de la segunda que es de 434.2 (Cfr. Cuadro 12).

5.- Hasta aquí, podemos concluir que el valor del PIB de la IR es el más significativo dentro del sector bebidas de la IA-

en México; que el mayor crecimiento de la IR se registró durante el período 1965-70, y que a partir de este último año ha tenido problemas para mantener un ritmo constante de crecimiento.

Una vez expuesta la ubicación e importancia de la IR al interior del sector bebidas en México, podemos dar paso al análisis de la caracterización y desarrollo de esta industria.

La IR en México ha operado desde principios del actual siglo y ha sido objeto de un extraordinario crecimiento al que se han incorporado importantes conocimientos tecnológicos. El gran crecimiento de esta industria se verifica en estrecha relación con el de otras, tales como la del vidrio, la de jarabes y concentrados, la del plástico, etc., pero, fundamentalmente con la agroindustria azucarera mexicana, objeto de nuestro estudio (35).

México ocupa el segundo lugar mundial en cuanto al consumo de refrescos y el primero en América Latina. El dato que el Instituto Nacional de la Nutrición tiene sobre el consumo de refrescos es de una botella mediana (355 ml.) por persona al día (36). Esto convierte al refresco en un alimento casi "indispensable" en la mayoría de las mesas mexicanas, llegando en muchos casos a desplazar alimentos nutritivos (el refresco no provee nada en materia de alimentación y sí en efectos secundarios). Los motivos para consumir refrescos son varios y van desde la

(35) "En 1978 la industria del vidrio vendió a la refresquera 12 millones de botellas, con un costo de 21 millones de pesos. Paralelamente la industria del plástico fabrica 4 mil millones de cajas para refrescos al año, las cuales tienen un costo de 8 millones de pesos. Por su parte la industria automotriz surte de vehículos, accesorios y refacciones a las embotelladoras, que hasta 1981 poseían una flota de 30 mil unidades...el 30% (de la producción de azúcar) se destinó a la industria refresquera". Salinas y Glez., "Refrescos: un Consumo que nos ahoga", p.8.

(36) Cfr. Salinas y Glez., "Refrescos...", Op.Cit.

necesidad elemental de tomar una bebida, el sabor, la accesibilidad o simplemente la respuesta a la influencia publicitaria.

El control transnacional sobre la producción refresquera — en México es inminente, dominando claramente dos marcas de EUA: Coca Cola y Pepsi Cola. Pero el control transnacional sobre esta industria no se ejerce mediante la inversión del capital extranjero en las plantas embotelladoras, sino a través del uso de marcas comerciales. De esta manera, la empresa embotelladora firma

"un contrato de administración con la empresa transnacional mediante el cual se compromete a pagar al 'administrador' un porcentaje de sus ventas por el uso de la marca y de la fórmula, que se desconoce. Por ejemplo es conocida la 'leyenda' de que la 'Coca Cola' fué inventada a fines del siglo pasado — por un cierto doctor W. Pamberton, un boticario de Alabama, Georgia, que la envasaba en vasos con etiquetas y la vendía ya con su nombre premonitorio— para curar dolores... la leyenda —escribe García — Márquez— dice que sólo dos personas en el mundo conocen la fórmula secreta, y nunca viajan juntas en el mismo avión" (37).

El objetivo del presente apartado es el de describir la — conformación de la industria refresquera en México y demostrar los nexos que existen entre ésta y el capital transnacional, a fin de, posteriormente, relacionarlos con la agroindustria azucarera mexicana.

#### A. Características del Desarrollo de la Industria Refresquera — en México.

---

(37) Ibid. p.5.

Según el Catálogo Mexicano de Actividades, la IR forma parte del grupo 21 (bebidas) de la IA y queda comprendida en la — clase industrial:

2141 Elaboración de refrescos, aguas gaseosas y purificadas (38).

En esta clase industrial se agrupan las empresas embotelladoras de refrescos que operan en México (IR en este trabajo).

En 1975, el valor de la producción (39) de la IR fué de — 3,698 millones de pesos. Si analizamos los tipos de productos e laborados por esta industria observamos una diferente participación en la conformación de este valor (Cfr. Cuadro 22). El refresco de cola es el principal producto elaborado por la IR y — representa el 52.5% en la conformación del valor total de la — producción de esta industria; le siguen, en orden descendente— los refrescos de sabores (25.2%), los refrescos de frutas (17.2 %) y las aguas minerales y purificadas (3.3%).

Las principales materias primas consumidas por la IR (Cfr. Cuadro 23) son: los concentrados y jarabes y el azúcar. Los primeros representan el 48.2% del valor total de materias primas — consumidas, mientras que el azúcar representa el 42.6% de este — valor. Otras materias primas de menor importancia en la conformación de este valor pero, a su vez, fundamentales en la producción son: el gas carbónico (2.2%), diversos ácidos (1%), jugos — de frutas (0.5%) y productos químicos (0.4%).

La IR en México experimenta una tendencia hacia la concentración de la producción, que se expresa en la disminución del — número de establecimientos por un lado, y, por el otro, en el —

(38) La clasificación es del IX Censo Industrial 1970 (SPP, México, 1975).

(39) X Censo Industrial 1975 (SPP, México, 1979).

incremento del empleo y la producción (Cfr. Cuadros 24 y 25). - El número de empresas embotelladoras disminuyó de 481 que existían en 1965 a 478 en 1970 y a 389 en 1975, lo que significó un decremento del 19.1% en la década mencionada. Paralelamente a ese proceso, el personal ocupado en esta industria registró un incremento del 48.2%, al pasar de 31,824 personas ocupadas en 1965, a 45,447 en 1970 y a 47,151 en 1975; asimismo la producción bruta de esta industria aumentó de 4,797 millones de pesos en 1970 a 9,418 en 1975 (a precios corrientes); ésto es, un incremento del 96.3% en la década mencionada.

En cuanto al capital invertido en esta industria (Cfr. Cuadros 24 y 25), se advierte un aumento durante la década 1965-75 del 193.3%, lo que permite establecer una tendencia de la IR hacia la concentración del capital si de le relaciona con la -- disminución del número de establecimientos durante el mismo período. Aunque es necesario mencionar que el aumento registrado en el capital invertido fué mayor en el primer lustro, 1965-70 (83.6%) y sufrió una gran disminución durante el siguiente, -- 1970-75, alcanzando unicamente un incremento del 25.5% (40).

Del total del valor bruto de la producción de la IR en -- 1970, un porcentaje mínimo (0.5%) se constituye por ventas intermedias (Cfr. Cuadro 26). A este respecto existen datos sobre empresas embotelladoras de refrescos que además realizan ventas de materiales para la producción y/o envase de los mismos (corcholatas, tapones, sustancias químicas, etc.). Tal es el caso de la embotelladora Orange Crush S.A., que además de embotellar refrescos es productora de ácido tartárico (obtenido de ciertos

(40) Los porcentajes referidos al capital invertido en la IR -- fueron calculados a precios corrientes de 1965 a 1975.

frutos), y el de la empresa Artículos Mundet para Embotellados S.A. que, además de producir refrescos de frutas, fabrica - corcholatas y tapones de corcho que vende a otras embotelladoras.

Asimismo existen empresas embotelladoras de refrescos que se encargan, también, de maquilar productos para otras grandes-empresas. Como la empresa embotelladora Delaware Punch y Gran - Mr. Q S.A., que maquila para otras empresas embotelladoras de - Coca Cola, y la empresa Jugos del Valle S.A. que maquila a Gerber Productos (41).

Aunque el porcentaje de estas empresas dedicadas (además - de a producir y/o embotellar refrescos), a la fabricación de -- productos destinados a ventas intermedias (hacia otras empresas, ya sean embotelladoras de refrescos o no), es mínimo, es importante aquí dejar sentada su existencia como tendencia hacia la diversificación de la empresa en busca de ejercer mayor control sobre el mercado (de productos finales e intermedios).

En cuanto al valor bruto de la producción restante de la - IR (99.5%), éste se dirige fundamentalmente hacia el consumo -- privado nacional, manteniendo en la empresa un mínimo de exis- tencias, 1.1% (Cfr. Cuadro 26). Las exportaciones no significan un incentivo para las empresas embotelladoras en México, en - - gran parte, porque el consumo nacional es más que suficiente pa - ra absorber la producción total. A este respecto conviene recor - dar que México ocupa el primer lugar entre los países latinoame - ricanos en el consumo de refrescos y el segundo lugar mundial - (42).

(41) Cfr. CANACINTRA "Diagnóstico..." y Bolsa Mexicana de Valo - res, "Anuario Bursátil 1982".

(42) "El ascenso del consumo (de refrescos en México) es impre-

En la industria embotelladora de refrescos reviste poca importancia la innovación tecnológica y la modernización de la maquinaria (la adquisición de capital fijo). Esto reafirma la hipótesis manejada en general para la industria alimentaria, de que su desarrollo se basa fundamentalmente en la mercadotecnia, que incluye el manejo de marcas y la publicidad (Cfr. Cuadro -- 26).

Del valor agregado bruto de la IR, el 50% se dirige a las remuneraciones de asalariados, el 39% representa el superávit bruto de explotación y el 11% restante se dirige al pago de impuestos indirectos (Cfr. Cuadro 26). Finalmente, en general los insumos consumidos por la IR en México, se compran en el país, representando el 98.9% del total. Esto incluye necesariamente a las dos materias primas fundamentales de esta industria: el azúcar y los concentrados y jarabes. En cuanto a la primera, ya se han analizado las condiciones de su producción; en cuanto a los segundos, si bien es cierto que su consumo es nacional, su producción se encuentra controlada, en su mayoría por ET.

## B. Producción de Concentrados y Jarabes.

Al llegar a este punto es importante hacer un alto para describir la configuración y desarrollo del sector industrial productor de concentrados y jarabes en México ya que, al ser una de las materias primas más importantes que consume la IR, resionante... la producción de 1982 es superior aproximadamente en un 50% a la de 1978 (15 mil millones de botellas) y en más de 100% a la de 1976, año en que se bebieron 11 mil millones de botellas". Salinas y Glez., "Refrescos...", Op. Cit. p.4.

presenta un agente importante de mediación de la transnacionalización de esta última. Mucho más si consideramos, además, que el sector industrial productor de concentrados y jarabes puede ser un mecanismo para que la ET ejerza su dominio sobre las empresas embotelladoras de refrescos en México.

Por otro lado, en cuanto a la integración económica indirecta de la IR con la agroindustria azucarera mexicana, podemos afirmar que ésta se consolida aún más ya que el sector industrial productor de concentrados y jarabes requiere de consumir azúcar como una de sus principales materias primas.

Según el Catálogo Mexicano de Actividades, la fabricación de concentrados y jarabes forma parte del grupo 20 (alimentos) de la IA y queda comprendida en la clase industrial:

#### 2085 Fabricación de Concentrados y Jarabes (43).

Los concentrados y jarabes son aditivos especiales, generalizados, actualmente, en la industrialización de productos alimenticios con el objetivo fundamental de dar sabor y color, pero, además, para:

- enriquecer su valor nutritivo,
- conservarlos en buen estado o mejorar algunas cualidades físicas, y
- adulterarlos por motivos técnicos o económicos (44).

Los refrescos son un producto que requiere de gran cantidad de concentrados y jarabes, tanto así, que éstos son la base de sus diferentes cualidades (la diferencia entre un refresco y

(43) La clasificación corresponde al IX Censo Industrial 1970 - (SPP, México, 1975).

(44) Cfr. Rev. del Consumidor, no. 9, pp.388-389.

otro está dada por la coloración y sabor que le imprime el concentrado y/o el jarabe base que lo constituya), y representan una materia prima fundamental.

El crecimiento de la producción de concentrados y jarabes en México, de 1970 a 1975 (Cfr. Cuadro 27) es reflejado por los siguientes datos: el número de establecimientos registró un incremento promedio anual del 2.8%; el personal ocupado aumentó en un 72% (de 1,642 a 2,825); los pagos al personal sufrieron un aumento importante del 233.6%, pasando de 19 a 164 millones de pesos, a precios corrientes; la producción bruta se duplicó de 959 a 2,197 millones de pesos, a precios corrientes; aunque la inversión fija bruta refleja poco incremento (36%); finalmente, el valor agregado de esta producción registró un incremento del 101%, presentando una tendencia hacia el aumento de la proporción dirigida al factor trabajo (del 10.9 al 18%) y, consecuentemente, hacia la disminución de la proporción dirigida al factor capital (de 89.1 a 82%). Según estos datos, el crecimiento de la producción de concentrados y jarabes en México, de 1970 a 1975, se manifiesta en el incremento de la producción en base al aumento del número de establecimientos y, fundamentalmente, del empleo, más que al aumento de la inversión. Y es que esta es una producción que no requiere de grandes inversiones en maquinaria, sino de una constante investigación y aplicación de conocimientos en el desarrollo de nuevos compuestos y fórmulas.

La producción de concentrados y jarabes requiere de una gran variedad de materias primas (utilizadas en mínimas cantidades), que en 1975 alcanzaron un valor de 101 millones de pesos—

(Cfr. Cuadro 28); Entre las más importantes de estas materias primas, se encuentra el azúcar, ocupando el 5to. lugar, con el 5% en el valor total del consumo de materias primas para la elaboración de concentrados y jarabes. En 1975 esta producción requirió de 15,503 toneladas de azúcar.

Antes del azúcar, las principales materias primas utilizadas en la producción de concentrados y jarabes son: el glutamato (7% del valor total de materias primas consumidas), los colorantes (8%), las frutas (10%) y los aceites (16%); después del azúcar: los extractos (4%), la grasa vegetal (3,5%), gallina, - productos químicos y gernetina (3% cada uno), ácidos, pulpa de pollo, glucosa, jugos de frutas, jitomate y sal (2% cada uno), - concentrados de frutas y cocaína (1% cada uno), arroz y avena, - huevo y acidulantes (0.5% cada uno); y muchas más.

De esta forma, la IR, además de realizar un consumo directo de azúcar en la elaboración de los refrescos, efectúa un consumo indirecto, de la misma, a través de los concentrados y jarabes que requiere. Considerando esto, podemos abordar el análisis del grado de transnacionalización de la IR en México.

### C. Participación de las Empresas Transnacionales en la Industria Refresquera en México.

El control transnacional sobre la IR en México se dá a través de los contratos de administración; mediante éstos, la empresa embotelladora en México se constituye en usuaria de la marca comercial pagando un porcentaje determinado de sus ventas a una "Compañía de Servicios", filial o subsidiaria de la casa-

matriz (45), es decir, de la dueña de la marca. Esta compañía - presta servicios de administración que incluyen, en este caso, - el suministro de concentrados y jarabes.

Analizando el grado de concentración de la IR en México -- (clase industrial 2141), se observa que tanto en la producción- como en el empleo éste es muy bajo (Cfr. Cuadro 29). Los 4 esta- blecimientos mayores de esta industria participan con tan sólo- el 11.7% de la producción y con el 10.4% del empleo total. Esto es así, porque un amplio número de empresas embotelladoras de - refrescos tienen contratado el uso de la misma marca. En cambio, el grado de concentración de la producción de concentrados y ja- rabes en México es muy diferente; los cuatro mayores estableci- mientos de la clase industrial 2085 producen el 74.6% del total y emplean el 29.9% del personal de esta producción.

Si relacionamos el grado de concentración con la participa- ción de las ET en la producción de concentrados y jarabes y de- refrescos (Cfr. Cuadro 30), tenemos que: la clase industrial -- que presenta mayor grado de concentración (de concentrados y ja- rabes, 2085), presenta también el mayor porcentaje de participa- ción de ET en su producción (75%). Por el contrario, la IR pre- senta una participación de ET en su producción menor al 25%. Es- to implica, necesariamente, que el control transnacional sobre- la IR se efectúa a través de la producción de concentrados y ja- rabes y del uso de patentes y marcas.

En base a la investigación realizada, se localizaron 24 fi- liales de ET ubicadas en México en la producción de concentra- dos y jarabes (Cfr. Cuadro 31). De éstas, 19 tienen su origen -

(45) Cfr. Remírez de la O., "De la Improvisación...", Op.Cit. - pp.144-145.

de capital en EUA, 2 en Suiza ( Ciba-Geigy and Co. y Clements-  
WW), una en Alemania (Dragoco GMEH), una en Canadá (Bayer Fo-  
reing Investment Ltd.) y una, que desconocemos el origen de su  
capital (Pelton International Inc.).

Entre estas ET productoras de concentrados y jarabes se en-  
cuentran las 4 principales productoras de refrescos en el mundo:

- a) Coca Cola, de capital de EUA, que en 1978 obtuvo el primer -  
lugar de ventas de refrescos en el mercado mundial, absorvien-  
do el 26.3% de éste (aunque un año antes había alcanzado el-  
26.6%).
- b) Pepsico Inc., de capital de EUA, que en 1978 obtuvo el segun-  
do lugar de ventas de refrescos en el mercado mundial, absor-  
viendo el 17.6% de éste.
- c) Seven Up International Ltd., de capital de EUA, que en 1978-  
obtuvo el tercer lugar de ventas de refrescos en el mercado-  
mundial, absorviendo el 5.9% de éste.
- d) Clements WW, (productora de Dr. Pepper), de capital Suizo,--  
que en 1978 obtuvo el cuarto lugar de ventas de refrescos en  
el mercado mundial, absorviendo el 5.4% de éste.

En total, estas 4 ET absorvieron el 55.2% del mercado mun-  
dial de refrescos en 1978 (46).

De las ET ubicadas en la producción de concentrados y jara-  
bes en México, 3 de ellas ocupan un lugar importante entre las-  
100 firmas agroalimentarias mundiales en 1980:

- Coca Cola ocupa el 12avo. lugar, con filiales establecidas en  
(46) Rev. del Consumidor no.33. p.8.

14 países, dando ocupación a 31,755 asalariados y obteniendo una cifra de negocios libre de impuestos de 2,522,150 millones de dólares.

- Pepsico Inc., ocupó el 16avo. lugar, con filiales establecidas en 20 países, dando ocupación a 49,000 asalariados y obteniendo una cifra de negocios libre de impuestos de 2,080,759 millones de dólares.
- The Quaker Oats Co., con origen de su capital en EUA, ocupó el 39avo. lugar, con filiales establecidas en 11 países, dando ocupación a 25,400 asalariados y obteniendo una cifra de negocios libre de impuestos de 1,227,345 millones de dólares (47).

De las ET que tienen filiales establecidas en México dedicadas a la producción de concentrados y jarabes para la elaboración de refrescos (Cfr. Cuadro 31) las principales son:

Ocupando nuevamente el primer lugar está Coca Cola, que — hasta 1975 tenía dos filiales establecidas en México (ambas bajo el nombre de Coca Cola Exnort. Corp.) establecidas en 1944 y 1974. En 1970 y 1975 una de estas filiales ocupó el primer lugar entre los cuatro establecimientos más grandes productores de concentrados y jarabes en México.

El segundo lugar lo ocupó Pepsico Inc., que hasta 1975 tenía 2 filiales establecidas en México (ambas bajo el nombre de Pepsicola de México S.A.), establecidas en 1949 y 1961. En 1970 estas dos filiales obtuvieron el 2do. y 3ro. lugar respectivamente, entre los cuatro establecimientos mayores productores de concentrados y jarabes en México. En 1975 sólo una de éstas ob-

(47) Esta última se ubica también en la producción de dulces. - Cfr. punto 1.1-C. de este trabajo.

tuvo el 4to. lugar entre éstos.

En tercer lugar está Seven Up International Ltd., que hasta 1975 tenía una filial establecida en México, la empresa Seven Up Mexicana S.A. de C.V., establecida en 1962. Y, en cuarto lugar a Clements WW que, hasta 1975 tenía una filial establecida en México, la empresa Dr. Pepper de México S.A.

Las principales marcas de refrescos que operan en México son Coca Cola y Pepsi Cola y, en este país, se consume la 6ta. parte de la producción mundial de la primera y la 4ta. parte de la producción mundial de la segunda (48).

En 1976 el 60% de la producción de refrescos, y del mercado, en México estaba controlado por dos marcas Coca Cola (productora de los refrescos de Coca Cola y Fanta) y Pepsicola (que produce los refrescos de Pepsicola y Mirinda). Después de estas dos marcas extranjeras, el 30% de la producción, y del mercado, era controlado por otras 5 marcas extranjeras: Orange Crush, Seven Up, Delaware Punch, Canada Dry y Squirt. El 10% restante, se lo dividen cerca de 200 empresas mexicanas productoras de refrescos (49), las más importantes de éstas son: Jugos Naturales S.A., Jugos del Valle S.A., Jugos Concentrados S.A. de C.V., Jugos Veracruzanos S.A de C.V., Jugos de Frutas Mundet, Jumex, Límon Holsheirment, Mexicana de Jugos y Sabores, Nacional de Jugos de Naranja S.A. y Pascual Boing S.A. (50).

El control de las ET sobre la producción de refrescos en México, tiene una base fundamental en el uso de la publicidad.

(48) Rev. del Consumidor no. 84, p.6.

(49) Rev. Tiempo, 7-febrero-1977, pp.20 y 21.

(50) Esta última operó hasta principios de 1982, cuando se inicia un proceso de lucha por parte de los trabajadores que desemboca en noviembre de 1984, con la conformación de una cooperativa de producción por parte de los mismos.

A este respecto, en julio de 1981 Coca Cola gastó en publicidad 4,386,000 pesos, lo que representó el 27.6% del gasto total publicitario de refrescos en México, y Pepsicola gastó 5,090,000 pesos, lo que representó el 32.1% del gasto publicitario total de refrescos embotellados para ese mes. El resto de las marcas invirtió tan sólo 2,382,000 pesos, es decir el 15.3% (51).

De las 10 principales empresas embotelladoras de refrescos en México, registradas hasta 1982 en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Cfr. Cuadro 32), la mayor producción y las ventas más importantes las realizó Industrial Embotelladora de México S.A. de C.V., embotelladora de Coca Cola; el segundo lugar lo obtuvo Artículos Mundet para Embotelladores S.A., empresa mexicana constituida en 1904, productora de refrescos de frutas de marca mexicana y de artículos para embotalladoras (corcholatas y tapones); el tercer lugar en ventas y el segundo en producción fué de la Embotelladora Tlalnepantla, establecida en 1967 y productora de jarabes Post Mix, además de embotellar refrescos de cola (no especifica marca); el cuarto lugar en ventas y tercero en producción fué Embotelladora de Refrescos Mexicanos, dedicada a envasar pepsicola; el quinto lugar en ventas es de la Embotelladora Mexicana S.A. de C.V., productora de refrescos Jarrito, Doral y Sidral y que opera en México desde 1945.

Según esto de las 5 embotelladoras más grandes registradas en México, una, la más importante, envasa Coca Cola; una envasa Pepsicola; otra más envasa refresco de cola (no especifica marca); y sólo dos producen refrescos de marcas nacionales, aunque, una de estas últimas se dedica también a la producción de artí-

---

(51) Rev. del Consumidor no.84, p.6.

culos para otras embotelladoras.

De las 5 empresas restantes, dos embotellan Coca Cola (Impulsora de Refrescos S.A. de C.V. y Delaware Punch Y Gran Mr. Q S.A.); una más, la Embotelladora del Sol opera como productora de concentrados y embotelladora de refrescos varios (no específica); otra, envasa la marca extranjera Orange Crush, además de ser productora de ácido tartárico (utilizado en la producción de refrescos); y, finalmente, una empresa mexicana "Derivados de Frutas S.A., productora de refrescos Chaparrita, Sangría Señorial y Trebol.

No obstante la participación de embotelladoras de marcas mexicanas, ésta disminuye considerablemente si se suman la participación de todas las empresas embotelladoras de marcas extranjeras, fundamentalmente de Coca Cola y Pepsico (52).

Resumiendo los resultados obtenidos de este análisis de la IR, tenemos que:

1.- La IR en México se conforma por dos clases industriales relacionadas entre sí: la de embotelladoras de refrescos ( -- 2141) y la de concentrados y jarabes (2085); la decisión de incluir esta última clase en la IR se sustenta en los nexos que existen entre ambas producciones. Ya que el embotellado de refrescos depende de los concentrados y jarabes específicos que proporcionan las cualidades distintivas a éstos (color, sabor, conservación, etc.).

(52) El Grupo Continental S.A., registrado en la Bolsa Mexicana de Valores como controlador de empresas embotelladoras de Coca Cola, cuenta con un capital social de 375 millones de pesos y realizó ventas, en 1982, por más de 4 millones de pesos. Estos datos reflejan de alguna forma la importancia del control transnacional sobre las empresas embotelladoras de refrescos en México. Bolsa Mexicana de Valores, Anuario Bursátil 1982.

- 2.- Los productos más importantes elaborados por la IR en México son: el refresco de cola (que representa más de la mitad del valor generado en ésta), los refrescos de sabores, los refrescos de frutas y las aguas minerales y purificadas.
- 3.- Las principales materias primas utilizadas por la IR en México son: los concentrados y jarabes y el azúcar; y por esto, el suministro seguro y continuo de éstas es imprescindible para la producción. Al igual que en la ID, en la IR las ET se han ubicado en el eslabón dominante de la cadena de integración que va desde la producción de caña para la elaboración del azúcar hasta la producción de refrescos, en este caso, en el sector industrial de concentrados y jarabes.
- 4.- La IR en México (clase 2141) experimenta una tendencia hacia la concentración de la producción que se expresa, en la disminución del número de establecimientos y el incremento del empleo y la producción. En la clase industrial 2085 (de concentrados y jarabes el grado de concentración se expresa en que casi el 75% de la producción está en manos de los 4-establecimientos mayores, aunque en números absolutos, el número de establecimientos que conforman esta clase haya sufrido un ligero aumento (de 1970 a 1975). En cuanto al capital invertido en la producción refresquera en México, se advierte un gran aumento en la clase 2141 (fundamentalmente de 1965-70; a diferencia de esto, en la clase 2085 el aumento de la inversión fija bruta refleja un mínimo incremento.
- 5.- El desarrollo de la producción de la IR se sustenta, en gran medida, en la diferenciación de productos y la publicidad.- En este campo las ET son los agentes más importantes, entre

Coca Cola y Pepsico, se aportan el 60% de los gastos publicitarios de esta industria en México.

- 6.- En relación a la producción de bebidas en general, podemos afirmar que la tasa de crecimiento de la IR ha sido mayor y que, además, esta es la industria más importante de las que conforman esta producción. El mayor crecimiento de la IR en México se registró, durante el período 1965-70 aunque, a partir de este año ha tenido problemas para mantener un ritmo constante de crecimiento.
- 7.- En el marco de desarrollo de la IR, la ET se ha ubicado en la producción de concentrados y jarabes que presenta un grado de transnacionalización superior al 75%; por otra parte, el embotellado de refrescos ha quedado en manos de empresas nacionales presentando un grado de transnacionalización inferior al 25%. De esta forma el control transnacional sobre las empresas embotelladoras de refrescos se dá a través del suministro de concentrados y jarabes y, sobre todo, de la transferencia de la marca comercial extranjera.
- 8.- En la clase de concentrados y jarabes (2085) puede encontrarse que, entre las principales ET que participan en esta producción se encuentran las cuatro principales productoras de refrescos en el mundo: Coca Cola, Pepsico Inc., Seven Up International Ltd. y Clements WW. Estas 4 ET absorbieron en 1978 el 55.2% del mercado mundial de refrescos; además, las tres primeras son de origen norteamericano y la cuarta, suiza.
- 9.- Estas 4 ET tienen filiales establecidas en México dentro de la producción de concentrados y jarabes: Coca Cola tiene 2-

filiales establecidas manteniendo, con una de éstas, el primer lugar entre los cuatro establecimientos mayores de la producción de concentrados y jarabes de 1970-75; Pepsico Inc., tiene establecidas 2 filiales obteniendo, con éstas, en 1970 el segundo y tercer lugar entre los cuatro establecimientos mayores y, con una de ellas, el cuarto lugar en 1975; hasta 1975, por su parte, Seven Up Mexicana S.A.-de C.V. y Clements WW tenían una filial cada una establecida en México.

- 10.- La marca Coca Cola (que produce los refrescos Coca Cola y Fanta) y la Pepsicola (que produce los refrescos Pepsicola y Mirinda) controlan el 60% de la producción de refrescos en México; otras 5 marcas extranjeras controlan el 30% (Orange Crush, Seven Up, Delaware Punch, Canada Dry, Squirt) y, el 10% restante queda en manos de las empresas que embotellan refrescos bajo marcas nacionales. De acuerdo a esto, se puede afirmar que la transnacionalización en la IR de México se dá a través del uso de las marcas y patentes.
- 11.- No obstante la participación de empresas embotelladoras de refrescos bajo marcas nacionales, ésta es mínima si consideramos el gran número de empresas embotelladoras que tienen el uso de una marca extranjera contratado (fundamentalmente Coca Cola y Pepsicola).
- 12.- El dominio del capital norteamericano es casi total en la producción transnacional de refrescos en México; ya que, de las ET productoras de concentrados y jarabes para la elaboración de refrescos, sólo una tiene origen de capital suizo (Clements WW), las demás tienen origen de su capital en EUA. Al igual que en la ID este dominio del capital nor

teamericano es reflejo del dominio que este capital ejerce sobre la IA de México en su conjunto.

13.- Finalmente, hay que observar que de las 100 primeras firmas agroalimentarias mundiales, 2 de ellas controlan la producción refresquera en México: la Coca Cola ocupa el 12avo. lugar entre estas firmas y la Pepsico Inc. el 16avo.

Con lo expuesto hasta esta parte del trabajo, estamos en condiciones de abordar el análisis de la integración económica-indirecta que se verifica entre la agroindustria azucarera mexicana y las dos principales industrias consumidoras de azúcar en México: la dulcera y la refresquera; ambas con características diferentes que imprimen, a su vez, diferentes comportamientos en el establecimiento de nexos con dicha agroindustria y que, por lo tanto, revisten rasgos distintivos en su integración. Rasgos que, sin embargo, no contradicen esta integración.

## 2. LA INTEGRACION DE LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA MEXICANA A LAS INDUSTRIAS DULCERA Y REFRESQUERA EN MEXICO

Ubicándonos en la modalidad de acumulación capitalista en escala mundial caracterizada por la transnacionalización del proceso productivo y, dentro de ésta, <sup>de</sup> ~~el~~ la formación económico social mexicana y en las relaciones entre el capital extranjero y la agroindustria mexicana, se puede afirmar que las ET presentan formas de control y de dominio, que van desde la integración vertical total, hasta el manejo indirecto ejercido mediante el control de ciertas etapas claves dentro del proceso de --

producción.

En el caso del azúcar, el proceso de producción no termina con su elaboración agroindustrial, sino que es un proceso "triple", por llamarlo de alguna forma, ya que comprende: caña, azúcar y producto industrializado. La producción del azúcar es una fase intermedia entre la producción agrícola y la producción industrial: el azúcar es un producto que, a pesar de estar industrializado, no concluye la cadena agroindustrial, al menos no en todos los casos (cuando no se dedica al consumo doméstico), sino que la continúa.

Está establecida ya claramente en este trabajo la integración directa entre la producción de caña y su posterior transformación en azúcar, dentro del ingenio; también se han establecido los mecanismos de esta integración. Corresponde ahora establecer los nexos, orgánicos y no, existentes entre la agroindustria azucarera mexicana y la producción industrial dulcera y refresquera en México, durante el período de nuestro estudio (1965-1982).

La producción azucarera en México no escapa a la lógica del capitalismo, ni es un "residuo" de fases capitalistas anteriores. El capitalismo en su proceso de desarrollo transforma los procesos productivos, pero no sólo eso, sino que adecúa éstos cuando es necesario utilizar ciertas condiciones, de acuerdo a su lógica de operación: la obtención de la máxima ganancia.

En la fase actual del capitalismo, caracterizada por la transnacionalización del proceso productivo, agroindustrial, vía la IED y su agente, la ET, la agroindustria azucarera mexicana responde o actúa de una manera específica que es acorde --

con este proceso aunque revista características propias distintivas. Y ésto no implica que esta agroindustria responda exclusiva y mecánicamente a las necesidades e intereses de la ET, su respuesta es resultado de un proceso de negociación entre los actores nacionales que la representan y estos intereses transnacionales; por tanto, tiene la potencialidad de adecuarlos, a su vez, a las condiciones de su operación.

Dentro de esta larga cadena agroindustrial de integración- (directa-indirecta), la ET se ha venido a ubicar, como ya se señaló antes, en el eslabón más dinámico de la producción, asegurando y controlando, indirectamente, el desarrollo continuo de toda la cadena agroindustrial.

No tratamos de establecer ahora, en este punto, la actuación del Estado mexicano en esta integración indirecta (dado que ese es objetivo del siguiente capítulo), sino de exponer la forma más inmediata en que se percibe esta integración: mediante los flujos de azúcar hacia las industrias productoras de dulces y refrescos en México, industrias que, como ya se afirmó, están dominadas por ET.

El objetivo del presente apartado es, de acuerdo a lo anterior, establecer la dirección de los flujos de azúcar hacia el consumo industrial por parte de las empresas productoras de dulces y refrescos. Es necesario mencionar que hablamos de una integración económica indirecta puesto que nos abocamos al análisis de estos flujos de azúcar en base a tres indicadores económicos: evolución del consumo industrial de azúcar por ramas (en términos absolutos), tasa de crecimiento anual por períodos de éste y, participación porcentual por ramas industriales en el mismo. Un aspecto más amplio de esta integración indirecta -

se analiza en el capítulo siguiente, no sólo en base a ciertos- indicadores económicos, sino, fundamentalmente, mediante el análisis de la Política Económica que, sobre la integración caña--azúcar-producto industrial (dulce o refresco), se ha desarrollado en México.

## 2.1 INTEGRACION ECONOMICA INDIRECTA: AZUCAR-DULCE

En términos absolutos, el consumo de azúcar por parte de -- la ID en México ha aumentado constantemente de 1966 a 1982 (Cfr. Cuadro 33 y Cuadro 52 del Anexo I), pasando de 70 mil a 244 mil toneladas en este período.

El mayor incremento en el consumo de azúcar por parte de -- esta industria se registró de 1966 a 1970, período en el que al canzó una tasa de crecimiento anual por período del 12.5% (Cfr. Cuadro 34). En este período precisamente, se establecieron en -- México 8, de las 17 filiales de ET localizadas en la producción de dulces:

- a) Fábrica de Chocolates La Azteca S.A. de C.V. (filial de The-Quaker Oats Co., de origen de capital de EUA), en 1970.
- b) Nacional de Dulces S.A. de C.V. (filial de la Anderson Clayton and Co., de origen de capital de EUA), en 1969.
- c) Tutsi, S. de RL. (filial de Tootsie Rolls Industries Inc., -- de origen de capital de EUA), en 1968.
- d) Chicle Adams (una de las filiales de Warner Lambert Co., de origen de capital de EUA), en 1968.
- e) Salvavidas S. de RL. de C.V. (filial de Beach-nut Life Sea--

vers Comp., de origen de capital de EUA), en 1967.

- f) Alimentos Lawry's S.A. de C.V. (filial de Lawry's Foods International Inc., de origen de capital de EUA), en 1966.
- g) Richardson Merrel S.A. de C.V. (filial de Richardson Merrel - Inc., de origen de capital de EUA), en 1965.
- h) Productos Selmar S.A. de C.V. (filial de Standar Brands Inc., de origen de capital de EUA), en 1965 (53).

Antes del establecimiento de estas empresas existían en México 4 filiales de ET en la producción de dulces: Alimentos Duval, establecida en 1956, la primera empresa de Chicle Adams, - establecida en 1938; Sanborns Hnos., establecida en 1951 y Cía. Colonial, establecida en 1936. Y después de 1970 se establecieron cuatro filiales más:

- en 1971, Soldado de Chocolate, S.A.
- en 1973, Topp's de México S.A. de C.V.,
- en 1974, Cía Dulcera Lady Baltimore, y
- en 1974, la tercera empresa de Chicle Adams.

De acuerdo a estos datos es factible establecer una relación entre el establecimiento de ET productoras de dulces en México y el aumento del consumo de azúcar por parte de la ID. Durante el período 1970-75 el establecimiento de estas empresas disminuyó a la mitad, y la tasa de crecimiento anual del consumo de azúcar por parte de la ID en México, también disminuyó su ritmo al 6.18% (de 12.5% que tuvo durante 1966-70). Durante 1975-80 esta tasa se redujo al 4.16%, aunque para 1980-82 se recuperó alcanzando el 7.57% (Cfr. Cuadro 34).

(53) Se incluyen las empresas establecidas en 1965, aunque no se cuenta con datos respecto al consumo industrial de azúcar sino hasta 1966.

Según el análisis efectuado anteriormente sobre el grado de transnacionalización de la ID en México (ver punto 1.1-C de este trabajo), la ET ha tendido a ubicarse en la elaboración de productos "novedosos", por lo tanto, su participación ha sido más amplia en la clase industrial 2083 (producción de chicles), alcanzando el 75% o más de su producción; le sigue su participación en la clase de cocoa y chocolate (2081) y en la de dulces, bombones y confituras (2082), en las que alcanzan entre un 25 y 50% de su producción y, finalmente, las ET no participan en la clase industrial 2033 (producción de dulces regionales). Con esto, el desarrollo de las clases industriales más dinámicas de la ID en México está bajo el control de la ET. Por lo tanto, el consumo industrial de azúcar para la elaboración de los dulces y las consecuentes facilidades o beneficios que se otorgan a esta industria para la obtención del insumo-azúcar, si bien benefician a la industria en general, la mayor parte de este beneficio recae sobre las ET, lo que, a su vez, repercute en el crecimiento diferencial de las clases industriales que la conforman agrandando la diferencia entre aquellas, más dinámicas, dominadas por estas empresas (como es el caso de la producción de chicles), y las menos dinámicas que están en manos de pequeñas empresas nacionales (como es el caso de la producción de dulces regionales).

Finalmente, el consumo de azúcar por parte de la ID es de los más importantes del total del consumo industrial de este producto (Cfr. Cuadro 35 y Cuadro 53 del Anexo 1); durante 1966 representó el 14.5%, ocupando el segundo lugar en este consumo, después de la industria embotelladora de refrescos; Durante 1970-1975 este consumo ascendió al 16% y durante 1980-82 representó

el 13%; en todos estos años siguió ocupando el segundo lugar en este consumo y, solamente fué igualada su participación en 1980 por la industria panificadora y galletera que, hasta entonces - ocupaba el tercer lugar, mismo que volvió a ocupar en 1982.

## 2.2. INTEGRACION ECONOMICA INDIRECTA: AZUCAR-REFRESCO

Al igual que la ID en México, la IR es una de las principales consumidoras de azúcar y, por lo mismo, se integra indirectamente a la agroindustria azucarera mexicana a través del consumo de azúcar. Pero, a diferencia de la ID, la IR presenta condiciones peculiares en esta integración: las ET no participan directamente en el embotellado de los refrescos, no obstante, controlan la producción refresquera en México a través de empresas administradoras ubicadas en el país (como es el caso del Grupo Contieental S.A.), con las que las embotelladoras firman un contrato a través del cual pagan un porcentaje de sus ventas a cambio de un paquete administrativo que incluye el uso de la marca y el suministro de concentrados y jarabes necesarios para la elaboración de los refrescos (ver punto 1.2-C de este capítulo).

De esta manera la IR en México se integra indirectamente a la agroindustria azucarera mexicana a través de dos vías:

- a) el consumo de azúcar por parte de las industrias embotelladoras en México (principales consumidoras de este producto); y
- b) a través del insumo de concentrados y jarabes que requieren también del consumo de azúcar como materia prima.

No es fortuito que, aunque las ET no se ubiquen en el embotellado de refrescos en México, si establezcan filiales para la producción de concentrados y jarabes en este país. Una de las causas para esto (aunque no la única) es la facilidad de obtener las materias primas necesarias para la producción; mucho más para la producción de concentrados y jarabes que requiere de una gran variedad de materias primas (entre una de las más importantes está el azúcar). Además, de esta forma la ET no corre ningún riesgo en la producción de los refrescos y permanece controlando el desarrollo de los conocimientos (combinaciones y fórmulas) para la elaboración de los refrescos.

Es claro que el dominio que la ET ejerce sobre la IR se basa en esto; dos marcas extranjeras controlan la mitad de la producción y del consumo nacional (Coca Cola y Pepsicola). Las empresas dueñas de estas marcas establecieron filiales en México desde 1944 y 1949, respectivamente, en la producción de concentrados y jarabes. Por otra parte, el consumo industrial de azúcar que las empresas embotelladoras realizan en México ha sido y sigue siendo el más importante desde mucho antes del período analizado; para 1960 esta industria ya consumía casi 200 mil toneladas de azúcar (54).

Para 1966 la industria embotelladora de refrescos consumió 305 mil toneladas de azúcar y el crecimiento de este consumo, en términos absolutos, ha sido constante hasta 1982, año en que consumió 939 mil toneladas (Cfr. Cuadro 33 y Cuadro 52 del Anexo I). Este consumo registró un mayor crecimiento durante el pe

(54) Las Estadísticas Azucareras registran que, para 1966, el consumo industrial de azúcar por parte de las empresas embotelladoras de refrescos fué de 176,471 toneladas. Cfr. Unión Nac. de Productores de Azúcar, Estadísticas Azucareras, 1961.

río 1966-70 alcanzando una tasa de crecimiento anual por períodos del 8.55%, posteriormente, en el período 1975-80, esta tasa fué del 8.11%; durante 1980-82 del 5.30% y durante 1970-75, período de menor crecimiento, del 4.50%.

Las empresas embotelladoras de refrescos constituyen la mayor industria consumidora de azúcar, con más del 50% del consumo total (industrial) de este producto (Cfr. Cuadro 35 y Cuadro 53 del Anexo I), aunque, en términos relativos, éste ha tendido a disminuir, de 1966 a 1982, del 62.8% al 53.2% a causa del aumento del consumo de azúcar por parte de otras industrias (entre éstas la panificadora y galletera).

La importancia que el consumo de azúcar reviste para la IR en México puede constatarse a través de diversos hechos que reafirmen la integración indirecta que se establece entre ésta y la agroindustria azucarera mexicana; algunos de éstos tienden a:

- a) asegurar la producción del azúcar, a partir del otorgamiento de subsidios por parte de la industria que la insume (55);
- b) determinar los precios de los refrescos en base al costo del azúcar (56), y
- c) reducir los costos para la producción de refrescos en base a la sustitución del azúcar por endulcolores basados en granos o a la adquisición de ingenios en otros países por parte de las ET, ante el alza del precio del azúcar en México. (57).

---

(55) En 1977, Jesús González G. (director de los pequeños propietarios cañeros) dijo que la industria consumidora de azúcar, básicamente refresquera, aportaría el 50% del subsidio para la producción de azúcar. El Universal, 5-mayo-1977, p.1.

(56) En 1977 se autorizó, por ejemplo, un aumento (del 9%) a los refrescos, justificado, por la SC, en el aumento al precio del azúcar. Rev. Proceso, 5-febrero-1977, pp.32-33.

(57) Rev. Proceso, 4-junio-1980, p.15.

**CAPITULO III**

**POLITICA ECONOMICA RESPECTO DEL PROCESO  
DE INTEGRACION AZUCAR-DULCES Y  
AZUCAR-REFRESCOS EN MEXICO 1965-1982**

**Escribía  
y reía  
se reía de la vida  
pero no de la nuestra que era  
vida  
sino de la vida de ellos  
( los dueños )  
que era muerte  
hasta que dejó de reirse  
y habló  
y le llenaron la vida  
la boca, la pluma y el  
arma,  
la risa ( que ya no oímos )  
de muerte  
y murió  
era el poeta.**

fragmento del poema " La muerte del  
poeta " , Comandante 19, octubre '81

En los capítulos anteriores sentamos, lo que a nuestro entender, constituyen las bases materiales sobre las que descansa la explicación del fenómeno de integración que nos ocupa. Como apuntábamos en su ocasión, es necesario considerar otros factores, de índole fundamental, que conforman, con su intervención, el cúmulo de elementos explicativos de este fenómeno.

Hemos considerado necesario ubicar a la intervención del Estado mexicano en la producción azucarera y en la configuración de la cadena agroindustrial de la que forma parte, porque la discusión sobre la conceptualización del Estado capitalista y de su participación en la sociedad civil marcan varias tendencias de análisis. Por ésto, es conveniente hacer algunas precisiones antes de definir su participación activa en la construcción de las condiciones en las que opera dicha cadena agroindustrial.

La intervención del Estado adquiere diversas modalidades y se operacionaliza en diversas instituciones, directa e indirectamente. Nos interesa aquí, sin embargo, retomar sólo aquella parte más visible de la intervención del Estado en la configuración del fenómeno de integración del que la agroindustria azucarera forma parte, y que constituye la forma más evidente de la expresión de las tendencias de su participación: la Política Económica.

Al abordar un tema como el de la Política Económica es necesario hacer ciertas consideraciones acerca de su conceptualización. Varios elementos se deben tomar en cuenta para ésto:

a) el centro o poder de decisión,

- b) las prácticas o mecanismos de decisión,
- c) los destinatarios sociales de las decisiones, y
- d) el propósito de las decisiones(1).

Consideramos a la Política Económica (2) como:

- el conjunto de decisiones que emanan de un centro de poder — con el objetivo de influir en la estructura de la acumulación para preservar la estructura política y, también,
- el conjunto de decisiones que emanan de un centro de poder — con el objetivo de reproducir lo económico, para preservar la estructura de poder de la que emanan estas decisiones.

Es decir, como el conjunto de prácticas sociales de poder-cuyos propósitos pueden distinguirse por dos razones mancomunadas: su intención de regular ciertos problemas económicos de al cance global (que vienen a constituir el aspecto u objetivo explícito de la política económica), por un lado y, por el otro — su papel de salvaguardar o extender, dentro de ciertos límites, una hegemonía política (que es el aspecto u objetivo implícito de la Política Económica).

Esta definición considera que la actuación del Estado, a través de la Política Económica, se da sobre una amalgama com-  
puesta por lo económico y lo político, y vá más allá de conside

- (1) De la combinación y jerarquización de estos elementos dependen de el enfoque que se le de al análisis de la Política Económica; y que puede ir desde la versión "técnico-normativa" (apolitización de la Política Económica), hasta la versión — "científico-política" (sobrepolitización de la misma). Cfr.— Lichtensztein, Samuel, "Enfoque y Categorías de la Política Económica".
- (2) Las consideraciones hechas a partir de aquí, referentes a la conceptualización de la Política Económica fueron expues

rarla como un objetivo del Estado, como un producto de la potencialidad de los diferentes sectores sociales para influir en — las decisiones que se pongan en práctica.

Además de considerar el plano "político-económico" como — una amalgama, la Política Económica reviste un carácter "teórico-ideológico" Teórico, porque se apoya en un conjunto de familias teóricas (su discurso puede ser, en base a ésto, neoclásico, monetarista, keinesiano, etc.) y porque el equipo de intelectuales orgánicos que elabora y provee de contenido los programas de Política Económica recurre al conocimiento científico y lo presenta como tal. Ideológico, porque necesita ubicar el papel que juega la ideología para permear a la población de las decisiones de Política Económica, porque ésta, también se apoya en un conjunto de estructuras ideológicas.

La ideología es inherente a la Política Económica, pero ésto no implica la necesidad de desecharla (como son las propuestas de los enfoques técnico-normativo y científico-político), — sino de ubicarla, ya que la ideología da la posibilidad de actuación en los diferentes sectores sociales. El discurso de Política Económica tiende a desarrollarse necesariamente en el — plano "político-económico" y presenta, como marco para su análisis: un referente teórico (interpretación de la realidad); una instrumentación "técnico-normativa" (consecuente con la interpretación teórica), y un sustento ideológico.

---

tas, analizadas y discutidas en el curso "Estado y Actividad Económica en México", impartido por la Mtra. Hilda Sánchez, investigadora del CIDE. Este curso forma parte de la Especialización que, sobre la "Estructura Jurídico-Económica de la Inversión Extranjera", se imparte en la ENEP Acatlán; (semestre 1/1984).

Además, partiendo de que la Política Económica expresa el conjunto de prácticas de poder social que regulan lo económico y reproducen lo político, es posible considerar que, en la negociación del apoyo de las clases o fracciones de clase, ésta emerge de, y se materializa en:

- a) el carácter social de las relaciones económicas de producción que se establecen entre clases o grupos sociales en virtud del proceso de producción de mercancías y de la acumulación de capital, y
- b) la forma que asume el Estado para intervenir en el proceso productivo. Por esto último, descartamos la idea de que el capitalismo tenga mecanismos de autorregulación económica y, por el contrario, sostenemos que responde a las fuerzas políticas y sociales que se presenten, buscando atenuar, más no solucionar, los desequilibrios.

Por otra parte, la relación Estado-sociedad genera una "autonomía relativa"<sup>(3)</sup> del primero, en la que éste se encuentra comprometido con la reproducción de la hegemonía de la clase capitalista en su conjunto. Aunque esta hegemonía no responde estrictamente a una relación bipolar y antagónica de la sociedad y a su reflejo mecánico en el poder estatal. El bloque dominante que representa el Estado se constituye por una alianza variable de fracciones de esa burguesía que incluso convoca en su apoyo a fracciones de los restantes sectores sociales. Y no obstante que el grupo dominante esté consustanciado con los intereses del capital, subsisten los compromisos o mediaciones para asegurar esa hegemonía.

(3) El concepto de "autonomía relativa del Estado" debe consistirse a través de las formas y contradicciones sociales que asume la organización de la hegemonía económica cuando-

Esto implica que la autonomía relativa del Estado debe entenderse como la capacidad de encarar compromisos y acelerar -- confrontaciones sociales bajo el objetivo de preservar o expandir la hegemonía capitalista. Así pues, la autonomía relativa -- del Estado está acotada, pero va a ser más activa cuanto más -- críticas sean las decisiones concretas que limiten la reproducción del capital y más determinantes sean los factores de poder que influyan sobre ella.

Tratando de sintetizar los aspectos fundamentales que es -- necesario considerar en el análisis de la Política Económica -- podemos enumerar los siguientes:

- a) la autonomía relativa del Estado guarda nuevas formas como -- consecuencia del peso relativo y la organización de los dife -- rentes cuerpos burocráticos y empresariales en el seno mismo del Estado;
- b) en el terreno estatal se constituyen nuevas fuerzas que pue -- den llegar a participar de los compromisos y conflictos so -- ciales concretos, siempre y cuando no afecten la hegemonía -- capitalista;
- c) ésto implica que la Política Económica se vea como un equili -- brio esencialmente inestable entre la capacidad relativa del Estado de contrarestar las distorsiones emergentes de los -- procesos de acumulación por una parte, y su aptitud de salva -- guardar o expandir la hegemonía burguesa y, especialmente, -- la de sus fracciones dominantes, por la otra. Esta inestabi -- lidad surge de las condiciones contradictorias en que se de -- queda a cargo del Estado. Es necesario construir este con -- cepto en base a las condiciones coyunturales que determinan relaciones de poder en un contexto histórico y geográfico -- determinado.

senvuelve el desarrollo económico como desplazamiento y provisionalidad de los compromisos o disciplinas sociales que --- constantemente el Estado está obligado a reconstruir;

- d) históricamente, la Política Económica ha consolidado su papel de factor contrarrestante de los desequilibrios, aunque - en ocasiones ayude a la profundización de los mismos.

El medio por el cual el planteamiento de Política Económica llega a concretizarse es la "estrategia" de Política Económica, considerada como un conjunto de objetivos que se pretenden alcanzar en un determinado tiempo; estos objetivos requieren de una instrumentación, pero antes de ésta, de un planteamiento --- que sea acorde a las condiciones económicas y políticas por las que atraviesa la sociedad en el momento en que se proponen. La instrumentación de una estrategia es un proceso secundario que depende del planteamiento de los objetivos propuestos; es decir, de la definición de las líneas de acción de la práctica estatal (hacia donde se orienta).

Asimismo, la estrategia de Política Económica no es universal ni infinita; va variando en su elaboración según las necesidades históricas, políticas y económicas que se planteen en un país y en un momento histórico determinado (según las necesidades de la acumulación del capital). Pueden plantearse un conjunto amplio de estrategias, pero la que se elija va a depender de la viabilidad política con la que cuente (del consenso que lo---gre). Su eficiencia para corregir los desequilibrios no tiene - tanta importancia como la viabilidad política con la que cuente.

Los grandes lineamientos de Política Económica (macroeconómicos) tienen que particularizarse en políticas parciales: polí

tica industrial, política comercial, política agrícola, etc.;— ya que la instrumentación de la Política Económica global se dá a partir de las políticas parciales y los diversos mecanismos — que expresan y operacionalizan en la realidad a estas políticas.

Históricamente, los grandes lineamientos de Política Económica planteados por el Estado mexicano han respondido precisamente a las condiciones económicas y políticas que atravieza la formación económico social mexicana en un momento determinado, — asimismo, las estrategias para implementarlos han variado, y — también ha variado su instrumentación a través de las diversas políticas parciales.

Nos interesa aquí la forma en que la Política Económica — del Estado mexicano ha actuado y la forma en que se ha particularizado dicha actuación, formando parte activa de la cadena de integración azúcar-dulce y azúcar-refresco, específicamente durante el período 1965-1982.

En este capítulo partimos de que, en el caso de la agroindustria azucarera mexicana, de 1965 a 1982, la Política Económica a participado de tal manera que, particularizada en diversas políticas parciales, ha determinado la integración de ésta a — las industrias dulcera y refresquera en México, lideradas por empresas transnacionales.

Al participar la Política Económica como un eslabón dinámico en la recreación de las condiciones particulares y globales— en las que opera y se relaciona la agroindustria azucarera mexicana a estas industrias, se entabla una integración indirecta — entre ambos procesos productivos; indirecta, porque entre ellos (y formando parte de todo el proceso de integración caña-azúcar—

dulce y caña-azúcar-refresco) actúa la Política Económica: sobre la producción y comercialización del azúcar, sobre la producción de la caña, el comercio exterior de azúcar, etc.

#### 1. POLITICA AGRICOLA Y POLITICA AGRARIA (4)

La estrategia de política agrícola y agraria implementada por el Estado mexicano para aumentar la producción cañera durante el período 1965-1982 se ha expresado, fundamentalmente, en:

- a) la fijación del precio de garantía para este producto,
- b) el imperativo jurídico de sembrar caña bajo el control ejercido por el ingenio para esta producción, y
- c) el intento por mecanizar la producción de la caña.

De estos tres aspectos, los dos primeros han sido objeto de la política dirigida a la producción cañera, desde mucho tiempo atrás; a diferencia, el tercero se ha implementado, fundamentalmente a partir del gobierno de Luis Echeverría Alvarez.

(4) Sobre el tema de Política Agrícola y Política Agraria en general, puede consultarse a Warman, Arturo, "Ante la Crisis: ¿Política Agraria o Política Agrícola?". Particularmente, en este trabajo, y para fines explicativos y de utilización de la información disponible, consideramos que el criterio básico de diferenciación entre ambas políticas está dado en los fines perseguidos por cada una: la política agrícola — persigue objetivos de elevación de la producción en el campo la política agraria, tiende a contener los movimientos campesinos que expresan demandas económicas, políticas, sociales y aún de administración (no limitándola a satisfacer la demanda de reparto agrario). Para ambas políticas el precio de la caña aparece como determinante y, por lo mismo, se trata en las dos siguiendo el criterio mencionado. Reiteramos que esta definición responde a fines analíticos y estamos conscientes de que en la realidad (en el discurso de po

Desde septiembre de 1943 se decretó (5) que, de acuerdo a la capacidad del ingenio se determinaría la zona obligatoria para la siembra de caña:

"La Secretaría de Agricultura y Fomento determinará la zona de abastecimiento de caña para cada ingenio del país de manera que la caña de azúcar que se produzca en dicha zona sea suficiente para satisfacer la máxima capacidad de molienda del ingenio de que se trate.

... Queda prohibido, que dentro de la zona a que se alude..., se hagan plantaciones distintas de las de caña de azúcar, salvo cuando se trate de cultivos rotativos o los que sean necesarios para utilizarse como abonos verdes...".

En cuanto a la fijación del precio de garantía para la caña, por considerarla un producto de consumo indispensable, desde 1944 se establecieron las condiciones para su venta al ingenio (6):

"El precio se formará agregando las participaciones que correspondan al cañero en el precio de liquidación del azúcar... conforme a las reglas siguientes:

El rendimiento medio de la zafra se deberá calcular dividiendo el número de kilos de azúcar obtenidos, entre el número total de toneladas de caña molidas...

40 (cuarenta) kilos de azúcar, para rendimiento de 80 (ochenta) kilos por tonelada de caña o menores, y para rendimientos mayores, se harán aumentos acumulativos (de 45% a 30% sobre excedentes)...

Y concederán al cañero una participación del 25% -

---

lítica económica), los aspectos aquí diferenciados, se presentan indistintamente.

- (5) Diario Oficial, septiembre 23, 1943: "Determinación de la Zona de Abastecimiento de Caña para cada Ingenio del País".  
(6) Diario Oficial, abril 20, 1944: "Determinación del Precio de Caña para la Fabricación del Azúcar".

del valor neto de las mismas, que se bonificará - en el precio de la tonelada de caña con el cociente que resulte de dividir dicho valor entre el número de toneladas de caña molida...

El monto de los castigos que se carguen durante - la zafra, por calidad de caña o por cañas dañadas, ... se dividirá entre el número de toneladas de - la caña que no se castigaron, el cociente representará la bonificación al precio de cada tonelada de caña que no fué castigada...

El monto total de los premios que se abonen por - calidades superiores de caña, ... se dividirá entre el número total de toneladas de caña que no - se premiaron: el cociente representará el descuento que deberá hacerse al valor de cada tonelada - de caña que no fué premiada...

Del precio de la caña puesta en batey se descontará el costo medio de los acarreos en la zona de - abastecimiento del ingenio, a fin de que todos - los cañeros reciban igual calidad de caña entregada, cualquiera que sea la ubicación de su campo...

Tomando en cuenta los gastos netos necesarios para la operación, reparación y conservación de los caminos, vías férreas, carreteras, camiones, material rodante y transportes fluviales... el total de erogar por concepto de acarreos, dividido entre las toneladas por acarrear, será el costo medio de los acarreos por tonelada de caña en la zona de abastecimiento del ingenio...

El ingenio hará a los cañeros los anticipos estipulados entre ambas partes conforme a los artículos anteriores, en el concepto de que, al finalizar la zafra se harán los ajustes a que haya lugar por el rendimiento medio obtenido...

De esta forma la dependencia del campo cañero hacia el ingenio se evidencia, aún más considerando que la fijación del - precio de la caña dependerá de la productividad o capacidad de producción del ingenio. El precio de la caña varía, según esto,

de acuerdo a las necesidades que en el país se tengan de la producción y comercialización de azúcar; disminuyéndosele, además, el monto de los castigos por mala calidad a la caña o cañas dañadas y el costo medio por acarreos en la zona de abastecimiento del ingenio.

Según el decreto mencionado anteriormente:

- a) la mayor fertilidad de algunas tierras se nulifica, ya que cada productor de caña recibe su liquidación de acuerdo al rendimiento medio de la zona de abastecimiento del ingenio; y
- b) los terrenos más cercanos no se ven beneficiados por un costo menor en el transporte de la caña al ingenio, ya que se suma el costo total de transportación en la zona de abastecimiento y se divide entre el tonelaje total (7).

La necesidad de la producción de azúcar, hace recaer el mayor costo en el sector cañero, que se encuentra obligado (por la legislación mencionada) a producir la caña en las condiciones mencionadas.

Continuando con la estrategia de fijación del precio de garantía para la caña a fin de abastecer al mercado (interno y externo, doméstico e industrial) de azúcar y, ante la presión del sector cañero, en 1953 se decreta (8) el incremento en el precio de garantía de la caña:

"Para lograr que aumente su actual nivel de producción (del azúcar) y de mayor consumo popular, se -

---

(7) Cfr. Pérez Arce, Pco., "El Marco Económico y Jurídico del Problema Cañero". El autor afirma que el resultado de este decreto es la eliminación de la renta diferencial. p.28.

(8) Diario Oficial, julio 24, 1953: "Concesión de Ayuda Económica a los Productores de Caña a fin de que la Industria Azucarera mantenga su nivel en Concordancia con el constante Aumento del Consumo".

requiere el aprovisionamiento de la materia prima, la cual sólo puede obtenerse si los agricultores - que producen la caña de azúcar alcanzan mejoramiento en sus ingresos, o cuando menos no sufran reducciones en éstos con relación a los años anteriores, ya que el país debe dar a estos productores una -- compensación más justa por sus esfuerzos...

Que para los fines anteriormente expresados, el gobierno federal ha resuelto conceder a los productores de caña una ayuda económica de 0.015 pesos, un centavo y medio por cada kilogramo de azúcar producida en la zafra de los años de 1952, 1953, que se tomará del Fondo Nacional Agrícola Cañero, constituido conforme al artículo 3ro., del decreto del - 26 de junio de 1951 adicionado por el 31 de diciembre del mismo año..."

Y tomando en cuenta estas consideraciones se decide aumentar el porcentaje respectivo al precio de la caña entre un 3% y un 5% en relación al decreto de 1944.

Asimismo, se sigue mencionando que el azúcar es un producto indispensable y, por lo tanto, la determinación del precio - de la caña se debe dar en base a la producción del ingenio:

"... que por ser el azúcar uno de los productos indispensables para la alimentación es necesario que la industria del ramo mantenga su producción de -- concordancia con el constante aumento del consumo...

El cañero recibirá como precio base de la tonelada de caña entregada en el batey, el producto que resulte de multiplicar el precio de liquidación del kilogramo de azúcar granulada estándar blanca...- por 50% del número de kilogramos que se hayan obtenido como rendimiento del azúcar por tonelada - de caña molida en el ingenio respectivo, cualquiera que sea dicho rendimiento, pero sin que en ningún caso éste se considere menor de 80 kilogramos de azúcar por tonelada de caña, que es el mínimo-garantizado para los productores de materia prima..."

Se decidió también que, una vez fijado el precio que se les pagaría a los cañeros por la caña entregada al ingenio, se le descontaría (a este precio fijado) el pago para servicios médicos y para subsidios a sus organizaciones y agrupaciones:

"Con cargo a la participación que corresponda a -- los cañeros se deducirán: 0.015 pesos por kilogramo de azúcar producido, para servicios médicos a cañeros..."

0.0025 pesos por kilogramo de azúcar producido, - para la Comisión Nacional de la Caña de Azúcar; - 0.005 pesos por kilogramo de azúcar producido para subsidios a las organizaciones y agrupaciones de cañeros..."

Y, finalmente, en este decreto se incluyó la otorgación de subsidios por parte del gobierno federal, a los ingenios que lo requirieran, para que éstos lo distribuyeran en el mejoramiento de las condiciones que consideraran pertinentes a fin de aumentar la producción en la zafra siguiente:

"La Financiera Nacional Azucarera dentro del mes de julio de cada año, pagará a los ingenios que en la zafra de que se trata hayan tenido una producción no mayor de 15,000 toneladas de azúcar, - los subsidios que le correspondan de acuerdo con lo estipulado..."

De esta manera, se consideraba que el problema de aumentar la producción de azúcar, para satisfacer el creciente consumo, - estaba en la deficiente producción de la caña y que, al ingenio correspondía el controlar esta situación.

Esta consideración (el ejercicio del control de la producción por parte del ingenio, así como el imperativo jurídico del cultivo de este producto) prevalece durante el período en estu-

dio (1965-1982) y, aunque en otros términos, durante el gobierno de Echeverría se retoma la necesidad de la producción de azúcar como alimento indispensable y como materia prima fundamental para ciertos sectores industriales y se decreta (9):

\*Considerando:

...que se considera necesario que las superficies en cultivo (de caña) se reagrupen para que la zona de influencia del ingenio se constituya como una unidad económica-agrícola que permita abatir los costos de las labores, y el trabajo que en ellas se desarrolle tienda a la operación colectiva, a fin de que sea posible su mecanización y la aplicación de técnicas modernas y la siembra de variedades que por su contenido de sacarosa incrementen los rendimientos del cultivo;

Que es necesario motivar a los campesinos, a fin de que trabajen directamente sus tierras y entreguen la materia prima en las mejores condiciones de molienda, mediante el pago de dicha materia en razón de su calidad;...

Que realmente es necesario propiciar la organización del campo para el trabajo colectivo, que repercutirá en una reducción de los costos del cultivo y cosecha;...

Que para alcanzar los objetivos enunciados anteriormente se requiere simplificar y mejorar el sistema de liquidación que ha operado hasta la fecha para la caña, separando los rendimientos fabriles de la productividad del campo cañero; que para tal fin es necesario establecer un nuevo sistema que se refiera exclusivamente al pago total de la materia prima como un sólo concepto y en relación a su calidad derivada del contenido de sacarosa. Para lo anterior, el sistema deberá establecerse en etapas debidamente programadas, que, partiendo del pago de la caña en la zafra 1975-76

---

(9) Diario Oficial, octubre 27, 1975: "Se Declara de Interés Público la Siembra, el Cultivo, la Cosecha y la Industrialización de la Caña de Azúcar".

por el rendimiento final de sacarosa en cada ingenio del país, culmine en la zafra 1977-78 con el pago con base en el contenido de sacarosa en caña de cada frente de corte de acuerdo con los planes de zafra estructurados por los abastecedores, dentro de la Comisión de Planeación y Operación de Zafra correspondiente;..."

Sobre las consideraciones de este decreto es necesario hacer algunos comentarios.

Con este decreto, que tiene por finalidad el considerar de interés público la siembra, cultivo, cosecha e industrialización de la caña, se introduce un elemento fundamental que, a partir de aquí, va a caracterizar la estrategia de política agrícola que se implementará sobre esta producción: la necesidad de mecanizar la producción cañera a fin de aumentar la productividad en el campo.

Hasta entonces el aumento de la producción de caña se había basado en el crecimiento horizontal del cultivo (aumentando el tamaño de la zona de influencia del ingenio); a partir de ahora se buscará este aumento de la producción en base al incremento de la productividad, para lo cual se propone la creación de unidades económicas agrícolas, que permitan abatir los costos y el trabajo, y tiendan a la operación colectiva a fin de que sea posible su mecanización (que se dificulta por la gran parcelación de la tierra ocupada en el cultivo de la caña).

Esta nueva estrategia responde a una respuesta más general instrumentada durante el gobierno de Echeverría que tiende a aumentar los recursos del gobierno destinados al sector campesino, en general, impulsando un proceso de colectivización de ejidos como vía para la introducción de maquinaria a la producción - -

agrícola campesina. En el caso de la producción cañera esta medida inicia una tendencia que se agudizará posteriormente, durante el gobierno de José López Portillo, y que lleva por objetivo, el sustituir a los cortadores de caña (uno de los sectores sociales más conflictivos dentro de la producción cañera) por cortadoras mecánicas.

Es interesante mencionar, a este respecto, la puesta en marcha, en enero de 1976, del fideicomiso "Fondo para la Creación y Fomento de Centrales de Maquinaria de Equipo Agrícola de la Industria Azucarera" (FIMAIA), con 1,000 millones de pesos, a fin de desarrollar la producción de caña en México (10).

Pero paralelamente a esta estrategia de mecanización del campo cañero, el decreto mencionado contempla el mejoramiento en el sistema de liquidación que había operado hasta entonces para el pago de la caña; lo que viene a reforzar la política agrícola general, implementada por el gobierno de Echeverría, hacia el agro mexicano y que tiene como uno de sus objetivos fundamentales, aumentar los precios de garantía de los productos básicos, a fin de tratar de recuperar el papel que el campesinado venía cumpliendo hasta antes de la crisis agrícola que viene agudizándose ya desde mediados de la década de los 60s.-- El precio de la caña se incerta dentro de esta estrategia, y ya no va a depender ahora de la productividad del ingenio, sino de los puntos de sacarosa que contenga ésta en el momento de entregarse al ingenio; además el valor fijado por munto de sacarosa, se basará en los precios de garantía oficiales establecidos para otros cinco productos básicos: arroz, maíz, frijol, sorgo y soya.

---

(10) El Día, 6-enero-1976, p.1.

"...a partir de las aportaciones de materia prima correspondientes a la zafra 1975-76, el pago de la caña se realizará por un solo concepto, referido exclusivamente a los puntos de sacarosa que contenga en el momento de entregarse a la fábrica, de acuerdo a los planes de zafra y corte previamente establecidos. Que asimismo, el valor fijado a cada punto de sacarosa y su proporción — hasta centésimas de punto, serán correlacionadas con los precios de garantía oficiales y nacionales establecidos para arroz, maíz, frijol, sorgo y soya, a fin de que las variaciones futuras de estos precios de garantía, tomados en conjunto, incidan proporcionalmente en el valor del punto de sacarosa que ahora se fija, permitiendo, de esta manera, que los abastecedores de materia prima para la industria azucarera reciban de forma automática la proporción de beneficios que en el futuro se otorguen a los cultivadores de los otros productos mencionados."

Este decreto, que forma parte de la Legislación Cañera dada a conocer en 1975, intenta dar incentivos a la producción de la caña, aunque de manera un tanto vaga y sin variar sustancialmente la situación de la producción cañera. Ya que, aunque se deroga la obligación de sembrar caña en la zona de abastecimiento del ingenio, se afirma que es de interés público esta producción; aunque se recomienda la operación colectiva para reducir costos entre los productores, se propone la contratación individual de los abastecedores de caña al ingenio; y, aunque se colectiviza la producción de caña, no así la de la venta de ésta al ingenio, lo que finalmente dificulta las condiciones de "regateo", consolidando la centralización del control de esta producción en manos del Estado (aunque se le resta poder al ingenio, formalmente, en este control) (11).

(11) Cfr. Pérez Arce, Fco., "El Marco..." Op. Cit. pp.33-36

Otro aspecto que se menciona en este decreto es el del crédito:  
dito:

"La Comisión Nacional de la Industria Azucarera -- propiciará, a través de su organismo financiero, -- el otorgamiento de los créditos necesarios en forma oportuna para que los abastecedores... puedan cumplir con las obligaciones contenidas en los -- contratos que celebren."

Este crédito se otorga, según ésto, directamente a los cañeros que lo requieran, por medio de un organismo oficial implantado en 1975 (al mismo tiempo que el decreto mencionado -- aquí), y que puede, por tal motivo, ejercer el control sobre la producción cañera (12).

Durante el gobierno de López Portillo, la estrategia de política agrícola se dirige, en general, a recuperar la autosuficiencia alimentaria. En específico hacia la producción cañera, se busca dar apoyo crediticio y tecnológico a fin de recuperar la producción que venía decayendo, como parte de los problemas que enfrentaba la agroindustria azucarera mexicana hacia la segunda mitad de la década de los 70s.

El precio de garantía de la caña es el problema fundamental que enfrenta este gobierno respecto a la producción cañera. Ante la presentación de diferentes solicitudes e inconformidades por parte de los productores cañeros respecto a éste, el 2 de enero de 1982 en el Diario Oficial (13) se establece un incremento en el precio que se modificaría el primero de octubre de cada año. No obstante, en junio de 1980, ante mayores presiones por parte de los cañeros se incrementa nuevamente este precio -- (14); y el 10 de enero de 1981 la Comisión Nacional de la Indus

(13) Rev. Comercio Exterior, enero-1980, p.26

(14) Rev. Proceso, 16-junio-1980, p.29.

tría Azucarera informa que en la zafra 1980-81 el precio de la tonelada de caña de azúcar se incrementará en un 30% (15); en diciembre de 1981, la misma Comisión vuelve a anunciar un incremento del 39% (16) que no logra cubrir los costos de producción de los cañeros que, hasta finales de 1982 continúan con las demandas de aumento del precio de garantía de la caña (17).

Otro problema que enfrenta este gobierno se refiere a la falta de cortadores de caña, por lo que en enero de 1979 la Confederación Nacional de Pequeños Propietarios Cañeros afirma - - que:

"el problema general de los productores de caña es la falta de cortadores, por lo que se hace necesaria la mecanización en el campo"(18).

En marzo del mismo año, el Sindicato de la Industria Azucarera afirmó que:

"por falta de mano de obra se perderán 600 millones de pesos por caña desperdiciada"(19).

Respondiendo a esto, la Unión Nacional de cañeros afirmó - que el gobierno invertiría 1,400 millones de pesos en 1980 para comprar maquinaria que supliera a los cortadores de caña (20);- entre 1981 y 1982 esta inversión ascendió a 6,514 millones de pesos (21).

Además, durante este sexenio el crédito se convierte en un factor fundamental de la política dirigida hacia la producción-cañera. La Financiera Nacional Azucarera otorgó un crédito de -

(15) Rev. Comercio Exterior, enero-1981, p.23.

(16) Uno mas Uno, 16-diciembre-1981, p.11.

(17) Uno mas Uno, 22-agosto-1982, p.9 y Excelsior, 11-octubre-1982, p.23.

(18) El Día, 13-enero-1979, p.7.

(19) Prensa, 8-marzo-1979, p.2.

(20) Excelsior, 19-febrero-1980, p.9.

(21) Heraldó, 11-noviembre-1981, p.1.

de 5,500 millones de pesos para la zafra 1981-82. Esta cifra representó un incremento del 22% en relación al monto autorizado para la zafra anterior y del 70% si se considera el monto ejercido, que fué de 3,255 millones de pesos (22).

Con esta serie de inversiones realizadas por parte del Estado para la compra de maquinaria y los créditos otorgados hacia la producción cañera durante el período 1976-82, se configura la instrumentación de la estrategia de política agrícola implementada; su objetivo: recuperar la producción azucarera en México (vía suministro suficiente y seguro de caña al ingenio), y lograr excedentes a exportar. Pero dada la situación explosiva que vivía el agro, en general, hacia esa época, esta serie de medidas (que en cierta forma lograron su objetivo al alcanzar mayores niveles de producción de caña), tuvo que ir acompañada de otras tendientes a controlar el movimiento campesino en general, y de los cañeros en particular. Hacia éste último se orientó la política agraria que buscó la unificación del movimiento cañero.

Nuestro período de estudio se caracteriza por el ascenso del movimiento campesino en el agro mexicano. Durante el gobierno de Echeverría, la política agraria, lejos de mediar la lucha campesina, canalizando las demandas de tierra a zonas semidesérticas, inservibles o sierras tropicales, lo agravan y este movimiento se radicaliza durante el gobierno de López Portillo, en el cual los jornaleros agrícolas se lanzan sobre las mejores tierras, las de riego y las de latifundios ganaderos. Ya no se plantea sólo el reparto de latifundios, sino la reducción de la

(22) Rev. Comercio Exterior, julio-1981, p.858.

propiedad privada a 20 hectáreas (23). El eje central del movimiento campesino es la lucha por la tierra.

Ante estos términos generales del movimiento campesino, el movimiento cañero, en particular, genera una lucha peculiar que responde a las características específicas que asume su producción y su proceso de reproducción. La lucha cañera ha tendido, fundamentalmente, a buscar el aumento del precio de la caña. Ante esto, las variaciones de la política agraria implementadas por el Estado no han sido producto mecánico de la intencionalidad de la clase sujeto-dominante, sino resultado de transformaciones en los mecanismos de acumulación, y sobre todo, resultado de la lucha política de clases, de la cual el capital es hegemónico.

Esta lucha de los campesinos cañeros en busca de mejores condiciones para el pago de la caña se traduce en un sistemático enfrentamiento social, cuyas características no son homogéneas; si bien su origen es común, a nuestro juicio, experiencias distintas y un desarrollo histórico igualmente disímil le imprimen un carácter regional imposible de negar.

En un intento por clasificar los móviles del movimiento campesino cañero, podemos marcar dos grandes líneas: en primer lugar, la lucha por el aumento del precio de la caña y los problemas generados por el pago; en segundo, manifestaciones en contra de la gestión estatal y de sus organismos gremiales.

Existen un sinúmero de denuncias por parte de los productores cañeros, que van desde fraudes por parte de los administradores de los ingenios hasta acusaciones de especulación a organismos (23) Cfr. Paré, Luisa, "La Política Agropecuaria 1976-1982".

zaciones como la UNPASA, la CNIA, y otras, pasando, también, -- por acusaciones al manipuleo de las mismas organizaciones cañeras. Sólo a manera de ejemplo enunciaremos algunos pequeños movimientos originados por cañeros a causa de los motivos mencionados.

- A principios de 1976, los cañeros afiliados a la Alianza Nacional de Productores de Caña de Azúcar de la CNC, vinieron al Distrito Federal, después de muchos obstáculos, en busca de una audiencia con el presidente de la República para plantearle su inconformidad ante problemas graves que afectaban a los cañeros y a la industria azucarera en general, y a denunciar a los líderes de la CNC y de la CNIA por violaciones a la ley (24).
- En octubre de 1977, la Unión Regional de Productores de Caña de la CNC de Michoacán, denunció un fraude por un millón de pesos cometido por el gerente del ingenio Lázaro Cárdenas -- (25).
- A finales de 1977, dirigentes campesinos ejidales y pequeños propietarios, asociados a 31 comunidades cañeras de Veracruz, emplazaron a una suspensión de la zafra en rechazo a los delegados de la CNC, quienes por la violencia impidieron la libre elección de dirigentes para imponer a sus incondicionales -- (26).
- A principios de 1978 la Unión Nacional de Pequeños Propietarios Cañeros informó que 7 mil cañeros se apartarían de la CNC, porque no eran atendidos sus intereses, y se afiliarían a CNPP (27).

---

(24) Excelsior, 7-enero-1976, p.2.

(25) Excelsior, 2-octubre-1977, p.27.

(26) Uno mas uno, 30-noviembre-1977, p.5.

(27) Excelsior, 3-marzo-1978, p.4.

- Igualmente, a principios del mismo año, cañeros de Sinaloa se negaron a firmar vales por 36 mil pesos, por el pago del seguro agrícola de BANRURAL, tachándolo de burócrata e inoperante (28).
- En enero de 1978, más de 20 mil comisariados ejidales de Morelos se quejaron de que tres ingenios no pagan los puntos de sacarosa real a 15 mil productores cañeros y que, además, se les paga 15 meses después (29).
- A finales del mismo año, 5,000 productores de caña de la región de Tezonapa, Veracruz, iniciaron un paro indefinido de "machetes caídos" porque los ingenios El Malzorongo y Constancia, les adeudan 15 millones de pesos en pagos a la diferencia del punto de sacarosa y los índices de producción (30).
- En septiembre de 1978, 300 ejidatarios del ingenio Escape de Lagunillas, Puebla, denunciaron al cajero del ingenio, al comisario ejidal y al secretario, por malversación de fondos -- (31).
- El 5 de octubre de 1978 aproximadamente 150 campesinos cañeros del ingenio Pujiltilic, Chiapas, emprendieron una marcha de 1,083 km. hasta la Ciudad de México, para demandar a la SRA la solución de un conflicto de tierras en el distrito de San Vicente. Ni el Gobierno de Chiapas, ni la delegación de la SRA en Tuxtla Gtz. atendieron sus demandas. Los cañeros, integrantes de la CIOAC reclamaron la entrega de 2,400 hectáreas de la zona cañera de Pujiltilic que están en poder de ricos propietarios (oficialmente expropiados hace 10 años), mediante-

(28)Excelsior, 16-marzo-1978, p.23.

(29)Excelsior, 21-enero-1978, p.18.

(30) Ovaciones, 16-diciembre-1978, p.8.

(31) Día, 4-septiembre-1978, p.16.

convenios con la SRA, para la siembra y cosecha de la safra—  
(32).

- A principios de 1979, más de 5,000 cañeros de los ingenios de Tecalitlán, Jalisco, amenazaron con suspender actividades si no les aumentaban el 15% de cada tonelada de caña (33).
- A mediados del mismo año, mil cañeros de Chiapas se posesionaron del ingenio Pujiltilic, porque no les pagaron 10 millones de pesos que les correspondían de la última zafra (34).
- En febrero de 1980, 2 mil trabajadores cañeros tomaron el ingenio de Puruarán, Michoacán, exigiendo la destitución del gerente y del representante de la CNIA (35).
- A mediados de 1980 cañeros de Novalto, Sinaloa, se enfrentaron a las autoridades del ingenio exigiendo el pago de la caña entregada (36).
- En diciembre de 1981 el Comité Regional de Cañeros de Oaxaca y el comisariado ejidal de Tuxtepec, avisaron al presidente de la Unión de Productores de Caña de la región, y al gerente del ingenio Adolfo López Mateos, de haberles hecho descuentos a los cañeros por 50 millones de pesos (37).
- También a finales del mismo año, la Federación Nacional de Cañeros acusó a los líderes de la CNC, de perseguir, presionar y asesinar a productores de caña de la región que no se sometían a ellos (38).
- A principios de 1982, 3 mil productores de caña de la región—

(32) Rev. Proceso, 9-octubre-1978, p.32.

(33) Día, 20-enero-1979, p.30.

(34) Uno mas uno, 21-agosto-1980, p.20.

(35) Excelsior, 7-febrero-1980, p.30.

(36) Excelsior, 29-agosto-1978, p.18.

(37) Excelsior, 7-diciembre-1981, p.8.

(38) Excelsior, 23-diciembre-1981, p. 4.

de Tamazula, Jalisco, suspendieron la entrega de caña al ingenio, debido a que no se les pagaban los adeudos (39).

- En julio de 1982, ejidatarios y pequeños propietarios cañeros de la región de la Huasteca, piden a López Portillo un aumento de emergencia para la liquidación de la zafra 1981-82 (40).
- A finales del mismo año, 400 productores de caña de Novocalto, pararon las siembras de 2 mil hectáreas por segunda vez en de manda de aumento del precio por tonelada de la caña (41).
- En septiembre de 1982, se lograron unificar las peticiones de los cañeros de todo el país por aumentar el 100% el precio de la caña. Los productores pararon la entrega de caña a todos los ingenios, hasta que su petición fuera solucionada (42)
- Finalmente, en diciembre de 1982, las autoridades de la CNIA-solicitaron a la Procuraduría federal de la República, la investigación del ex-director de ese organismo, Everardo Espino, así como la de sus colaboradores, como presuntos responsables de un fraude de más de 7 mil millones de pesos (43).

En base a lo enunciado, puede afirmarse que las demandas de los cañeros, expresadas en un gran número de grupos u organizaciones, son variadas (no limitándose al problema de la tierra), aisladas y atendiendo a intereses de pequeñas agrupaciones. A fin de enfrentar esta situación, durante el período 1965-1982, la estrategia fundamental de política agraria, dirigida a este sector, tendió a agrupar a los cañeros en una sola organización controlada directamente por el Estado, a fin de encauzar sus demandas por la vía oficial. Esta estrategia se concretiza e instrumenta, básicamente, en 1977.

(39) Uno mas uno, 20-abril-1982, p.6.

(40) Excelsior, 12-julio-1982, p.18.

(41) Uno mas uno, 4-septiembre-1982, p.6.

(42) Uno mas uno, 26-noviembre-1982, pp.1 y 6.

(43) Excelsior, 9-diciembre-1982, pp. 1 y 15.

Antes de ésto, la organización cañera se disgregaba en — tres grandes frentes:

- a) la CNC,
- b) la Confederación Nacional de Pequeños Propietarios (CNPP), y
- c) la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos — (CIOAC).

Oficialmente, sólo son reconocidas las dos primeras, aún — en regiones donde la mayoría de los cañeros están afiliados a — la CIOAC,

"como es el hecho que sucede en Pujilic, Chiapas, donde la CNC está en minoría respecto a la CIOAC— y no obstante representa a los cañeros en el Comité de Producción Cañera"(44), de la zona.

A su vez, la CNC tenía en su interior cuatro organizacio— nes afiliadas:

- La Unión de Productores de Caña de Azúcar de la República Mexicana (UPCARM),
- La Asociación Nacional de Productores de Caña de Azúcar (ANPCA).
- La Alianza de Productores de Caña de Azúcar (APCA), y
- La Federación Nacional de Cañeros (FNC).

En abril de 1977 se empezó a desplegar la estrategia de — unificación de todas las organizaciones cañeras en una sola, — sustentándose tres objetivos fundamentales:

- a) lograr un mejor abastecimiento a la creciente demanda nacional de azúcar;
- b) fortalecer la industrialización de la caña de azúcar, y

(44) Paré, Luisa, "La Política...". Op. Cit. p.68

c) mejorar las condiciones de vida del conjunto de productores-cañeros.

En mayo del mismo año, ante López Portillo, los productores de caña del país, de cuatro organizaciones, formalizaron su decisión de unificarse en una Central Unica Cañera, filial de la CNC, como respuesta al llamado presidencial de organización de los sectores de la producción. Las cuatro organizaciones que decidieron unificarse fueron precisamente las afiliadas a la CNC (45).

La Unión Nacional de Pequeños Propietarios Cañeros, organismo afiliado a la CNPP, declinó aceptar el ingreso a la Central, dado que afirmaron su preferencia por mantener su individualidad (46).

El resultado de este intento de unificación (y control) del movimiento cañero por parte del Estado mexicano, pudo observarse en el Congreso Constituyente de la Organización Nacional Unica de Cañeros, efectuado los días 17,18 y 19 de junio de 1977, a la que asistieron más de 100 mil productores cañeros. Aunque en un principio la asistencia de los cañeros a este Congreso dejaba ver la generación de un movimiento campesino dispuesto a presionar a las autoridades por un aumento en el precio de la caña (principal móvil de los movimientos cañeros), este objetivo no fué cumplido; es más, el precio de la caña para la siguiente zafra quedó muy por debajo de lo planteado en el mismo Congreso (22 pesos en lugar de 25).

Gracias a la habilidad de los manipuladores, por una parte,

(45) Rev. Tiempo, 9-mayo-1977, p.20.

(46) Universal, 17 y 21-abril-1977, 6 y 13 respectivamente.

y a la falta de conciencia de la base, por la otra, se llegaron a aprobar acuerdos que iban aún en contra de los intereses de los cañeros como:

- a) si bien se creó una Central Unica de Cañeros, ésta quedó dirigida por los viejos líderes, conservando los antiguos vicios (corrupción, fraudes, etc.);
- b) en definitiva, se fortaleció a la CNC ya que logró centralizar el control del sector más numeroso del campesinado: los cañeros;
- c) se aseguró la reelección del secretario general de la CNC, y
- d) finalmente, no se acordó nada respecto a la demanda fundamental: el aumento del precio de la caña en base al punto de sa carosa (47).

No obstante la política de unificación, el movimiento cañero ha seguido manifestándose constantemente, aunque con las características mencionadas y en base a los intereses aducidos an teriormente.

Para finalizar este apartado es necesario hacer algunas consideraciones sobre el sector de los cortadores de caña, que sufre las peores condiciones laborales y de vida en general, dentro de la producción azucarera (48); aquí podemos resumirlas de la siguiente forma:

---

(47) Cfr. Morett y Paré, "¿Cómo Unificar a 100,000 cañeros en Dos Días?".

(48) Aunque no es objeto de estudio de este trabajo, podemos mencionar que otro sector social participante en la producción de azúcar, el que cuenta con las mejores condiciones laborales, el de los obreros azucareros, a pesar de estar organizado en un sindicato oficial, tiene, junto con los trabajadores petroleros del país, los mejores sueldos de la clase obrera y condiciones de trabajo bastante aceptables. Cfr. Paré, Luisa, "Propuesta para la Participación de los Cortadores de Caña en la Organización del Proceso Productivo", p.245.

"La vida de un cortador de caña significa pasarse seis meses al año (de diciembre a mayo), seis - - días a la semana y de 10 a 14 horas al día entre el humo y la ceniza de los cañaberales, subiendo y bajando el machete miles de veces al día y, - - cuando el alce es al hombro, cargando manojos de 50 kilos arriba del camión. En las regiones cañeras, sobre todo a finales de la zafra, la temperatura oscila alrededor de los 40 grados C. Las pocas horas que quedan para reponer sus fuerzas, el trabajador las pasa en su petate en unos galeros donde reina la insalubridad y se carece de los servicios necesarios. En cuanto al ingreso obtenido, éste tiene que ser repartido entre el trabajador y parte de su familia que permanece en el pueblo de origen cuando se trata de un migrante. La desproporción entre la energía gastada (aproximadamente 7,500 calorías al día) y la reposición alimenticia (unas 2,500 calorías de origen vegetal) se traduce en pérdida de peso, enfermedades y una corta esperanza de vida para los cortadores de caña" (49).

Las condiciones laborales de este sector (de aproximadamente 100,000 personas) no están establecidas en algún reglamento, decreto o contrato laboral específico, sólo recurriendo a los lineamientos generales de la Ley Federal del Trabajo (artículos 8, 20, 21, 24, 25 y 26) se les puede incluir en la definición de prestadores de un trabajo personal a cambio de un salario, haya o no contrato; pero en la práctica no cuentan ni con prestaciones del Seguro Social (50), ni con derecho a sindicalizarse -- (51).

Estas condiciones de trabajo han determinado que este sector social de la producción azucarera se convierta en uno de --

(49) Paré, Luisa, "Propuesta...", Op. Cit. p.246.

(50) Ibid. p.249.

(51) En febrero de 1982 cortadores de caña de los ingenios de San Pablo y San Francisco Naranjal, fueron amenazados por las autoridades al pretender organizarse sindicalmente. -- Día, 12-febrero-1982, p.7.

los más combativos, en busca de mejores condiciones laborales.- Ante estas exigencias, ante la deserción de muchos de ellos durante la zafra y ante la búsqueda de reducción de costos en el corte de la caña, el proceso de mecanización del campo cañero - (como ya se hizo mención en el punto anterior), se ha iniciado con la sustitución de estos trabajadores por cortadoras mecánicas en un proceso que, aunque rápido, no puede alcanzar la rapidez del proceso de deserción de los cañeros; impulsado, a su vez, por el programa de mecanización implementado. El resultado de esto: el desempleo masivo de cortadores de caña, paralelo a la escasez de mano de obra en el corte de la caña (52).

Podemos afirmar que la estrategia puesta en marcha durante el período 1965-1982, sobre el sector de cortadores de caña, cobra importancia hacia finales de 1979, cuando los problemas mencionados se agudizan. En esta fecha el presidente de la República anuncia la creación del Fideicomiso para Obras Sociales a Campesinos Cañeros de Escasos Recursos. La justificación fué: sólo 3 de los 67 ingenios tienen albergues para cortadores de caña y, ya que anualmente se desplazan 45 mil campesinos para efectuar esta labor, es necesaria una inversión de 1,350 millones de pesos para la creación de éstos (53).

En abril de 1980, con un crédito de 80 millones, este fideicomiso (FIOSCER) inicia el mejoramiento y construcción de los albergues para los cortadores de caña, entre otras obras; a mediados de 1981 se anuncia que el FIOSCER ampliará sus recursos y en agosto del mismo año se especifica que se canalizarán 1,300 millones de pesos en obras sociales para atender a 90 mil

(52) Cfr. Paré, Luisa, "Propuesta...", Op. Cit.

(53) Día, 21-marzo-1980, p.6.

cortadores de caña; en 1982 vuelve a anunciarse otra inversión de 779 millones de pesos, por medio de este fideicomiso, para obras en beneficio de los cañeros en general (54).

No obstante lo mencionado anteriormente, en una evaluación realizada al finalizar 1982 se afirmó que los recursos con los que el fideicomiso contó fueron insuficientes, que la aportación de la Secretaría de Programación y Presupuesto, que destinó 950 millones de pesos al fideicomiso (más de 30 centavos por cada kilogramo de azúcar comercializado) fué insuficiente para atender a 2,040 unidades de producción cañera en 15 estados del país, por lo que se hacía necesario un mayor presupuesto y un aumento del 100% en la cuota por kilogramo de azúcar. Se agregó que, hasta 1982, el FIOSCER destinó la mayor parte de sus recursos al apoyo de los productores cañeros, descuidando al sector de cortadores de caña. Además, la CNIA pasó al FIOSCER el programa del pago de despensas (120 millones de pesos aproximadamente), lo que lo obligó al descuido de sus programas de vivienda, salud y recreación para los sectores de bajos ingresos. Y, finalmente, se afirmó que el reparto de despensas alimenticias para los cortadores de caña también fué insuficiente.

Después de ésto, se decidió instrumentar una nueva estrategia de política agraria a seguir: el FIOSCER mantendrá pláticas, a partir de 1983, con la Federación Nacional de Jornaleros Agrícolas (FNJA), para crear un nuevo mecanismo de distribución que actuará mediante vales y que estará vigilado por las organizaciones sindicales de los cortadores de caña a nivel nacional —

(55).

(54) Excelsior, 4-abril-1980, p.5; Día, 1-abril-1981, p.8; Sol, 5-julio-1981, p.18; Heraldó, 29-noviembre-1982, p.25.

(55) Dicha evaluación fué realizada por el FIOSCER y publicada en Uno mas uno, 13-febrero-1983, p.9.

Hasta 1982, la política agraria implementada sobre el sector de los cortadores de caña no possibilitó la creación de un espacio legal en donde éstos pudieran negociar sus condiciones laborales ; no possibilitó además, la alianza de los cortadores con los cañeros ni la acción conjunta de ambos en la organización del proceso productivo, ésto es, en los Comités de Producción cañera (56).

## 2. POLITICA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE AZUCAR

Podemos afirmar que la política sobre la producción y comercialización de azúcar en México se inicia con la creación de la Unión Nacional de Productores de Azúcar (UNPASA) y de la Comisión Estabilizadora del mercado de Azúcar y Alcoholes, encargadas de apoyar y proteger la producción de azúcar en el país. El antecedente inmediato de éstas fué la "Compañía de Azúcar S.A.", organismo creado por iniciativa de los industriales azucareros de Sinaloa y Veracruz. A ésta se agregaron numerosos ingenios hasta que en 1938 el presidente Cárdenas expidió la Ley de Asociación de Productores para la distribución y venta en común de sus productos y, a sugerencia de la Secretaría de Hacienda se llegó a reestructurar como UNPASA, asignándosele la misión inmediata de salvar de la bancarrota a numerosos ingenios privados.

Durante el mismo año de su fundación, la UNPASA perdió 12 millones de pesos y poco después se vió en la necesidad de importar 10 mil toneladas de azúcar para cubrir el déficit en la-

(56) La idea manejada en el texto de Paré, Luisa, "Propuesta..." Op. Cit., concluye con esta proposición. pp.253-257.

producción. Algunos años después, auxiliada por la recuperación internacional, la Unión adquirió cierto auge.

Las funciones asignadas a la UNPASA fueron:

- 1.- proporcionar a sus socios, créditos de diferentes tipos, - avalar créditos de éstos con terceros y efectuar pignora<sup>o</sup> nes de azúcar que reciba de sus socios, para obtener recursos y ampliar sus funciones;
- 2.- encargarse de la venta de azúcar por sus socios o de la que adquiriera de terceros no asociados y realizar su distribución y venta a menores costos;
- 3.- promover el abastecimiento de azúcar del país, exportar los excedentes y mantener un stock regulador;
- 4.- promover la organización de empresas de industrialización o transformación y venta de los productos que elaboren sus socios y, en su caso, administrar empresas de esta clase.

Posteriormente, las funciones de este organismo variarían-hasta quedar como "empresa comercializadora de azúcar", surgiendo otras encargadas de funciones financieras y crediticias (57).

Con ésto, el Estado mexicano, buscando el desarrollo de la producción azucarera en México (que para entonces era una importante fuente de divisas), inicia la creación de un gran número de organismos oficiales que dan por resultado una estructura -- compleja y costosa que, a la larga, dificulta la administración de la venta y comercialización de esta producción. Hacia finales de la década de los 60s. la inoperatividad y falta de coor-

(57) Las aportaciones y datos utilizados hasta aquí, sobre la - fundación y funciones asignadas a la UNPASA, fueron retomadas de Jiménez, Lucero, "La Industria Cañero-Azucarera en México", Cfr. pp. 33-36

dinación de este conjunto de organismos oficiales, se percibió como una causa de la caída de la producción de azúcar en el país.

En 1970 se funda la Comisión Nacional de la Industria Azucarera, CNIA (58), bajo la necesidad de estructurar en un sólo organismo las funciones que permitieran dirigir, coordinar y definir la política en materia de producción, comercialización y financiamiento de la actividad azucarera. Las atribuciones y obligaciones conferidas a esta comisión fueron:

- a) propiciar, a través de la Financiera Nacional Azucarera (FIN ASA), y en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el financiamiento de la industria azucarera, en volúmenes y condiciones adecuadas para estimular la inversión productiva que requiere el desarrollo de la industria.
- b) Organizar un cuerpo de planeación y de estudio e investigación tecnológica de las actividades azucareras, con vistas a propiciar su sano crecimiento.
- c) Ser el instrumento del Ejecutivo Federal, a través del cual podrá definir la política gubernamental en materia de producción, industrialización y comercialización del azúcar, a la que deberán sujetarse los organismos que participen en ese proceso.

---

(58) Estructurada jurídicamente en los decretos expedidos por el Ejecutivo Federal y publicados en el Diario Oficial los días 18-diciembre-1970, 12-febrero-1972 y 27-octubre-1975, respectivamente, por los cuales se crea, reforma y adiciona esta entidad descentralizada del Gobierno Federal. El listado hasta la letra "j" se refiere a las atribuciones y a partir de la "i" a las obligaciones conferidas a esta Comisión. En este listado se integran las modificaciones y adiciones efectuadas en las disposiciones oficiales publicadas en las tres fechas mencionadas.

- d) La CNIA, modificará el valor del punto de sacarosa, en caso de que varíen los precios oficiales y nacionales de garantía de cualquiera de los cinco productos básicos, arroz, maíz, frijol, sorgo y soya.
- e) Elevar la productividad de la industria azucarera nacional.
- f) Asegurar la comercialización de los productos y subproductos de la caña de azúcar.
- g) Establecer, ejecutar y coordinar políticas comerciales.
- h) Vigilar la calidad y la posición competitiva de los productos de la industria azucarera.
- i) Disponer las directrices y objetivos en la administración de los ingenios oficiales.
- j) Planear el desarrollo, integración y reestructuración de la industria azucarera.
- k) Establecer y cuidar el cumplimiento de normas a las que deberán sujetarse la Unión Nacional de Productores de Azúcar (UNPASA), la Operadora Nacional de Ingenios (ONISA) y la FINASA.
- l) Establecer los sistemas operativos de la industria azucarera.
- m) Auspiciar y coordinar el Comité de Productividad convenido con el Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera.
- n) Establecer y cuidar el cumplimiento de normas a las que deberán sujetarse UNPASA, ONISA, y FINASA.
- ñ) Formular y presentar oportunamente a la Junta de Gobierno, los estados financieros mensuales, balances ordinarios y extraordinarios y los informes mensuales sobre la situación general de la actividad azucarera.

Con ésto, la CNIA se convertía en el organismo rector de la producción azucarera en México y, aunque en la práctica se reflejó su inoperatividad (por mala estructuración, duplicidad de funciones, etc. ), es el resultado concreto de la instrumentación de la estrategia de política de producción y comercialización de azúcar implementada por el Estado mexicano a partir de mediados de la década de los 60s. Los objetivos de esta estrategia pueden observarse claramente analizando las consideraciones presentadas en octubre de 1975, fecha en que se decretó la reforma de algunos artículos del decreto que le había dado vida:

"Que se considera de urgente necesidad estructurar en un solo organismo del Gobierno Federal las funciones que permitieran dirigir y coordinar armonicamente los diversos aspectos de la competencia del mismo a fin de poder resolver con eficacia -- los problemas que presentaba el fenómeno de desequilibrio entre los factores de la producción y -- lograr con ello el establecimiento de una política congruente para la industria azucarera, orientada hacia el interés social"(59).

Desde este primer planteamiento se dá por hecho el que la creación de la CNIA permitiría resolver los problemas que presentaba el desequilibrio entre los factores de la producción. Más aún, la creación de la CNIA permitiría (según el decreto mencionado) lograr los siguientes propósitos:

"... delimitar los campos de acción y, por ende, -- las responsabilidades de esos factores de la producción...

---

(59) Diario Oficial, octubre 27, 1975: "Reforma a Diversos Artículos del Decreto que Crea el Organismo Federal Descentralizado denominado Comisión Nacional de la Industria Azucarera.

... establecer un sistema de liquidación de la materia prima, referido exclusivamente al incremento de la productividad y producción en el campo, tendiente a aplicar, en favor de los abastecedores, un nuevo procedimiento para fijar las bases de liquidación de la materia prima...

... la colectivización de los trabajos en el campo (que) tiendan a que las operaciones le den sentido económico al uso y usufructo de la tierra y se puedan realizar con menores costos de operación..."

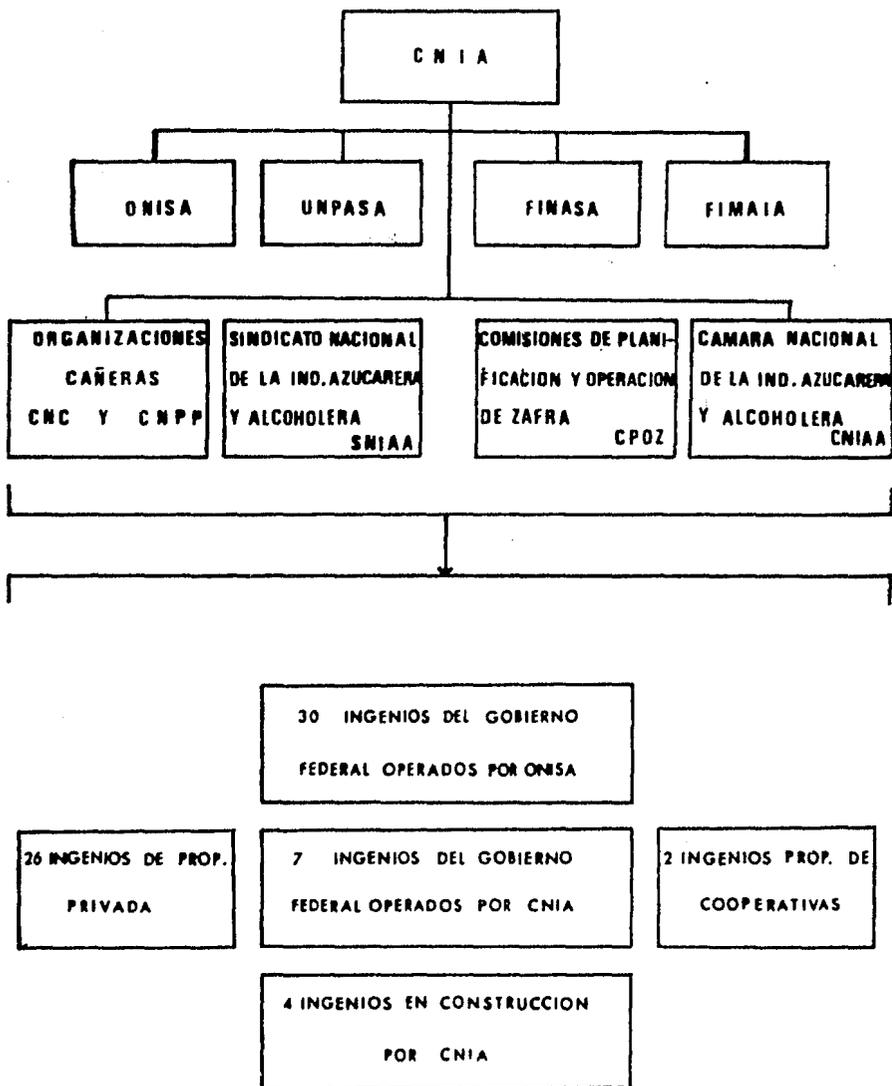
Para cumplir con todos estos propósitos, entre otros más, se finalizan las consideraciones afirmando:

"Que para la ejecución y el logro de los propósitos de este Decreto a fin de mejorar, actualizar y planificar, los distintos organismos dependientes de la Comisión Nacional de la Industria Azucarera seguirán los lineamientos generales que ésta les marque, ya que constituye el único organismo a través del cual el Ejecutivo Federal señalará la política gubernamental en la materia que atañe a dicha industria...".

Y en base a esto, la estructuración de los organismos involucrados en la producción azucarera (y que perduró hasta 1979), fué la siguiente (ver esquema en la página siguiente):

Dependiendo directamente de la CNIA se encontraban los cuatro organismos oficiales, que hasta antes de la creación de ésta determinaban la producción de azúcar en el país:

- la ONISA que quedó a cargo de la operación de 30 ingenios del Gobierno Federal; a la que, en el decreto mencionado, se le imponía en base a las normas dictadas por la CNIA, su reorganización y descentralización regional, a fin de atender la --



participación creciente del Gobierno Federal en la industria-azucarera:

"Que al constituirse la Operadora Nacional de Ingenios SA, como la única administradora de los ingenios propiedad del sector público, o manejados por éste, inició sus operaciones al recibir 18 factorías con sus filiales, de las distintas dependencias del Gobierno Federal que los manejaban; pero a medida que la misma administradora concentra nuevas factorías de particulares, así como los ingenios de nueva creación y los que en breve recibirá por encontrarse en construcción, hace indispensable que la citada sociedad sea reorganizada y descentralizada en forma regional, para atender la participación creciente del Gobierno Federal en la industria-azucarera".

Con ésto, además, se delineaba la estrategia de lograr una mayor participación del Estado mexicano en la propiedad directa de los ingenios, a fin de tomar en sus manos por completo la producción azucarera y dirigir sus beneficios hacia otros sectores industriales.

- La UNPASA, organismo encargado del acopio y comercialización del azúcar y del que ya se habló al inicio de este apartado.
- La FINASA, organismo que, en términos generales, se encarga de la distribución de los créditos hacia los diferentes sectores productivos que integran esta agroindustria.
- El Fideicomiso de Maquinaria de la Industria Azucarera que, a efectos de lograr la modernización de los ingenios y la mecanización de la producción en el campo, sería coordinado por la CNIA.

Además de estos cuatro organismos mencionados, la CNIA de-

bería coordinarse con otros cuatro, a fin de lograr el equilibrio mencionado entre los factores de la producción. Estos eran:

- las organizaciones cañeras dependientes de la CNC y la CNPP,
- el Sindicato Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica,
- las Comisiones de Planificación y Operación de la Zafra, y
- la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica.

Con esto quedaba establecido el control de la CNIA sobre la producción azucarera en México. No obstante, en un estudio realizado a finales de 1978 (60), sobre el funcionamiento de este organismo en particular y de la estructuración en general, se concluyó que:

- a) aunque a la Comisión le correspondía actuar como un organismo regulador de la industria azucarera nacional, en la práctica, su estructuración no contempla la realización de las acciones que le han sido asignadas. Además de no distinguirse con claridad sus estructuras internas, el problema se agrava, ya que sus atribuciones están compartidas con otras entidades, como UNPASA, FINASA, y ONISA, principalmente. Con respecto a esta última es conveniente mencionar que a pesar de que se le asignó la administración de los ingenios propiedad del Gobierno Federal, no obstante la CNIA controla directamente 7 ingenios de éstos, más 4 que están en construcción.
- b) En cuanto a sus procedimientos; no existen sistemas adecuados de información, ni hay documentos jurídico-administrativos internos.
- c) Finalmente, en cuanto a los recursos humanos, no existen nor

(60) "Estudio para la Reorganización Interna de la CNIA; Análisis y consideraciones de su Función en el Contexto de la Producción Nacional Azucarera".

mas para su selección, administración y desarrollo, aparte de presentar irregularidades en la contratación de éstos.

En resumen, la creación de la CNIA, a pesar de haberse concebido con la idea de coordinar la producción azucarera, repercutió en una mayor complejización de la estructura administrativa encargada de la producción azucarera en el país (de su control). Resultado de esto fué la desaparición en 1979 de la ONISA (61) con lo que todos los ingenios de propiedad federal pasaron a depender directamente de la CNIA.

Resultado de esto fué también, la serie de declaraciones - que a partir de esa fecha, se hicieran en pro de la desaparición de esta estructura en su conjunto, de la desaparición de la CNIA en particular, y de la creación de un solo organismo oficial encargado de la reestructuración (62).

Aunque sale de nuestro período de estudio, es importante mencionar que hacia mediados de 1983, como consecuencia de todo este proceso, la estrategia de política de producción y comercialización de azúcar se concretiza en la creación de un organismo que aglutina y sustituye las funciones que venían desempeñando la UNPASA y la CNIA; este nuevo organismo es: AZUCAR SA - (63).

La creación de este nuevo organismo se percibe como la medida necesaria a fin de obtener mejores resultados, con una ad-

(61) Diario Oficial, octubre 1, 1979.

(62) La Unión Nacional de Pequeños Propietarios Cañeros, a través de su líder, Jesús González, G., demandó la creación de un solo organismo para evitar la dispersión de recursos y apoyar a los productores: AZUCARMEEX. Universal, 10-octubre-1982, p-11.

(63) Uno mas uno, 8-julio-1983, pp.1 y 8; Universal, 8-julio-1983, pp.1 y 14; Rev. Proceso, 11-julio-1983, pp.32 y 33; -- Uno mas uno, 14-julio-1983, pp.4 y 7.

ministración más eficiente, y solucionar los problemas que, en general, enfrenta la agroindustria azucarera en México. Esta nueva estrategia, al igual que las anteriores, es bastante cuestionable, dado que no es mediante modificaciones al interior de la administración de esta agroindustria como se solucionan sus problemas.

Otra estrategia importante de la política sobre producción de azúcar en México, y que se ha implementado a lo largo de -- nuestro período de estudio, es la del otorgamiento de subsidios a esta producción. En terminos generales, la instrumentación de esta estrategia puede rescatarse del III Informe Presidencial -- de López Portillo (64) en el cual se afirma que los subsidios -- deben aplicarse a la producción de artículos de primera necesidad, incluyendo, entre éstos, al azúcar:

"Entre otras cosas, y por lo pronto, para mantener los precios de ciertos artículos de primera necesidad --algunos a niveles de los más bajos del mundo--, se siguen aplicando al año cuantiosos subsidios, como el -- del azúcar de 8 mil millones de pesos, maíz y sus productos, 4,600; producción de leche, carne y huevo, -- más de 2,300; oleaginosas y sus productos, casi 2 mil; frijol natural e industrializado, 800; arroz pulido, -- 350. En total por estos conceptos más de 20 mil millones de pesos de subsidios".

De acuerdo a lo anteriormente expuesto, el azúcar es el "artículo de primera necesidad" más subsidiado. En este informe -- también se expreso la necesidad de que los subsidios se concedan sin que recaigan en el precio de la materia prima:

"Estamos trabajando en la definición política y económica de los subsidios al consumo; para orientarlos me

(64) III Informe Presidencial de José López Portillo, 1-septiembre-1979.

por a la función social que los justifica, definiremos los niveles que en cada ejercicio presupuestal habrán de tener sus mecanismos de aplicación, para que sean transparentes, específicos, transitorios y cada vez menos. Estamos ya suprimiendo paulatinamente la práctica tradicional de concederlos en el precio de las materias primas, toda vez que se pierde su control; se utilizan para la producción de artículos que no tienen precios máximos al público y se prestan a prácticas de mercado negro, en ocasiones verdaderamente descaradas, como en el caso del azúcar popular, manipulada para adulterar vinos y licores\*.

Y así, se inicia una nueva estrategia de política hacia la producción de azúcar, al pretender intentar la disminución de los subsidios dirigidos a su producción, dejándose ver, hasta entonces, la necesidad de que los sectores industriales (en este caso los que insumen el azúcar) más poderosos paguen el precio real de las materias primas. Aunque esta medida en realidad responde más bien a la incapacidad económica del Estado mexicano de seguir subsidiando estas producciones por una parte, y a las exigencias de otros sectores sociales que intervienen en la producción (campesinos fundamentalmente) de mejores condiciones de producción. En último caso, el industrial que aumenta sus costos de producción por el aumento de la materia prima, aumenta paralelamente el precio final del producto, sin perder sus márgenes establecidos de ganancia, lo que a su vez repercute en el aumento de algunos bienes-salario y en la disminución del poder adquisitivo de ciertos sectores de la sociedad (obrerros fundamentalmente). La justificación para disminuir paulatinamente los subsidios a ciertas producciones, incluida la del azúcar, se localiza en el mismo informe:

"No queremos, que en el altar de un populismo mal entendido, se pierdan esfuerzos que, en lugar de apoyar verdaderamente a los grupos sociales con menores recursos, y a los productores medianos y pequeños, enriquezcan monopolios de industriales, intermediarios y acaparadores, o que se pierda entre consumidores ricos, que no lo necesitan.

La política consiste en fijar precios de garantía y máximos oficiales a los productores controlados; asegurar que las inversiones en ellos se hagan en los puntos más débiles de la planta industrial y comercial del Estado; procurar el curso futuro de la asociación operativa con la pequeña y mediana industria en artículos socialmente necesarios y facilitar el desarrollo de los nuevos sistemas comerciales de los productos agropecuarios e industriales básicos, así como aquellos del mar. La ganadería y los perecederos en general".

Respondiendo a esta nueva estrategia de política económica dirigida a la producción de azúcar en México, a principios de 1980, enfrentando los problemas de escasez de este producto causados por la especulación y el acaparamiento (65), se decretan nuevos aumentos a los precios del azúcar ya que se consideró que la diversidad de precios en este producto fomentaban la formación del "mercado negro". Respecto a este mercado se afirmó que las industrias que insumen el azúcar aprovechan los precios del "azúcar morena" destinada al consumo popular y dejan de consumir el azúcar refinada (de mayor precio, destinada precisamente al consumo industrial). Se afirmó también que los gastos anuales del gobierno en el subsidio de esta producción era aprovechado por los mismos industriales (8 mil millones de pesos en la (65) la declaración fué realizada por Jesús González G. (líder de la UNPPC) y Fco. Soto Leyva (secretario de crédito de la UNPC). Ambos coincidieron en que la solución al problema de escasez y acaparamiento, era la unificación del precio del azúcar. Rev. Proceso, 8-octubre-1979, p.26.

zafra 1978-79) y que otra situación que contribuía a la escasez del azúcar en el mercado nacional era el alto precio de este — producto en el extranjero (en Estados Unidos fundamentalmente), lo que favorecía la práctica comercial en la frontera norte del país.

El 18 de enero de 1980, se publicó en el Diario Oficial un acuerdo que fijó los precios máximos de venta de azúcar por kilogramo (66); asimismo se decretó que el azúcar de exportación costaría lo que correspondiera, tomando en cuenta los precios — de este producto en el mercado internacional. Igualmente pasaría con el azúcar empleada en la elaboración de productos para la exportación. Sin embargo, las bodegas y tiendas rurales de — la CONASUPO, del área metropolitana venderían el kilogramo de — azúcar morena a sólo 2.15 pesos.

A mediados de 1980 se decreta otro aumento en el precio — del azúcar que, se supone, permitiría eliminar los subsidios de esta industria (que habían ascendido a 25 millones de pesos en la zafra 1979-80) (67); el incremento en el precio del azúcar — morena fué del 108.3% y de la refinada del 68.75% (ésto es 12.5 y 13.5 pesos el kilogramo al público, respectivamente). Los precios al mayoreo fueron incrementados: 10.0 pesos el kg. de mascabado, 11.6 el de estándar y 12.6 el de refinada. Por su parte,

- (66) Los nuevos precios para el azúcar, por kilogramo fueron:
- a) para la morena o estándar: mayoreo, 5.4 y 5.8 pesos;  
mediomayoreo, 5.6 y 6.0 pesos;  
al público, 6.0 y 6.4 pesos;
  - b) para la refinada o preferente: mayoreo, 7.4 y 7.8 pesos;  
mediomayoreo, 7.6 y 8.0 pesos;  
al público, 8.0 y 8.4 pesos.
  - c) azúcar de exportación, 12.0 pesos (revisión periódica en base al precio que rija en el mercado mundial). Rev. Comercio Exterior, enero-1980, p.26.

(67) Rev. Comercio Exterior, junio-1980, p.533.

se decretó que la industria alcoholera y vitivinícola (que realizan grandes exportaciones de su producción), pagaría por el azúcar el precio que rigiera en el mercado internacional (para entonces 20.0 pesos por kilogramo), mientras el resto de las industrias que también insumen azúcar, pero que producen fundamentalmente para el mercado interno pagarían los mismos precios — que el público.

Aunque se había previsto que estos aumentos en el precio — del azúcar eliminarían la política de subsidiar esta producción, éstos continuaron (en la zafra 1981-82 se destinaron, por este concepto, 25 mil millones (68)), hasta 1982, igual que continuaron las demandas por el aumento del precio de este producto por parte de la CNIA y algunos sectores involucrados en la producción. Se percibía el aumento en el precio del azúcar como la solución a la crisis que atravesaba esta agroindustria, sin embargo esta crisis se reflejaba en otros aspectos y no sólo en el problema de los subsidios. En general, la incapacidad de esta agroindustria para satisfacer la demanda interna (y, como parte de ésta, el creciente consumo industrial), provocó también la actuación del Estado mexicano, a través de la política de comercio exterior de este producto, que dada su escasez, fué necesario importar.

### 3. POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

Para dar inicio a este apartado es necesario mencionar la—  
(68) Rev. Proceso, 10-mayo-1982, p.23.

importancia que tiene el azúcar en la economía mexicana; en ésta, el azúcar ha sido (durante un período considerable) un importante producto de exportación.

Durante la década de los 60s., las exportaciones de azúcar mantuvieron un constante ascenso (al menos hasta 1968) y la participación relativa de éstas en el comercio exterior mexicano - fué muy considerable (al menos hasta 1971) (69); esta tendencia fué apoyada porque en el mercado mundial el precio del azúcar - también se había mantenido en constante ascenso; y aunque el - precio en el mercado mundial estaba por debajo del precio del - mercado interno, la cuota de México con EUA hizo que, desde el principio, se pudieran mantener las exportaciones con altos beneficios (70).

De acuerdo con esto, a partir de 1970, ante una evidente - pérdida del valor de las exportaciones mexicanas de este producto, se inicia una estrategia de política de comercio exterior - que busca aumentar el monto exportable de este producto.

Esta estrategia se fundamentó en:

- 1.- incrementar la capacidad de producción de los ingenios (71)  
y
- 2.- propiciar la disminución del consumo interno de este producto.

---

(69) véase capítulo I de este trabajo, punto 3.

(70) Cfr. Pérez Arce, Fco., "El Marco...", Op. Cit. pp.16-21.

(71) A este respecto: a mediados de 1972 la ONISA firmó contratos para la compra e instalación de equipo en tres ingenios azucareros; El Naranjo y Tomboca, en el estado de San Luis Potosí y Chontalpa, en Tabasco (Rev. Tiempo, 3-julio-1972); esta compra e instalación de equipo en los ingenios se justificó en la afirmación de que operaban con maquinaria atrasada con 30 años; en 1976 se afirmó, además, que -

En base a esto último, es conveniente mencionar:

"Las declaraciones de los entonces secretario de Hacienda, Lic. José López Portillo, y vocal ejecutivo de la CNIA, Francisco Cano Escalante, quienes señalaron que debido al alto consumo de azúcar en México, sólo podemos exportar el 20% de nuestra producción"(72),

aunque esta apreciación fué superada, ya que para 1976 se informó que no se exportaría azúcar ya que la producción alcanzaría sólo para el consumo nacional (73). Se calculó que al dejar de exportar este producto se perdieron 3 mil millones de pesos - - (74).

A principios de 1977 se informó que había suficientes reservas de azúcar para satisfacer el consumo nacional (75), aun-

---

se requerían cientos de millones de pesos para renovarla - (Universal, 3-junio-1976, p.1); en octubre de 1977 con una inversión de 1,600 millones de pesos se inicia el programa de reparación de ingenios estatales en el país (Excelsior, 21-octubre-1977, p.14); a mediados de 1979, durante la visita de Fidel Castro a México, se firmó un convenio para transferir a nuestro país la experiencia azucarera de Cuba. Con ésto se buscó reestructurar la industria azucarera ya que el convenio comprendía la creación de 8 nuevos ingenios que funcionarían bajo controles y tecnología cubanas. El convenio firmado, que había sido negociado desde octubre de 1978, señala:

a) que Cuba aportará a México equipos y asesoría técnica para la operación de los nuevos ingenios,

b) técnicos mexicanos viajarán a Cuba para recibir asesoría y éste enviará a México personal especializado para trabajar en los ingenios de nuestro país.

Se planeó que los ingenios entrarían en función de 1980 a 1982 y se localizarían en: Juchitán, Oax., Huixtla, Chis., Etzna, Camp., Tlacotalpan, Ver., Reforma, Chis., Chicontepic, Ver., y otros 2 probablemente en San Luis Potosí y Yucatán. Se comprende además la reestructuración de 15 ingenios ya establecidos, (Rev. Proceso 4-junio-1979, pp.28-29.

(72) Pérez Arce, Fco., "El Marco...", Op. Cit., p.18.

(73) Nacional, 17-junio-1976, p.7; Excelsior, 1-agosto-1976, p.26.

(74) Sol, 10-septiembre-1976, p.6B.

(75) Sol, 4-febrero-1977, p. 6b.

que las exportaciones de azúcar para ese año no existirán (76). Pero no fué sólo ésto, durante este mismo año la preocupación - porque la producción azucarera no alcanzaría a satisfacer la de manda nacional se hizo presente y, dentro de ésta, a la de tipo industrial que mostraba un acelerado crecimiento en relación a la de tipo doméstico. Durante el transcurso de 1977 se anunció- que México pasaría a ser un país importador de azúcar (77).

En 1979 fué necesaria la importación de azúcar de Cuba para alcanzar a cubrir el déficit del mercado interno y completar la cuota de exportación que se había fijado (70 mil toneladas). La producción de azúcar se estancó en 2.44 millones de tonela- das, se esperaban 3.2), la demanda nacional fué de 2.00 millo- nes de toneladas y sólo quedarían 44 mil para exportar (78).

A partir de entonces la instrumentación de la estrategia - de política hacia el comercio exterior de azúcar tiende a la au tosuficiencia productiva para satisfacer el mercado nacional. - Se continuó trabajando en la modernización de la maquinaria de- los ingenios e importando azúcar, fundamentalmente proveniente- de Cuba, primer país exportador de este producto en el mundo) - para alcanzar esta autosuficiencia, un par de años posteriores- a 1982.

La política específica hacia el comercio exterior del azú- car tiene su marco general en la política de comercio exterior- global en México que, según lo espuesto en el Plan Global de De- sarrollo (1980-82), se dirige a vincular eficientemente la eco-

(76) Sol, 20-febrero-1977, p.18; Universal, 16-febrero-1977, p. 1; Excelsior, 3-febrero-1977, p.4.

(77) Excelsior, 3-febrero-1977, p.1; Día, 17-marzo-1977, p.6;— Universal, 17-febrero-1977, p.13; Excelsior, 13-marzo-1977 p.1.

(78) Rev. Proceso, 3-septiembre-1979, p.27.

nomía nacional con la internacional y fomentar las exportaciones en áreas estratégicas como lo son las franjas fronterizas y las zonas libres:

"La política de comercio exterior busca vincular eficientemente la economía nacional con la internacional, racionalizar la protección, considerando no sólo al productor sino también al consumidor, y continuar la apertura gradual de la economía, en función de los objetivos internos; fomentar mediante programas permanentes las exportaciones y su diversificación; instrumentar una estrategia internacional para el comercio exterior y estimular el desarrollo de franjas fronterizas y zonas libres. Como meta se pretende mantener el déficit en la cuenta corriente en una magnitud inferior - al 1% del producto interno bruto para 1982"(79).

Estos grandes lineamientos responden a una nueva modalidad de integración de la economía mexicana al mercado externo. Las materias primas dejan de tener la importancia que revestían para una economía dependiente como la mexicana, hacia mediados de la década de los 60s. Por una parte, el precio internacional del azúcar presenta un descenso constante (80); por la otra, el consumo industrial interno aumenta; esto último tiene que ver con la relocalización de los procesos productivos que anteriormente se ubicaban en el exterior y que, en la nueva modalidad de acumulación capitalista en escala mundial, han implantado plantas productivas al interior de la economía mexicana.

(79) Plan Global de Desarrollo 1983-1982. 15-abril-1980.

(80) Como resultado de esta tendencia, en septiembre de 1983, - el precio mundial del azúcar alcanzó su punto más bajo en 5 meses, al perder el 8% de su valor en los mercados de materias primas de Londres, París y Nueva York. Según el World Sugar Journal, existe un excedente mundial, como resultado de una escasa demanda de consumidores finales (se pasó de un consumo internacional de 97 millones de tons. - en 1982, a sólo 97 millones en 1983). Uno mas uno, 18-septiembre-1983, p.9.

Respondiendo a estas nuevas condiciones, la estrategia de política hacia el comercio exterior de azúcar en México, sigue, de 1980 a 1982, propiciando la disminución del consumo industrial doméstico e importando la que sea necesaria hasta lograr aumentar la capacidad productiva de los ingenios del país y satisfacer la demanda interna (industrial en su mayoría).

En abril de 1980, la UNPASA afirmó que México gastaría de 6 mil a 8 mil millones de pesos para importar más de 400 mil toneladas de azúcar, principalmente de Cuba (81). Se afirma que el gran monto de las importaciones se debe al consumo industrial (fundamentalmente de las industrias refresquera y vitivinícola) (82).

A principios de 1981 se formalizó un convenio de compra de azúcar con Cuba (100 mil toneladas de azúcar refinada) a fin de satisfacer el consumo interno, esto forma parte de una serie de acuerdos entre México y Cuba, a partir de los cuales el primero proporcionará, a cambio de dos centros de acopio para ingenios mexicanos y nuevas variedades de caña, hidrocarburos, tecnología y maquinaria especializada a la industria petrolera cubana. Entre ambos países se establecerá también una empresa mixta de comercialización que servirá como canal de ventas a las industrias azucareras de México y Cuba (83).

En ese mismo año, México importó 11,000 toneladas de azú-

(81) Rev. Comercio Exterior, abril-1980, p.326.

(82) Rev. Proceso, 28-abril-1980, pp.18-19.

(83) Rev. Comercio Exterior, febrero-1981, p.261 y marzo-1981, p.383.

Rev. Tiempo, 2-marzo-1981, pp.22 y 23.

Rev. Siempre, 4-marzo-1981, p.8.

car de Nicaragua (7 millones de dólares) y se habló de la posibilidad de firmar un convenio con este país para la adquisición de cantidades no menores a las 25 mil toneladas anuales del dulce (84).

Finalmente, en 1982, se continúa con estos programas de importaciones, que en ese año ascienden a medio millón de toneladas de azúcar de Cuba y Nicaragua a pesar de que el gobierno mexicano, durante el sexenio de José López Portillo, aportó subsidios de 60 mil millones de pesos para aumentar la capacidad productiva de esta agroindustria y lograr la autosuficiencia en esta producción (85).

#### 4. POLITICA SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL PROCESO INDUSTRIAL.

Durante las décadas de los años 50s. y 60s., la política industrial conformó la mayor parte de la política económica nacional. La perspectiva industrializadora, abierta en la Segunda Guerra Mundial, como alternativa de desarrollo, orilló al gobierno mexicano a instrumentar gran cantidad de medidas encaminadas a impulsar el crecimiento de la industria: el acelerado desarrollo de la producción de insumos intermedios de uso generalizado llevada a cabo por el Estado; la inversión del sector público en petróleo, petroquímica, fertilizantes, acero, elec-

---

(84) Rev. Tiempo, 20-abril-1981, p.35.

(85) Sol, 20-junio-1982, p.1.

tricidad, permitió a los agentes directos del proceso contar — con el abastecimiento oportuno de esos productos a precios, por lo general, sustancialmente subsidiados.

En el mismo sentido, la política de industrialización sustitutiva tendió a expresarse con claridad en la fuerte protección interna frente a la competencia externa, en base a medidas como la protección frente al comercio exterior, vía la protección arancelaria, la promoción de industrias nuevas y consideradas necesarias, vía la presión selectiva sobre el capital, que aunque limitada era apoyada por una serie de medidas incentivas que profundizaban su orientación a mediano plazo: la maduración de una base industrial capaz de competir en el mercado externo.

A su vez, el peculiar encause a que se indujo al movimiento obrero, en la creación de condiciones generales de "pax social", interrumpida por transiciones y reajustes al interior — del movimiento obrero, en su relación con el Estado y con la sociedad en su conjunto.

Por otra parte, el rígido control de los precios agropecuarios que, por un lado, era apoyado por los bajos costes de insumos agrícolas y que, por otro lado, sostuvo la estrategia de — control de importaciones que no incluía restricciones a los bienes de capital e insumos intermedios, no producidos en el país — y requeridos crecientemente por la dinámica del proceso industrializador sustitutivo, saldando sus constantes déficits comerciales, durante esta etapa, por los excedentes agropecuarios exportados.

Este proceso sustitutivo estuvo acompañado por la vertigi-

nosa expansión del mercado interno, ya por el amplio crecimiento urbano (en su dinámica de reproducción interna y por la reproducción ampliada de las causas de la migración campo-ciudad), en este caso reforzado y prolongado por los efectos de la Revolución y la reforma agraria; ya por la consolidación de la infraestructura imprescindible para la actividad manufacturera: — un mercado de consumo dinámico para los bienes industriales y — la dotación de servicios a la población.

Es al interior de este conjunto de medidas que se ubica la política de entrada de filiales de empresas extranjeras que, — por sus características, se constituyó en pieza clave y decisiva de la política industrial sustitutiva (no puede dejarse de lado el hecho de que es justamente en estas décadas cuando se — consolida la tendencia a la transnacionalización del capital — norteamericano).

No obstante la coherencia y el "estilo" de hacer política industrial, que dejan traslucir las medidas enunciadas, no se planteaban el logro de una planeación coherente de la estructura industrial del país: su lógica no era el óptimo técnico del desarrollo industrial.

Como resultado de este proceso, la industria creció sin — controles y bajo una cadena de subsidios que la colocó como la base del desarrollo nacional, aún a costa del estancamiento de otros sectores, como es el caso del sector primario, que se vio constreñido a cumplir el papel de impulsor de la actividad industrial. Cuando el sector primario comenzó a mostrar rasgos de agotamiento se recurrió a la deuda externa y a la importación — de capital a fin de continuar apoyando el desarrollo industrial

(fundamentalmente manufacturero). A partir de la segunda mitad de los años 60's. estas dos últimas tendencias se agudizaron.

Retomando a Fajnzylber y Martínez Tarragó (86), podemos -- enumerar los rasgos principales del proceso que se dejan ver a mediados de la década de los 60's.:

1. La sustitución de importaciones originó una estructura de -- crecimiento que limitó el proceso de industrialización a -- oportunidades de inversión aisladas.
2. La preocupación casi exclusiva por el mercado interno condujo al surgimiento de mercados cautivos que tienden a convertirse en permanentes, se favorecen las tendencias oligopólicas y se acelera la consolidación de tasas elevadas de ganancia; como la industrialización responde a las necesidades -- del consumo y no al abastecimiento de materias primas, ésta se concentra en las urbes del país, monopolizando la infraestructura existente en beneficio de los centros de consumo, -- en especial las grandes ciudades (la mayoría de los recursos existentes en el país se localizan en zonas muy reducidas, -- en las que se concentra el empleo y el ingreso).
3. La concentración de mercados, utilidades e industrias y la -- protección de actividades incipientes fueron acentuadas por este proceso.
4. A las empresas estatales se les asigna el papel de cubrir -- los huecos en las ramas en que la iniciativa privada no invierte o en las que eran básicas para el crecimiento económico del país; así, el Estado mexicano se dedicó a proporcio--

---

(86) Cfr. Fajnzylber y Mtz. Tarragó, "Las Empresas Transnacionales".

- nar actividades de apoyo productivo y económico a las empresas privadas (vía el subsidio o su operación directa).
5. El papel rector del proceso de industrialización que se atribuyó a la actividad empresarial del sector público se transforma en un apoyo al proceso de sustitución de importaciones que lleva a cabo el sector privado nacional y extranjero. Al no establecer restricciones, impedimentos o cargas legales a industrias poco propicias para el desarrollo industrial integrado, se permitió toda clase de producción industrial sin establecer prioridades económicas ni sociales.
  6. Ni la política arancelaria, ni el control a las importaciones, ni la legislación de fomento, constituyeron una política integral de industrialización. La inversión paraestatal y las inversiones mixtas auspiciadas por el Estado no han presentado la unidad de objetivos necesarios para encuadrar el proceso de industrialización en un marco que limitara la - - anarquía del proceso de sustitución de importaciones.
  7. Lo anterior tuvo como correlato el generar presiones crecientes en el balance de mercancías cuya solución correspondió a los sectores distintos al manufacturero. Las exportaciones tradicionales y el turismo permitieron cubrir las necesidades de exportación que marcaban la expansión industrial. Esta capacidad para importar en beneficio del crecimiento de la planta industrial provocó:
    - a) que se pospusiera el surgimiento de una industria productora de bienes de capital,
    - b) que, con el tiempo, los ingresos de las exportaciones de otros sectores fueran resultando insuficientes para cu -

brir las crecientes importaciones que la industria requería de bienes intermedios, bienes de capital y hasta de materias primas.

8. Las políticas de altas tasas de interés fortalecieron los nexos financieros-industriales y provocaron las tendencias monopolistas dentro del conjunto de actividades urbanas, al facilitar la expansión de las empresas ligadas a grupos bancarios (además, con esta medida, se facilita la entrada de capital extranjero mediante la compra de empresas ya establecidas).
9. La inversión extranjera en México está presente a lo largo de todo el proceso de industrialización.
10. La ausencia de políticas rectoras para la industrialización nacional permitió que las empresas transnacionales impusieran sus normas al desarrollo industrial de México, mediante la compra de empresas establecidas, asociadas con empresarios mexicanos, o por sí mismas.
11. A mediados de los años 60s., la tendencia de ubicación de empresas transnacionales en México adquiere mayores proporciones, y es cuando empiezan a tomarse medidas para normar su operación.

En el "Diagnóstico Socioeconómico", presentado en el Plan Global de Desarrollo (87) se marca que ya no es visible, a esas alturas, la sustitución de importaciones como estrategia para lograr la industrialización del país, tomando en cuenta las condiciones que prevalecían a la fecha:

(87) Plan Global de Desarrollo, 15-abril-1980.

"La estrategia económica seguida a partir de 1940 se basó en un esquema de desarrollo orientado a la sustitución de importaciones de bienes de consumo. El apoyo a la industrialización, que permitió dotar al país de infraestructura industrial, de una red de carretera, de comunicaciones aéreas, de una red telefónica y de medios masivos de comunicación, vino acompañado de una política agrícola de construcción de grandes obras de riego e incrementos del área cultivable, del crédito y de los fertilizantes.

Ese patrón de desarrollo significó una estrategia adecuada a su época, sin embargo, con el tiempo empezó a notar signos de insuficiencia, agudizados senciblemente por la presión demográfica, — que se manifestaron principalmente en el estancamiento de la agricultura.

Al paso de los años, se agravaron los rezagos sociales; se acentuó la dependencia financiera, — tecnológica y alimentaria, se agudizó la falta de competitividad de la industria y aparecieron estrangulamientos en sectores clave. Se hizo evidente la ineficiencia e inequidad del sistema comercial, se agravó la concentración personal, — sectorial y regional del ingreso; se agudizaron las deficiencias del ahorro público y el aparato burocrático ya no correspondía a los requerimientos del país.

A finales de 1976 se manifiesta internamente, en toda su extensión, el agotamiento de la estrategia de desarrollo seguida en el país. La inflación y la recesión combinadas expresaron la crisis."

Dentro de esta nueva perspectiva, la producción de alimentos se percibe como fundamental:

"El sector industrial se plantea como el sector de crecimiento más dinámico, con base en la producción de energéticos, y se orienta a generar — mayores empleos y hacia la producción de bienes—

social y nacionalmente necesarios, específicamente los alimentos, así como a dar un gran apoyo a la pequeña y mediana industria. La estrategia tiene como propósitos adicionales, desconcentrar territorialmente la industria, desarrollar ramas de alta productividad e integrar mejor la estrategia industrial."

La producción de dulces y refrescos, al formar parte de la producción de alimentos en general contó con el apoyo de esta nueva estrategia que incluye, en relación a los productos básicos:

- 1) control de precios de los productos básicos - para impedir elevaciones injustificadas,
- 2) importaciones selectivas, y
- 3) regulación, a través de la CONASUPO, de la comercialización de productos básicos.

Por otro lado, aunque la inversión extranjera directa (88) responde a los requerimientos de su país de origen, necesariamente se conjuga y se condiciona por la posición que el Estado-receptor guarde para atraer al capital extranjero, con la finalidad de promover el desarrollo de ciertos sectores productivos.

La inversión extranjera en México está normada por la "Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera"(89). Anterior a esta Ley no puede considerarse que existiera un documento oficial específico que reglamentara esta inversión (90).

La política del Estado mexicano sobre este aspecto se par-

---

(88) Nos referiremos aquí, exclusivamente, a la inversión extranjera directa.

(89) Diario Oficial, marzo 9, 1973.

(90) Sobre antecedentes de la Regulación de la Inversión Extranjera en México, consúltese a Méndez Silva, R., "El Régimen Jurídico de las Inversiones Extranjeras en México".

ticulariza y concretiza en esta Ley, que tiene por objetivo:

"Promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país"

Esta ley responde a las condiciones de desarrollo económico del país, que hacia mediados de la década de los 60s. se generan. Entre estas condiciones es de primordial importancia la creciente presencia de empresas transnacionales en la producción manufacturera mexicana y la orientación que dan éstas a dicha producción. Ante esto, la legislación se constituye en el instrumento para normar la operación de estas empresas en el país, dirigiendo su actividad hacia las áreas prioritarias marcadas por los grandes lineamientos de política económica. Un primer intento de esto lo constituyó la "Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas" en 1972, que tiene por objeto:

"Regular la transferencia de tecnología, reduciendo su costo, fortalecer la posición negociadora de la empresa y evitar el uso de prácticas restrictivas" (91).

En cuanto a la producción de alimentos, la Ley para promover la Inversión mexicana y regular la Inversión extranjera, determina que se regirá por la regla general expuesta en el artículo 5to.:

"La inversión extranjera podrá participar en una proporción que no exceda el 49% del capital de las empresas y siempre que no tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

(91) Pajnzylber y Mtz. Tarragó, "Las Empresas..." Op. Cit. p.148.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras - podrá resolver sobre el aumento o la disminución del porcentaje al que alude el párrafo anterior, - cuando a su juicio sea conveniente para la economía del país y fijar las condiciones conforme a - las cuales se recibirá, en casos específicos, la inversión extranjera."

A este respecto es necesario hacer algunos comentarios:

1.- Sobre la Comisión.

Según la misma Ley, en su capítulo III ("De la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras"), art. 11,:

"Se crea la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que estará integrada por los titulares de - las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Patrimonio Nacional, Industria y Comercio, Trabajo y Previsión Social y de la Presidencia. Serán suplentes de los - respectivos titulares, los subsecretarios que cada uno de ellos designa.

Las sesiones serán presididas rotativamente conforme al orden que se enuncia en el párrafo anterior, por el titular que se encuentre presente. La Comisión sesionará por lo menos una vez al mes.

La Comisión será auxiliada por un Secretario Ejecutivo que será designado por el Presidente de la República".

A cada una de estas Secretarías de Estado corresponde resolver los casos de su competencia, en base a la legislación correspondiente. A su vez, los secretarios de Estado, miembros de la Comisión, son designados por el Presidente, quien los puede remover según convenga; los miembros de la Comisión duran como máximo, un término igual al del Presidente de la República que los designe. Lo mismo ocurre con el Secretario Ejecutivo que es el -

encargado de recibir las solicitudes para conducir las a la Secretaría que corresponda (92).

Las resoluciones de la Comisión se basan en los criterios mencionados en el artículo 13 de la misma Ley y, según el Dr. Pérez Nieto, éstos se agrupan en cinco grandes aspectos (93):

- a. los referidos al fomento de la inversión nacional,
- b. los referidos al fomento del comercio exterior,
- c. los referidos al fomento de la ocupación de la mano de obra y la capacidad de los trabajadores,
- d. los referidos al desarrollo nacional, y
- e. los que atienden a aspectos de orden político, social y cultural.

No obstante la legislación descrita, se careció de una política de inversiones extranjeras consistente que estableciera prioridades en cuanto a la resolución de demandas. La Comisión ha tendido a delegar las funciones y decisiones en el Secretario Ejecutivo, quién, a su vez, ha aprobado los casos sometidos a su consideración:

"Así, en comparación con las 140 resoluciones dictadas por la Comisión hacia fines de 1980 para nuevos establecimientos con capital extranjero, de las cuales 94 fueron afirmativas, el Secretario Ejecutivo aprobó todos los 704 que fueron sometidos a su consideración. Claramente, el proceso de evaluación de las inversiones careció de criterios para decidir cómo y en qué condiciones los proyectos deberían aprobarse y ser evaluados. La falla más crítica fue la falta de criterios para evaluar los efectos macroeconómicos de los proyectos y la forma como po--

---

(92) Cfr. Gómez Palacios, "Análisis de la Ley de Inversión Extranjera en México", capítulo V.

(93) Esta reagrupación fue expuesta por el Dr. Pérez Nieto, durante el Seminario "Régimen Legal de la Inversión Extranjera en México, coordinado por el Mtro. Gómez Palacios en la

dían hacerse compatibles con el fomento industrial de sectores específicos"(94).

Los criterios marcados en el artículo 13 de la Ley se aplicaron arbitrariamente; muchas aprobaciones a proyectos totalmente extranjeros (100% de inversión extranjera) se hicieron bajo la consideración de la creación de empleos y el aporte de una parte de los ingresos obtenidos en la venta al pago de gastos de investigación y desarrollo. Esto último sin tomar en cuenta el problema de la transferencia de conocimientos tecnológicos (de la casa matriz hacia la filial) en su conjunto, incluyendo la centralización de la actividad de investigación en los países originarios de la inversión; en otros casos, las condiciones — marcadas para el establecimiento de la inversión extranjera en el país no se confirmaron por escrito lo que provocó el no cumplimiento de las mismas. Además, en la resolución general no.19 de octubre de 1982 se decretó que los adeudos de empresas mexicanas con acreedores extranjeros podrían capitalizarse y abrir nuevos establecimientos o nuevas líneas de productos (aspecto que, según el artículo 12 de la legislación debiera estar determinado por la Comisión en base a los criterios marcados en el artículo 13 de la misma). Este nuevo giro en la política de inversiones extranjeras, respondió a las presiones que, sobre la balanza de pagos, venía recibiendo el país. La nueva consideración para aceptar la inversión extranjera, resolvió atacar este aspecto exclusivamente; el porcentaje de capital en manos de inversionistas extranjeros, la transferencia de tecnología y la creación de empleos se dejaron de lado (95), al igual que las

---

ENEP Acatlán, durante el segundo semestre de la Especialización sobre "Estructura Jurídico-económica de la Inversión Extranjera (semestre 2/1984).

(94) Ramírez de la O., "De la Improvisación...", Op.Cit. p.212

(95) Cfr. Ibid. pp.206-213.

demás consideraciones marcadas. El amplio margen de decisión — que otorga la Ley a la Comisión, y los cambios de última hora — en la priorización de objetivos y consideraciones para aceptar la inversión extranjera han dado por resultado el que la Ley se considere, aún por los inversionistas extranjeros, como un documento confuso y vago que requiere ser determinado claramente.

## 2.- Sobre la propiedad de las empresas.

Otro aspecto que es necesario considerar en relación a la política de inversiones extranjeras y, en especial, hacia su — aplicación a la industria alimentaria en México, se refiere a — la propiedad de las empresas. Como ya se mencionó, la Ley establece los porcentajes máximos de participación de la inversión extranjera que opere en México (49% en la industria alimenta— ría). No obstante, en la producción de alimentos en nuestro — país, se localizaron, en 1980, 167 filiales de transnacionales, de las cuales el 74% operaba con mayoría de capital extranjero— (96).

(96) Ibid. las 167 filiales que participaron en la producción — de alimentos en México se pueden dividir en dos grupos:  
a) las de mayoría extranjera (51% o más del capital)=124  
b) las de mayoría mexicana (51% o más del capital = 43  
El primer grupo constituye el 75% del capital social, en — tanto que el segundo representa el 25%. De este último la — mayor parte de las empresas registra el 51%; únicamente en 6 de éstas el capital extranjero es menor al 25% y en 2 es menor al 10%. Además, estas 43 empresas pueden dividirse — en dos grupos, las que forman parte de algún conglomerado — de filiales extranjeras bajo el dominio de un socio transnacional identificado (cuando la empresa de mayoría mexi— cana es una filial más de un grupo que opera en el país), — y las que no pertenecen a ningún conglomerado. El primer — grupo acumuló en 1980 el 85% del capital social del total — de las empresas que operan con mayoría de capital nacional (pp.133-137).

Según la ley que venimos mencionando, la propiedad del capital es el criterio fundamental para considerar a una empresa como controlada por inversionistas extranjeros. Aunque es bastante conocido el hecho de que el control sobre una empresa puede sustentarse a través de otros mecanismos, independientemente de que la propiedad del capital por parte de extranjeros sea igual o inferior al 49%.

Dichos mecanismos tienen que ver con la transferencia de tecnología, la adquisición de bienes provenientes de la filial, la provisión de insumos, equipos y financiamiento, la participación del socio extranjero en el mercado internacional, los contratos de administración, etc. Y, aunque la ley considera este aspecto en su artículo 2do., ya que considera como inversión extranjera la que realizan incluso:

III. "Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica (97);

IV. Empresas mexicanas en que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa".

Decíamos, que aunque la ley considere este aspecto, el control extranjero de la empresa aún sin que los socios extranjeros tengan la mayoría del capital, los criterios para la definición de "determinar el manejo de la empresa" y de "unidad económica", no están establecidos con claridad, lo que repercute en su nulidad práctica.

Por otro lado, el mecanismo de la mexicanización de las --

(97) Se considera que la unidad económica es la integración de personas físicas o morales que operan conjuntamente a fin--

empresas, que ha venido siendo implantado por el Estado mexicano en ciertos sectores industriales, se limita a la estructura del capital, lo que no tiende a solucionar el control extranjero sobre la empresa; además, en la industria alimentaria la mexicanización de las empresas no se ha desarrollado, al menos -- hasta 1982. Hasta entonces, y desde mediados de la década de -- los 60s., la inversión extranjera directa en la industria ali-- mentaria mantuvo una tendencia creciente. La producción de dul-- ces y refrescos no escapó a esta tendencia.

Como partes integrantes de la industria manufacturera en -- su conjunto, la de los dulces y los refrescos, han sido objeto de la política industrial desplegada por el Estado mexicano que ha favorecido la penetración de empresas transnacionales.

Como ha podido constatarse, la Política Económica del Esta-- do mexicano respecto del proceso de integración de la agroindus-- tria azucarera mexicana a las industrias dulcera y refresquera-- en México, durante el período 1965-1982, pasó a convertirse en-- un eslabón dinámico que, particularizándose en diferentes secto-- res o subprocesos de esta cadena agroindustrial ha conformado y fortalecido su proceso de reproducción global.

---

de percibir un beneficio que no obtendrían (de acuerdo a -- lo estipulado por la ley) actuando independientemente (es-- tablecimiento de nexos comerciales, administrativos, etc.).  
Cfr. Gómez Palacios, "Análisis...", Op. Cit. pp.27-33.

## **CONCLUSION**

En base al desarrollo de los diferentes capítulos que conforman este trabajo, se puede concluir que, a partir de mediados de la década de los 60s. la agroindustria azucarera mexicana atraviesa por un proceso de redefinición que tiende hacia su integración con otros procesos industriales posteriores, ubicados en otros sectores de la producción, específicamente con las industrias refresquera y dulcera en México.

Este proceso tiene que ver con la división internacional del trabajo que, para dicho período, sufre una reasignación espacial de los procesos productivos, o parte de los mismos, que anteriormente formaban parte del llamado mercado exterior del azúcar. Así, las exportaciones de azúcar tienden a disminuir, mientras que el consumo industrial nacional aumenta considerablemente. Además de la industria refresquera, que en México ha venido ocupando el primer lugar en este consumo desde mucho tiempo atrás, este aumento se percibe claramente en otras industrias como la dulcera, que a partir de entonces presenta un mayor dinamismo, que incluye la penetración de empresas transnacionales en su producción, paralelamente al aumento en el consumo de azúcar. Incluso industrias relativamente nuevas empiezan a cobrar importancia en su producción y en el consumo de azúcar, en el transcurso de la década de los 70s., como es el caso de la industria de lácteos.

Para apoyar este proceso, se vienen generando condiciones y nexos que imponen una nueva organicidad a las relaciones que se establecen entre la agroindustria azucarera mexicana y las industrias dulcera y refresquera en México, durante el período 1965-82.

Las características fundamentales de esta nueva organización son:

- 1.- Aunque la agroindustria azucarera mexicana forma, de hecho y desde sus orígenes, un todo integrado en el nivel jurídico y en el económico en el que el polo dominante es el ingenio; tenemos que, en el nivel político, la modalidad de integración campo cañero-ingenio adopta tratamientos diferenciados.

En este sentido, la política implementada por el Estado mexicano, durante el período 1965-1982, hacia la producción de caña, tiende a apoyar estas condiciones mediante la instrumentación de varias estrategias que incluyen: la fijación del precio de garantía para la caña, subsidios y créditos a la producción cañera, mecanización del campo cañero y, fundamentalmente, los intentos que tienden a la unificación de los productores cañeros. Todo esto en busca de lograr una mayor producción de caña y un abastecimiento seguro al ingenio a fin de facilitar, a su vez, la producción y comercialización de azúcar.

Por otra parte, la política implementada hacia la producción y comercialización de azúcar se expresa en estrategias que tienden a apoyar el proceso de modernización de la maquinaria utilizada en los ingenios, así como la compra de éstos por parte del Estado y la apertura de nuevos (por parte del mismo); buscando con esto, coadyuvar al crecimiento de otros sectores industriales a los que se dirige la inversión privada, que antes se ubicaba en la producción del azúcar; en este caso específico, a los sectores industriales - productores de dulces y refrescos en México (que presentan-

un alto grado de transnacionalización).

2.- De esta forma, el movimiento del capital productivo (nacional y transnacional) tiende a ubicarse, en un proceso que, comienza a configurarse a mediados de la década de los 60s., como una parte de la cadena productiva azúcar-dulces y/o -- azúcar-refrescos, como un eslabón dinámico, que a la vez -- que reasume y refuncionaliza los límites a sus modalidades de operación, es costreñido a operar en estos términos, tanto por las condiciones internas del Estado mexicano (políticas, jurídicas, sociales, de desarrollo capitalista, etc.), como por las condiciones, dinámicas al igual que las anteriores, de la competencia intercapitalista.

En este sentido, la política sobre la inversión extranjera directa en el proceso industrial de dulces y refrescos, implementada durante este período por el Estado mexicano, tendió a fortalecer este movimiento del capital productivo.

La industria alimentaria en general fué objeto de un tratamiento que buscaba dinamizar su producción, sin fijar restricciones a la implantación de filiales de empresas transnacionales en ésta. Estas últimas vinieron a ubicarse en -- los eslabones más dinámicos de la cadena agroindustrial con formada: caña-azúcar-dulce o caña-azúcar-refresco; ésto es en la producción de dulces y de concentrados y jarabes para los refrescos. De esta forma, el suministro seguro y continuo del azúcar a las industrias dulcera y refresquera se -- convirtió en una premisa fundamental para la implantación del capital transnacional en estas producciones (dulces y -- refrescos), aprovechando las ventajas que, para su operación, resultaban de estas condiciones.

3.- En el proceso de reubicación de los nexos, orgánicos y no, hacia los que se orienta la producción cañero-azucarera, se presenta un proceso que, a la vez que interfiere y contradice el proceso de expansión de la industria dulcera y refresquera, lo dinamiza, así como reproduce de forma ampliada, - el proceso de acumulación de esta parte de la cadena, toda vez que le transfiere a ésta las condiciones de valorización del excedente (antes en manos del capital comercial relacionado con el mercado interno y externo), que, por las condiciones en las que opera la agroindustria azucarera mexicana no puede realizar.

La expansión de las industrias dulcera y refresquera, en México, se encuentra en condiciones de entablar relaciones comerciales con un organismo oficial, instrumento de la política económica del Estado, que no opera, necesariamente, bajo la lógica de la máxima ganancia, sino que busca (al sustituir al capital comercial de estas relaciones), transferir las condiciones de valorización del excedente hacia los sectores más dinámicos de la industria alimentaria.

Los sectores transnacionales de las industrias refresquera y dulcera se ven obligados, a su vez, a aceptar las condiciones de operación de la agroindustria azucarera mexicana a fin de obtener el mayor beneficio económico de esta relación, sin tener que intervenir directamente en el control de la materia prima, pero, sin dejar de ejercer un control indirecto sobre ésta bajo cualquier modalidad de penetración que la empresa transnacional elija para hacer sentir su presencia en la producción: ya sea mediante la propiedad directa de la empresa (en los dulces), o a través de la firma de contratos administrativos (refrescos).

4.- De acuerdo a lo anterior, la intervención directa y activa del Estado mexicano en la conformación de las condiciones - de esta nueva organicidad, que se establece entre la agroindustria azucarera mexicana y las industrias dulcera y refresquera en México, a partir de 1965 y persiste hasta 1982, se hace evidente a través de la política económica, que, como resultado de las condiciones contradictorias en que se desenvuelve el desarrollo económico y la actividad de los diferentes sectores sociales que lo conforman, se particulariza en este sector de la economía y la sociedad, con la característica peculiar de que la intervención del Estado lo sitúa formando parte activa de la cadena de integración, como un eslabón dinámico que participa activamente en la recreación de las condiciones particulares y globales en las que opera dicho proceso productivo (que integran la producción de caña, azúcar y dulces o refrescos).

Sin embargo, dadas las condiciones específicamente sociopolíticas de los diversos actores, participantes de la cadena - enunciada, y las condiciones socio-históricas generales en las que opera el país, dicha intervención, aunque opera con márgenes amplios de coherencia, no está ajena a las contradicciones inherentes al desarrollo del Estado capitalista - dependiente mexicano.

Finalmente, estamos conscientes de que el trabajo presentado aquí no es algo definitivamente acabado, ningún proceso de - investigación puede serlo; innumerables puntos quedan planteados y son factibles de estudiarse posteriormente a fin de entender mas claramente, el desarrollo y las condiciones de operación de nuestra realidad social.

## **ANEXO I**

CUADRO 1

EVOLUCION DEL CULTIVO DE LA CAÑA EN MEXICO  
1965-1982  
(HECTAREAS)

ANO	SUPERFICIE TOTAL OCUPADA	SUPERFICIE DE CAÑA EN SEMILLA	SUPERFICIE DE CAÑA EN REPOSICION	SUPERFICIE DE CAÑA IN DUSTRIALI- ZADA	SUPERFICIE DE CAÑA QUE QUEDA EN - PIE
1965	504,297	12,255	98,049	369,413	24,580
1966	503,534	9,200	80,843	383,458	30,033
1967	501,473	7,666	72,807	406,519	14,481
1968	500,976	9,380	89,794	390,858	10,944
1969	506,594	9,073	85,721	401,043	10,757
1970	510,975	10,777	88,931	402,852	8,235
1971	521,656	10,798	88,355	416,608	5,895
1972	550,272	12,962	109,753	413,890	13,667
1973	569,426	12,376	99,992	440,370	16,688
1974	557,609	9,134	78,257	447,278	22,940
1975	551,862	10,775	75,127	449,632	16,328
1976	536,222	11,588	81,151	434,574	8,909
1977	557,306	15,508	116,678	415,779	16,964
1978	592,788	15,982	114,725	445,117	9,341
1979	595,719	11,361	85,866	462,878	35,614
1980	581,824	10,066	78,043	478,668	15,047
1981	583,632	13,532	103,761	439,317	27,022
1982	568,243	14,719	76,612	454,456	22,456

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982.  
Unión Nacional de Productores de -  
Azúcar. México, 1966 a 1983.

CUADRO 2

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODOS (\*) DEL CULTIVO DE CAÑA EN MEXICO: SUPERFICIE OCUPADA TOTAL 1965-1982

PERIODO	PROMEDIO DE INCREMENTO PORCEN TUAL ANUAL
1965-82	0.70
1965-70	0.26
1970-75	1.55
1975-80	1.06
1980-82	-1.17

$$(*) i = \text{antilog.} \left( \frac{\log.b2 - \log.b1}{n} \right) - 1 \cdot k$$

en donde:

i- tasa de crecimiento anual por periodos,

b1- absoluto del año base,

b2- absoluto del año final,

n- amplitud del periodo y

k- constante=100.

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 1.

CUADRO 3

EVOLUCION DE LA PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA SUPERFICIE CULTIVADA DE CAÑA POR DESTINO, EN LA SUPERFICIE TOTAL OCUPADA EN MEXICO, 1965-1982

AÑO	SUPERFICIE TOTAL OCUPADA (%)	SUPERFICIE DE CAÑA EN SEMILLA (%)	SUPERFICIE DE CAÑA EN REPOSICION (%)	SUPERFICIE DE CAÑA INDUSTRIALIZADA (%)	SUPERFICIE DE CAÑA QUE QUEDA EN PIE (%)	2/1
				-1-	-2-	
1965	100.0	2.4	19.4	73.2	4.8	.06
1966	100.0	1.8	16.0	76.1	5.9	.08
1967	100.0	1.5	14.5	81.0	2.8	.03
1968	100.0	1.8	17.9	78.0	2.1	.03
1969	100.0	1.7	16.9	79.1	2.1	.03
1970	100.0	2.1	17.4	78.8	1.6	.02
1971	100.0	2.1	16.9	79.8	1.1	.01
1972	100.0	2.3	19.9	75.2	2.4	.03
1973	100.0	2.2	17.5	77.3	2.9	.04
1974	100.0	1.6	14.0	80.2	4.1	.05
1975	100.0	1.9	13.6	81.4	2.9	.04
1976	100.0	2.1	15.1	81.0	1.6	.02
1977	100.0	2.7	20.9	74.6	3.0	.04
1978	100.0	2.6	19.3	75.0	1.5	.02
1979	100.0	1.9	14.4	77.7	5.9	.07
1980	100.0	1.7	13.4	82.2	2.5	.03
1981	100.0	2.3	17.7	75.2	4.6	.06
1982	100.0	2.6	13.5	79.9	3.9	.05

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 1.

CUADRO 4

RENDIMIENTO DE LA SUPERFICIE OCUPADA DE CAÑA EN SEMILLA, POR HECTAREA OCUPADA EN CULTIVOS E REPOSICION EN MEXICO 1965-1982

AÑOS	SUP. DE CAÑA EN SEMILLA
	SUP. DE CAÑA EN REPOSICION
1965-66	0.15
1966-67	0.12
1967-68	0.08
1968-69	0.10
1969-70	0.10.
1970-71	0.12
1971-72	0.09
1972-73	0.13
1973-74	0.16
1974-75	0.12
1975-76	0.13
1976-77	0.09
1977-78	0.13
1978-79	0.19
1979-80	0.14
1980-81	0.09
1981-82	0.17

FUENTE: Elaborado en base a los datos del cuadro 1.

CUADRO 5

CONSUMO DE FERTILIZANTES EN EL CULTIVO DE LA CAÑA EN MEXICO 1969-1982.

ANOS	SUPERFICIE OCUPADA (HAS.)-1-	SUPERFICIE FERTILIZADA (HAS.) -2-	FERTILIZANTES (TONS.)	PROMEDIO KG./HA.	2/1
1969	506,594	271,117	126,517	467	0.53
1970	510,975	289,172	142,421	493	0.56
1975	551,862	332,696	193,754	582	0.60
1976	536,222	343,703	198,056	576	0.64
1981	583,632	388,967	264,668	680	0.66
1982	568,243	398,026	268,619	675	0.70

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1969-1982.  
 Unión Nacional de Productores de -  
 Azúcar. México, 1970 a 1983.

CUADRO 6

EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DE LA TIERRA DE RIEGO EN LA TIERRA TOTAL OCUPADA EN EL CULTIVO DE CAÑA EN MEXICO 1965-1982.

AÑO	SUPERFICIE OCUPADA TOTAL	SUPERFICIE DE RIEGO	PARTICIPACION DE LA SUP. DE RIEGO EN LA SUP. TOTAL
1965	504,297	147,275	0.29
1966	503,534	175,126	0.34
1967	501,473	178,323	0.35
1968	500,976	161,079	0.32
1969	506,594	170,776	0.33
1970	510,975	175,531	0.34
1971	521,656	175,538	0.33
1972	550,272	178,806	0.32
1973	569,426	188,418	0.33
1974	557,609	189,863	0.34
1975	551,862	189,593	0.34
1976	536,222	189,323	0.35
1977	557,306	171,372	0.30
1978	592,788	205,861	0.34
1979	595,719	195,148	0.32
1980	581,824	202,012	0.34
1981	583,632	182,782	0.31
1982	568,243	203,044	0.35

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 1 y de Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1966 a 1983.

CUADRO 7

EVOLUCION DE LA MECANIZACION DEL CULTIVO DE LA CAÑA DE AZUCAR  
EN MEXICO 1966-1982.

AÑO	TRACTORES	OTROS (+)
1966	3,471	n.d.
1969	3,841	n.d.
1970	3,555	n.d.
1975	3,754	145
1976	3,830	201
1979	4,004	5,844
1980	4,196	8,078
1981	4,848	6,929
1982	5,105	7,624

(+) Incluye arados, cultivadoras, barbechadoras y otros; por su contabilización irregular - en las estadísticas, se optó por reunirlos en un sólo dato.

n.d. No se dispone del dato.

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1966-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1967-1983.

CUADRO 8

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE DE CAÑA INDUSTRIALIZADA Y DEL VOLUMEN DE LA CAÑA CORTADA EN MEXICO 1965-1982.

ANO	SUPERFICIE DE CAÑA INDUSTRIALIZADA (HAS.)	VOLUMEN DE LA CAÑA CORTADA (TONS.)	TONS. / HAS.
1965	369,413	30,955,683	83.8
1966	383,458	32,228,628	84.1
1967	406,519	32,106,858	78.9
1968	390,858	31,683,237	81.1
1969	401,043	32,445,800	80.1
1970	402,852	34,651,422	86.0
1971	416,608	32,715,144	78.5
1972	413,890	32,251,993	77.9
1973	440,370	32,861,253	74.6
1974	447,278	33,499,145	74.9
1975	449,632	35,840,570	79.7
1976	434,574	31,386,550	72.2
1977	415,779	29,397,338	70.7
1978	445,117	35,474,851	79.7
1979	462,878	35,768,210	77.3
1980	478,668	35,081,008	73.3
1981	439,317	32,240,497	73.4
1982	454,456	32,481,801	71.5

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México 1966 a 1983.

CUADRO 9

INCREMENTOS PORCENTUALES ANUALES ACUMULADOS COMPARADOS DE LA SUPERFICIE Y EL VOLUMEN DE LA CAÑA CORTADA EN MEXICO - 1965-1982.

AÑO	INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL ACUMULADO		
	DE LA SUP. DE CAÑA INDUSTRIALIZADA	DEL VOLUMEN DE CAÑA CORTADA	DEL PROMEDIO DE TONS./HAS.
1965	100.0	100.0	100.0
1966	103.8	104.1	100.4
1967	110.0	103.7	94.2
1968	105.8	105.0	96.8
1969	108.6	107.4	95.6
1970	109.1	114.4	102.6
1971	112.8	108.6	93.7
1972	112.0	107.2	93.0
1973	119.2	109.1	89.0
1974	121.1	111.0	89.4
1975	121.7	118.0	95.1
1976	117.6	105.6	86.2
1977	112.5	99.3	84.4
1978	120.5	120.0	95.1
1979	125.3	120.8	92.2
1980	129.6	118.9	87.4
1981	118.9	110.8	87.6
1982	123.0	111.6	85.3

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 8.

CUADRO 10

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODOS (\*) DE LA CAÑA CORTADA EN MEXICO: SUPERFICIE (HAS.) Y VOLUMEN (TONS.), 1965-1982

PERIODO	TASA DE CRECIMIENTO DE LA SUP. DE CAÑA CORTADA (HAS.) %	TASA DE CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE LA CAÑA CORTADA (TONS.) %
1965-70	1.75	2.28
1970-75	2.22	0.68
1975-80	1.26	-0.43
1980-82	-2.56	-3.77
1965-75	1.98	1.48
1970-80	1.74	0.12
1965-82	1.23	0.28

(\*) esta tasa fué calculada en base a la fórmula anotada en el cuadro 2.

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 8.

CUADRO 11

EVOLUCION DE LOS CORTADORES DE CAÑA EN MEXICO 1967-1982.  
(NUMERO DE PERSONAS)

AÑO-PERIODO	CORTADORES DE CAÑA	TASA DE INCREMENTO ANUAL POR PERIODO(*)	INCREMENTO PORCENTUAL GLOBAL EN EL PERIODO (**)
1967	110,976		
1970	60,367		
1975	46,061		
1976	39,739		
1981	25,366		
1982	26,978		
1967-82	-	-8.99	-75.7

(\*) esta tasa fué calculada en base a la fórmula anotada en el cuadro 2.

(\*\*) este incremento se calculó en base a la siguiente fórmula:  $\text{incremento \%} = \frac{b_2 - b_1}{b_1} \cdot k$

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1967-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, -- 1968 a 1983.

CUADRO 12

EVOLUCION DE LA MECANIZACION DEL CORTE DE LA  
CAÑA EN MEXICO 1969-1982.

AÑO	CORTADORAS	CARGADORAS	ALZADORAS
1969	-	-	325
1970	-	-	345
1971	3	-	404
1972	6	-	410
1973	16	-	450
1974	22	-	561
1975	35	805	254
1976	26	386	365
1977	25	399	405
1978	31	529	551
1979	303	546	701
1980	119	409	883
1981	186	360	967
1982	176	396	1,093

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1969-1982.  
Unión Nacional de Productores de -  
Azúcar. México, 1970 a 1983.

CUADRO 13

EVOLUCION DEL TRANSPORTE PARA LA MOVILIZACION DE LA CAÑA DE AZÚCAR EN MEXICO 1969-1982.

AÑO	CAMIONES	GONDOLAS	C A R R E T A S	
			TRACTORES	SEMOLIENTES
1969	7,885	2,087	4,689	874
1970	7,802	2,082	4,708	1,109
1971	8,790	1,629	4,257	1,159
1972	8,628	2,046	6,544	1,796
1973	8,724	1,769	7,060	1,550
1974	8,446	1,659	7,268	1,030
1975	8,073	792	6,719	1,040
1976	8,431	1,075	6,951	827
1977	8,448	1,317	6,901	871
1978	8,620	1,107	6,681	1,250
1979	9,040	1,217	6,529	1,317
1980	9,207	850	6,177	1,185
1981	9,346	584	6,557	287
1982	9,482	640	6,677	117

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1969-1982.  
 Unión Nacional de Productores de -  
 Azúcar. México, 1970 a 1983.

CUADRO 14

EVOLUCION COMPARATIVA DEL VOLUMEN DE CAÑA CORTADA Y DE  
CAÑA MOLIDA EN MEXICO 1965-1982

AÑO	VOLUMEN DE CAÑA CORTA DA (TONS.) 1	VOLUMEN DE CAÑA MOLIDA DA (TONS.) 2	2 / 1
1965	30,955,683	22,430,983	0.72
1966	32,228,628	23,132,076	0.71
1967	32,106,858	25,555,951	0.79
1968	31,683,237	24,382,744	0.76
1969	32,445,800	27,046,729	0.83
1970	34,651,422	24,524,437	0.70
1971	32,715,144	25,985,198	0.79
1972	32,251,993	26,254,352	0.81
1973	32,861,253	29,849,272	0.90
1974	33,499,145	30,492,129	0.91
1975	35,840,570	28,949,147	0.80
1976	31,386,550	27,236,961	0.86
1977	29,397,338	27,947,358	0.95
1978	35,474,851	32,347,669	0.91
1979	35,768,210	33,865,116	0.94
1980	35,081,008	31,342,989	0.89
1981	32,240,497	28,667,093	0.88
1982	32,481,801	31,769,195	0.97

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, - 1966 a 1983.

CUADRO 15

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODO (+) DEL VOLUMEN DE LA CAÑA MOLIDA Y DE LA CAÑA CORTADA EN MEXICO 1965-1982.

PERIODO	INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL	
	CAÑA MOLIDA (%)	CAÑA CORTADA (%)
1965-70	1.80	2.28
1970-75	3.37	0.68
1975-80	1.60	-0.43
1980-82	0.67	-3.77
1965-82	2.06	-0.28
1965-75	2.58	1.48
1970-80	2.48	0.12

(+) esta tasa fué calculada en base a la fórmula anotada en el cuadro 2.

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 14.

CUADRO 16

PARTICIPACION DE LOS INSUMOS CONSUMIDOS (MATERIAS PRIMAS O AUXILIARES) EN EL TOTAL DE INSUMOS CONSUMIDOS EN LA ELABORACION DE AZUCAR Y PRODUCTOS RESIDUALES EN MEXICO, 1975.

MATERIA PRIMA O AUXILIAR	VOLUMEN(%)	VALOR(%)
Caña de azúcar y mieles	0.878	0.98
Carbón activado	0.007	0.001
Productos químicos	0.015	+
Cal	0.086	+
Sosa Cáustica	0.005	+
Carbón animal	0.002	+
Acido fosfórico	0.002	+
Bagazo	0.069	+
Acido sulfúrico	0.005	+
Azúcar	0.003	+
Clarificantes	+	+
Otros	+	+
TOTAL	1.0	1.0

+ la participación porcentual de estos productos - en el valor total es insignificante.

FUENTE: X Censo Industrial 1975. Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1979.

CUADRO 17

PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS ARROJADOS EN EL PROCESO TOTAL DE ELABORACION DE AZUCAR EN MEXICO 1975.

PRODUCTOS	VOLUMEN (%)	VALOR (%)
Azúcar	0.001	0.81
Mieles	0.60	0.076
Alcohol	0.042	0.049
Azúcar mascabado	0.10	0.046
Bagazo	0.219	0.007
Forraje	0.017	0.003
Cabezas y colas	0.002	0.001
Otros	+	0.003
TOTAL	1.0	1.0

+ la participación porcentual de éstos - en el volumen total es insignificante.

FUENTE: X Censo Industrial 1975. Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1979.

CUADRO 18

INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL COMPARATIVO DE CAÑA CORTADA, CAÑA MOLIDA Y AZUCAR EN MEXICO 1965-1982. INCREMENTOS ACUMULADOS (TONELADAS)

AÑOS	INCREMENTO ACUMULADO		
	CAÑA CORTADA	CAÑA MOLIDA	PRODUCCION DE AZUCAR
1965	100.0	100.0	100.0
1966	103.8	103.1	101.4
1967	109.8	113.6	117.1
1968	105.9	109.0	111.4
1969	108.5	119.9	120.4
1970	109.0	110.6	112.6
1971	112.4	116.5	121.0
1972	111.8	117.5	119.6
1973	118.2	131.2	129.5
1974	119.8	133.4	131.7
1975	120.3	128.3	127.9
1976	116.9	122.4	127.8
1977	112.6	125.0	127.6
1978	119.7	140.7	139.7
1979	123.7	145.4	140.8
1980	127.1	138.0	131.2
1981	118.9	129.6	122.1
1982	122.4	139.8	135.2

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 14 y de Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1966 a 1983.

CUADRO 19

EVOLUCION DEL VOLUMEN DE LA CAÑA MOLIDA, VOLUMEN DE LA PRODUCCION DE AZUCAR Y DEL PROMEDIO DE TONELADAS DE AZUCAR POR TONELADA DE CAÑA MOLIDA EN MEXICO 1965-1982.

AÑO	CAÑA MOLIDA (TONELADAS)	A Z U C A R (TONELADAS)	<u>AZUCAR</u> <u>CAÑA</u>
1965	22,430,983	1,982,969	0.088
1966	23,132,076	2,011,390	0.086
1967	25,555,951	2,327,250	0.091
1968	24,382,744	2,195,728	0.090
1969	27,046,729	2,393,964	0.088
1970	24,524,437	2,207,984	0.090
1971	25,985,198	2,392,850	0.092
1972	26,254,352	2,359,428	0.089
1973	29,849,272	2,592,277	0.086
1974	30,492,129	2,649,182	0.086
1975	28,949,147	2,548,297	0.088
1976	27,236,961	2,546,596	0.093
1977	27,947,358	2,541,065	0.090
1978	32,347,669	2,849,361	0.088
1979	33,865,116	2,880,566	0.085
1980	31,342,989	2,603,153	0.083
1981	28,677,093	2,366,973	0.082
1982	31,769,195	2,676,681	0.084

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1966 a 1983.

CUADRO 20

RENDIMIENTOS Y PERDIDAS EN EL PROCESO DE ELABORACION DE AZUCAR EN MEXICO 1965-1982.

AÑO	RENDIMIENTOS				PERDIDAS				
	CAMPO Tons. Has.	AZUCAR Tons. Has.	SACAROSA EN CAÑA (%)	RENDI MIENTO EN FA- BRICA (%)	TOTAL DE PERDI DAS (%)	MIELES (%)	BAGAZO (%)	CAJHAZA (%)	INDE TER- MINA DO (%)
1965	60.7	-	11.536	8.849	2.687	1.192	1.316	0.108	0.071
1966	60.3	5.2	11.345	8.696	2.649	1.181	1.289	0.103	0.076
1967	62.9	5.6	11.742	9.107	2.635	1.190	1.280	0.094	0.071
1968	62.4	5.5	11.381	8.860	2.521	1.151	1.207	0.100	0.063
1969	67.4	5.9	11.297	8.853	2.444	1.070	1.231	0.088	0.055
1970	60.9	5.4	11.407	8.890	2.517	1.107	1.259	0.098	0.053
1971	62.4	5.7	11.538	9.080	2.458	1.240	1.088	0.078	0.052
1972	63.4	5.7	11.394	8.927	2.467	1.238	1.072	0.108	0.049
1973	67.8	5.8	11.258	8.674	2.584	1.106	1.329	0.096	0.053
1974	68.2	5.8	11.330	8.688	2.642	1.143	1.342	0.100	0.057
1975	64.4	5.6	11.427	8.797	2.630	1.184	1.271	0.110	0.065
1976	62.7	5.8	11.906	9.339	2.567	1.153	1.243	0.110	0.061
1977	67.2	6.1	12.011	9.363	2.648	1.186	1.259	0.116	0.087
1978	72.7	6.4	11.633	8.814	2.819	1.181	1.348	0.116	0.174
1979	73.2	6.2	11.576	8.526	3.050	1.225	1.367	0.154	0.304
1980	65.5	5.4	11.246	8.302	2,994	1.230	1.351	0.152	0.211
1981	65.3	5.4	11.281	8.254	3.027	1.214	1.320	0.204	0.239
1982	69.9	5.9	11.337	8.425	2.912	1.150	1.377	0.172	0.213

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1966 a 1983.

CUADRO 21

NUMERO DE INGENIOS Y PRODUCCION MEDIA EN CADA UNO, EN MEXICO  
1965-1982.

AÑO	NO. DE INGENIOS	PRODUCCION MEDIA DE AZUCAR (TONS.)
1965	72	27,541.2
1966	71	28,329.4
1967	68	34,224.3
1968	67	32,722.1
1969	65	36,830.2
1970	64	34,499.8
1971	66	36,255.3
1972	65	36,298.9
1973	64	40,504.3
1974	64	41,393.5
1975	65	39,204.6
1976	65	39,178.4
1977	64	39,704.1
1978	65	43,836.3
1979	66	43,644.9
1980	67	38,853.0
1981	68	34,808.4
1982	68	39,363.0

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México 1966 a 1983.

CUADRO 22

NUMERO DE OBREROS OCUPADOS EN LA PRODUCCION DE AZUCAR EN MEXICO 1967-1982.

AÑO	NO. DE OBREROS	INCREMENTO POR-CENTUAL ACUMULADO
1967	33,171	100.0
1968	-	-
1969	24,126	72.9
1970	23,860	71.8
1971	23,311	69.5
1972	28,529	86.0
1973	27,997	84.4
1974	29,116	94.0
1975	29,510	88.9
1976	30,229	91.1
1977	29,044	87.5
1978	28,187	84.9
1979	30,525	92.0
1980	31,372	94.5
1981	33,957	102.4
1982	33,073	99.7

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de - Azúcar. México, 1968 a 1983.

CUADRO 23

EVOLUCION DE LA TIERRA Y LOS PROPIETARIOS OCUPADOS EN EL  
CULTIVO DE LA CAÑA EN MEXICO 1970-1982  
(ABSOLUTOS)

AÑO	HECTAREAS				PERSONAS			
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL
1970	116,765	198,611	117,095	431,469	59,952	24,941	2,265	87,158
1971	117,270	200,335	113,170	431,104	62,844	26,536	2,261	91,641
1972	126,629	203,717	106,124	436,466	64,904	26,514	2,256	93,672
1973	137,653	205,002	111,821	454,476	69,814	27,918	2,367	100,099
1974	145,312	223,079	106,598	474,989	71,495	29,996	2,305	103,796
1975	145,562	222,632	105,473	473,667	74,076	29,886	2,304	106,246
1976	147,987	216,591	96,014	460,592	77,616	30,013	2,219	109,848
1977	148,261	202,788	90,312	441,361	75,501	28,303	2,135	105,939
1978	159,159	227,103	97,157	483,419	80,807	31,817	2,270	114,894
1979	176,591	251,316	95,186	523,093	85,572	34,951	2,362	122,885
1980	167,191	244,040	87,264	498,495	82,704	34,595	2,763	119,792
1981	165,045	245,548	82,346	493,373	81,948	35,524	2,072	119,544
1982	175,502	231,895	88,311	495,688	87,063	32,932	3,647	123,732

Estrato Bajo = de 0 a 4 hectáreas.

Estrato Medio = de 5 a 19 hectáreas.

Estrato Alto = de 20 a más hectáreas.

En adelante, conservaremos esta clasificación para los cuadros 24, 25, 27, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, - 38, 39 y 40.

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1970-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México 1971 a 1983.

CUADRO 24

CONCENTRACION DE TIERRA Y PROPIETARIOS, SEGUN TAMAÑO DE LOS  
 PREDIOS DEDICADOS AL CULTIVO DE LA CAÑA EN  
 MEXICO 1970-1982  
 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

AÑO	HECTÁREAS			PERSONAS		
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO
1970	27.0	45.9	27.1	67.9	29.5	2.6
1971	27.2	46.4	26.4	68.6	29.0	2.4
1972	29.0	46.7	24.3	69.3	28.3	2.4
1973	30.3	46.9	24.6	69.7	27.9	2.4
1974	30.6	47.0	22.5	69.0	28.9	2.1
1975	30.8	47.0	22.2	69.7	28.1	2.2
1976	32.1	47.0	20.9	70.6	27.3	2.1
1977	33.6	45.9	20.5	71.3	26.7	2.0
1978	33.0	47.0	20.0	70.3	27.7	2.0
1979	33.7	48.0	18.3	69.7	28.4	1.9
1980	33.5	48.9	17.6	68.0	28.9	2.3
1981	33.5	49.7	16.8	68.6	29.7	1.7
1982	35.4	46.8	17.8	70.4	26.6	3.0

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 23.

CUADRO 25

INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL Y TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODOS(\*) DE LA TIERRA Y LOS PROPIETARIOS DEDICADOS AL CULTIVO DE CAÑA EN MEXICO 1970-1982.

AÑO- PERIO DO	HECTAREAS				PERSONAS			
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL
1970	-	-	-	-	-	-	-	-
1971	0.4	0.9	-0.1	-0.1	4.8	6.4	-0.2	5.2
1972	7.9	1.7	-6.2	1.2	3.3	-0.1	-0.2	2.2
1973	8.7	0.6	5.4	4.1	7.6	5.3	4.9	6.9
1974	5.6	8.8	-4.7	4.5	2.4	7.4	-2.6	3.7
1975	0.2	-0.2	-1.1	-0.3	3.6	-0.4	0.0	2.4
1976	1.7	-2.7	-9.0	-2.8	4.8	0.4	-3.7	3.4
1977	0.2	-6.4	-5.9	-4.2	-2.7	-5.7	-3.7	-3.6
1978	7.4	12.0	7.6	9.5	7.0	12.4	6.3	8.5
1979	11.0	10.7	-2.0	8.2	5.9	9.8	4.1	7.0
1980	-5.3	-2.9	-8.3	-4.7	-3.4	-1.0	16.9	-2.5
1981	-1.3	0.6	-5.6	-1.0	-0.9	2.7	-25.0	-0.2
1982	-6.3	-5.6	7.2	0.5	6.2	-7.3	76.0	3.5
970-82	3.45	1.29	-2.32	1.16	3.15	2.34	4.05	2.96
970-76	4.03	1.45	-3.25	1.09	4.42	3.13	-0.34	3.93
977-82	2.95	2.26	-0.37	1.95	2.40	2.55	9.33	2.62

(\*) esta tasa fué calculada en base a la fórmula anotada en el cuadro 2.

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 23.

CUADRO 26

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS TIERRAS EJIDALES Y DE PEQUEÑA PROPIEDAD EN EL TOTAL DE LAS TIERRAS DEDICADAS AL CULTIVO DE LA CAÑA EN MEXICO 1970-1982.

AÑO	H E C T A R E A S	
	EJIDALES	PEQUEÑA PROPIEDAD
1970	60.1	39.9
1971	60.4	39.6
1972	61.6	38.4
1973	62.6	37.4
1974	65.0	35.0
1975	63.9	36.1
1976	64.6	35.4
1977	64.6	35.4
1978	64.9	31.1
1979	66.3	33.7
1980	68.3	31.7
1981	68.2	31.8
1982	68.5	31.5

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 27.

CUADRO 27

ESTRUCTURA DE LA TIERRA OCUPADA EN LA PRODUCCION DE CAÑA, SEGUN TIPO DE TENENCIA Y TAMAÑO DE LOS PREDIOS, EN MEXICO

1965-1982.

AÑO	HECTÁREAS										PORCENTAJES									
	EJIDATARIOS				PEQUEÑOS PROP.				TOTAL	EJIDATARIOS				PEQUEÑOS PROP.				TOTAL		
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL		ES	EM	EA	T	T	ES	EM	EA		T	
1965	78,693	136,899	20,012	235,594	12,878	44,981	119,368	177,227	412,821	19,133.2	4,857.1	3,110.9	28,942.9	100.0	0.33	458.1	8,5100.0	7,325,467.3	100.0	
1966	-	-	-	255,215	-	-	-	181,954	437,169	-	-	-	58.4	-	-	-	41.6	100.0	-	100.0
1967	-	-	-	251,254	-	-	-	188,084	439,338	-	-	-	57.2	-	-	-	42.8	100.0	-	100.0
1968	89,556	138,188	22,854	250,598	11,330	46,117	117,208	174,655	425,253	21,132.4	5,458.9	2,710.0	827,641.1	100.0	0.35	855.1	9,1100.0	6,526,467.1	100.0	
1969	90,714	143,112	18,587	252,413	13,781	50,693	104,721	169,195	421,608	21,534.0	4,459.9	3,312.0	824,840.1	100.0	0.35	956.7	7,4100.0	8,130,061.9	100.0	
1970	101,143	146,660	12,462	239,265	15,620	51,951	104,633	172,204	431,469	23,433.9	2,960.1	3,612.0	824,239.9	100.0	0.39	856.6	4,4100.0	9,130,260.7	100.0	
1971	101,619	149,278	9,329	260,226	15,651	51,057	104,170	170,878	431,104	23,634.6	2,260.4	3,611.8	824,239.6	100.0	0.39	857.4	3,6100.0	9,229,861.0	100.0	
1972	109,596	148,877	10,455	268,928	17,033	54,836	95,669	167,538	436,466	25,134.1	2,461.6	3,912.6	821,938.4	100.0	0.40	755.4	3,9100.0	9,232,757.1	100.0	
1973	118,241	158,531	9,525	284,297	19,412	48,471	102,296	170,179	454,476	26,034.4	2,152.6	4,310.7	822,537.4	100.0	0.41	655.0	3,4100.0	11,428,960.1	100.0	
1974	126,346	171,680	10,911	308,937	18,966	51,399	95,687	166,052	474,989	26,836.1	2,365.0	4,010.8	820,235.0	100.0	0.40	955.6	3,5100.0	11,431,057.6	100.0	
1975	124,838	167,966	10,099	302,903	20,724	54,666	95,374	170,764	473,667	26,435.5	2,153.9	4,411.5	820,136.1	100.0	0.41	755.5	3,3100.0	12,132,155.8	100.0	
1976	126,825	160,443	10,437	297,705	21,162	56,148	85,577	162,887	460,592	27,334.8	2,364.6	4,612.2	818,635.4	100.0	0.42	653.9	3,3100.0	11,034,352.3	100.0	
1977	124,585	148,978	11,538	285,101	23,676	53,810	78,774	156,260	441,361	28,233.7	2,664.6	5,422.2	817,935.4	100.0	0.43	752.3	4,0100.0	11,134,450.3	100.0	
1978	135,742	165,534	12,430	313,706	23,417	61,569	84,727	169,713	493,419	28,134.2	2,664.9	4,812.7	817,635.1	100.0	0.43	352.8	3,9100.0	11,836,349.9	100.0	
1979	151,629	185,928	9,623	347,180	24,962	65,388	85,563	175,913	523,093	29,035.5	1,866.3	4,712.6	816,433.7	100.0	0.43	753.6	2,7100.0	11,137,248.7	100.0	
1980	141,696	184,824	14,090	340,610	25,495	59,216	73,174	157,886	498,495	28,437.0	2,868.3	5,211.9	814,731.7	100.0	0.41	654.3	4,1100.0	11,137,546.0	100.0	
1981	138,688	184,758	13,096	336,492	26,357	60,790	69,250	156,881	493,373	28,137.4	2,668.2	5,412.4	814,131.8	100.0	0.41	754.9	3,9100.0	11,638,744.1	100.0	
1982	150,700	166,093	22,767	339,540	24,802	65,802	65,544	156,158	495,688	30,433.5	4,668.5	5,013.3	813,231.5	100.0	0.44	448.9	6,7100.0	11,542,142.0	100.0	

EB = Estrato bajo

EM = Estrato medio

EA = Estrato alto

T = Total correspondiente

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México 1966 a 1983.

CUADRO 28

ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA OCUPADA EN EL CULTIVO DE LA CAÑA EN MÉXICO, SEGUN TIPO DE TENENCIA Y TAMAÑO DE LOS PREDIOS, 1965 - 1982

AÑOS	NUMERO DE PERSONAS										PORCENTAJES															
	EJIDATARIOS				PEQUEÑOS PROPIETARIOS				TOTAL	EJIDATARIOS				PEQUEÑOS PROP.				T	EJIDATARIOS				PEQUEÑOS PROP.			
	EB	EM	EA	T	PS	EN	EA	T		EB	EM	EA	T	EB	EM	EA	T		EB	EM	EA	T	EB	EM	EA	T
1965	40,844	18,698	570	60,112	6,130	4,754	2,046	12,930	73,042	55.9	25.6	0.8	82.3	8.4	6.5	2.8	17.7	100	68.0	31.1	0.9	100	47.4	36.8	15.8	100
1966	-	-	-	69,384	-	-	-	13,689	83,273	-	-	-	-	-	-	-	-	100	-	-	-	100	-	-	-	100
1967	-	-	-	69,384	-	-	-	13,689	83,273	-	-	-	-	-	-	-	-	100	-	-	-	100	-	-	-	100
1968	45,208	19,501	595	65,304	5,858	4,480	2,154	12,492	77,796	58.1	25.1	0.7	83.9	7.5	5.8	2.8	16.1	100	69.2	29.9	0.9	100	46.9	35.9	17.2	100
1969	48,191	20,574	533	69,298	7,350	5,218	1,912	14,480	83,778	57.5	24.6	0.6	82.7	8.8	6.2	2.3	17.3	100	69.5	29.7	0.8	100	50.8	36.0	13.2	100
1970	52,192	20,191	362	72,745	7,760	4,750	1,903	14,413	87,158	59.1	23.2	0.4	83.5	8.8	5.5	2.2	16.5	100	71.7	27.8	0.5	100	53.8	33.0	13.2	100
1971	53,777	21,344	231	75,352	9,067	5,192	2,030	16,289	91,641	58.7	23.3	0.2	82.2	9.9	5.7	2.2	17.8	100	71.4	28.3	0.3	100	55.7	31.9	12.4	100
1972	55,985	20,918	304	77,207	8,917	5,596	1,952	16,465	93,672	59.8	22.3	0.3	82.4	9.5	6.0	2.1	17.6	100	72.5	27.1	0.4	100	54.2	34.0	11.8	100
1973	60,482	22,756	246	83,484	9,332	5,162	2,121	16,615	100,099	60.4	22.7	0.3	83.4	9.3	5.2	2.1	16.6	100	72.4	27.2	0.4	100	56.2	31.1	12.7	100
1974	62,196	24,446	243	86,885	9,299	5,550	2,062	16,911	103,796	60.0	23.6	0.2	83.7	9.0	5.3	1.9	16.3	100	71.6	28.1	0.3	100	55.0	32.8	12.2	100
1975	63,032	23,883	224	87,139	11,044	5,983	2,080	19,107	106,246	59.3	22.5	0.2	82.0	10.4	5.6	2.0	18.0	100	72.3	27.4	0.3	100	57.9	31.3	10.8	100
1976	66,278	23,763	231	90,272	11,338	6,250	1,998	19,576	109,848	60.4	21.6	0.2	82.2	10.3	5.7	1.8	17.8	100	73.4	26.3	0.3	100	57.9	31.9	10.2	100
1977	63,909	22,255	168	86,332	11,592	6,048	1,967	19,607	105,939	60.3	21.0	0.2	81.5	10.9	5.7	1.9	18.5	100	74.0	25.8	0.2	100	59.1	30.8	10.1	100
1978	69,147	25,122	241	94,510	11,660	6,695	2,029	20,384	114,894	60.2	21.9	0.2	82.3	10.1	5.8	1.8	17.7	100	73.2	26.6	0.2	100	57.2	32.8	10.0	100
1979	72,981	27,682	287	100,950	12,591	7,269	2,075	21,935	122,885	59.4	22.3	0.2	82.1	10.3	5.9	1.7	17.9	100	72.3	27.4	0.3	100	57.4	33.1	9.5	100
1980	69,697	27,382	808	97,887	12,737	7,213	1,955	21,905	119,792	58.2	22.9	0.7	81.7	10.6	6.0	1.6	18.3	100	71.2	28.0	0.8	100	58.2	32.9	8.9	100
1981	69,284	28,412	278	97,974	12,664	7,112	1,794	21,570	119,554	58.0	23.8	0.2	82.0	10.6	5.0	1.5	18.0	100	70.7	29.0	0.3	100	58.7	33.0	8.3	100
1982	73,975	25,246	2,109	101,330	13,088	7,686	1,628	22,402	123,732	59.8	20.4	1.7	82.0	10.6	6.2	1.3	18.0	100	73.0	24.9	2.1	100	58.4	34.3	7.3	100

EB = Estrato Bajo. EM = Estrato Medio. EA = Estrato Alto. T = Total Correspondiente.

FUENTE : Estadísticas Azucareras 1965-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1966 a 1983.

CUADRO 29

RELACION DE HECTAREAS POR PERSONA, OCUPADAS EN EL CULTIVO DE LA CAÑA EN MEXICO, POR TIPO DE TENENCIA Y TAMAÑO DE LOS PREDIOS 1965-1982.

AÑO	EJIDATARIOS				PEQUEÑOS PROP.				TOTAL
	E/B	E/M	E/A	T	E/B	E/M	E/A	T	
1965	1.9	7.3	35.1	3.9	2.1	9.5	58.3	13.7	5.7
1966	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1967	-	-	-	3.6	-	-	-	13.7	5.3
1968	2.0	7.1	38.4	3.8	1.9	10.3	54.4	14.0	5.5
1969	1.9	7.0	34.9	3.6	1.9	9.7	54.8	11.7	5.0
1970	1.9	7.3	34.4	3.6	2.0	10.9	55.0	12.0	4.9
1971	1.9	7.0	40.4	3.5	1.7	9.8	51.3	10.5	4.7
1972	2.0	7.1	34.4	3.5	1.9	9.8	49.0	10.2	4.7
1973	2.0	6.9	38.7	3.4	2.1	9.4	48.2	10.2	4.5
1974	2.0	7.0	44.9	3.6	2.0	9.3	46.4	9.8	4.6
1975	1.9	7.0	45.0	3.5	1.9	9.1	45.8	8.9	4.5
1976	1.9	6.8	42.1	3.3	1.9	9.0	43.0	8.3	4.2
1977	1.9	6.7	68.7	3.3	2.0	8.9	40.0	8.0	4.2
1978	2.0	6.6	51.6	3.3	2.0	9.2	41.8	8.3	4.2
1979	2.1	6.7	33.5	3.4	2.0	9.0	41.2	8.0	4.3
1980	2.0	6.7	17.4	3.5	2.0	8.2	37.4	7.2	4.2
1981	2.0	6.5	47.1	3.4	2.1	8.5	38.6	7.3	4.1
1982	2.1	6.6	10.8	3.4	1.9	8.6	40.3	7.0	4.0

ca

E/B = estrato bajo.

E/M = estrato medio.

E/A = estrato alto.

T = total de los propietarios correspondientes.

FUENTE: elaborado en base a los datos de los cuadros 27 y 28.

CUADRO 30

COMPARACION PORCENTUAL ENTRE PROPIETARIOS Y HECTAREAS POSEDIDAS POR CADA TIPO DE ESTOS EN MEXICO 1965-1982.

AÑO	EJIDATARIOS								PEQUEÑOS PROP.							
	E/E		E/M		E/A		T		E/B		E/M		E/A		T	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
1965	19.1	55.9	33.2	25.6	4.8	0.8	57.1	32.3	3.1	8.4	10.9	6.5	28.9	2.8	42.9	17.7
1966	-	-	-	-	-	-	58.4	-	-	-	-	-	-	-	41.6	-
1967	-	-	-	-	-	-	57.2	-	-	-	-	-	-	-	42.8	-
1968	21.1	58.1	32.4	25.1	5.4	0.7	58.9	33.9	2.7	7.5	10.8	5.8	27.6	2.8	41.1	16.1
1969	21.5	57.5	34.0	24.6	4.4	0.6	59.9	32.7	3.3	8.8	12.0	6.2	24.8	2.7	40.1	17.3
1970	23.4	59.1	33.9	23.2	2.9	0.4	60.1	33.5	3.6	8.8	12.0	5.5	24.2	2.2	39.9	16.5
1971	23.6	58.7	34.6	23.3	2.2	0.2	60.4	32.2	3.6	9.9	11.8	5.7	24.2	2.2	39.6	17.8
1972	25.1	59.8	34.1	22.3	2.4	0.3	61.6	32.4	3.9	9.5	12.6	6.0	21.9	2.1	38.4	17.6
1973	26.0	60.4	34.4	22.7	2.1	0.3	62.6	33.4	4.3	9.3	10.7	5.2	22.5	2.1	37.4	16.6
1974	26.6	60.0	36.1	23.6	2.3	0.2	65.0	33.7	4.0	9.0	10.8	5.3	20.2	1.9	35.0	16.3
1975	26.4	59.3	35.5	22.5	2.1	0.2	63.9	32.0	4.4	10.4	11.5	5.6	20.1	2.0	36.1	18.0
1976	27.5	60.4	34.8	21.6	2.3	0.2	64.6	32.2	4.6	10.3	12.2	5.7	18.6	1.8	35.4	17.8
1977	28.2	60.3	33.7	21.0	2.6	0.2	64.6	31.5	5.4	10.9	12.2	5.7	17.9	1.9	35.4	18.5
1978	28.1	60.2	34.2	21.9	2.6	0.2	64.9	32.3	4.8	10.1	12.7	5.8	17.6	1.8	35.1	17.7
1979	29.0	59.4	35.5	22.5	1.8	0.2	66.3	32.1	4.7	10.3	12.6	5.9	16.4	1.7	33.7	17.9
1980	28.4	58.2	37.0	22.9	2.8	0.7	68.3	31.7	5.2	10.6	11.9	6.0	14.7	1.6	31.7	18.3
1981	28.1	58.0	37.4	23.8	2.6	0.2	68.2	32.0	5.4	10.6	12.4	5.0	14.1	1.5	31.8	18.0
1982	30.4	59.8	33.5	20.4	4.6	1.7	68.5	32.0	5.0	10.6	13.3	6.2	13.2	1.3	31.5	18.0

(1) = hectáreas

(2) = no. de personas

E/B = estrato bajo.

E/M = estrato medio.

E/A = estrato alto.

T = total de los propietarios correspondientes.

FUENTE: elaborado en base a los datos de los cuadros 27 y 28.

CUADRO 31

TIERRAS DE RIEGO OCUPADAS EN EL CULTIVO DE LA CAÑA, SEGUN TIPO DE PROPIEDAD, EN MEXICO 1976-1982. (HECTAREAS)

AÑO	EJIDATARIOS	PEQUEÑA PROPIEDAD.	TOTAL	PORCENTAJES	
				EJIDATARIOS	PEQUEÑOS PROP.
1976	194,593	-	-	-	-
1977	183,005	-	-	-	-
1978	130,212	75,649	205,861	63.2	36.8
1979	140,904	77,912	218,816	64.4	35.6
1980	141,434	60,578	202,012	70.0	30.0
1981	139,982	68,203	208,185	67.2	32.7
1982	136,988	66,056	203,044	67.5	32.5

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1976-1982. Unión Nacional - de Productores de Azúcar. México, 1977 a 1983.

CUADRO 32

SUPERFICIE CULTIVADA DE CAÑA POR CLASE DE TIERRA Y PROPIETARIOS EJIDATARIOS EN MEXICO 1976-1982. (HECTAREAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	TOTAL	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	TOTAL	
	BAJO	MEDIO	ALTO		BAJO	MEDIO	ALTO		
1976	62,255	89,536	42,802	194,593	85,732	127,055	53,212	265,999	460,592
1977	63,953	80,286	38,766	183,005	84,308	122,562	51,546	258,416	441,421
1978	63,483	64,596	2,133	130,212	72,259	100,938	10,297	183,494	313,706
1979	70,890	67,662	2,350	140,902	80,739	118,439	7,100	206,278	347,180
1980	64,221	73,880	3,333	141,434	77,475	110,944	10,757	199,176	340,610
1981	66,439	71,972	1,571	139,982	72,249	112,736	11,525	196,510	336,492
1982	69,699	56,498	10,791	136,988	81,001	109,575	11,976	202,552	339,540

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1976-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1977 a 1983.

CUADRO 33

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA SUPERFICIE DE CAÑA CULTIVADA POR EJIDATARIOS, POR TIPO DE TIERRA, EN EL TOTAL DE LA SUPERFICIE DE CAÑA CULTIVADA POR EJIDATARIOS EN MEXICO 1976-1982. (HECTAREAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	
1976	13.5	19.4	9.3	42.3	18.6	27.5	11.5	57.7	100.0
1977	14.5	18.1	8.7	41.5	19.0	27.7	11.6	58.5	100.0
1978	20.2	20.6	0.7	41.5	23.0	32.2	3.3	58.5	100.0
1979	20.4	19.5	0.7	40.6	23.2	34.1	2.1	59.4	100.0
1980	18.9	21.7	0.9	41.5	22.7	32.6	3.2	58.5	100.0
1981	19.7	21.4	0.5	41.6	21.5	33.5	3.4	58.4	100.0
1982	20.5	16.6	3.1	40.3	23.8	32.2	3.5	59.7	100.0

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 32.

CUADRO 34

SUPERFICIE CULTIVADA DE CAÑA POR CLASE DE TIERRA, POR PEQUEÑOS PROPIETARIOS EN MEXICO 1978-1982. (HECTAREAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	
1978	8,339	25,905	41,405	75,649	15,078	35,664	43,322	94,064	169,713
1979	9,342	27,721	40,849	77,912	15,620	37,667	44,714	98,001	175,913
1980	8,836	21,944	29,798	60,578	16,660	37,254	43,376	97,290	157,868
1981	9,375	25,829	32,999	68,203	16,982	34,961	36,735	88,678	156,881
1982	9,613	29,297	27,146	66,056	15,189	36,505	38,398	90,092	156,148

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1978-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1979-1983.

CUADRO 35

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA SUPERFICIE CULTIVADA DE CAÑA-POR PEQUEÑOS PROPIETARIOS, POR TIPO DE TIERRA, EN EL TOTAL - DE LA SUPERFICIE DE CAÑA CULTIVADA POR PEQUEÑOS PROPIETARIOS EN MEXICO 1978-1982. (HECTAREAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	
1978	4.9	15.2	24.3	44.5	8.8	21.0	25.5	55.4	100.0
1979	5.3	15.7	23.2	44.2	8.8	21.4	25.4	55.7	100.0
1980	5.6	13.9	18.9	38.3	10.5	23.5	27.4	61.6	100.0
1981	5.9	16.4	21.0	43.4	10.8	22.3	23.4	56.5	100.0
1982	6.1	18.7	17.3	42.3	9.7	23.3	24.5	57.6	100.0

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 34.

CUADRO 36

CULTIVADORES DE CAÑA EN MEXICO POR CLASE DE TIERRA DE PROPIETARIOS EJIDATARIOS 1978-1982 (No. DE PERSONAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	
1978	54,573	9,651	44	44,268	34,574	15,471	197	50,242	94,510
1979	36,739	10,084	82	46,905	36,242	17,598	205	54,045	100,950
1980	35,098	10,792	59	45,949	34,599	16,590	749	51,938	97,887
1981	35,721	10,834	40	46,595	33,563	17,578	238	51,379	97,974
1982	36,912	8,775	1,875	47,562	37,063	16,471	234	53,768	101,330

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1978-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1979 a 1983.

CUADRO 37

CULTIVADORES DE CAÑA EN MEXICO POR CLASE DE TIERRA Y PEQUEÑOS PROPIETARIOS 1978-1982 (No. DE PERSONAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	ESTRATO BAJO	ESTRATO MEDIO	ESTRATO ALTO	TOTAL	
1978	4,017	2,812	996	7,825	7,643	3,883	1,033	12,559	20,384
1979	4,279	2,994	928	8,201	8,312	4,275	1,147	13,734	21,935
1980	4,161	2,755	918	7,834	8,576	4,458	1,037	14,071	21,905
1981	4,435	2,919	852	8,206	8,229	4,193	942	13,364	21,570
1982	4,705	3,315	683	8,703	8,383	4,371	945	13,699	32,402

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1978-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México, 1979 a 1983.

CUADRO 38

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS PROPIETARIOS EJIDATARIOS POR ESTRATOS Y CLASE DE TIERRA EN EL TOTAL DE EJIDATARIOS CAÑEROS EN MEXICO 1978-1982. (No. DE PERSONAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	TOTAL	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	TOTAL	
	BAJO	MEDIO	ALTO		BAJO	MEDIO	ALTO		
1978	36.6	10.2	0.04	46.8	36.6	16.4	0.2	53.2	100.0
1979	36.4	9.9	0.08	46.4	35.9	17.4	0.2	53.6	100.0
1980	35.8	11.0	0.06	46.9	35.3	16.9	0.7	53.1	100.0
1981	36.4	11.0	0.04	47.5	34.2	17.9	0.2	52.5	100.0
1982	36.4	8.6	1.85	46.9	36.5	16.2	0.2	53.1	100.0

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 36.

CUADRO 39

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS PEQUEÑOS PROPIETARIOS CAÑEROS POR ESTRATOS Y CLASE DE TIERRA EN EL TOTAL DE PEQUEÑOS PROPIETARIOS CAÑEROS EN MEXICO 1978-1982 (No. DE PERSONAS)

AÑO	R I E G O				T E M P O R A L				TOTAL
	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	TOTAL	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	TOTAL	
	BAJO	MEDIO	ALTO		BAJO	MEDIO	ALTO		
1978	19.7	13.7	4.8	38.4	37.5	19.0	5.0	61.6	100.0
1979	19.5	13.6	4.2	37.4	37.9	19.5	5.2	62.6	100.0
1980	18.9	12.6	4.2	35.8	39.2	20.3	4.7	64.2	100.0
1981	20.5	13.5	3.9	38.0	38.1	19.4	4.4	62.0	100.0
1982	21.0	14.8	3.0	38.8	37.4	19.5	4.2	61.2	100.0

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 37.

CUADRO 40

PROMEDIOS COMPARADOS DE HECTAREAS POR PROPIETARIO, SEGUN SECTORES; CLASE DE TIERRA Y ESTRATOS, EN MEXICO 1978-1982.

AÑO	EJIDATARIOS								PEQUEÑOS PROPIETARIOS							
	R I E G O				T E M P O R A L				R I E G O				T E M P O R A L			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
1978	1.8	6.7	48.4	2.9	2.0	6.5	52.3	3.6	2.0	9.2	41.5	9.6	1.9	9.2	41.9	7.4
1979	1.9	6.7	28.6	3.0	2.2	6.7	34.6	3.8	2.2	9.2	44.0	9.5	1.9	8.8	38.9	7.1
1980	1.8	6.8	56.5	3.0	2.2	6.7	-	3.8	2.1	7.9	32.4	7.7	1.9	8.3	41.8	6.9
1981	1.8	6.6	39.2	3.0	2.1	6.4	48.4	3.8	2.1	8.8	38.7	8.3	2.0	8.3	38.9	6.6
1982	1.8	6.4	58.3	2.8	2.2	6.6	51.1	3.7	2.0	8.8	39.7	7.6	1.8	8.3	40.6	6.5

(1) = estrato bajo. (2) = estrato medio. (3) = estrato alto.  
(4) = total correspondiente.

FUENTE: elaborado en base a los datos de los cuadros 32, 34, 36 y 37.

CUADRO 41

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AZUCARERA SEGUN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN MEXICO, 1970.

TAMAÑO	NO. DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	PAGOS - TOTALES AL PERSONAL	VALOR AGREGADO BRUTO	ACTIVO FIJO BRUTO	PRODUCCION BRUTA TOTAL	INVERSION FIJA BRUTA
TOTAL (1)	64	38,606	825,409	1,315,998	5,283,847	3,593,559	448,748
A	-	-	-	-	-	-	-
P	4.7	1.5	0.5	0.3	0.3	0.3	-
M	54.7	35.7	29.3	28.3	34.6	28.0	53.8
GR	34.4	48.7	52.6	49.4	43.1	51.5	36.2
GI	6.2	14.1	17.6	22.0	22.0	20.2	10.0

(1) las cifras en el renglón del total son absolutas, de las cuales se obtuvieron los porcentajes. Los datos están expresados en miles de pesos.

A = establecimientos ARTESANALES, hasta 100,000 pesos de valor de su producción bruta.

P = establecimientos PEQUEÑOS, de 100,001 a 5,000,000 pesos de valor de su producción bruta.

M = establecimientos MEDIANOS, de 5,000,001 a 50,000,000 pesos de valor de su producción bruta.

GR = establecimientos GRANDES, de 50,000,001 a 150,000,000 pesos de valor de su producción bruta.

GI = establecimientos GIGANTES, de 150,000,001 pesos de valor de su producción bruta a más.

En adelante, conservaremos esta clasificación para los cuadros 42, 43, 44, 45 y 46.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1980.

CUADRO 42

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AZUCARERA SEGUN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN MEXICO, 1975.

TAMAÑO	NO. DE ESTABLECIMIENTOS	PERSO- NAL O CUPADO	PAGOS - TOTALES AL PER- SONAL	VALOR AGREGADO BRUTO	ACTIVO FI JO BRUTO	PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL	INVER- SION FI JA BRU- TA
TOTAL (1)	69	36,511	2,417,248	2,698,091	6,766,356	6,596,295	175,727
A	11.6	0.1	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)
P	7.3	0.9	0.5	0.2	0.4	0.3	0.6
M	36.2	26.1	21.8	18.8	24.0	19.8	13.4
GR	37.7	49.3	50.2	55.8	48.9	52.9	73.1
GI	7.2	23.6	27.5	25.2	26.7	27.0	12.9

(1) las cifras en el renglón del total son absolutas, de las cuales se obtuvieron los porcentajes. Los datos están expresados en miles de pesos.

(+) porcentaje no significativo.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1980.

CUADRO 43

DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA AZUCARERA -  
ENTRE LOS FACTORES DE LA PRODUCCION, SEGUN EL TAMAÑO DE LOS  
ESTABLECIMIENTOS EN MEXICO, 1970.  
(MILES DE PESOS)

TAMAÑO	VALOR AGREGADO NETO	AL FACTOR TRABAJO	PARTI CIPA- CION %	AL FACTOR CAPITAL	PARTI CIPA- CION %	<u>AL CAPITAL</u> AL TRABAJO
TOTAL	1,044,250	885,409	84.8	158,841	15.2	17.9
A	-	-	-	-	-	-
P	3,798	4,115	-	317	-	-
M	281,036	259,714	9.24	21,181	7.6	8.2
GR	516,926	465,652	90.1	51,274	9.9	11.0
GI	242,490	155,928	64.3	86,562	35.7	55.5

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría  
de Programación y Presupuesto, México, 1980.

CUADRO 44

DISTRIBUCION DEL VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA AZUCARERA -  
ENTRE LOS FACTORES DE LA PRODUCCION, SEGUN EL TAMAÑO DE LOS  
ESTABLECIMIENTOS EN MEXICO, 1975.  
(MILES DE PESOS)

TAMAÑO	VALOR AGREGADO NETO	AL FACTOR TRABAJO	PARTI CIPA- CION %	AL FACTOR CAPITAL	PARTI CIPA- CION %	<u>AL CAPITAL</u> AL TRABAJO
TOTAL	2,119,683	2,117,248	-	297,565	-	-
A	202	59	29.2	143	70.8	242.4
P	3,025	12,504	-	9,479	-	-
M	141,922	525,867	-	383,945	-	-
GR	1,376,587	1,213,245	88.1	163,342	11.9	13.5
GI	597,947	665,573	-	67,626	-	-

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría  
de Programación y Presupuesto, México, 1980.

CUADRO 45

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE LA INDUSTRIA AZUCARERA  
SEGUN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN MEXICO, 1970.  
(PESOS)

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO POR ESTA BLECI- MIENTO (PROME- DIO)	PAGOS ME- DIOS AL AÑO POR PERSONA OCUPADA (+)	VALOR AGREGADO NETO POR PERSONA OCUPADA	ACTIVO FIJO BRUTO POR PERSO- NA OCU- PADA	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION		
					INSU- MOS (++) (%)	TRA- BAJO (%)	CAPI- TAL (%)
TOTAL	603.2	22,934	27,048	136,866	71.0	24.6	4.4
A	-	-	-	-	-	-	-
P	187.0	7,335	6,770	28,984	60.0	43.3	3.3
M	394.3	18,821	20,366	132,526	72.1	25.8	2.1
GR	854.6	24,767	27,494	120,994	72.0	25.2	2.8
GI	1,361.3	28,637	44,534	213,785	66.7	21.4	11.9

(+) incluye trabajadores no remunerados.

(++) incluye la depreciación.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría  
de Programación y Presupuesto, México, 1980.

CUADRO 46

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE LA INDUSTRIA AZUCARERA  
SEGUN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN MEXICO, 1975  
(PESOS)

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO POR ESTA BLECI- MIENTO (PROME- DIO)	PAGOS ME- DIOS AL AÑO POR PERSONA OCUPADA (+)	VALOR AGREGADO NETO POR PERSONA OCUPADA	ACTIVO FIJO BRUTO POR PERSO- NA OCU- PADA	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION		
					INSU- MOS (++) (%)	TRA- BAJO (%)	CAPI- TAL (%)
TOTAL	529.1	66,206	68,056	185,324	67.9	36.6	4.5
A	3.1	2,360	8,080	24,080	49.3	14.8	35.9
P	62.8	39,822	9,633	79,513	85.7	59.4	45.1
M	380.8	55,238	14,907	170,877	89.2	40.2	29.4
GR	692.3	67,406	76,481	183,702	60.5	34.8	4.7
GI	1,730.6	76,918	69,102	208,898	66.4	37.4	3.8

(+) incluye trabajadores no remunerados.

(++) incluye la depreciación.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría  
de Programación y Presupuesto, México, 1980.

CUADRO 47 FUERZA DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA AZUCARERA EN MEXICO,  
1970 - 1982.

AÑOS	VALOR PAGADO (MILES DE PESOS)					NUMERO DE OBREROS *	TIEMPO TRABAJADO EN EL INGENIO (horas)	P F A DEPENDIENTE
	SUELDOS	SALARIOS	PRESTACIONES	CUOTAS AL IMSS	TOTAL			
1970	182 711	418 413	110 254	81 941	793 319	23 860	218 248.50	278 363
1971	241 669	497 239	165 939	93 717	998 564	27 317	233 440.25	273 686
1972	269 909	557 232	167 370	110 942	1 105 453	28 529	244 241.39	285 639
1973	301 565	712 708	236 061	130 193	1 380 527	27 997	262 665.11	292 646
1974	376 874	907 919	318 873	175 415	1 779 081	29 116	311 037.27	286 134
1975	588 397	1 080 511	424 060	218 588	2 311 556	29 510	272 722.22	290 616
1976	548 317	1 453 935	517 286	324 943	2 844 481	30 229	247 951.33	281 300
1977	653 613	1 801 877	672 026	356 284	3 483 800	29 044	251 043.48	280 489
1978	869 900	2 342 319	946 307	490 824	4 689 350	28 187	281 707.20	278 959
1979	1 057 342	2 874 717	1 296 181	628 369	5 856 609	30 525	307 564.55	289 088
1980	1 364 101	3 514 266	1 363 722	730 881	6 972 970	31 372	284 601.30	273 763
1981	1 963 177	4 889 159	1 783 909	907 533	9 543 778	33 957	282 462.45	273 741
1982	2 759 245	6 982 973	2 389 412	1 486 686	13 618 316	33 073	281 776.50	284 725

\* No incluye trabajadores eventuales.

FUENTE: Estadísticas Azucareras, 1970-1982. Unión Nacional de Productores de Azúcar.  
México, 1971 a 1983.

CUADRO 48

PRODUCCION DE AZUCAR EN INGENIOS ESTATALES Y PRIVADOS EN  
MEXICO 1965-1981.  
(TONELADAS)

AÑO	PRODUCCION TOTAL	INGENIOS ESTATALES	( % )	INGENIOS PRIVADOS	( % )
1965	1,982,969	384,513	19.4	1,598,456	80.6
1967	2,327,250	484,468	20.8	1,842,782	79.2
1969	2,393,964	680,106	28.4	1,713,858	71.6
1971	2,392,850	955,590	39.9	1,437,260	60.1
1973	2,592,277	1,065,514	41.1	1,526,763	58.9
1975	2,548,297	1,161,303	45.6	1,386,994	54.4
1977	2,541,065	931,886	36.7	1,609,179	63.3
1979	2,880,566	2,189,812	76.0	690,754	24.0
1981	2,366,973	1,843,424	77.9	523,549	22.1

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1981. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México 1966 a 1982.

CUADRO 49

VOLUMEN Y VALOR DE LAS VENTAS MEXICANAS DE AZUCAR AL EXTERIOR 1965-1975.

AÑO	E X P O R T A C I O N E S			
	VOLUMEN (TONELADAS)	VALOR (MILES DE PESOS)	MERCADO MUNDIAL (EXCEPTO EUA) (TONELADAS)	MERCADO EUA (TONELADAS)
1965	541,254	732,390	127,899	413,355
1966	500,022	783,528	62,086	437,936
1967	556,805	876,420	96,898	459,907
1968	661,432	1,312,735	99,260	562,172
1969	605,554	1,143,014	634	604,920
1970	592,536	1,164,028	-	592,536
1971	533,670	1,109,661	-	533,670
1972	579,512	1,302,213	-	579,512
1973	567,905	1,409,637	-	567,905
1974	479,887	3,919,427	-	479,887
1975	137,650	1,074,361	137,650	-

FUENTE: Estadísticas Azucareras 1965-1975. Unión Nacional de Productores de Azúcar. México 1966 a 1976.

CUADRO 50

VOLUMEN DE LAS VENTAS Y COMPRAS MEXICANAS DE AZUCAR 1950-1977 (TONELADAS)

AÑO	PRODUCCION NACIONAL	IMPORTACION	EXPORTACION	CONSUMO NACIONAL APARENTE
1950	590,550	-	21,155	569,385
1960	1,497,657	51	453,714	1,043,994
1970	2,207,984	1,258	578,070	1,631,172
1975	2,548,297	586	235,354	2,313,529
1976	2,520,000	645	886	2,519,779
1977	2,630,196	2	-	2,630,198

FUENTE: SARH, DGEA, Econotecnia Agrícola vol.1 no.9, México 1977. SFP, DGSNI, Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos - Mexicanos (varios números).

CUADRO 51

CONSUMO DE AZUCAR POR DESTINO Y CLASE EN  
MEXICO 1970-1978 (TONELADAS)

AÑO	TOTAL NACIONAL	C O N S U M O						CONSUMO PERCAPITA (+) (KGS.)
		INDUSTRIAL			DOMESTICO			
		TOTAL	REFI NADA	ES-- TAN-DAR	TOTAL	REFI NADA	ES-- TAN-DAR	
1970	1,840,768	762,386	83.7	16.3	1,078,382	50.8	49.2	21.3
1971	1,774,654	712,799	82.1	17.9	1,061,855	46.9	53.1	20.2
1972	1,909,975	781,797	81.1	18.9	1,128,178	51.0	49.0	20.8
1973	2,124,673	874,033	78.6	21.4	1,250,640	50.5	49.5	22.3
1974	2,173,353	903,230	76.0	24.0	1,270,123	44.2	55.8	21.9
1975	2,434,268	1,041,468	76.4	23.6	1,392,800	59.6	60.4	23.2
1976	2,510,361	1,007,863	72.3	27.7	1,502,498	59.3	60.7	24.1
1977	2,467,482	1,096,914	70.1	29.9	1,370,568	40.7	59.3	21.2
1978	2,729,323	1,266,775	67.9	32.1	1,462,548	34.1	65.9	21.8

(+) calculado a partir del consumo doméstico.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979.  
Secretaría de Programación y Presupuesto,  
México, 1980.

CUADRO 52

CONSUMO DE AZUCAR POR RAMAS INDUSTRIALES EN MEXICO, 1966-1978.  
(TONELADAS)

NO	T O T A L	DULCERA	EMPACA- DORA	GALLETAS Y PASTAS (+)	EMBOTE- LLADORA	PRODUC- TOS LACTEOS	PRODUC- TOS FARMA- CEUTI- COS	VITIVI- NICOLA	OTRAS
966	485,536	70,634	22,347	56,827	304,991	-	1,773	4,744	24,220
967	533,952	80,113	21,297	65,782	334,450	-	624	4,200	27,486
968	589,632	85,764	21,757	71,873	361,273	-	1,369	8,264	39,332
969	695,926	111,142	30,378	86,144	421,289	3,917	3,528	7,732	31,796
970	762,386	127,477	35,782	93,831	459,746	10,878	3,067	8,465	23,140
971	712,799	128,087	32,491	102,532	396,679	12,175	2,391	10,386	28,058
972	781,797	133,206	34,728	112,557	435,723	14,005	1,843	15,180	34,555
973	874,033	137,874	53,631	119,566	485,594	15,651	1,606	21,217	38,894
974	903,230	162,316	66,883	117,588	465,754	19,167	2,028	23,928	45,566
975	1,041,468	172,125	50,129	133,689	573,064	17,323	2,758	43,804	48,576
976	1,007,863	186,947	49,514	155,161	487,020	22,873	4,673	52,843	48,830
977	1,096,914	165,564	48,886	166,462	550,848	21,253	3,723	54,479	85,699
978	1,266,775	185,974	57,189	183,046	669,751	25,032	4,263	43,921	97,999

(+) incluye a la industria panificadora.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979.  
Secretaría de Programación y Presupuesto,  
México, 1980.

CUADRO 53

CONSUMO DE AZUCAR POR RAMAS INDUSTRIALES EN MEXICO  
1966-1978.  
(PORCENTAJES)

AÑO	TOTAL	DUL- CERA	EMPA- CADO RA	GALLE- TAS Y PAS- TAS (+)	EMBO- TE- LLA- DORA	PRO- DUC- TOS LAC- TEOS	PRO- DUC- TOS FARMA- CEUTI- COS	VITI- VINI- COLA	OTRAS
1966	100.0	14.5	4.6	11.7	62.8	-	0.4	1.0	5.0
1967	100.0	15.0	4.0	12.3	62.6	-	0.1	0.8	5.2
1968	100.0	14.5	3.7	12.2	61.3	-	0.2	1.4	6.7
1969	100.0	16.0	4.4	12.4	60.5	0.6	0.5	1.1	4.5
1970	100.0	16.8	4.7	12.3	60.3	1.4	0.4	1.1	3.0
1971	100.0	18.0	4.6	14.4	55.6	1.7	0.3	1.5	3.9
1972	100.0	17.0	4.5	14.4	55.7	1.8	0.2	2.0	4.4
1973	100.0	15.8	6.1	13.7	55.6	1.8	0.2	2.4	4.4
1974	100.0	18.0	7.4	13.0	51.6	2.1	0.2	2.7	5.0
1975	100.0	16.5	4.8	12.8	55.0	1.7	0.3	4.2	4.7
1976	100.0	18.6	4.9	15.4	48.3	2.3	0.5	5.2	4.8
1977	100.0	15.1	4.5	15.2	50.2	1.9	0.3	5.0	7.8
1978	100.0	14.7	4.5	14.5	52.8	2.0	0.3	3.5	7.7

(+) incluye a la industria panificadora.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979.  
Secretaría de Programación y Presupuesto,  
México, 1980.

CUADRO 54

EVOLUCION DEL CONSUMO DE AZUCAR EN MEXICO, POR TIPO DE OPERACION, CLASE Y DESTINO, 1965 - 1982. (TONELADAS).

AÑOS	1	2		3		4	
		a.	b.	c.	d.	e.	f.
65	1 359 484	1 198 860	160 624	447 207	912 277	975 951	383 533
66	1 430 277	1 253 283	176 994	485 536	944 741	1 047 939	382 338
67	1 517 833	1 323 226	194 607	533 952	983 881	1 124 893	392 940
68	1 625 934	1 409 438	216 496	589 632	1 036 302	1 209 942	415 992
69	1 733 367	1 504 760	228 607	695 926	1 037 932	1 035 932	697 435
70	1 840 768	1 594 130	246 638	762 386	1 078 382	1 186 483	654 287
71	1 774 654	1 602 273	172 381	712 799	1 061 855	1 083 225	691 429
72	1 909 975	1 756 797	153 178	781 797	1 128 178	1 198 198	711 777
73	2 124 673	1 966 372	158 301	874 033	1 250 640	1 318 022	806 651
74	2 173 353	1 955 587	177 766	903 230	1 270 123	1 247 864	925 489
75	2 386 641	2 168 672	217 969	1 041 468	1 345 173	1 346 431	1 040 210
76	2 473 134	2 214 576	258 558	1 007 863	1 465 271	1 320 159	1 152 975
77	2 477 099	2 202 656	274 443	1 096 914	1 380 185	1 338 061	1 139 038
78	2 716 887	2 434 359	282 528	1 266 775	1 450 112	1 407 534	1 309 553
79	2 855 372	2 530 714	324 658	1 463 352	1 392 020	1 552 346	1 303 026
80	2 921 447	2 499 714	421 733	1 591 610	1 329 837	1 749 610	1 171 837
81	3 019 899	2 606 107	413 792	1 692 662	1 327 237	1 820 370	1 199 529
82	3 225 624	2 593 915	631 709	1 766 537	1 459 087	1 800 669	1 424 955

1 Consumo Total (producción)

2 Tipo de Operación.

3 Destino.

4 Clase.

a. Mayoreo.

b. Medio Mayoreo.

c. Industrial.

d. Doméstico

e. Refinada.

f. Estandar.

FUENTE: Estadísticas Azucareras, 1965-1982.

Unión Nacional de Productores de Azúcar, México, 1966 a 1983.

## **ANEXO II**

CUADRO 1

CATALOGO MEXICANO DE ACTIVIDADES, 1970.

---

LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

---

GRUPO "20".

ALIMENTOS

- 2011 Matanza de ganado
- 2012 Preparación, conservación, empaçado y enlatado de carne
- 2021 Pasterización, rehidratación, homogeneización y embotellado de -  
leche
- 2022 Fabricación de crema, mantequilla y queso
- 2023 Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo
- 2024 Fabricación de flanes, gelatinas y productos similares
- 2025 Fabricación de cajetas, yogurts y otros productos lácteos
- 2031 Conservación por deshidratación de frutas y legumbres
- 2032 Preparación, conservación, empaçado y envasado de frutas y legum  
bres
- 2033 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas y otros productos-  
de dulces regionales
- 2034 Fabricación de salsas y sopas enlatadas y productos similares
- 2041 Conservación, empaçado y enlatado de pescados y mariscos
- 2051 Molienda de trigo
- 2052 Fabricación de harina de maíz
- 2053 Molienda de nixtamal
- 2054 Tostado y molienda de café
- 2055 Fabricación de café soluble y té
- 2056 Beneficio de café en plantas especializadas
- 2057 Beneficio de arroz en plantas especializadas
- 2058 Beneficio de otros productos agrícolas en plantas especializadas
- 2059 Fabricación de otros productos de molino a base de cereales y le  
guminosas
- 2061 Fabricación de pan y pasteles
- 2062 Fabricación de galletas y pastas alimenticias
- 2071 Fabricación de azúcar y de otros productos residuales
- 2072 Fabricación de piloncillo y panela
- 2073 Destilación de alcohol etílico
- 2081 Fabricación de cocoa y chocolate de mesa
- 2082 Fabricación de dulces, bombones y confituras
- 2083 Fabricación de chicles

CUADRO 1  
(CONTINUA)

- 
- 2084 Tratamiento y envase de miel de abeja  
2085 Fabricación de concentrados y jarabes  
2091 Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares
- 2092 Fabricación de tortillas  
2093 Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales  
2094 Fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos  
2095 Fabricación de hielo  
2096 Fabricación de helados y paletas  
2097 Fabricación de hojuelas de papa, palomitas de maíz, cachustes, -  
charritos y productos similares  
2098 Fabricación de productos alimenticios para animales  
2099 Fabricación de otros productos alimenticios
- 

GRUPO "21"  
BEBIDAS

- 2111 Elaboración de bebidas alcohólicas a base de ágaves, excepto pulque  
2112 Elaboración de aguardientes de caña  
2113 Elaboración y mezcla de otras bebidas alcohólicas no fermentadas  
2121 Elaboración de vinos y aguardientes de uva  
2122 Elaboración de pulque  
2123 Elaboración de sidra y otras bebidas fermentadas  
2131 Fabricación de malta  
2132 Fabricación de cerveza  
2141 Elaboración de refrescos y aguas gaseosas y purificadas
-

CUADRO 2

VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA (\*)  
 EN MEXICO 1960-1979  
 (MILLONES DE PESOS DE 1960)

AÑO	VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODO(**)
1960	23,858	-	
1961	25,599	7.3	
1962	26,170	2.2	
1963	28,546	9.1	
1964	30,772	7.8	
1965	32,596	5.9	
1966	34,897	7.1	
1967	36,278	4.0	
1968	39,042	7.6	
1969	41,345	5.9	
1970	43,694	5.7	
1971	45,067	3.1	
1972	46,943	4.2	
1973	49,041	4.5	
1974	50,467	2.9	
1975	52,647	4.3	
1976	54,730	4.0	
1977	56,365	3.0	
1978	58,400	3.6	
1979	60,566	3.7	
1960-69			5.62
1970-79			3.69

(\*) No incluye las clases 2083 y 2111.

(\*\*) Esta tasa fué calculada en base a la fórmula anotada en el cuadro 2 del anexo I.

FUENTE: Producto Interno Bruto y Gasto 1960-1977 y --- 1970-1979. Banco de México. México 1978 y 1980.

CUADRO 3

PARTICIPACION DEL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN EL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA MANUFACTURERA EN MEXICO  
1960-1979 (MILLONES DE PESOS DE 1960)

AÑO	VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA MANUFACTURERA (1)	VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA ALIMENTARIA (2)	RELACION PORCENTUAL 2/1
1960	74,516	23,858	32.0
1961	78,637	25,599	32.6
1962	82,218	26,170	31.8
1963	90,040	28,546	31.7
1964	104,465	30,772	29.5
1965	113,514	32,595	28.7
1966	124,103	34,897	28.1
1967	131,901	36,278	27.5
1968	144,816	39,042	27.0
1969	157,415	41,345	26.3
1970	170,556	43,694	25.6
1971	176,077	45,067	25.6
1972	191,191	46,943	24.6
1973	208,724	49,041	23.5
1974	221,631	50,467	22.8
1975	230,662	52,647	22.8
1976	237,897	54,730	23.0
1977	246,137	56,365	22.9
1978	268,826	58,400	21.7
1979	292,380	60,566	20.7

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1980.

CUADRO 4

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MEXICO 1970-1975 (PORCENTAJES)

TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS	NO. DE ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO	
	1970	1975	1970	1975
TOTAL (+)	56,066	57,703	362,578	373,625
Artesanales	73.4	66.9	21.1	18.5
Pequeños	24.5	31.1	23.5	23.1
Medianos	1.7	1.6	28.5	26.5
Grandes	0.3	0.3	18.9	17.7
Gigantes	0.1	0.1	8.0	14.2

(+) Las cifras en el renglón del total son absolutas, de las cuales se obtuvieron los porcentajes. Los datos están expresados en miles de pesos. El tamaño de los establecimientos corresponde al mercado en el cuadro 41 del Anexo I.

FUENTE: El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1980.

CUADRO 5  
GRADO DE CONCENTRACION DE LA IA  
POR CLASES INDUSTRIALES EN MEXI  
CO, 1970

CLASE IND.	GRADO DE CONCENTRACION
2011	54.3
2012	39.5
2021	30.8
2022	46.5
2023	61.3
2024	75.6
2025	68.0
2031	93.0
2032	29.7
2033	44.2
2034	96.6
2041	23.3
2051	12.4
2052	78.1
2053	2.6
2054	45.8
2055	99.7
2056	22.8
2057	22.9
2058	34.3
2059	81.4
2061	21.4
2062	54.4
2071	20.3
2072	16.7
2073	98.6
2081	73.9
2082	33.2
2083	97.4
2084	68.8
2085	74.6
2091	84.4
2092	1.7
2093	27.2
2094	80.6
2095	11.4
2096	19.5
2097	73.4
2098	25.8
2099	61.4
2111	68.3
2112	34.8
2113	61.8
2121	62.7
2122	9.0
2123	73.4
2131	79.7
2132	68.8
2141	11.7

FUENTE: Fajnzylber y Mtz. Ta  
rragó, "Las Empresas  
Transnacionales" pp.  
391-392.

CUADRO 6  
GRADO DE TRANSNACIONALIZACION DE LA  
IA, POR CLASES INDUSTRIALES EN MEXI  
CO, 1970

CLASE IND.	GRADO DE TRANSNACIONALIZACION
2011	Entre 50 y 75%
2012	Entre 25 y 50%
2021	Entre 25 y 50%
2022	Entre 25 y 50%
2023	Entre 50 y 75%
2024	Mayor o igual a 75%
2025	Entre 50 y 75%
2031	Mayor o igual a 75%
2032	Entre 25 y 50%
2033	Entre 25 y 50%
2034	Mayor o igual a 75%
2041	Inferior a 25%
2051	Inferior a 25%
2052	Mayor o igual a 75%
2053	Inferior a 25%
2054	Entre 25 y 50%
2055	Mayor o igual a 75%
2056	Inferior a 25%
2057	Inferior a 25%
2058	Entre 25 y 50%
2059	Mayor o igual a 75%
2161	Inferior a 25%
2062	Entre 50 y 75%
2071	Inferior a 25%
2072	Inferior a 25%
2073	Mayor o igual a 75%
2081	Entre 50 y 75%
2082	Entre 25 y 50%
2083	Mayor o igual a 75%
2084	Entre 50 y 75%
2085	Entre 50 y 75%
2091	Mayor o igual a 75%
2092	Inferior a 25%
2093	Entre 25 y 50%
2094	Mayor o igual a 75%
2095	Inferior a 25%
2096	Inferior a 25%
2097	Entre 50 y 75%
2098	Entre 25 y 50%
2099	Entre 50 y 75%
2111	Entre 50 y 75%
2112	Entre 25 y 50%
2113	Entre 50 y 75%
2121	Entre 50 y 75%
2122	Inferior a 25%
2123	Entre 50 y 75%
2131	Mayor o igual a 75%
2132	Entre 50 y 75%
2141	Inferior a 25%

FUENTE: Fajnzylber y Mtz. Tarragó,  
"Las Empresas Transnaciona-  
les" pp.378-385. 300

CUADRO 7

VALOR DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA Y DE LA INDUSTRIA DULCERA (+) EN MEXICO 1960-1979  
(MILLONES DE PESOS DE 1960)

AÑO	PRODUCTO INTERNO BRUTO		PARTICIPACION DE LA ID EN LA IA (%)
	IND. ALIMENTARIA (IA)	IND. DULCERA (+) (ID)	
1960	7,967	220	2.8
1961	8,487	178	2.1
1962	8,660	200	2.3
1963	9,495	262	2.8
1964	10,200	321	3.1
1965	10,605	313	3.0
1966	11,262	332	3.0
1967	11,841	365	3.1
1968	12,800	392	3.1
1969	13,532	507	3.8
1970	14,350	581	4.1
1971	14,967	584	3.9
1972	15,556	607	3.9
1973	16,217	610	3.8
1974	16,687	731	4.4
1975	17,437	771	4.4
1976	18,135	835	4.6
1977	18,691	739	4.0
1978	19,517	830	4.3
1979	20,170	919	4.6

(+) comprende las clases industriales 2081 y 2082.

FUENTE: Producto Interno Bruto y Gasto 1960-1977 y 1970-1979. Banco de México. México, 1978 y 1980.

CUADRO 8

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO  
(PIB) DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA Y DULCERA(+) EN MEXICO  
POR PERIODOS 1960-1979  
(1960=100)

PERIODO	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB		LUGAR QUE OCUPA LA INDUSTRIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS INDS. QUE CONFORMAN LA IA
	INDUSTRIA ALIMENTARIA -IA-	INDUSTRIA DULCERA(+) -ID-	
1960-65	5.9	7.3	8º
1965-70	6.2	13.2	2º
1970-75	4.0	5.8	6º
1975-78	4.1	2.5	14º
1960-70	6.0	10.2	2º
1970-79	3.9	5.2	5º

(+) comprende las clases industriales 2081 y 2082.

FUENTE: Producto Interno Bruto y Gasto 1960-1977 y 1970-1979. Banco de México. México, 1978 y 1980.

CUADRO 9

INDICE DEL VALOR DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA Y DULCERA(+) EN MEXICO 1960-1979.  
(1960=100)

AÑO	INDICE DEL VALOR DEL PIB	
	IND. ALIMENTARIA	IND. DULCERA(+)
1960	100.0	100.0
1961	106.5	80.9
1962	108.7	90.9
1963	119.2	119.1
1964	128.3	145.9
1965	133.1	142.3
1966	141.4	150.9
1967	148.6	165.9
1968	160.7	178.2
1969	169.9	230.5
1970	180.1	264.1
1971	187.9	265.5
1972	195.3	275.9
1973	203.6	277.3
1974	209.5	332.3
1975	218.9	350.4
1976	227.6	379.6
1977	234.6	335.9
1978	245.0	377.3
1979	253.2	417.7

(+) comprende las clases industriales 2081 y 2082.

FUENTE: Producto Interno Bruto y Gasto 1960-1977 y 1970-1979. Banco de México. - México 1978 y 1980.

CUADRO 10

VALOR DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA DE BEBIDAS Y DE LA INDUSTRIA REPRESQUERA EN MEXICO, - 1960-1979 (MILLONES DE PESOS DE 1960)

AÑO	PIB		PARTICIPACION PORCENTUAL DEL PIB DE LA IR EN LA - IB
	IB	IR	
1960	1,762	579	32.9
1961	1,770	599	33.8
1962	1,940	677	34.9
1963	1,978	713	36.0
1964	2,300	827	36.0
1965	2,480	908	36.6
1966	2,701	1,000	37.0
1967	2,888	1,098	38.0
1968	3,025	1,186	39.2
1969	3,343	1,383	41.4
1970	3,595	1,508	42.0
1971	3,213	1,300	40.5
1972	3,624	1,430	39.5
1973	4,081	1,565	38.4
1974	4,197	1,528	36.4
1975	4,552	1,837	40.4
1976	4,271	1,589	37.2
1977	4,739	1,795	37.9
1978	5,238	2,132	40.7
1979	5,984	2,514	42.0

FUENTE: Producto Interno Bruto y Gasto, 1960 - 1977 y 1970 - 1979, Banco de México, México, 1978 y-1980.

CUADRO 11

CUADRO 12

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB DE LA IB Y LA IR EN MEXICO, POR PERIODOS, 1960-79. (1960=100)

INDICE DEL VALOR DEL PIB DE LA IB Y DE LA IR EN MEXICO, 1960-1979. (1960=100)

PERIODO	PIB		LUGAR QUE OCUPA LA IR EN EL CRECIMIENTO DE IB.
	IB	IR	
1960-65	7.1	9.4	2 <sup>a</sup>
1965-70	7.7	10.7	1 <sup>a</sup>
1970-75	4.8	4.0	4 <sup>a</sup>
1975-78	4.8	5.1	2 <sup>a</sup>
1960-70	7.4	10.0	1 <sup>a</sup>
1970-79	5.8	5.8	2 <sup>a</sup>

FUENTE: Producto Interno Bruto y Gasto, B de M, 1978 y 1980.

AÑO	INDICE DEL VALOR DEL PIB	
	IB	IR
1960	100.0	100.0
1961	100.5	103.5
1962	100.1	116.9
1963	112.3	123.1
1964	130.5	142.8
1965	140.8	156.8
1966	153.3	172.7
1967	163.9	189.6
1968	171.7	204.8
1969	189.7	238.9
1970	204.0	260.4
1971	182.3	224.5
1972	206.7	247.0
1973	231.6	270.3
1974	238.2	263.9
1975	258.3	317.3
1976	242.4	274.4
1977	269.0	310.0
1978	297.3	368.2
1979	339.6	434.2

FUENTE: Producto Interno Bruto y Gasto, B de M, 1978 y 1980

CUADRO 13

PRODUCTOS ELABORADOS POR LAS DIFERENTES CLASES INDUSTRIALES COMPONENTES DE LA INDUSTRIA DULCERA EN MEXICO, POR CANTIDAD PRODUCCIDA Y VALOR, 1975.

CLASE INDUSTRIAL	PRODUCTOS ELABORADOS	CANTIDAD	V A L O R		
			Miles de Pesos	% en la Producción	
				De la Clase Ind.	De la Ind. Dulcera
2033	Ates, jaleas, frutas cubiertas, cristalizadas y otros dulces regionales		37,277	100.0	1.4
	Fresa congelada	1,778Tons.	11,202	30.0	0.5
	Uva pasa	549Tons.	10,116	27.1	0.4
	Fresa cristalizada	91Tons.	3,701	9.9	0.1
	Mermelada de fresa	465Tons.	3,604	9.7	0.1
	Ates de frutas	449Tons.	2,901	7.8	0.1
	Dulces cubiertos	251Tons.	1,518	4.1	0.1
	Paleta de caramelo	148,400Bols.	965	2.6	-
	Borracho dulce de leche	222,718Cajas	735	2.0	-
	Otros		2,535	6.8	0.1
2081	Cocoa y chocolate de mesa		517,556	100.0	19.3
	Chocolate insuficientemente especificado	9,269Tons.	231,201	44.7	8.6
	Chocolate de mesa	12,125Tons.	170,971	33.0	6.4
	Chocolate en polvo	2,148Tons.	41,068	7.9	1.5
	Cacao, manteca de cacao y pasta de cacao, cocoa	1,111Tons.	19,711	3.8	0.8
	Café	372Tons.	9,113	1.8	0.3
	Cobertura de chocolate	254Tons.	3,643	0.7	0.1
	Barra de chocolate	220Tons.	1,860	0.4	0.1
	Otros		39,989	7.7	1.5
	2082	Dulces, bombones y confituras		446,025	100.0
Chocolate combinado (con caramelo, galleta, fruta, etc.)		11,997Tons. 55,552pzas. 230,290Jgs. 237,180Cajas	469,326	33.1	17.5
Caramelo macizo y lágrima		40,248Tons.	410,984	29.0	15.3
Bombón Malvavisco		3,772Tons.	109,150	7.7	4.1
Chicolosos		6,570Tons.	84,366	6.0	3.1
Goma de mascar con caramelo		5,913Tons.	61,570	4.3	2.3
Dulce comprimido		33,913Pzas. 3,407Tons.	52,632	3.7	2.0
Mazapanes y turrone		3,637Tons. 198Pzas.	52,126	3.7	1.9
Pistaches, nueces, cacahuates, almendras y palomitas		948Tons.	36,742	2.6	1.4
Ates, jaleas, frutas cubiertas y mermeladas		1,680Tons.			
Dulce confitado		655,599Cajas 465Tons.	15,057 11,220	1.1 0.8	0.6 0.4
Chamoy y tamarindo		767Tons.			
Jarabes		650,401Bols. 9,146	9,146	0.7	0.3
Otros		84Tons. 98,997	1,709 98,997	0.3 7.0	0.2 3.7
2083		Chicles		708,700	100.0
	Chicle	26,539Tons.	619,366	87.4	23.1
	Pastilla comprimida	1,124Tons.	34,433	4.9	1.3
	Chicle confitado	2,427Tons.	34,252	4.8	1.3
	Chocolate con chicle	206Tons.	8,036	1.1	0.3
	Caramelos rellenos con chicle	990Tons.	5,105	0.7	0.2
	Otros		7,508	1.1	0.3
TOTAL IND. DULCERA			2679,558	-	100.0

FUENTE: elaborado en base a datos del X Censo Industrial 1975; Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1979.

CUADRO 14

MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS POR LAS DIFERENTES CLASES INDUSTRIALES COMPONENTES DE LA INDUSTRIA DULCERA EN MEXICO, POR CANTIDAD PRODUCCION Y VALOR 1975.

CLASE INDUSTRIAL	MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS	CANTIDAD	VALOR		
			Miles de Pesos	en el consumo de la Ind. Dulcera	de la Ind. Dulcera
2033	Total		21,241	100.0	2.1
	Fruta, uva y otras frutas	5,095Tons.	18,235	85.9	1.8
	Azúcar granulada	879Tons.	1,960	9.2	2.2
	Otras		1,050	4.9	3.1
2081	Total		256,025	100.0	24.6
	Cacao (incluye cocos)	9,572Tons.	157,982	61.7	15.2
	Azúcar	17,563Tons.	37,370	14.6	3.6
	Leche (incluye suero)	1,266Tons.	24,123	9.4	2.3
	Otras		36,550	14.3	3.5
2082	Total		517,466	100.0	49.8
	Azúcar (granulada y pulverizada)	61,967Tons.	137,778	26.6	13.3
	Cacao (en diferentes formas, incluyendo cocos)	5,035Tons.	105,934	20.5	10.2
	Glucosa de maíz	17,145Tons.	51,179	9.9	4.9
	Nueces, almendras, cacahuetas, avellanas, pistache y piñón	3,134Tons.	46,312	9.0	4.5
	Aceites y grasa vegetal	1,261Tons.	18,266	3.5	1.6
	Leche (en diversas formas)	921Tons.			
		375Lts.	21,336	4.1	2.0
	Grenetina	234Tons.	11,908	2.3	1.2
	Fruta (fresca y seca)	965Tons.	8,885	1.7	0.9
	Esencias y sabores	49Tons.	6,501	1.3	0.6
	Goma de mascar (incluye base)	203Tons.	3,830	0.7	0.4
	Otras		105,477	20.4	10.0
	2083	Total		214,068	100.0
Esencia para chicle		3,342Tons.	69,958	28.7	8.7
Esencias		1,760Tons.	67,067	27.5	6.5
Azúcar		21,775Tons.	46,913	19.2	4.5
Chicle en bruto		666Tons.	17,430	7.1	1.7
Glucosa		4,033Tons.	12,534	5.1	1.2
	Otras		30,166	12.4	2.9
TOTAL IND. DULCERA			1,038,804	-	100.0

FUENTE: Elaborado en base a datos del X Censo Industrial 1975; Secretaría de Programación y Presupuesto, México 1979.

CUADRO 15

INDICADORES ECONOMICOS DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA  
DULCERA EN MEXICO 1965-1975.

INDICADOR ECONOMICO	A Ñ O		
	1965	1970	1975
No. de Estable- cimientos.	358	286	225
No. Personas Ocupadas.	8,165	8,837	10,554
Sueldos, Sala- rios y Presta- ciones al Per- sonal (miles - de pesos).	133,270	199,995	435,924
Producción Bru- ta Total (mi- les de pesos).	1,004,456	1,370,630	2,868,008
Materias Pri- mas, envases y Empaques (mi- les de pesos).	469,520	513,055	1,054,947
Capital Invertido (mi- les de pesos).	627,939	832,771	1,045,338

FUENTE: elaborado en base a datos de CANACINTRA  
"Diagnóstico Económico de la Industria-  
Alimentaria", México 1977.

CUADRO 16

INDICADORES ECONOMICOS DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA  
DULCERA EN MEXICO 1965-1975.  
(INCREMENTO PORCENTUAL  
POR PERIODOS)

INDICADOR ECONOMICO	INCREMENTO PORCENTUAL POR PERIODOS		
	1965-1970	1970-1975	1965-1975
No. de Estable- cimientos.	-20.1	-21.3	-37.2
No. Personas Ocupadas.	8.2	19.4	29.3
Sueldos, Sala- rios y Presta- ciones al Per- sonal (miles - de pesos).	50.0	118.0	227.1
Producción Bru- ta Total (mi- les de pesos).	36.5	109.3	185.5
Materias Pri- mas, envases y Empaques (mi- les de pesos).	9.3	105.6	124.7
Capital Invertido (mi- les de pesos).	32.6	25.5	66.5

FUENTE: elaborado en base al cuadro anterior. Da-  
tos proporcionados por CANACINTRA "Diag-  
nóstico Económico de la Industria Alimen-  
taria", México 1977.

CUADRO 17

INDICADORES ECONOMICOS DEL CRECIMIENTO DE LA FABRICACION DE  
DULCES, BOMBONES Y CONFITURAS EN MEXICO 1970 - 1975 .

(precios constantes de 1970)

INDICADORES ECONOMICOS	1970	1975
1. No. de establecimientos	206	175
2. Personal Ocupado	5,800	7,612
3. Pagos totales al personal'		
4. Valor agregado bruto'	124,412	298,854
4.1 Valor agregado neto'	232,895	649,110
4.2 Al factor trabajo	216,513	620,887
4.3 Al factor capital	124,462(57.5)	298,854(48.1)
4.4 Al capital/el trabajo	92,051(42.5)	322,033(51.1)
	74.0%	107.8%
5. Activo fijo bruto'	247,332	471,652
6. Producción bruta total'	614,986	1,525,843
7. Inversión fija bruta'	21,042	79,002
8. Personal ocupado por establecimiento	28.2 <sup>+</sup>	43.5 <sup>+</sup>
9. Pagos medios totales al año por persona ocupada	21,459	39,261
10. Activo fijo bruto por persona ocupada	42,643	61,962
11. Valor agregado neto por persona ocupada	37,329	81,566
12. Componentes del valor bruto de la producción		
12.1 Insumos a VBP	64.8%	59.3%
12.2 Factor trabajo a VBP	20.2%	19.6%
12.3 Factor capital a VBP	15.0%	21.1%

' Miles de pesos.

<sup>+</sup> Promedio.

FUENTE: Elaborado en base a datos de SPP, "Sector Alimentario". México 1979.

CUADRO 18

PARTICIPACION EN LA PRODUCCION Y EL EMPLEO DE LOS CUATRO ESTABLECIMIENTOS MAYORES DE CADA CLASE INDUSTRIAL INTEGRANTE DE LA INDUSTRIA DULCERA EN MEXICO 1970.

CLASE INDUSTRIAL	PARTICIPACION DE LOS 4 ESTABLECIMIENTOS MAYORES EN LA PRODUCCION	PARTICIPACION DE LOS 4 ESTABLECIMIENTOS MAYORES EN EL EMPLEO
2033 (Dulces Regionales)	44.2	37.3
2081 (Cocoa y Chocolate de mesa)	73.9	43.6
2082 (Dulces, Bombones y Confituras)	33.2	26.3
2083 (Chicles)	97.4	90.6

FUENTE: Elaborado en base a datos de Fajnzylber y Mtz. Farragó, "Las Empresas Transnacionales". México, Ed. FCE, 1976.

CUADRO 19

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION DE LAS CLASES INDUSTRIALES INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA DULCERA EN MEXICO 1970.

CLASE INDUSTRIAL	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS - TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION
2033	inferior a 25%
2081	entre 25 y 50%
2082	entre 25 y 50%
2083	mayor o igual a 75%

FUENTE: Fajnzylber y Mtz. Tarragó. "Las Empresas Transnacionales". Ed. FCE. México 1976. Los autores clasifican la participación de las ET en cada una de las ramas industriales mexicanas en base a 4 índices: inferior a 25%; entre 25 y 50%, entre 50 y 75% y superior o igual que 75%.

CUADRO 20

IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA FABRICACION DE CHICLES Y DULCES REGIONALES EN MEXICO 1970. (porcentajes).

INDICADORES	CLASE INDUSTRIAL	
	2033	2083
No. de establecimientos	0.0	18.2
Personal ocupado Total (promedio)	0.0	65.3
Remuneraciones al -- personal ocupado	0.0	74.2
Producción Bruta Total	0.0	84.9
Materias primas y -- auxiliares consumidos	0.0	78.9
Otros Insumos	0.0	83.8
Valor Agregado Censal Bruto	0.0	89.4
Excedente Bruto	0.0	94.3

FUENTE: Elaborado en base a datos citados por Rama y Vigorito en "Transnacionales en América-Latina. El Complejo de Frutas y Legumbres"; Ed. ILET-Nueva Imágen. México 1980.



CUADRO 22

PRODUCTOS ELABORADOS POR LA INDUSTRIA EMBOTELLADORA DE REFRESCOS EN MEXICO, POR CANTIDAD PRODUCIDA Y VALOR, 1975.

BASE ND.	PRODUCTOS ELABORADOS	CANTIDAD ('000L)	V A L O R	
			(miles de pesos)	% en la produc. total de la IR
41	Refresco de cola	2,715,342	4,563,745	52.5
	Refresco de sabores	1,371,011	2,194,208	25.2
	Refresco de frutas	638,875	1,195,278	17.2
	Aguas (mineral y purificada)	711,600	285,338	3.3
	Otros	-	159,400	1.8
	TOTAL	-	8,697,969	100.0

FUENTE: Elaborado en base a datos del X Censo Industrial 1975; Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1979.

CUADRO 23

MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS POR LA INDUSTRIA EMBOTELLADORA DE REFRESCOS EN MEXICO, POR CANTIDAD PRODUCIDA Y VALOR, 1975.

BASE ND.	MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS	CANTIDAD	V A L O R	
			(miles de pesos)	% en el consumo total de la IR
41	Concentrados y jarabes	17,099'000L	1,376,860	48.2
	Azúcar refinada	539,479Tons.	1,216,876	42.6
	Gas Carbónico	41,789Tons.	63,971	2.2
	Acidos	17,211Tons.	27,346	1.0
	Jugos de frutas	388'000L	13,656	0.5
	Productos químicos	2,913Tons.	11,151	0.4
	Otros	-	144,848	5.1
	TOTAL	-	2,858,708	100.0

FUENTE: Elaborado en base a datos del X Censo Industrial 1975; Secretaría de Programación y Presupuesto. México, 1979.

CUADRO 24

INDICADORES ECONOMICOS DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA  
EMBOTELLADORA DE REFRESCOS EN MEXICO 1965 - 1975.

INDICADOR ECONOMICO	AÑO		
	1965	1970	1975
No. de estableci- mientos	181	478	389
Personal Ocupado	31,824	45447	47,151
Capital invertido (millones de pesos)	1,460.2	2681.2	4,282.5
Pagos al personal (millones de pesos)	-	951,713	2,150,771
Producción bruta (millones de pesos)	4,797	4,797	9,418

FUENTE: Elaborado en base a datos de CANACINTRA  
"Diagnóstico Económico de la Industria  
Alimentaria". México, 1977.

CUADRO 25

INDICADORES ECONOMICOS DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA  
EMBOTELLADORA DE REFRESCOS EN MEXICO 1965 - 1975.  
(Incremento Porcentual por Períodos)

INDICADOR ECONOMICO	1965-70	1970-75	1965-75
No. de estableci- mientos	-0.6	-18.6	-19.1
Personal ocupado	42.8	3.8	48.2
Capital invertido	83.6	59.7	193.3
Pagos al personal	-	126.0	-
Producción Bruta	-	96.3	-

FUENTE: Elaborado en base al cuadro anterior.  
Los datos fueron proporcionados por CA  
NACINTRA, "Diagnóstico Económico de la  
Industria Alimentaria". México, 1977.

CUADRO 26

COMPOSICION DEL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION DE LA INDUSTRIA  
EMBOTELLADORA DE REFRESCOS EN MEXICO, 1970.

(millones de pesos)

INDICADORES	1970	(%)
INSUMOS		
Total	2,807.2	100.0
importaciones nacionales	31.4	1.1
	2,775.8	98.9
VALOR AGREGADO BRUTO		
Total	1,990.2	100.0
Remuneraciones de asalariados	1,002.4	50.4
Superavit Bruto de Explotación	774.7	38.9
Impuestos indirectos netos de subsidio	213.1	10.7
DEMANDA FINAL		
Total	4,772.6	100.0
consumo privado	4,718.8	98.8
consumo de Gobierno	3.3	-
formación bruta de capital fijo	2.2	-
variaciones de existencias	48.2	1.0
exportaciones	0.1	-
VENTAS INTERMEDIAS	24.8	0.5
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION	4,797.4	100.0

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto  
"El Sistema Alimentario". México, 1980.

CUADRO 27

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE CONCENTRADOS Y JARABES EN MÉXICO 1970-1975.

INDICADOR ECONÓMICO	1970	1975
No. de establecimientos	59	68
Personal Ocupado	1642	2825
Pagos totales al personal (miles de pesos)	49,237	164,272
Producción Bruta (miles de pesos)	959,220	2,197,161
Inversión fija bruta (miles de pesos)	52,949	72,046
Valor Agregado (miles de pesos)	453,698	911,827
-Al factor trabajo (%)	49,237 (10.9)	164,272 (18.0)
-Al factor capital (%)	404,461 (89.1)	747,555 (82.0%)
-Al capital / Al trabajo	821.5	455.1

FUENTE: IX y X Censos Industriales. Secretaría de Programación y Presupuesto. México 1975, 1979.

CUADRO 28

PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS EN LA ELABORACION DE JOM  
CENTRADOS Y JARABES EN MEXICO, POR CANTIDAD PRODUCIDA Y  
VALOR, 1975.

MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS	CANTIDAD	V A L O R	
		(miles de pesos)	% en el consu- mo total de de la clase ind.
Aceites	1,780Tons.	101,293	16.3
Frutas	81,335Tons.	60,703	9.7
Colorantes	9,962Tons.	47,421	7.6
Glutamato	2,034Tons.	42,271	6.8
Azúcar	13,503Tons.	30,235	4.9
Extractos	732Tons.	27,407	4.4
Grasa vegetal	1,632Tons.	22,090	3.5
Gallina	1,634Tons.	21,436	3.4
Productos químicos	1,020Tons.	20,375	3.3
Grenetina	248Tons.	17,837	2.9
Acidos	2,848Tons.	13,735	2.2
Pulpa de pollo	525Tons.	11,551	1.9
Glucosa	3,897Tons.	11,165	1.8
Jugos de frutas	867'000L	10,398	1.7
Sitomate deshidratado	77Tons.	9,739	1.6
Sel refinada	4,936Tons.	9,722	1.6
Concentrados de frutas	370'000L	9,262	1.5
Cafeína	286Tons.	7,319	1.2
Arroz y avena	768Tons.	3,087	0.5
Huevo	220Tons.	3,079	0.5
Acidulantes	368'000L	3,021	0.5
Malta de cebada	909Tons.	2,665	0.4
Proteínas vegetales	109Tons.	2,288	0.3
Quinina	2Tons.	2,148	0.3
Goma arábiga	33Tons.	2,094	0.3
Alcohol	177'000L	1,976	0.3
Otras	-	92,869	14.9
TOTAL	-	622,951	100.0

FUENTE: Elaborado en base a datos del X Censo Industrial  
1975; Secretaría de Programación y Presupuesto.  
México, 1979.

CUADRO 29

PARTICIPACION EN LA PRODUCCION Y EN EL EMPLEO DE LOS CUATRO ESTABLECIMIENTOS MAYORES DE LAS CLASES INDUSTRIALES 2085 (CONCENTRADOS Y JARABES) Y 2141 (INDUSTRIA REFRESQUERA) EN MEX. 1970.

CLASE IND.	PARTICIPACION DE LOS 4 ESTABLEC. MAYORES	
	EN LA PRODUCCION	EN EL EMPLEO
2085	74.6	29.9
2141	11.7	10.4

FUENTE: Elaborado en base a datos de Fajnzylber y Mtz. Terragó. "Las Empresas Transnacionales".

CUADRO 30

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION DE CONCENTRADOS Y JARABES Y DE REFRESCOS EN MEXICO 1970.

CLASE IND.	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION
2085	Mayor o igual a 75%
2141	Inferior a 25%

FUENTE: Elaborado en base a datos de Fajnzylber y Mtz. Terragó. "Las Empresas Transnacionales". Los autores clasifican la participación de las empresas transnacionales en cada una de las ramas de la industria en México en base a 4 índices: inferior a 25%, entre 25 y 50%, entre 50 y 75% y mayor o igual a 75%, (véase cuadro 6 de este anexo).

EMPRESAS TRANSNACIONALES UBICADAS EN LA PRODUCCION DE CONCENTRADOS Y JARABES EN MEXICO.

CASA MATRIZ	ORIGEN DEL CAPITAL	(A)	(B)	(C)	(D)	FILIAL EN MEXICO	AÑO DE IN- PLANTA CIÓN	(E)	
								1	1
BAYER FOREIGN INVESTMENTS LTD. CIBA-GEIGY AND CO.	Canadá	-	-	-	-	HALBOWAN & HAINNER DE MEXI CO SA	1956	-	-
	Suiza	-	-	-	-	CIBA-GEIGY MEXICANA SA DE CV	-	-	-
CLEMENTS WW	Suiza	-	-	-	-	DOCTOR PEPPER DE MEXICO SA	-	-	-
COCA COLA	EUA	14	12	31,755	2,522,150	THE COCA COLA EXPORT. CORP.	1944	1	1
						THE COCA COLA EXPORT. CORP.	1974	-	-
CFC INTERNA- TIONAL INC.	EUA	-	-	-	-	PRODUCTOS DE WATZ SA	1966	-	1
DAVIS FLAVOR CORP.	EUA	-	-	-	-	DAVIS FLAVOR DE MEX. SA	1961	-	-
DRAGOCO GREN	ALE- MANIA	-	-	-	-	DRAGOCO SA	1967	-	-
FRITZCHE DODGE & OLCOTT INC.	EUA	-	-	-	-	FRITZCHE DODGE & OLCOTT DE MEXICO SA	1961	-	-
FELTON INTERNA- TIONAL INC.	-	-	-	-	-	FELTON CHEMICAL CIA. DE MEXICO SA DE CV	1963	-	-
GARZ VALENTINE	EUA	-	-	-	-	FROMEX SA	-	-	-
GENERAL FOODS	EUA	-	-	-	-	GENERAL FOODS DE MEX. SA	1962	-	2
GRIFFITH LABS INC.	EUA	-	-	-	-	LAB. GRIFFITH DE MEX. SA	1954	-	-
H. KOHNSTANN AND CO. INC.	EUA	-	-	-	-	H. KOHNSTANN DE MEXICO SA DE CV	-	-	-
INTERNATIONAL FRAGRANCES INC.	EUA	-	-	-	-	IND. FLAVORS & FRAGRANCES SA DE CV	1961	-	-
MALLINC. INC.	EUA	-	-	-	-	FRIES AND FRAGRANCES SA CV	1961	-	-
MINUTE MAID CO.	EUA	-	-	-	-	JUGOS CONCENTRADOS SA	1959	4	-
MILES LABORATORIES INC.	EUA	-	-	-	-	INDUSTRIAS CITRICAS SA	1963	-	-
						COLOR DE CARAMELO SA	1966	-	-
						PRODUCTOS NUTRICIONALES SA	-	-	-
NORTON SIMON	EUA	-	-	-	-	EXTRACTOS Y DERIVADOS	1959	-	-
PEPSICO INC.	EUA	20	16	49,000	2,080,759	PEPSICOLA MEXICANA SA	1949	2	4
						PEPSICOLA MEXICANA SA	1961	3	-
SCHWABES INTERNA- TIONAL LTD.	EUA	-	-	-	-	GLUCOSA SA	1953	-	-
SEVEN UP INT. LTD.	EUA	-	-	-	-	SEVEN UP MEXICANA SA DE CV	1962	-	-
THE QUAKER OATS CO.	EUA	11	39	25,400	1,227,345	FISHER PRICE DE MEX. SA CV	-	-	-
URTHY PECK AND CO.	EUA	-	-	-	-	ARBASA MEXICANA SA	1966	-	-
WARNER JENKIN SON CO.	EUA	-	-	-	-	WARNER JENKINSON SA DE CV	1964	-	-
						PANAMERICANA DE SABORES SA	-	-	-

- (A) No. de países donde se ha instalado, 1975.
- (B) Lugar que ocupa entre las 100 primeras firmas agroalimentarias mundiales, 1975.
- (C) No. de asalariados, 1975.
- (D) Cifra de negocios libre de impuestos en 1975 (Millones de dólares).
- (E) Lugar que ocupa entre los cuatro establecimientos más grandes.

FUENTE: elaborado en base a datos de: Carreau, "El Negocio de los Alimentos" y Rev. Expansión, 1976.

CUADRO 32  
EMPRESAS EMBOTELLADORAS DE BEBIDAS  
EN MÉXICO  
1987.

EMPRESA	EJERCICIO DE ACTIVIDADES	PRODUCTOS FABRICADOS	VENTAS (1)				NO. DE EMPLEADOS	PRODUCCION (1)	CURLDOR Y PRESTACIONES (1)	REPARTO DE UTILIDADES (1)	SATISFACCIÓN DE PRODUCTORES (1)	TOTAL ACTIVOS (1)	TOTAL PASIVOS (1)	TOTAL CONTABLE (1)	
			NACIONALES	AL EXTRANJERO	OTROS	INDUSTRIALES									TOTAL
EMPRESA DE BEBIDAS SA DE CV	-	Coca Cola Fanta	267,071	-	104	149	-	5	nd	26,465	5,665	nd	627,232	145,704	181,527
EMPRESA EMBOTELLADORA DE BEBIDAS SA DE CV	-	Pepsi Cola	1,080,000	-	280	30	30	2	1,080,000	nd	nd	1,000	nd	10,000	nd
INF. MUNDIAL PARA RECOMENDACIONES SA	1904	Bebidas de frutas Caramelizadas Torpeda de sorcho	1,582,932	-	2,901	306	40	22	916,193	nd	nd	1,682,273	814,364	561,988	252,477
DELANAR PERU Y GRAN ERIC SA	1949	Coca Cola y Fanta Maquila a Coca Cola Jacobs Delmat	176,946	-	267	42	16	6	111,033	40,167	1,209	nd	385,038	149,176	235,862
DERIVADOS DE FRUTAS SA	1953	Chaparrita Sangría Señorial Trébol	794,711	-	243	121	-	-	794,711	202,492	6,081	600	117,756	16,984	70,772
EMBOTELLADORA PLAINPAC SA	1967	Bebidas de cola Jarabes Post Mix	1,471,805	-	1,243	140	30	80	1,471,805	82,281	nd	700,000	396,606	358,817	37,769
EMBOTELLADORA EL SCI	1946	Bebidas embotelladas (varias) Concentradas	508,792	-	582	220	1	11	179,953	100,536	9,469	224,941	209,169	53,379	155,790
EMBOTELLADORA MEXICANA SA DE CV	1945	Jarrito Royal (JICA)	928,005	-	428	707	0	9	nd	121,930	1,038	nd	742,131	419,605	322,329
EMBOTELLADORA DE MEX.	1934	Coca Cola	3,152,442	-	711	3,190	72	20	1,706,403	1,069,724	nd	nd	1,907,453	1,350,376	557,075
EMBOTELLADORA CHANGO SA DE CV	1961	Grupo Crush Acido Tartárico	386,508	-	1,615	141	-	-	268,709	22,059	nd	nd	179,183	74,553	104,636

(1) Millón de pesos

nd = no se obtuvo el dato.

FUENTE: elaborado en base a datos de: CAMACINTHA, "Solicitudes de Registro de las Empresas Embotelladoras en México, 1987.

CUADRO 33

DISTRIBUCION DEL CONSUMO DE AZUCAR POR RAMAS INDUSTRIALES EN MEXICO -

1966-1982  
(toneladas)

RAMA	1966	1970	1975	1980	1982
TOTAL PAIS	1,430,277	1,840,768	2,386,641	2,921,447	3,225,624
ALIMENTICIO	944,741	1,072,382	1,345,173	1,329,837	1,459,027
INDUSTRIAL	485,536	762,386	1,041,468	1,591,610	1,766,537
Alcoholadora	304,991	459,746	573,064	846,621	938,765
Almidonera	70,634	127,477	172,125	211,019	244,192
Alfalfa y Otros	56,827	93,831	133,689	212,604	240,337
Alcoholadora	22,347	35,782	50,129	66,650	71,295
Alfalfa y Otros	4,714	8,465	43,804	58,958	24,219
Producción de otros	-	10,878	17,323	38,080	28,635
Alfalfa y Otros	2,364	3,067	2,758	-	-
Alfalfa y Otros	24,220	23,140	47,576	157,653	216,044

FUENTE: Elaborado en base a datos de UNAPACA, "Estadísticas Azucareras" 1966, 1970, 1975, 1980, 1982. México, 1967, 1971, 1981 y 1983.

CUADRO 34 .

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL POR PERIODOS (+) DEL CONSUMO DE AZUCAR POR RAMAS INDUSTRIALES EN MEXICO 1966-1982 (TONELADAS)

D E S T I N O	1965/70	1970/75	1975/80	1980/82
CONSUMO TOTAL EN EL PAIS	5.17	5.33	4.13	5.07
CONSUMO DOMESTICO	2.68	4.52	-0.23	4.74
CONSUMO INDUSTRIAL	9.44	6.43	8.85	5.35
IND. Embotelladora	8.55	4.50	8.11	5.30
IND. Dulcera	12.50	6.18	4.16	7.57
IND. Panif. y Galletera	10.50	7.33	9.72	6.32
IND. Empacadora	9.87	6.97	5.86	5.57
IND. de Bebidas Alcohólicas	12.27	38.92	6.12	-35.86
IND. Productos Lácteos	-	9.75	17.06	-13.28
IND. Farmacéutica	5.34	-2.10	-	-
Otras	-0.90	15.51	26.98	17.05

(+) esta tasa fué calculada en base a la fórmula anotada en el cuadro 2 del anexo I.

FUENTE: elaborado en base a los datos del cuadro 33.

CUADRO 35

PARTICIPACION PORCENTUAL DEL CONSUMO INDUSTRIAL DE AZUCAR POR RAMAS INDUSTRIALES EN EL TOTAL DEL CONSUMO INDUSTRIAL DE AZUCAR EN MEXICO 1966-1982 (toneladas)

RAMA INDUSTRIAL	1966	1970	1975	1980	1982
Embotelladora	62.8	60.3	55.0	53.2	53.2
Dulcera	14.5	16.7	16.5	13.3	13.2
Panif. y Galletera	11.7	12.3	12.9	13.3	13.6
Empacadora	4.6	4.7	4.8	4.2	4.2
Beb. Alcohólicas	1.0	1.1	1.2	3.7	1.4
Produc. Lácteos	-	1.4	1.7	2.4	1.6
Farmacéutica	0.5	0.4	0.3	-	-
Otras Inds.	4.9	3.1	4.6	9.9	12.2
T O T A L	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Elaborado en base al cuadro 33.

## **BIBLIOGRAFIA**

## BIBLIOGRAFIA

### Arroyo, Gonzalo

"Firmas Transnacionales Agroindustriales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural"  
Rev. Investigación Económica no.147  
UNAM-IIE, México, enero-marzo 1979.

### Bartra, Armando

"La Explotación del Trabajo Campesino por el Capital"  
Ed. Macehual, México, 1980.

"La Renta Capitalista de la Tierra"  
Cuadernos Agrarios 7/8  
Ed. Macehual, México, 1979.

"Crisis Agraria y Movimiento Campesino en los 70s."  
Cuadernos Agrarios 10/11  
Ed. Macehual, México, 1980.

### Bravo, Juan Alfonso

"Azúcar y Clases Sociales en Cuba"  
Rev. Mexicana de Sociología, año XLIII, vol.XLIII, no.3  
UNAM-IIS, México, 1981.

### Briones, Alvaro

"La División Social del Trabajo en Escala Internacional y América Latina"  
Problemas del Desarrollo, no.42  
UNAM-IIE, México, mayo-julio, 1980.

"Sobre la División del Trabajo en Escala Mundial"  
Rev. Investigación Económica no.145  
UNAM-IIE, México, julio-septiembre, 1978.

"La Internacionalización del Capital en América Latina: Notas - para una Interpretación de las Políticas Gubernamentales frente a las Empresas Transnacionales"  
Problemas del Desarrollo no.48  
UNAM-IIE, México, enero-marzo, 1982.

Bujarin, Nicolai

"La Economía Mundial y el Imperialismo"

Ed. Cuadernos de Pasado y Presente no.21, México 1971.

Duxedas, Martín

"Comercio Internacional de Carne Vacuna y las Exportaciones a -  
los países Atrasados"

Rev. de Comercio Exterior. ENCE, México, diciembre 1977.

Casio, Luiselli

"Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana"

en "La Crisis Agrícola a partir de 1965", de Rolando Cordera --  
(compilador).

Destanne de Bernis, Gerard

"Equilibrio y Regulación: una Hipótesis Alternativa y Proposicio  
nes de Análisis"

Rev. Investigación Económica no.153

UNAM-IIE, México, julio-septiembre 1980.

Espinosa, Gisela y Sandoval, R.

"Capital Industrial y Explotación Campesina en Oacalco, Morelos"  
en "Ensayos sobre el Problema Cañero"

UNAM-IIE, México 1979.

Esteva, Gustavo

"Los Campesinos: sujetos del Desarrollo Agroindustrial"

en "El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Campesina"

Documentos de Trabajo para el desarrollo Agroindustrial  
SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial.

Fajnzylber y Martínez Tarragó

"Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Pro-  
yección en la Economía Mexicana"

Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1976.

Frieden J. et. al.

"La Comisión Trilateral"  
(mimeo).

Carreau, Gérard

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

Gollás Quintero, Mameel

"Características y Comportamiento de la Industria Alimentaria -  
Mexicana"  
(mimeo).

Gramsci, Antonio

"Notas sobre Maquiavelo, sobre Política y sobre el Estado Moder-  
no"  
Ed. Juan Pablos, México, 1975.

Gómez Palacios, Ignacio

"Análisis de la Ley de Inversión Extranjera en México"  
México, 1974.

Hymen, Stephen

"Las Empresas Multinacionales y la Ley del Desarrollo Desigual"  
en "Industrialización e Internacionalización en América Latina"  
de Fajnzylber, Fdo. (compilador)  
Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Hobswan, Eric J.

"Las Revoluciones Burguesas"  
Ed. Labor, Madrid, España, 1978 (2 tomos).

Jauregui, et. al.

"tabamex"  
Ed. Nueva Imágen, México, 1980.

Jiménez G., Lucero

"La Industria Cafetero-Azucarera en México"  
Tesis licenciatura. Sociología, ENEP Acatlán, México, 1979.

Lenin, V.I.

"El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo"  
Ed. de cultura popular S.A. México, 1977.

"El Desarrollo del Capitalismo en Rusia"  
Ed. Progreso, México, 1976.

Lichtensztein, Samuel

"Enfoque y Categorías de la Política Económica"  
en "Lecturas sobre Política Económica"  
UNAM, División de Estudios de Posgrado, Fac. de Economía  
México, 1982.

Magdoff, Harry

"La Empresa Multinacional en una Perspectiva Histórica"  
Monthly Review, vol.3 no.6  
Barcelona, España, enero 1980.

Margulis, Mario

"La Formación del Valor en la Estructura Agraria"  
Cuadernos Agrarios no.6  
Ed. Macehual, México, julio-diciembre 1978.

Marx, Carlos

"Introducción a la Crítica de la Economía Política / 1857"  
Ed. Cuadernos de pasado y presente no.1, México 1968.

"El Capital"  
tomo III, vol.7  
Ed. s.XXI, México, 1982

"El Capital, libro I, Capítulo VI, Inédito"  
Ed. s.XXI, México 1982.

Méndez Silva, Ricardo

"El Régimen Jurídico de la Inversión Extranjera en México"  
UNAM-IIIJ, México 1969.

Mestries, Francis

"La Production Sucriere au Mexique apres la Revolution (un exemple de l'absorption de la Petite Agriculture Paysanne par le Capitalisme Industriel Périphérique)"  
Mémoire en vue du Diplôme de Troisième cycle. Institut d'études du Développement Economique et Social. Paris, 1978.

Minian, Isaac

"Rivalidad Intercapitalista e Industrialización en el Subdesarrollo"  
Rev. Economía de América Latina no.2  
CIDE, México, marzo 1979.

"Internacionalización y Crisis Financiera en América Latina" en "Transnacionalización y Periferia Semiindustrializada"(t.1)  
CIDE, México, 1983.

Montes de Oca, R. Elena

"La Articulación Agricultura-Industria en los Principales Granos y Oleaginosas"  
Economía Mexicana, serie temática: Sector Agropecuario.  
CIDE, México 1983.

"Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana"  
Rev. de Comercio Exterior, México, septiembre 1981.

Morett, Jorge y Paré, Luisa

"¿Cómo Unificar a 100,000 cañeros en dos días? o Apuntes para una Antropología del Charrismo"  
Rev. Iztapalapa, no.5, UAMI, México, julio-diciembre 1981.

Napoleoni, Claudio

"Lecciones sobre el capítulo VI inédito de Marx"  
Ed. Eva, México 1979.

Palloix, Christian

"La Internacionalización del Capital"  
en "Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional"  
ed. Periferia, Buenos Aires, 1974.

Paredes, Octavio, et. al.

"La Industria Alimentaria en México y la Penetración de las Empresas Transnacionales"

Rev. de Comercio Exterior. ENCE, México, diciembre, 1976.

Paré, Luisa

"El Proletariado Agrícola en México"

Ed. s.XXI, México 1978.

"Propuesta para la Participación de los Cortadores de Caña en --  
la Organización del Proceso Productivo"

Rev. Mexicana de Sociología, año XLIII vol.XLIII num.1

UNAM-IIS, México, enero-marzo 1981.

"La Política Agropecuaria 1976-1982"

Cuadernos Políticos no.33. Ed. Era, México, julio-septiembre 1982.

Pereyra, Carlos

"Sobre la Democracia"

Rev. Nexos, no.57, México, septiembre 1982.

"Partido y Sociedad Civil"

Rev. Nexos, no.49, México, enero 1982.

Pérez Arca, Fco.

"El Marco Económico y Jurídico del Problema Cañero"  
en "Ensayos sobre el Problema Cañero"

UNAM-IIE, México 1979.

Rama, Ruth

"Empresas Transnacionales y Agricultura Mexicana: el caso de --  
las Procesadoras de Frutas y Legumbres"

Rev. Investigación Económica no.143.

UNAM-IIE, México, enero-marzo 1978.

Rama, Ruth y Rello, Fernando

"La Agroindustria Mexicana: su Articulación con el Mercado Mun-  
dial"

Rev. Investigación Económica no.147

UNAM-IIE, México, enero-marzo 1979.

Rama, Ruth y Vigorito, Raúl

"Transnacionalización en América Latina: El Complejo de Frutas-  
y Legumbres en México"

Ed. ILET-Nueva Imágen, México 1980.

Ramírez de la O., Rogelio

"De la Improvisación al Fracaso"  
Ed. Océano, México 1983.

Ramírez, Gonzalo, et. al.

"Tendencias de la Producción Agropecuaria en las dos últimas --  
Décadas"  
Economía Mexicana no.2, CIDE, México 1980.

Rozo, Carlos

"La Producción de Alimentos en el Proceso de Internacionalizaci  
ón del Capital"  
(mimeo.)

Rubio, Blanca

"La Nueva Modalidad del Desarrollo Capitalista en la Agroindustria"  
Rev. Teoría y Política no.10. México 1983.

Salinas y González

"Refrescos: un Consumo que nos Ahoga"  
Rev. del Consumidor no.84. INC, México, febrero 1984.

Samir, Amin

"El Capitalismo y la Renta de la Tierra"  
en "la Cuestión Campesina y el Capitalismo"  
ed. Nuestro Tiempo, México 1975.

Semo, Enrique

"Historia del Capitalismo en México, los Orígenes"  
Ed. Era, México 1973.

Sereni, Emilio

"El Concepto de Formación Económico Social"  
Ed. cuadernos de pasado y presente no.39, México 1980.

Sitjar, Rousserie

"Una Aproximación al Enfoque de Sistemas en la Ganadería"  
Economía Mexicana, serie temática: el Sector Agropecuario  
CIDE, México, 1983.

Suárez, Blanca

"Dos Modalidades de Penetración Transnacional en América Latina:  
el Caso del Complejo de Carnes"  
Rev. de Comercio Exterior. ENCE, México 1982.

Sweezy y Magdoff

"Notas sobre la Empresa Multinacional"  
en "Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional"  
Ed. Periferia, Buenos Aires, 1974.

Tavares, Concepción

"La Internacionalización del Capital en la Posguerra"  
(mimeo.) Río de Janeiro, Brasil, 30-enero-1981.

Trajtenberg, Raúl y Vigorito, Raúl

"Economía y Política de la Fase Transnacional"  
Rev. Comercio Exterior. ENCE, México, julio 1982.

Vernon, Raymond

"Las Empresas Multinacionales en los Países en Desarrollo: Pro-  
blemas de la Dependencia y la Interdependencia"  
(mimeo.)

Vuskovic, Pedro

"América Latina ante los Nuevos Términos de la División Interna-  
cional del Trabajo"  
Rev. Economía de América Latina no.2  
CIDE, México, marzo 1979.

Weber, Max

"Economía y Sociedad"  
Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

Warman, Arturo

"Ante la Crisis: ¿Política Agraria o Política Agrícola?"  
en "Ensayos sobre el Campesinado en México"  
Ed. Nueva Imágen, México 1980.

Womack, John

"Zapata y la Revolución Mexicana"

Ed. s.XXI, México 1984.

## RELACION DE PERIODICOS, REVISTAS Y OTRAS PUBLICACIONES

Estudio para la Reorganización Interna de la CNIA: Análisis y - Consideraciones de su Función en el Contexto de la Producción - Nacional Azucarera. Proyecto presentado a la CNIA, en diciembre de 1978, por Pegueros, Alvarez y Rodríguez.

Enciclopedia Manual Montaner y Simon S.A.

Manuales para la Educación Agropecuaria SEP/TRILLAS.

Manuales Técnicos de UNPASA (varios).

Periódico EL DIA: 17-marzo-1977, 4-septiembre-1978, 13 y 20-ene-ro-1979, 21-marzo-1980 y 19-febrero-1982.

Periódico EXCELSIOR: 7-enero-1976, 1-agosto-1976, 3-febrero-1977, 13-marzo-1977, 9-junio-1977, 2-octubre-1977, 21-octubre-1977, - 21-enero-1978, 3-marzo-1978, 11-septiembre-1979, 7 y 19-febrero -1980, 4-abril-1980, 29-agosto-1980, 7 y 23-diciembre-1981, 12- julio-1982, 11-octubre-1982, 9-diciembre-1982.

Periódico EL HERALDO: 11-noviembre-1981, 29-noviembre-1982.

Periódico EL NACIONAL: 17-junio-1976.

Periódico LA PRENSA: 8-marzo-1979.

Periódico EL SOL: 20-febrero-1977, 5-julio-1981, 20-junio-1982.

Periódico OVACIONES: 16-diciembre-1978.

Periódico EL UNIVERSAL: 3-junio-1976, 16 y 17-febrero-1977, 17- y 21-abril-1977, 10-octubre-1982, 8-julio-1983.

Periódico UNO MAS UNO: 30-noviembre-1977, 21-agosto-1980, 16-diciembre-1981, 20-abril-1982, 22-agosto-1982, 4-septiembre-1982, 26-noviembre-1982, 13-febrero-83, 8 y 14-julio-1983, 18-septiembre-1983.

Revista de COMERCIO EXTERIOR: enero, abril y junio de 1980; enero, febrero, marzo y julio de 1981.

Revista del CONSUMIDOR: no.4, no. 9 (1977), no.16 (1978), no.26, no. 33 (1979), no.42, no.43 (1980), no.84 (1984).

Revista PROCESO: 9-octubre-1978, 4-junio-1979, 3-septiembre-1979, 8-octubre-1979, 16-junio-1980, 28-abril-1980, 10-mayo-1982, 11-julio-1983.

Revista SIEMPRE; 4-marzo-1981.

Revista TIEMPO; 9-mayo-1977, 2-marzo-1981, 20-abril-1981, 3-julio-1972.

#### MATERIAL ESTADISTICO

Anuarios Bursátiles, 1960, 1965, 1970, 1975, 1980, y 1982 de la BOLSA MEXICANA DE VALORES.

Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos: 1950, 1960, 1970, 1975, 1976, y 1977. INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

VIII Censo Industrial 1965. Secretaría de PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, México, 1969.

IX Censo Industrial 1965. Secretaría de PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, México, 1975.

X Censo Industrial 1975. Secretaría de PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, México 1979.

Diagnóstico Económico de la Industria Alimentaria 1977. CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION, México, 1978.

El Sector Alimentario Mexicano 1960-1979. Secretaría de PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, México, 1980.

Estadísticas Azucareras de 1965 a 1982. UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE AZUCAR, México 1966 a 1983.

Listado de las 500 mayores empresas en México, 1975. Rev. EXPANSION, México 1976.

Listado de las Empresas exportadoras más grandes en México. Rev. EXPANSION, México 1984.

Producto Interno Bruto y Gasto. BANCO DE MEXICO, 1970 y 1980.

Reporte de Gastos Publicitarios del DF por TV. INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR, México 1980.

Revista del Consumidor (varios números). INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR, México 1976, 1979 y 1980.

Solicitudes de Registro de las Empresas Dulceras y Refresqueras. CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION, México, - 1982.

Sumarios Estadísticos de la Revista de Comercio Exterior (varios números). BANCO NACIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR, México, -- 1979, 1980, 1981 y 1982.

#### DOCUMENTOS OFICIALES

Adición al artículo 131 del Código Agrario, 12-agosto-1937.

Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión-Extranjera, 9-marzo-1973.

Primera Ley de Ejidos, 28-diciembre-1920.

Reglamento Agrario, 10-abril-1922.

Plan Global de Desarrollo 1980-1982.

Tercer Informe Presidencial de José López Portillo, 1-septiembre-1979.

Diario Oficial, septiembre 23, 1943.

Diario Oficial, abril 20, 1944.

Diario Oficial, julio 24, 1953.

Diario Oficial, diciembre 18, 1970.

Diario Oficial, febrero 12, 1972.

Diario Oficial, marzo 9, 1973.

Diario Oficial, octubre 27, 1975.

Diario Oficial, octubre 1, 1979.