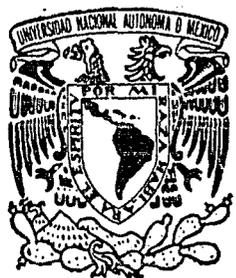


1  
28.



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

## PRINCIPALES CONSECUENCIAS DE LA TRANSNACIONALIZACION DE LA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA EN MEXICO

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES  
P R E S E N T A :  
ELIZABETH AQUINO PALMERO



México, D. F.

1988



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

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

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

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

I N D I C E

	<u>PAG.</u>
INTRODUCCION.	
CAPITULO I. LA EMPRESA TRANSNACIONAL (ETN) AGROALIMENTARIA. . . . .	1
1.1 La internacionalización del capital y - el surgimiento de la Empresa Transnacional. . . . .	1
1.2 El papel de las Empresas Transnacionales en la agricultura e industria alimentaria: el "agribusiness". . . . .	9
1.3 La Empresa Transnacional agroalimentaria y su evolución histórica en América Latina. . . . .	17
Notas. . . . .	25
CAPITULO II. LA TRANSNACIONALIZACION DE LA AGRICULTURA E INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MEXICO. .	28
2.1 Factores que han coadyuvado a la transnacionalización de la agricultura e industria alimentaria en México. . . . .	29
2.1.1 La modernización agrícola y la - reforma agraria. . . . .	30
2.1.2 El apoyo de Organismos Financieros Internacionales. . . . .	31
2.1.3 La política agrícola del Estado mexicano y la revolución verde..	32
2.2 La penetración de las ETN's en la agricultura e industria alimentaria mexicanas . . . . .	44

2.3	Principales casos de transnacionalización en el campo y la industria alimentaria en México. . . . .	59
2.3.1	Las ETN's en la producción de granos básicos. . . . .	59
2.3.1.1	El maíz. . . . .	61
2.3.1.2	El trigo. . . . .	64
2.3.2	Las ETN's en la producción de granos forrajeros. . . . .	67
2.3.2.1	El sistema soya. . . . .	71
2.3.2.2	El sistema sorgo. . . . .	73
2.3.3	Las ETN's en el sistema de frutas y legumbres. . . . .	74
2.3.3.1	La agroindustria de la fresa. . . . .	91
2.3.3.2	La agroindustria del tomate. . . . .	93
	Notas. . . . .	97

CAPITULO III.	PRINCIPALES CONSECUENCIAS DE LA TRANSNACIONALIZACION DE LA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA MEXICANA. . . . .	106
3.1	Consecuencias sobre la estructura agrícola. . . . .	107
3.2	Consecuencias sobre la balanza comercial. . . . .	117
3.3	Influencia de la implantación de las ETN's agroalimentarias sobre el nivel de empleo. . . . .	125

3.4	Las estrategias de producción de las -- ETN's y sus efectos en la alimentación.	133
	Notas. . . . .	141
CAPITULO IV. LAS POLITICAS DE INVERSION EXTRANJERA Y AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA EN MEXICO..		147
4.1	Ley de inversiones extranjeras. . . . .	147
4.2	Análisis de los Planes y Programas del Estado en materia agroalimentaria. . . .	155
	Notas. . . . .	164
CONCLUSIONES. . . . .		166
ANEXOS. . . . .		174
BIBLIOGRAFIA. . . . .		195

## I N T R O D U C C I O N

El estudio de las Empresas Transnacionales y su operación en la agricultura e industria alimentaria mexicanas, cobra un renovado interés desde 1975, a partir del reconocimiento de la existencia de una crisis en la agricultura mexicana dedicada a la producción de alimentos básicos, situación que con tradictoriamente se presenta en una época de sobreproducción agroalimentaria.

Actualmente, la industria alimentaria se encuentra dominada casi en su totalidad por Empresas Transnacionales (ETN's), - en su mayoría de origen estadounidense, lo cual se deduce del hecho de que nueve Empresas Transnacionales controlan el mer cado nacional de alimentos con 414 productos.

El panorama se torna alarmante al observar que, según datos oficiales, cinco o seis firmas transnacionales, la mayoría - estadounidenses, controlan actualmente cerca del 65% de la -- producción agrícola del país. Debemos tomar en cuenta que - el sector alimentario es por demás importante en una econo-- mía, ya que constituye el punto neurálgico y estratégico de una sociedad, pues un país no puede considerarse independien-- te, si para alimentar a su población tiene que recurrir a -- los envíos del exterior.

El interés que me llevó a la realización de este trabajo es el de conocer cuál es la influencia real que ejercen las - - ETN's sobre nuestra alimentación, y analizar cuales son los efectos negativos que dichas empresas han provocado en la -- economía del país, como la descapitalización, el desplazamien-- to de mano de obra, y la distorsión de los hábitos alimentici-- os de la población, entre otros.

Ante la evidencia de que la agroindustria se convierte cada vez más en el modelo de desarrollo agrícola del Tercer Mundo, el creciente predominio de las agroindustrias en México, ha significado que un número cada vez mayor de agricultores y pequeños campesinos se vean privados de sus medios de producción, engrosando así, las filas de los trabajadores asalariados, en un proceso de proletarización constante. Si a este agregamos que la mecanización del campo requiere un grado de capacitación que pocos inmigrantes pueden tener, y añadimos también el constante crecimiento demográfico de la población rural, tenemos en consecuencia, que la expansión de la agroindustria produce una situación social, política y económicamente explosiva en el campo. En el otro extremo, dicho proceso ha significado que los ingresos y los recursos se vean cada vez más concentrados en manos de unos cuantos grupos financieros intermediarios, que llegan a dominar el proceso de producción.

En lo que respecta a nuestro comercio exterior, es significativo ver que una parte muy importante de la producción agrícola nacional, se encuentra ligada en una relación de dependencia con los monopolios extranjeros que dominan la rama. Basta mencionar que México es, a principios de esta década, el segundo cliente de la agricultura estadounidense; y Estados Unidos es el principal país, al cual se destinan los productos agrícolas mexicanos.

En este contexto, las ETN's juegan un papel muy importante, controlando el 65% de las cosechas nacionales y el 75% de la industria alimentaria mexicana, además participan en 27 de las 40 clases que componen la rama de alimentos.

En este sentido, son los monopolios extranjeros lo que en gran medida marcan las pautas a seguir en las políticas para el desarrollo agrícola. Por lo que, la presente investigación surgió de la preocupación creciente por el futuro alimentario del país.

Desde finales de la década de los sesentas, comenzó a proliferar en nuestro país la literatura sobre las ETN's en la -- agroindustria alimentaria mexicana. Varios equipos de trabajo de diversas instituciones, tanto educativas como gubernamentales (Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, UNAM, CONACYT, SARH, etcétera), así como investigadores independientes (Ruth Rama, Raúl Vigorito, etc), comenzaron a estudiar la expansión de dichas empresas en los sistemas -- agroindustriales de granos, frutas, legumbres, oleaginosas, especias y semillas mejoradas, entre otras. Sin embargo, la mayoría de estos estudios se han avocado únicamente a evaluar la penetración de estas empresas en los mercados de alimentos elaborados, así como analizar el papel de las mismas en la industria de transformación, dejando de lado el análisis de la articulación de las filiales transnacionales con la producción agrícola, así como los efectos que tal relación provoca en la estructura económica, política social y cultural del país. En esta investigación se estudia como ha afectado el proceso de internacionalización a la agricultura e industria alimentaria mexicana así como las principales consecuencias de tal fenómeno en nuestra economía. Se pretende ver al problema alimentario no sólo como uno de carácter interno (falta de apoyo al campesino, falta de tierras para el cultivo, etc) sino básicamente, como un fenómeno que se encuentra influenciado por factores de índole internacional (acción de las Empresas Transnacionales y de ciertos organismos financieros internacionales).

Aunque la Empresa Transnacional es el agente principal y más activo del proceso de transnacionalización de la agroindustria, este es un fenómeno más vasto y englobador en el que intervienen, como veremos, más adelante, los gobiernos de los Estados nacionales, los bancos internacionales y algunas agencias y organizaciones privadas internacionales.

El objetivo de esta investigación es analizar, a través de estudios de caso, las estrategias que utilizan las empresas transnacionales para dominar los sistemas agroindustriales en nuestro país, así como los efectos que provoca el proceso de penetración del capital extranjero sobre la economía de México, y al mismo tiempo proponer orientaciones e instrumentos de política, que sean capaces de regular y armonizar la inversión extranjera con las prioridades del desarrollo nacional.

En este sentido, la presente investigación pretende confirmar que la implantación de las Empresas Transnacionales en la industria alimentaria en México (destinada a cubrir la demanda de los sectores de altos ingresos de la población y del sector exportador, principalmente) ha traído consigo una serie de consecuencias negativas sobre la estructura económica, política, social y cultural del país; y en especial sobre la estructura agrícola, la balanza de pagos, el nivel de empleo y los hábitos alimenticios de la población. Y coadyuvar a desmentir la afirmación de que dichas empresas aportan múltiples beneficios a la economía nacional.

Por otro lado tenemos, que la evolución de la agroindustria en México, lejos de ser una excepción, es un claro ejemplo de la forma en que se ha venido impulsando el desarrollo industrial del país, y representa también un ejemplo susceptible de generalizarse en otros sectores claves de la economía.

Asimismo, se pretende analizar hasta que punto han sido acertadas las medidas que en materia económica, ha instrumentado el Estado mexicano frente al capital extranjero agroindustrial (Ley de inversiones Extranjeras), en aras supuestamente, de un desarrollo nacional. Y en este sentido creemos que, dada la importancia que las ETN's tienen en nuestro país, la elaboración de políticas alternativas sólo podrá basarse en un conocimiento pleno del funcionamiento de las mismas y de

los núcleos de poder que controlan.

Para ello la investigación se desarrolla de la siguiente manera: En el primer capítulo se analiza el contexto en el que surge y se desarrolla la ETN y concretamente la ETN agroalimentaria. En el segundo capítulo se muestra de manera más concreta cómo, apoyadas por la acción de varios factores, entre ellos el Estado, se han implantado y desarrollado las ETN's en México en la explotación de ciertos productos rentables al capital como el sorgo, soya, fresa, etc. En el tercer capítulo se analizan algunas de las consecuencias más importantes de la implantación de dichas empresas en la agricultura e industria alimentaria, en los aspectos económico, político, social y cultural. Y finalmente, en el capítulo cuarto, se hace un análisis del instrumento jurídico que apoya la existencia de las Empresas Transnacionales (agroalimentarias) en México (Ley de Inversiones Extranjeras), así como las diversas acciones (Planes y Programas) que ha adoptado el Estado mexicano, en su propósito por lograr la autosuficiencia alimentaria (SAM, PRONAL, PRONADRI, etc).

Para analizar el proceso de transnacionalización de la agroindustria alimentaria mexicana, tomaremos como base la teoría de la internacionalización del capital, la cual a la vez que explica la dinámica de la acumulación capitalista, ofrece una visión del proceso de penetración transnacional y de nuevas relaciones sociales, en las distintas sociedades que conforman el mercado capitalista.

En el estudio se analizan los procesos antes mencionados durante la última década (1970-1980), ya que recientemente es cuando esta problemática comienza a tomar una importancia crucial, dando como resultado la creación, por parte del Estado, de toda la serie de instrumentos que ya hemos mencionado, tendientes a resolver el problema de la insuficiencia de alimentos básicos. Sin embargo, esta investigación no se --

propone sólo denunciar la incapacidad de la agroindustria -- para satisfacer las necesidades humanas, sino proporcionar - los instrumentos de análisis requeridos para participar en - el cambio social, ya que sin entender cómo funciona el capi- talismo, es imposible desarrollar técnicas y estrategias efi- cases para transformar dicho sistema en uno que pueda satis- facer las necesidades de la humanidad.

Cabe mencionar que en la elaboración del presente, se recu- rrió a la revisión y consulta de libros y documentos de pri- mera mano, obtenidos de diferentes Dependencias (SARH, SHCP, SPP, IMCE, CONASUPO, etc), debido a la imposibilidad de ha- cer encuestas personales y a la escasez de trabajos publica- dos sobre el particular. No obstante resultó muy satisfac- toria su realización, y su función se cumplirá al servir de base para futuras investigaciones, que profundicen más acerca de este apasionante tema.

Quiero aprovechar este espacio para agradecer cumplidamente al Lic. Fausto Burqueño Lomelf, mi director de tesis, por el gran aliciente y apoyo que me brindó desde el inicio de este trabajo, y por dedicar parte de su valioso tiempo en la su- pervisión, revisión y corrección del mismo. Asimismo quiero agradecer muy especialmente a la Lic. Irma Manrique Campo -- po, quien a pesar de sus múltiples ocupaciones, tuvo la gen- tileza de revisar, corregir y aportar sus valiosas observa- ciones y comentarios sobre este trabajo.

Me parecería injusto omitir mi agradecimiento a todas aque- llas personas que de alguna manera ayudaron a que esta inves- tigación se materializara, y en especial agradezco la dispo- nibilidad y el magnífico trabajo mecanográfico de la Señora Esperanza del Mazo.

## C A P I T U L O    I

### LA EMPRESA TRANSNACIONAL (ETN) AGROALIMENTARIA.

1. La internacionalización del capital y el surgimiento de -  
la Empresa Transnacional.

El surgimiento de la Empresa Transnacional se encuentra íntimamente ligado al proceso de internacionalización del capital. Este fenómeno, producto de la renovación del capitalismo como sistema de producción dominante, consiste en que las grandes - empresas de los países desarrollados, en su afán por revalorizar el capital, han rebasado sus fronteras nacionales en busca de nuevos campos de inversión. Paralelamente a este fenómeno, la banca y demás organismos financieros internacionales, se han desarrollado ampliamente.

En este proceso nuevas actividades se han incorporado a la esfera de la valorización del capital monopólico: por ejemplo, sectores de la industria alimentaria en los que prevalecía la pequeña industria tradicional, o áreas de la agricultura de los países subdesarrollados que tradicionalmente producían -- granos básicos bajo formas de organización campesinas, pasan ahora a producir materias primas agroindustriales, siguiendo modelos estrictamente capitalistas.

El proceso de internacionalización del capital experimentó su mayor auge después de la Segunda Guerra Mundial, es decir durante el imperialismo, que en palabras del propio Lenin es -- "la fase de desarrollo del capitalismo en la cual ha tomado - cuerpo la dominación de los monopolios y del capital finan- - ciero, ha adquirido una importancia de primer orden la exportación de capitales, y ha empezado el reparto del mundo entre

los países capitalistas más importantes"(1). Es la etapa que, como afirma Teothonio Dosantos, "se caracteriza por una amplia integración del capital al sistema capitalista mundial, fundada en el amplio desarrollo de la concentración, conglomeración, centralización e internacionalización del gran capital monopólico, cuya célula es la Corporación Transnacional"(2).

En tal sentido tenemos que, cuando el capital ha buscado revalorizarse fuera de sus fronteras nacionales, a fin de obtener mayores ganancias y lo hace a través de la exportación de capitales y la inversión extranjera directa, es cuando este proceso de internacionalización del capital da origen a las llamadas Empresas Transnacionales (ETN's).

Así, la inversión en el extranjero de las grandes empresas capitalistas, se convierte en un poderoso instrumento que coadyuva a la monopolización de la economía capitalista mundial.

Según Stephen Hymer, la internacionalización del capital "es la inversión directa de las corporaciones o de otros capitales en otros países, mediante la creación de subsidiarias o filiales" (3). El proceso de internacionalización del capital significa entre otras cosas, una gran ampliación de los mercados y la aceleración del cambio tecnológico que hace posible que nuevas actividades sean dominadas por el capital monopólico; y particularmente, la aparición de una nueva división internacional del trabajo, en la que las ETN's tienen un papel muy importante, ya que son el agente más activo y el sujeto que impulsa estas transformaciones.

El período de interguerras fué muy importante para el desarrollo del capitalismo, ya que permitió a los países reforzar -- sus economías dentro de sus propios límites, con lo cual, Estados Unidos se encontró en una situación muy favorable para -- que sus grandes corporaciones crecieran y se desarrollaran.

La expansión de la actividad económica que experimentaron los países más poderosos, significó grandes corrientes de capitales que se desplazaron según las exigencias de la propia actividad a nivel mundial. La exportación de dichos capitales -- adquirió diversas formas, que iban desde los empréstitos gubernamentales (IEI) y las inversiones directas de empresas (IED), hasta la apertura de créditos entre los grandes bancos de distintos países y la compra de acciones de empresas extranjeras (4).

El proceso de industrialización que se produjo en este período, creó y fué paulatinamente consolidando, una división internacional del trabajo en la que los países económicamente menos desarrollados, a la vez que desarrollaron solamente sus sectores primarios para la exportación, según los intereses de las metrópolis, mantuvieron en una parálisis relativa a -- los demás sectores de la economía, condicionando así la orientación y el ritmo de su desarrollo posterior.

Las agentes principales de este proceso de internacionalización de la actividad económica fueron las empresas industriales, comerciales y financieras, que se fueron haciendo cada vez más poderosas y redujeron gradualmente el grado de competencia en el mercado, al fusionarse y formar monopolios y organizar carteles internacionales.

Este proceso de fusión y concentración, que se vino operando en la última parte del siglo XIX y principios del XX, se produjo tanto entre empresas con producción homogénea, como entre empresas combinadas integradas vertical y horizontalmente.

Sin embargo, el equilibrio que se había establecido por entonces era precario, como lo probó la guerra de 1914, después de la cual, cambió la faz económica y política del mundo occidental; nuevas potencias surgieron y vastas zonas de influencia

se transformaron. Basta recordar a Inglaterra que era el centro hegemónico mundial y que dejó su lugar a Estados Unidos, -- que pasó de país deudor a principal acreedor. Asimismo mientras muchos países se vieron forzados a abandonar parte de -- sus actividades extranjeras, las inversiones de Estados Unidos en el exterior representaban ya en esa década (1920-1930) dos terceras partes de la inversión mundial (5). Los adelantos técnicos que se operaron en este país, hicieron que su actividad industrial se encauzara hacia nuevos campos y nuevos productos, consolidando así su hegemonía sobre el resto de -- los países industrializados.

Después la Segunda Guerra Mundial, las economías de los países europeos y de Japón se encontraban profundamente deterioradas, y razones tanto de índole política como económica, favorecieron la puesta en marcha de los programas de reconstrucción de dichas zonas por parte de los Estados Unidos, quienes volcaron grandes cantidades de dólares principalmente hacia -- los países europeos. Paralelamente a este proceso, se inició el flujo de inversión directa privada, la cual fue acogida -- con beneplácito por los gobiernos europeos, que vieron en la presencia de las grandes empresas norteamericanas, una contribución importante en el proceso de reconstrucción y absorción de empleo.

Ya para 1964 las firmas estadounidenses controlaban el 80% de la producción de maquinas eléctricas de cálculo, 24% de la -- producción de automóviles, 15% de la producción de caucho sintético y 10% de la producción petroquímica. Para 1970, las inversiones directas norteamericanas en el extranjero sumaban 32,800 millones de dólares, de las cuales más del 50% estaban colocadas en Europa (6).

Este proceso de expansión y control de la inversión norteamericana en Europa, se reforzó con las políticas de los Organismos Financieros Internacionales creados después de la Segunda

Guerra Mundial por los Estados Unidos y cuando a partir de - Bretton Woods, el dólar se transformó en la divisa capitalista por excelencia. Todo esto muestra la expansión desmesurada que experimentó el capital norteamericano entre los años - 50 y 60, cuyo agente básico es la ETN.

Es en este ámbito en el que debemos ubicar a las ETN's, las - cuales se podría decir fueron en sus inicios un fenómeno típicamente norteamericano y cuyo desarrollo, perfeccionamiento y generalización, se produce a partir de 1954. Por ejemplo, se ha dicho que entre los pioneros de las modernas ETN's figuran el alemán Friedrich Bayer, quien adquirió participación en - una fábrica de anilina en Albany, estado de Nueva York, en -- 1865; y en 1867, la compañía estadounidense de máquinas de coser Singer, montó su primera fábrica extranjera en Glasgow. Dicha empresa fue la primera que se dedicó a producir y ven-- der en masa un producto de características similares a través del mundo, por lo que se le considera como la primera ETN (7).

Aunque no existe un año definido para ubicar el surgimiento - de las ETN's, algunos autores, como Héctor Herás León y - - - - - Tugendhat Christopher, consideran que es a partir de 1867, -- con el surgimiento de Singer, cuando se pueden usar este término en el lenguaje económico internacional, para referirse a ciertas empresas (8).

En este sentido, la inversión extranjera y la ETN es resultado del mayor desarrollo de los países capitalistas industrializados, y concretamente de cierto número de empresas, que al crecer tanto en su país de origen se dirigieron al extranjero para crecer aún más; ya que el actuar a escala mundial les -- permitiría obtener utilidades más elevadas que las que obtendrían de permanecer en su país de origen (9).

El fenómeno de las ETN's no es nuevo, pero en fechas recién-- tes ha registrado un desarrollo tan vigoroso que ha llegado a

constituir un rasgo característico fundamental de la economía capitalista mundial.

Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó definen a la ETN como "aquella empresa cuyo origen, dirección y propiedad corresponden a los residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realiza actividades productivas a escala internacional; a diferencia de la empresa multinacional, que según el Acuerdo de Cartagena y acuerdos bilaterales entre países latinoamericanos, es aquella cuyo capital proviene de varios países de la región y actúa en el ámbito latinoamericano e internacional" (10).

Según Víctor Bernal Sahagún, las ETN's "son aquellas empresas que con sede en un país altamente industrializado, tienen intereses de diversa índole en otros países" (11).

En este trabajo utilizaremos el término de Empresas Transnacional, para calificar a aquella empresa que está formada con capitales de un mismo país, aunque opere en varios otros a través de filiales o subsidiarias.

Sin embargo, la definición desde el punto de vista de la propiedad del capital no importa tanto como las características propias de la Empresa Transnacional, que la distingua de la empresa capitalista de siglo pasado y de la empresa nacional actual.

Se podría decir que la característica más notable de la ETN es su dirección centralizada. Estas empresas están formadas por una casa matriz, la cual casi siempre se encuentra en el país de donde se origina el capital, y de filiales, que por lo general se establecen en los países que ofrecen las mejores condiciones para revalorizar el capital, y que generalmente son los países desarrollados y los de mayor desarrollo econó-

mico relativo. La filial o subsidiaria se encuentra desde el principio en una situación de subordinación respecto a la casa matriz, lugar donde se toman las decisiones más importantes y que se localiza en un país desarrollado. En ella se desarrollan los nuevos productos, nuevos procedimientos de producción, maquinaria y equipo, materias primas, bienes intermedios, y la publicidad necesaria para dinamizar sus mercados (12).

Las ETN's tienden a establecer filiales o subsidiarias en los países desarrollados que les aseguren la revalorización de su capital. En 1971, por ejemplo, el 83% de la inversión directa norteamericana en el extranjero se concentró en los países desarrollados y sólo alcanzaron un 17% los países subdesarrollados. Las inversiones en Brasil, Argentina y México llegaron al 10% del total y sólo alcanzaron el 8% en los demás países subdesarrollados. Sin embargo se ha probado que estas empresas obtienen mayores ganancias en los países subdesarrollados, debido a las condiciones de competencia; ya que mientras en los países capitalistas avanzados las restricciones tarifarias son relativamente bajas, la competencia real y potencial es alta; mientras que en los países subdesarrollados prevalece la situación contraria: es decir, en ellos la protección tarifaria es generalmente muy elevada, las barreras que se oponen a los competidores potenciales son muy rígidas, pero los productores locales son fábricas sin ascendencia tecnológica y sólo dedicadas a la producción para el mercado interno, por tanto, las posibilidades de ganancias de las ETN's son mayores, pues no tienen competidores fuertes.

En este sentido, las ETN's aparecen como una bomba que succiona la plusvalía de los países anfitriones, para financiar su expansión global.

Además, al operar en diversos países, a diferencia de las empresas nacionales, las ETN's no se encuentran sometidas al -- control y reglamentación de una autoridad única, que permita asegurar la armonía entre sus operaciones y el interés público nacional del país que las recibe.

Los recursos económicos de estas grandes empresas con frecuencia superan a los de muchos países (13). Lo cual les permite influir en las políticas de los países anfitriones, directamente o a través de ciertos acuerdos y operaciones. Asimismo pueden afectar la balanza de pagos de un país mediante la -- transferencia de mercancías intra-filiales, o mediante la compra de materiales y componentes que la filial tiene que adquirir en la matriz, sin ninguna libertad para escoger a sus -- abastecedores; situación que las fuerza a utilizar insumos caros.

Su objetivo principal es el de perseguir su propio interés de empresa, interés que está al margen y por encima del de cualquier Estado, incluso el de su propio país de origen; y por supuesto dicho interés jamás coincide con el de los países en donde se implantan. Son empresas sin nacionalidad cuyo único objetivo es la ganancia (14).

Las condiciones que buscan estas empresas en los países donde se implantan son: mano de obra barata, recursos naturales -- abundantes, exenciones fiscales, disponibilidad de infraestructura y recursos financieros, pero sobre todo, mercados para vender su producto.

Según Eugenio Espinoza Martínez (15) las ETN's varían según -- los objetivos particulares que persigan en un país determinado:

1. Hay las que van a explorar los recursos naturales del -- país receptor o simplemente garantizar el control de di--

chos recursos naturales. Este es el caso de las transnacionales mineras y también aquellas que desarrollan su actividad en la agricultura. El objetivo de estas corporaciones es el control y/o explotación de las materias primas.

2. Aquellas cuyo objetivo central es la utilización de mano de obra barata y abundante, favorecidas además por aranceles y tarifas preferenciales.
3. Las que se dirigen fundamentalmente a la explotación del mercado interno del país receptor.
4. Y aquellas que se dirigen hacia los países dominados "paraísos fiscales", siendo su objetivo central la evasión de impuestos.

Cabe mencionar que éstas empresas generalmente recurren a -- prácticas corruptas en los países huéspedes, como sobornos o evasión de impuestos. Además estas empresas tienen la tendencia a absorber empresas ya existentes en los países anfitriones, ya que este es el medio más directo para promover la -- concentración de capital. Por ejemplo cerca del 50% de las -- subsidiarias manufactureras norteamericanas instaladas en Europa hasta 1968, adquirieron firmas ya existentes (16).

#### 1.2 El papel de las Empresas Transnacionales en la agricultura e industria alimentaria: el "agribusiness".

A partir de los años sesenta se produjo una nueva penetración de los países industriales: Inglaterra, Francia, Alemania, Japón, y sobre todo Estados Unidos, en la agricultura de los países subdesarrollados. En este proceso las Empresas Transnacionales desempeñan un papel fundamental, pues son los actores principales del cambio, ya que forman parte de una estra-

tegia de alcance mundial de los países industrializados, en donde participan muchos otros agentes (17).

El fenómeno de la transnacionalización de la agroindustria ha adquirido una importancia creciente en la época actual debido fundamentalmente a dos razones: primero porque la acción de las corporaciones transnacionales había sido más visible en los campos industrial y financiero; y segundo, por la creencia infundada de que la agroindustria no era muy atractiva para las Empresas Transnacionales, porque las tasas de rendimiento de dichas inversiones no eran altas, y porque los productores agrícolas, considerados como un grupo, no formaban un mercado masivo para los bienes de consumo ni para los insumos agrícolas producidos y vendidos por las ETN's.

Sin embargo es evidente que la internacionalización del capital, en los aspectos social y geográfico, se ha extendido a la agroindustria y ha provocado que un puñado de ETN's dominan prácticamente el sector, imponiendo así una Nueva División Internacional del Trabajo Agrícola (NDITA), favorable únicamente a sus intereses.

Las ETN's agroalimentarias que operan en los países subdesarrollados son, en su mayoría, estadounidenses. Dichas empresas controlan desde la producción hasta el consumo, pasando por los alimentos empacados, restaurantes de comida rápida y los grupos de investigación alimentaria, de semillas, frutas y verduras; lo cual pone de manifiesto su capacidad de transformar la agricultura y alimentación de los países subdesarrollados.

A raíz de este fenómeno se han producido cambios sustanciales en los procesos productivos especializados por grupos de países, así como en los flujos de comercio mundial de alimentos. Por ejemplo, los países subdesarrollados antes autosuficien-

tes en materia de alimentos y exportadores netos, se han convertido en importadores de los mismos. El caso más ilustrativo lo constituye nuestro país. En cambio algunos países desarrollados —especialmente Estados Unidos— se han transformado en potencias alimentarias que dominan casi enteramente el comercio mundial de cereales y oleaginosas (18).

Sin embargo la Nueva División Internacional del Trabajo en materia Agrícola, creada a partir de estos cambios, no es sustancialmente diferente a la de la época colonial en cuanto a la producción de cultivos tropicales para la exportación. Por ejemplo, los países subdesarrollados siguen aportando al mercado mundial 98% de las exportaciones de cacao, 97% de café, 93% de fibras duras, 96% de yute, 93% de plátano, 79% de té, 71% de azúcar, 48% de algodón y 34% de oleaginosas (19). Actualmente estos países continúan favoreciendo el desarrollo de las exportaciones tradicionales, con la sola diferencia de que ahora se hace a través de las ETN's, quienes tienen el control monopólico del producto desde su producción hasta su comercialización.

Sin embargo, respecto a la producción de cereales se ha generado un cambio cualitativo de gran importancia. En efecto, antes de la Segunda Guerra Mundial los países subdesarrollados no sólo producían cereales suficientes para su consumo, sino que eran exportadores netos hacia los países de Europa Occidental. Al finalizar la guerra dichos países en su conjunto eran aún autosuficientes, sin embargo, desde la década de los cincuentas, la tendencia comienza a ser desfavorable. Estados Unidos comenzó a producir y a exportar cantidades cada vez mayores de cereales y leaginosas, mientras los países subdesarrollados se convertían de exportadores en importadores netos de sus principales alimentos.

Esta NDITA, que se consolida a partir de los años cincuenta, ha organizado fragmentariamente la producción de tal manera que, sustentada en la teoría de las ventajas comparativas, ha

convertido a algunos países desarrollados —principalmente Estados Unidos— en graneros, gracias a una verdadera revolución agrícola y ganadera, mientras que a los países subdesarrollados como México y Centroamérica, se les ha asignado el papel de monoexportadores de frutas, legumbres, productos tropicales y ganado en pie; importando a su vez cereales y oleaginosas de aquel país.

La característica distintiva de esta NDITA es que en ella las ETN's tienen una importante crucial, siendo el agente mediante el cual el poderío e influencia de los países desarrollados se materializa y expande. Es evidente que dichas empresas se han implantado en los países subdesarrollados en la producción de materias primas en las que obtienen notables ventajas comparativas, abasteciendo un mercado destinado a la clase media y alta tanto de esos países, como, principalmente, de los Estados Unidos. Tal es el caso de la expansión de la producción de soya en Brasil, Argentina y Paraguay; países especializados en la producción de este grano a nivel mundial; o el caso de la producción de frutas y verduras en México (20).

Como veremos más adelante la creación de esta NDITA y del sistema agroalimentario mundial no es resultado exclusivo de la acción del "agribusiness", ya que los Estados nacionales también han jugado un papel muy importante creando las bases económicas y políticas para la expansión de la agroindustria transnacional.

Sin embargo, es necesario dejar claro que los Estados Unidos han sido siempre el mayor oferente en el mercado cerealero mundial. No podemos afirmar que antiguamente eran los países subdesarrollados los que exportaban estos productos, y que ahora el problema es que dichos países ya no son la parte sustancial de la oferta, sino una parte importante de la demanda. Pues, un análisis de los datos del volumen de las exportaciones de trigo, nos permite observar que ya en el quinquenio --

1934-1938, los Estados Unidos participaban con casi el 40% -- del total mundial de las exportaciones, dicha proporción aumentó de manera sustancial hasta llegar a 74% en el quinquenio 1948-1952, casi el 70% en el de 1958-1962, poco más de -- 50% en el de 1968-1972, y cerca de 40% en 1982 (21). Actualmente los Estados Unidos participan con el 70% de las exportaciones mundiales de granos (maíz, cebada, avena, sorgo y centeno).

Es necesario señalar que inicialmente la política norteamericana había seguido una línea proteccionista y de autosuficiencia alimentaria. Sin embargo, el éxito de las revoluciones -- agrícolas en los Estados Unidos (22), (producto del avance del capitalismo y la tecnología en el agro norteamericano) se trajo en enormes excedentes, y hubo que proteger los ingresos de los productores agrícolas, estabilizando los precios y subsidiando las exportaciones. Desde entonces los Estados Unidos se convirtieron en el principal exportador de cereales y oleaginosas a nivel mundial.

A partir de la década de los sesentas se comenzó a dar un cambio radical en la política estadounidense: se abandonó la política proteccionista y de subsidios, dejando la agricultura liberada a las fuerzas del mercado mundial, a la vez que se fomentaron las exportaciones mediante políticas comerciales expansionistas. Se usó la ayuda alimentaria como arma de penetración comercial (Ley PL 480) (23); y se crearon instituciones financieras internacionales (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, etc) que apoyaron la formación de la Nueva División Internacional de Trabajo Agrícola (NDITA) (24).

La finalidad de todas estas políticas fue hacer de los Estados Unidos una potencia agro-exportadora, defendiendo la estabilidad de su balanza de pagos, enmarcando la política agrícola y comercial dentro de sus intereses estratégicos y convirtiendo a los alimentos en armas de negociación y presión polí

tica (food power), a fin de presionar sobre el comportamiento de muchos gobiernos en aspectos estratégicos que muchas veces afectan su propia soberanía.

A consecuencia de la gran evolución agrícola que experimentó Estados Unidos en todo este período, desarrolló una poderosa agroindustria, que se convirtió en un complejo integrado de dimensiones multinacionales, formado por una cuantía decenas de grandes firmas, que controlarían desde los insumos para la agricultura hasta la transformación, el transporte y la distribución de productos agrícolas. Se afirma, por ejemplo, que en términos capitalistas, no hay país en el mundo que produzca granos con tanta eficiencia como Estados Unidos, aunque el costo en consumo de energía y contaminación ambiental vuelvan cuestionable esta forma de medir la eficiencia.

Hoy, la capacidad de este país le permite ejercer una notable influencia en los mercados mundiales de alimentos. Su posición de proveedor principal, tanto en el mercado, como en la ayuda alimentaria, ha servido para consolidar su dominio. La concentración y control del sector agroindustrial por parte de los Estados Unidos es extremadamente elevada, basta con ver que de las veinte primeras empresas del sector, clasificadas de acuerdo a sus ventas en 1979, catorce eran estadounidenses. (ver cuadro I del anexo).

Según estimaciones de la ONU, de las 170 ETN's agroalimentarias, operando en el mundo en 1974, 85 (41%) eran estadounidenses y realizaban las dos terceras partes de las ventas totales mundiales (204 millones de dólares): 54 (32%) en los países del Mercomún; 25 (15%) en Japón y 6 (3%) en Canadá. Las principales se ocupaban del comercio de granos (Cargill, Continental Grain); de la producción de alimentos transformados y diferenciados (Beatrice Foods, General Foods y Kraft); de alimentos balanceados para animales (Ralston Purina), de fru--

tas y legumbres (United Brands) y de la distribución de supermercados (Safeway). Sin embargo, las dos firmas agroalimentarias más grandes del mundo son de origen europeo. La primera es Unilever (de nacionalidad británico-holandesa), que opera mediante filiales en 74 países y se especializa sobre todo en aceites comestibles, margarinas y alimentos a base de pescado. La segunda, Nestlé, tiene su sede principal en Suiza, se especializa en productos lácteos y tiene filiales en 42 países. Existen también algunas industrias alimenticias de magnitud que operan en el mundo desde Japón (Mitsubishi y Mitsui), Canadá (George Easton) y Francia (Gervias Danone).

Una investigación hecha por el Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, Francia, identificó las 100 empresas transnacionales más grandes del mundo, que en 1975 desarrollaban actividades en la producción, procesamiento y distribución de alimentos. Según dicha investigación, los primeros conglomerados agroalimentarios realizaban alrededor del 40% de la producción mundial en el sector, es decir, 145 mil millones, de un total de 330 mil millones de dólares. De estos conglomerados, más del 50% tenían como país de origen los Estados Unidos (25). (Vease cuadro II del Anexo).

La influencia de Estados Unidos en la agricultura e industria alimentaria de los países subdesarrollados a través de las ETN's ha sido notoria, y América Latina no ha sido la excepción sino todo lo contrario, ya que debido a su aproximación geográfica este país, es la región donde más ha penetrado la agroindustria transnacional de origen estadounidense. Basta señalar que actualmente más de tres cuartas partes de todas las subsidiarias agroindustriales estadounidenses implantadas en los países subdesarrollados, se localizan en países latinoamericanos. Entre los países latinoamericanos preferidos por las ETN's estadounidenses se encuentran: México, Brasil y Venezuela (26).

En tal sentido es claro que hoy un sector importante de la -- agricultura latinoamericana ha sido transformado en empresas con grandes inversiones de capital, con un alto grado de mecanización e industrialización y con una creciente dependencia de sofisticados insumos, provenientes mayoritariamente de los Estados Unidos.

Sin duda alguna una de las consecuencias más importante de este fenómeno, ha sido el grado tan amplio en que la industria moderna latinoamericana, dedicada a la explotación de -- ciertos productos específicos, ha llegado a parecerse a la estadounidense: en ambas regiones son cada vez más semejantes -- las unidades de producción industrial. Por ejemplo, podemos apreciar como en la región del Bajío de México, en el Valle del Cauca en Colombia y en el Valle de Salinas en el estado de California, Estados Unidos, se emplean técnicas muy parecidas en la producción de frutas y verduras: se utilizan las -- mismas semillas híbridas, se cultiva con el mismo tipo de maquinaria, se aplican los mismos fertilizantes y pesticidas, -- son financiados por los mismos bancos y venden sus productos a las mismas corporaciones transnacionales. La burguesía de estas regiones, asimismo, se ve envuelta en continuos conflictos laborales, debido a su esfuerzo por mantener bajos los salarios e impedir formas de organización sindicales eficientes (27).

Sin embargo, como dijimos anteriormente, el agronegocio transnacional se ha orientado específicamente hacia el control de ciertos productos "estratégicos" a nivel del mercado mundial: ciertos cereales, cárnicos, azúcar, café, leche, ciertas frutas y legumbres, etc., y hacia el control de los mercados internos de los países de mayor desarrollo económico relativo.

Además, las ETN's agroalimentarias han preferido intervenir en los países latinoamericanos en aquellas líneas de productos -- destinadas a los mercados de altos ingresos de los países don

de operan, a fomentar los productos de exportación, o bien, a proveer de insumos a la agroindustria. Prefieren invertir - en las industrias estratégicas que les proporcionen mayores - ganancias como son: los alimentos procesados de alto valor -- agregado, los alimentos envasados, postres, botanas, mermeladas, jugos, comida preparada, frituras, etc. Por otro lado, estas empresas además de interesarse sólo en ciertos produc-- tos, se interesan sólo en ciertas etapas del proceso agroin-- dustrial. La mayoría de ellas no se interesan en la produc-- ción directa de los alimentos, sino más bien en la etapa de - procesamiento y transformación de los mismos (28).

Las consecuencias de tales hechos han sido desfavorables para los países latinoamericanos, debido entre otras cosas, a que el proceso de agroindustrialización sectorial en dichos paí-- ses, a diferencia de los que sucedió en Estados Unidos, se ha desarrollado en una estructura socioeconómica caracterizada - por extremas diferencias entre riqueza y miseria en el campo (el 7% de la población posee el 93.8% de la tierra cultiva- - ble), lo cual ha provocado un aumento en el número de campesi nos que se ven arrojados a las filas de los desempleados, lo que ha generado una situación social y política explosiva en el área (29).

### 1.3 La Empresa Transnacional agroalimentaria y su evolución histórica en América Latina.

Entendemos por agroindustria a "todos aquellos procesos que - agregan valor a los productos agropecuarios durante la fase - de la cosecha, manejo, procesamiento, empaque, almacenamiento, industrialización y comercialización de productos o materias primas derivadas de la agricultura" (30). La agroindustria - comprende procesos y actividades que agregan valor a produc-- tos de origen agropecuario y forestal, mediante la incorpora-

ción de utilidad por cambios en el espacio, el tiempo y la -- forma, las cuales son normalmente posteriores a la producción primaria (31). Así, las ETN's que se dedican a la explotación de -- la agroindustria también llamadas "agribusiness" o "agronego- -- cio transnacional", son unidades de producción que responden a la lógica general del capital, y cuyo objetivo principal es la maximización de ganancias. Dichas empresas están estrecha -- mente vinculadas a los mercados internacionales, mediante el -- nexo de las firmas metropolitanas de comercialización, finan- -- zas y embarque.

La agroindustria está integrada por varios "eslabones" o eta- -- pas del proceso agroindustrial formando la "cadena agroin- -- dustrial", que según Fernando Rello está compuesta como sigue:

- 1) La producción "hacia arriba" de la finca, integrada por la producción de insumos y equipos industriales (maquina -- ria, semilla, abonos, insecticidas, herbicidas, plaguici -- das, productos farmacéuticos, y otros).
- 2) Las actividades agropecuarias y forestales propiamente -- dichas (productos agrícolas, forestales y ganaderos).
- 3) El procesamiento agroindustrial "hacia abajo" de la fin- -- ca (agroindustria alimentaria, textil, bebidas y cue- -- ros) y;
- 4) La distribución de esos productos procesados hasta el -- consumo final (servicio de almacenamiento, transporte, -- comercialización, consumo institucional y restaurantes, -- etc).

En esta cadena agroindustrial se insertan desde luego otros -- servicios no menos importantes como son: el crédito, la asis- -- tencia técnica, los servicios tecnológicos y la publicidad, -- los cuales no constituyen un eslabón en sí mismo de la cadena,

ya que se encuentran articulados directamente (32). Una característica importante de la agroindustria es su capacidad de integración vertical, horizontal, o ambas a la vez. La integración o diversificación vertical consiste en la incorporación en el proceso global, de todas las fases de la cadena productiva, desde la fabricación de insumos, hasta la etapa de transformación, selección, envasado y distribución de los productos. La integración horizontal, por su parte, comprende la presencia de una compañía en varias industrias de diversa índole. Por ejemplo, Gerber Productos, produce alimentos y productos textiles.

Es importante aclarar que la agroindustria se divide en dos subconjuntos: la alimentaria y la no alimentaria. En este estudio únicamente nos avocaremos al estudio de la agroindustria alimentaria, por tener un peso estratégico en la economía, que la agroindustria no alimentaria no tiene.

La agroindustria alimentaria significa un sistema integral que abarca desde la producción de alimentos y la fabricación de maquinaria agrícola, y demás insumos, hasta el procesamiento y comercialización de los mismos. Por otro lado, considerando el tipo de actividad o especialización de las ETN's agroalimentarias, podemos distinguir dos tipos de agroindustrias: las que producen y distribuyen los insumos para que funcione la agricultura (maquinaria, fertilizantes, etc); y las que procesan y distribuyen en sí los alimentos y las materias primas agrícolas. En este trabajo nos avocaremos principalmente al estudio del funcionamiento de estas últimas ETN's, es decir de aquellas dedicadas al procesamiento y distribución de alimentos, y mencionaremos sólo marginalmente a las productoras de los insumos agrícolas e industriales, que requiere la agroindustria. Una característica importante de la agroindustria transnacional, es que se encuentra en constante actualización consistente en: cambios en los procedimientos de producción, para la creación de nuevos productos; el mejora

miento de los sistemas de transporte y conservación de alimentos; innovaciones en el empaque y presentación de los productos finales; nuevos sistemas de mercadeo; y distribución y métodos de organización más eficaces; todo lo cual se orienta a un objetivo central y único: el dominio de los mercados finales (33).

Las ETN's agroindustriales utilizan varias estrategias para mantener o extender su control, entre ellas se encuentran:

- a) La práctica de eliminación o absorción de empresas nacionales y;
- b) El hecho de contar con un "núcleo agroindustrial". Lo cual significa que dentro de cada sistema agroindustrial, existe una etapa tan importante que permite el dominio del resto de las etapas y de los demás agentes del sistema, lo que a su vez, le otorga un gran poder sobre las demás empresas ubicadas en otras etapas. Al mismo tiempo le permite apropiarse de una parte importante del excedente, al contar con el mando de las etapas más importantes y lucrativas del sistema, dejando a las empresas nacionales pequeñas y medianas, aquellas que proporcionan menos ganancias. El "núcleo agroindustrial" es diferente en cada cadena o sistema agroindustrial. En la industria de granos y aceites, por ejemplo, el núcleo se encuentra en la etapa de la hidrogenación y tratamiento de aceites duros y en la elaboración de margarinas.

Una investigación mostró que todas las ETN's implantadas en México en esa rama, se concentraron en esta etapa del proceso subordinando, desde ahí, a las empresas nacionales que producen aceites duros; las que cumplen el papel de simples maquiladoras de las empresas oligopólicas.

Por otro lado, es importante destacar que en el sistema agroindustrial, la principal fuente de aprovisionamiento de la agroindustria, es decir, la agricultura, se ha convertido en un eslabón más de la cadena agroindustrial. La agricultura se ha transformado así en un subsector, subordinado desde el punto de vista del poder económico y de las decisiones, a la cadena agroindustrial. Por tal motivo, su ritmo de crecimiento se ha tornado cada vez más lento que el de la producción industrial, al tiempo que decrece su contribución en el producto nacional. En este sentido la agricultura deja de ser una actividad tradicional, sometida a sus propias reglas, para convertirse en una rama de la producción, modernizada e integrada en forma cada vez más estrecha al sector productor de alimentos.

El control de la agricultura por parte de las empresas agroindustriales, también llamado "integración hacia atrás o hacia arriba" del capital agroindustrial, avanza de manera dispar, según el producto del que se trate, pero es un proceso continuo que tiende a subordinar a la agricultura a las necesidades y caprichos del capital agroindustrial.

Por otro lado tenemos que las ETN's agroalimentarias se han preocupado también por producir los insumos necesarios para enviar al mercado sus productos (latas, envases de cartón, vidrio, etiquetas, etc). Y mientras más grande sea el agronegocio, más amplio resultará el proceso de diversificación (34). En los últimos años las ETN's han tendido a diversificarse hacia los últimos escalones de la producción y distribución de alimentos (incluyendo alimentos preparados y restaurantes de comida rápida "fast food"). El efecto de esta diversificación es la concentración de la producción alimentaria mundial en unas cuantas ETN's (35). La Corporación Del Monte constituye un ejemplo notable de este fenómeno.

A mediados de la década de los sesentas, dicha empresa comenzó a diversificar sus operaciones. En 1966 compró Granny - - Groose, importante productora de papas fritas y demás golosinas en el estado de California; al año siguiente compró la - Service System Corporation proveedora de comida para hospitales y demás instituciones en todo el país; después Del Monte comenzó a vender "banquetes" previamente cocinados y congelados al comprar la compañía O'Brien, Spotomo, Mitchell, que proporciona estos productos a líneas aéreas restaurantes y hoteles. Asimismo dirigió su atención al mercado norteamericano de frutas frescas. Para 1973 Del Monte ya no era sólo una simple enlatadora: poco más de la mitad de sus ventas correspondía a sus enlatadoras norteamericanas. Sus ventas de golosinas, sus servicios alimenticios y fruta fresca, daban razón - de otro 25%; y sus inversiones extranjeras originaban el restante 25% de sus ventas (36).

La inserción de ETN's en ciertos sectores de la agricultura - de los países subdesarrollados no es reciente, pero es evidente que los últimos años ha avanzado a pasos agigantados y se ha modificado cuantitativa y cualitativamente.

Según Gonzálo Arroyo podemos distinguir tres períodos históricos de la penetración de las firmas transnacionales en América Latina y los países subdesarrollados en general.

El Primer período va de fines del siglo pasado a la Segunda - Guerra Mundial. En las primeras décadas de este siglo, las - empresas extranjeras se consagraron, por el lado de la explotación directa de la tierra o del control de la transformación de productos agrícolas, a dos tipos de actividad: a) La explotación de materias primas agrícolas en los países de - - Africa, Asia y América Latina; y b) La producción y distribución local de alimentos básicos destinados a vastos sectores de la población de países que por entonces, estaban más desarrollados, por ejemplo los de América del Sur. De esta época datan

Swift-Esmark (1885) dedicadas a la carne; United Fruit (1899) cultivo de bananos en Centroamérica; Castle and Cook (1894) - Frutas Tropicales; Bunge and Born (1898) granos y otros productos en Argentina; Nestlé (1905) leche; Broke Bond (1892) exportación de especias y té, producidos en Sri Lanka; Lever - Bros, hoy Unilever (1894) con filiales en Africa; Anderson - Clayton (1904) algodón, aceite y granos en América del Sur.

Es importante señalar que el interés principal de las firmas en esta época era controlar directamente la fuente de materias primas agrícolas, para dominar así, los mercados de sus países de origen.

El segundo período va desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta fines de los años sesenta. Es entonces cuando aparecen varias sociedades transnacionales nuevas, sobre todo en Estados Unidos, las cuales extendieron sus operaciones a los países desarrollados que no estaban todavía saturados (Europa y Japón en particular). Al mismo tiempo, las inversiones agroindustriales se dirigen hacia los principales países de América Latina, cuyos mercados ofrecen mayores posibilidades de desarrollo agrícola, los cuales, al tiempo que experimentaban un importante proceso de industrialización y urbanización exigían un mayor dinamismo de la agricultura para satisfacer la creciente demanda. Es entonces cuando surgen también empresas dedicadas a la distribución de insumos y servicios para la agricultura; por ejemplo John Deere (tractores) y Ralston Purina (alimentos balanceados); es el período en el que Estados Unidos exporta la Revolución Verde.

En esta época las empresas desarrollan no sólo la producción de alimentos básicos, como en el período precedente, sino sobre todo la de alimentos diferenciados de alto valor agregado, destinados a los mercados urbanos de altos ingresos. Numerosas empresas establecieron filiales en grandes países de la región (Brasil, México, Venezuela, etc).

El tercer período comienza en los años sesenta, y no se caracteriza por un incremento considerable en las inversiones extranjeras en la industria alimentaria, sino por la reinversión de las ganancias de las filiales o la utilización del ahorro local, y el apoyo del Estado, para desarrollar sus operaciones. Este período se caracteriza por la evidente posición hegemónica de las ETN's al interior de las economías nacionales (37).

## N O T A S

## C A P I T U L O I

1. Lenin, Vladimir, El imperialismo fase superior del capitalismo, p. 113.
2. Dosantos, Teothonio, Imperialismo y dependencia, p. 16.
3. Hymer, Stephen, Empresas multinacionales: la internacionalización del capital, p. 139.
4. Fajnzylber, Fernando y Martínez, Tarragó, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, p. 18.
5. Ibid, p. 20.
6. Ibid, p. 21.
7. Tugendhat, Christopher, Las empresas multinacionales, -- p. 29 y Heras, León, Héctor, "El proceso de internacionalización de capital y las empresas transnacionales norteamericanas" en Economía y Desarrollo, No. 50, Nov.- -- y Dic. 1978, p. 65.
8. Ibidem.
9. Chapoy, Alma, Empresas multinacionales, p. 8
10. Fajnzylber, Fernando y Martínez, Tarragó, Op.cit., p. 9.
11. González-Souza, Luis, Los problemas en un mundo en proceso de cambio, p. 72.
12. Guillén Romo, Héctor, "Imperialismo y firmas multinacionales" en Críticas de la Economía Política: el imperialismo, No. 1, Oct.-Dic. 1976, p. 66.
13. Basta decir que las ventas de las ETN's a nivel mundial sumaron 2,900,000 millones de dólares en 1981, cifra que asemeja al PIB en Europa Occidental en 1980, que fue de 2,995,000 millones de dólares. Por otro lado, las ventas de la ETN más grande del mundo (EXXON) fueron menores al PIB de solamente 15 países, de los cuales sólo -- dos (México y Brasil) pertenecen al Tercer Mundo. SHCP, Apuntes sobre la Inversión Extranjera Directa en el Mundo, Dirección General de Inversiones Extranjeras, México, 1980.

14. Tugenhath, Christopher, Op.cit. p. 19.
15. Espinosa, Martínez, Eugenio, "Transnacionales e imperia--lismo" en Economía y Desarrollo, No. 43, Sept.-Oct. 1977 p. 128.
16. Chudnovsky, Daniel, Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana, p. 213.
17. Feder, Ernest, "La nueva penetración en la agricultura - de los países subdesarrollados por los países industria--les y sus empresas multinacionales" en el Trimestre Eco--nómico, No. 169, Enero-Marzo 1976, p. 57.
18. Rama, Ruth y Rello Fernando, Estrategias de las agroin--dustrias transnacionales y política alimentaria en Méxi--co, p. 2.
19. Portilla, Belfor, Alimentos: dependencia o desarrollo na--cional, p. 23.
20. Burbach, Roger, Las agroindustrias transnacionales: Esta--dos Unidos y América Latina, p. 139.
21. Para mayor información vease Montañez, Carlos, Las nego--ciaciones del hambre, p. 28.
22. Los Estados Unidos han experimentado dos revoluciones -- agrícolas: la primera de ellas se inició en los años se--senta del siglo pasado y se caracterizó por la transi--ción de una producción basada en la fuerza de trabajo hu--mana, a otra con alta utilización de tracción animal. -- La segunda consistió en una mayor utilización de maquina--ria sustituyendo a los animales de tiro (el número de -- tractores excedió al de caballos y mulas por primera vez en 1955), a esto se sumó la introducción de semilla mejo--rada, de cambios genéticos en el ganado y la aplicacón de fertilizantes, insecticidas y herbicidas. A la utili--zación masiva de estos insumos se ha llamado "La revolu--ción química mecánica de la agricultura norteamericana". Portillia, Belfor y otros, Ob.cit. p. 35.
23. Esta ayuda, otorgada de manera bilateral en la mayoría - de las ocasiones, se convirtió en un instrumento de nego--ciación de la política norteamericana, que creó las con--diciones para fomentar las inversiones estadounidenses en el exterior, de manera conveniente para el gobierno y -- los inversionistas privados, e incluso sirvió de mecanis--mi de presión política, Montañez, Carlos y otros, Ob.cit. p. 10.
24. Rama, Ruth y Rello Fernando, Ob.cit., p. 4

25. Mestries, Francis, "Las agroindustrias transnacionales - en América Latina" en Revista Ixtapalapa, Año 1, No. 2, Enero-Julio 1980, p. 168.
26. Rodríguez Chaurnet, Dinah, "Crisis de alimentos y seguridad alimentaria" en Revista de Trabajo Social, Oct.-Dic. 1982, p. 65.
27. Burbach, Roger, Ob.cit., p. 18.
28. Empresas como la Teneco Corporation y Del Monte, han des cubierto que resulta más provechoso, en el caso de ciertas cosechas, contratar a los pequeños agricultores para que produzcan el artículo deseado, que invertir directamente en la producción, Burbach, Roger, Ob.cit., p. 35.
29. Ibid., p. 17.
30. Pérez Villaseñor, Javier, "El impacto de la educación y la investigación en el desarrollo tecnológico agroindustrial" en Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 3, p. 79.
31. El primero en usar el término agroindustria para designar a estos procesos fue Ray Golbberg, profesor de la Escuela de Administración de Empresas de Harvard, hacia fines de la década de los cincuentas, para describir el sistema alimentario integral de Estados Unidos. Burbach, Roger, Ob.cit., p. 15.
32. Arroyo, Gonzálo, "Firmas transnacionales agroindustriales" en Investigación Económica, No. 147, Enero-Marzo -- 1979, p. 10.
33. Rello, Fernando, "Sistemas agroindustriales, transnacionales y Estado en México" en Investigación Económica, -- No. 50, Oct.-Dic. 1979, p. 159.
34. Los grandes agronegocios como Unilever, Nestlé, Standard Brands y Safeway, tienen más de 20 líneas de productos. Domike, Arthur, Transnacional corporations in food and beverage processing, ONU, New York, 1980, (versión preliminar).
35. Rama, Ruth y Fernando Rello, Ob.cit., p. 7.
36. Burbach, Roger, Ob.cit., p. 191.
37. Arroyo, Gonzálo, Agricultura y alimentos en América Latina en el poder de las transnacionales, p. 25 y 26.

## C A P I T U L O   I I

### LA TRANSNACIONALIZACION DE LA AGRICULTURA E INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MEXICO.

Las tendencias anotadas en las páginas anteriores respecto al comportamiento y estrategia de las ETN's en la agroindustria alimentaria en general, encuentran su perfecto correlato en el caso de México. La información disponible muestra que México y Brasil son los países latinoamericanos más penetrados por las ETN's agroalimentarias estadounidenses. Un ejemplo lo proporciona la investigación realizada por el UNAM y el Instituto de Cooperación Iberoamericana, donde se muestra con claridad la expansión del agronegocio transnacional en América Latina, así como sus principales consecuencias (1).

En el mismo aparece el gran incremento que experimentó de 1966 a 1980 la inversión agroalimentaria proveniente de los Estados Unidos en la región, la cual pasó de 356 millones de dólares en 1966, a 1521 millones de dólares en 1980 (2) (véase cuadro III del anexo).

Lo anterior ha traído como consecuencia que ciertos sectores de la agroindustria alimentaria en México se parezcan más a sus semejantes en los Estados Unidos. Que en tales sectores el grado de concentración monopólica sea igual o muy parecido al que prevalece en aquel país; y que por tanto, el patrón de alimentación de las capas altas de la sociedad sea cada vez más semejante al de dichas capas en los países desarrollados, y concretamente en los Estados Unidos; lo cual se debe fundamentalmente a que el proceso de transnacionalización de la agroindustria alimentaria mexicana se ha desarrollado estrechamente vinculado al mercado estadounidense (3).

## 2.1 Factores que han coadyuvado a la transnacionalización de la agricultura e industria alimentaria en México.

En el análisis de la transnacionalización de la agroindustria alimentaria mexicana debemos tener presente, como punto de referencia, al sistema alimentario de nuestro vecino del norte, el cual se caracteriza por un alto consumo de carne, productos lácteos y oleaginosas.

Algunos autores hablan de la "ganaderización" de la agricultura mexicana, entendiéndola como la creciente subordinación de la agricultura a los intereses de la ganadería, fenómeno que se corrobora al observar el rápido crecimiento de las áreas ganaderas sobre tierras de comunidades campesinas donde antes se sembraban productos básicos, así como el crecimiento de tierras irrigadas, cultivadas con productos ganaderos como alfalfa, sorgo y soya. No cabe duda que la "ganaderización" de la agricultura, fruto de la inserción del sector agropecuario mexicano en la Nueva División Internacional del Trabajo, es una de las causas principales de la disminución en la producción de granos básicos para el consumo humano, y de la dependencia creciente de éstos, respecto a Estados Unidos, como veremos con más detalle en el apartado de sustitución de cultivos.

Aunque es indiscutible que la transnacionalización de la agricultura e industria alimentaria mexicanas tienen como uno de sus principales protagonistas a las ETN's, es importante aclarar que en este proceso han intervenido otros agentes económicos importantes, entre ellos: los Organismos Financieros Internacionales, y el propio Estado mexicano; quienes a través de una serie de mecanismos y acciones, que explicaremos a continuación, han impulsado el desarrollo de la burguesía capitalista, tanto nacional como internacional en nuestro país.

Un ejemplo de cómo el Estado puede impulsar el proceso de transnacionalización de la agricultura, lo constituye el caso

de la Ley Pública 480 de los Estados Unidos, que en 1954 institucionalizó la asistencia alimentaria como arma del capitalismo estadounidense, provocando que el flujo de alimentos hacia el extranjero alcanzara un nivel sin precedentes. Al amparo de esta Ley en los últimos veinticinco años los Estados Unidos han enviado al extranjero cerca de 30 mil millones de dólares de productos agrícolas, de los cuales muy pocos han ido a parar a las bocas de los pobres de los países receptores. Ya que dicha Ley, como sugiere el título I, se proponía como objetivo principal desarrollar futuros mercados comerciales, para las exportaciones de grano estadounidense, para resolver así, el problema de los crecientes excedentes agrícolas a través de sus envíos a otros países (4).

#### 2.1.1 La modernización agrícola y la reforma agraria.

En México, al igual que en buena parte de los países de Asia, Africa y América Latina, se han producido durante los últimos 30 años reformas agrarias y diversas legislaciones derivadas, que han impulsado la modernización capitalista de la agricultura.

En México, la reforma agraria se ha definido como "la intervención deliberada del Estado para modificar los patrones predominantes de propiedad y uso de la tierra, buscando con ello el aumento de la producción y la reducción de las disparidades económicas y sociales que caracterizaban a las estructuras agrarias" (5). Dicho objetivo, como sabemos, escasamente se ha cumplido, ya que no se han alcanzado los niveles de producción previstos en el corto plazo, y el acceso efectivo a la tierra no ha beneficiado más que a una minoría de campesinos y trabajadores rurales.

Con la reforma agraria, el sector minifundista quedó prácticamente intacto y se logró la preservación y, en muchos casos, la modernización de las medianas y grandes unidades pre-existentes.

La reforma agraria abrió el camino de un crecimiento agroindustrial, que más tarde fue controlado por las ETN's agroindustriales más poderosas. Sin embargo, no podemos decir que las ETN's hayan estado relacionadas históricamente con el proceso de reforma agraria, ya que éstas no la impulsaron directamente, por el contrario, la reforma agraria, que estaba dirigida a beneficiar a los capitalistas nacionales deseosos de ampliar su mercado doméstico a los bienes manufactureros, fué aprovechada por las ETN's (6).

#### 2.1.2 El apoyo de Organismos Financieros Internacionales.

Otro elemento importante ha sido la dependencia financiera de los Organismos Financieros Internacionales y demás organismos privados controlados primordialmente por los Estados Unidos. Este elemento se inscribe dentro de las estrategias desarrolladas por este país a partir de 1960, mediante las cuales -- crea todo un aparato financiero, destinado a asegurarse el su ministro de alimentos y materias primas industriales. Este aparato está constituido por el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Fondo Monetario Internacional y otros más; los que desde su creación, han orientado su política económica de acuerdo a las necesidades del agronegocio.

Al hacer una revisión de los préstamos otorgados por dichos organismos a nuestro país, nos damos cuenta que éstos han fomentado el esquema de transnacionalización y especialización de distintas regiones, con productos cuyo destino final son los Estados Unidos, y en menor medida Europa.

Desde antes de 1960 la mayor parte de los créditos otorgados por el Banco Mundial a los países acreedores, eran destinados a proyectos de irrigación y obras de infraestructura como -- electrificación y caminos, lo que en la práctica significaba el desarrollo de enclaves de agricultura capitalista exportadora.

México siempre ha sido uno de los países latinoamericanos favoritos de los Organismos Financieros Internacionales, y en especial del Banco Mundial, por lo que ha recibido de éste -- créditos en abundancia, muchos de los cuales se han orientado a proyectos de riego y créditos agropecuarios. Dichos proyectos, localizados en su mayoría, en el norte del país, han conducido a la formación de una burguesía agro-exportadora, que ha contado con el apoyo decidido del Estado, el cual además -- le ha brindado créditos, subsidiado insumos y reducido impuestos (7).

El objetivo principal de los préstamos y programa de ayuda -- alimentaria otorgados por tales organismos, ha sido convertir a México y a los demás países que la reciben, en una copia de la agricultura e industria estadounidense. Sin embargo, cabe destacar que la copia del modelo agrícola estadounidense se ha producido sólo en ciertos cultivos, los más rentables al capital transnacional, como la fresa, la piña, los espárragos y el tomate.

### 2.1.3 La política agrícola del Estado mexicano y la revolución verde.

Es importante señalar que la internacionalización de la -- agroindustria alimentaria mexicana, si bien es consecuencia -- de la búsqueda de nuevos mercados por parte de las ETN's -- agroalimentarias, también es resultado de la orientación de -- la política agrícola seguida por el Estado mexicano principal

mente a partir de 1940. Es a partir del gobierno del Presidente Avila Camacho, cuando se da un apoyo franco y decidido hacia el desarrollo de una agricultura capitalista, pues para él la gran propiedad era la mejor capacitada para generar el excedente productivo requerido para la expansión industrial.

Durante su periodo de gobierno, el ritmo de la reforma agraria disminuyó en un 25% respecto al que tenía durante la administración anterior; se redujo considerablemente la distribución de las tierras de riego; se permitió que los grandes propietarios agrícolas afectados por la reforma agraria, consolidaran su dominio; se otorgó asistencia preferencial a la gran propiedad privada en materia de riego, crédito, tecnología y otros insumos; se redujo el apoyo gubernamental a los programas de desarrollo rural, y se aumentó considerablemente el énfasis de la producción para la exportación; en una palabra, - se abrió paso a la modernización capitalista de la agricultura mexicana (8).

Para lograr el propósito de industrializar al país, la actividad agrícola pasó a ocupar un papel "subordinado" al proyecto industrial, y debía cumplir las siguientes funciones, según Arturo Waman:

- Generar divisas (mediante la exportación de productos agropecuarios) para importar bienes de capital y materias primas para la industria nacional.
- Abastecer de materias primas baratas a la industria.
- Alimentar a precios bajos a la población urbana, para hacer atractiva la inversión industrial.
- Aportar gente, no sólo como mano de obra barata para la industria, sino para integrar una reserva de desocupados, que contribuya a mantener bajos los salarios.

De esta manera, se le exigía a la actividad agrícola cierto grado de eficiencia, para incrementar la productividad requerida por el desarrollo industrial. Así, la producción ejidal, prioritaria para el régimen de Lázaro Cárdenas, pasó a segundo lugar en los planes de la administración de Avila Camacho, y el gobierno se dió a la tarea de despejar el camino al desarrollo capitalista del campo. A partir de entonces no sólo disminuyó el reparto de tierras para el sistema ejidal, sino las que se repartieron fueron de menor calidad (9).

Con el incremento de la productividad agrícola se inició el fenómeno de la concentración de la tierra, ya que aumentaron los contratos de arrendamiento; lo cual, a largo plazo, significó incrementar la concentración en pocas manos. Junto a este fenómeno, se produjo la concentración regional de la agricultura capitalista. Para Ana Luisa Paré (10) la concentración de las empresas capitalistas (nacionales y transnacionales) se localiza principalmente en el norte del país: 26% de ellas en el noroeste, 23% en el noreste, 18% en el norte y 13% en el Bajío. La mayor parte de la agricultura comercial se concentró en los grandes distritos de riego en el norte del país, lo cual fue resultado de las cuantiosas inversiones públicas en obras de riego durante el gobierno de Miguel Alemán (11).

Con el fin de acelerar la modernización agrícola, de 1941 a 1946, el gobierno importó 9,000 tractores de Estados Unidos con un costo de más de 60 millones de pesos. Entre 1940 y 1950, el valor real de la maquinaria poseída por los grandes agricultores (de más de 5 hrs.) se quintuplicó, aumentó dos veces y media en las pequeñas explotaciones (de menos de 5 hrs.) y se duplicó en los ejidos. Con la modernización de las instalaciones agrícolas la relación maquinaria/fuerza de trabajo se incrementó.

Según Ana Luisa Paré entre 1940-1950, la tasa promedio anual del capital variable (9.2) fue inferior a la del capital constante (12.2), lo que refleja la política de mecanización y tecnificación en este período. Como consecuencia, los asalariados agrícolas, que en 1940 eran 1,912,600, disminuyeron a -- 1,421,700 en 1950 (12).

Por otra parte tenemos que entre 1950 y 1960 los gastos estatales efectuados en el sector agrícola ascendieron a 12,563 millones de pesos, mientras que la carga fiscal llegó a los 11,924 millones, dejando un saldo positivo a favor de la agricultura, que recibió una transferencia de 643 millones. La mayor parte de los ingresos recaudados por el Estado en el -- agro provino de los productos de exportación, principalmente algodón y café, y la mayor parte de la inversión pública se -- dedicó a obras de riego (13). De la superficie beneficiada -- con el riego entre 1940 y 1960, la del sector privado creció -- en un 150% mientras que la del sector ejidal aumentó sólo un -- 29%. En tal sentido, es claro que tanto desde el punto de -- vista fiscal, como de infraestructura en obras de riego, fue -- la burguesía agrícola la más beneficiada (14).

Por otro lado tenemos que en la zona norte, donde están con-- centrados los grandes distritos de riego, es donde predomina y se encuentra el grueso de la agricultura capitalista del -- país. Gran parte de las tierras beneficiadas con riego pertenecen a prominentes políticos mexicanos, sus amigos y parientes, lo cual indica claramente la fusión existente entre los intereses de la burguesía agraria nacional y los de la burquesía política, en el plano económico-político (15).

En contraste con la región norte (donde predomina la agricultura capitalista) la meseta central (densamente poblada) -- posee una agricultura ejidal y de pequeña propiedad (parcelas de menos de 5 hrs.) y tiene pocas obras de riego. Los cultivos clásicos de esta región son: el maíz, frijol, chile, y --

otros alimentos de consumo popular.

Es necesario señalar que un fenómeno importante que influyó - en el desarrollo capitalista de la agricultura mexicana fue - la llamada "revolución verde". Fue en diciembre de 1940, con motivo de la toma de posesión del Presidente Manuel Avila Camacho, cuando se iniciaron las pláticas entre el gobierno mexicano y la fundación Rockefeller a fin de impulsar la producción agrícola en el país. Pláticas que llevarían más tarde al desarrollo en México de las variedades de semillas de - alta productividad (16). Este fenómeno se inició con el maíz híbrido, que fue obtenido en Estados Unidos en 1917. Después de esta variedad de maíz, la "revolución verde" cobró ímpetu con las nuevas variedades de trigo seleccionado en el Centro Internacional de Mejoramiento del Maíz y el Trigo de México, bajo el patrocinio de la fundación Rockefeller y de la Ford, y se generalizó bajo los auspicios del Banco Mundial, del BID, de otras agencias internacionales de desarrollo, y de la FAO, quienes condicionarían los créditos a la adopción, por parte de los países interesados, de un "paquete tecnológico" que -- comprendía en general: semillas mejoradas, tractores, obras - de irrigación y otros insumos (17).

El gran salto de la tecnología agrícola se inició en México - con el descubrimiento hecho por Norman Bourlaug (con la colabo ración de técnicos mexicanos) de las semillas híbridas de trigo de alto rendimiento. A esto le siguió el descubrimiento - de nuevas semillas de arroz por el Dr. Robert F. Chandler, -- Director del Instituto Internacional de Investigaciones sobre arroz de Filipinas. La revolución verde, científicamente pl aneada por los investigadores en México, y aplicada por prime- ra vez en Asia, con resultados espectaculares (18) ha cobrado gran impulso en muchos países de América Central y del - - - Sur.

Los frutos de la ayuda de la Fundación Rockefeller hacia México comenzaron a vislumbrarse a partir de 1953, con el descubrimiento del trigo japonés Norin (trigo enano), que fue incorporado al programa triguero mexicano ese mismo año. A partir de los nueve años siguientes, se descubrieron nuevas variedades que incrementaron la productividad de los trigales mexicanos (19).

Los objetivos prioritarios de la llamada "revolución verde" eran: en primer lugar, aumentar la producción en el sector privado más moderno de la agricultura mexicana, antes que solucionar los problemas de la pequeña propiedad agrícola reformada, y proveer de un excedente que pudiera alimentar a bajo costo a la industria, antes que preocuparse por la pobreza y desnutrición que afectan a la gran mayoría de la población que vive de una agricultura de subsistencia. En este sentido, dicha revolución terminó favoreciendo, no al pequeño campesino, sino al gran propietario terrateniente, quien se apropió de las nuevas variedades de semillas y además insumos para aumentar la productividad de sus cosechas en las tierras mejor regadas y fertilizadas (20).

Asimismo, estudios bien documentados señalan que la "revolución verde", que se identifica con la "modernización del sector agropecuario", fue una de las principales estrategias para modificar el esquema de cultivos en nuestro país, y proveer a Estados Unidos de productos tales como el maíz, sorgo, hortalizas y otros productos, con la consecuente pérdida de autosuficiencia en la producción de básicos, principalmente cereales.

Por otro lado, la revolución verde consistió en un paquete tecnológico que abarcó el desarrollo de semillas capaces de absorber eficientemente gran cantidad de insumos agrícolas, y así facilitar la penetración de las ETN's productoras de una amplia gama de insumos, que las nuevas técnicas requerían.

Entre las compañías patrocinadoras de dicho paquete tecnológico están: las estadounidenses Bayer, Ciba Geigy y Hoescht; empresas químicas como la Dow Chemical; controladoras de material genético (como semillas de maíz), como la Tracy, o la Petezid, (para las semillas de trigo); de maquinaria agrícola como la -- Ford o John Deere. La revolución verde, en este sentido, se llevó a cabo en un marco impuesto por las ETN's propietarias - del paquete.

El énfasis que el Estado mexicano puso desde 1940 en la agricultura para la exportación, se articula perfectamente con el flujo de inversiones norteamericanas a México, a través de -- bancos y agencias encargadas de distribuir la producción agrí cola mexicana en los Estados Unidos. La inversiones estaduni denses se dirigieron hacia las zonas irrigadas localizadas -- principalmente en los estados de Sonora y Sinaloa, de Tamauli pas, Michoacán y Guanajuato, este último principal en la re-- gión del Bajío. Las inversiones norteamericanas por entonces apoyaron ampliamente la producción para la exportación hacia los mercados de sus países de origen, a través de préstamos - para la compra de insumos agrícolas como fertilizantes, plagí cidas y otros productos químicos. (21).

La "revolución verde" constituyó una parte del proceso de susti tución de importaciones, así como de la necesidad de que el - país recurriera al endueudamiento externo, para financiar las obras de infraestructura necesarias para el crecimiento indus trial. Sin embargo, como la planta industrial debía respon-- der no a los requerimientos internos de la producción, sino a los que venían de la fuente sustitutiva de importaciones, es decir del exterior, de ahí debían también provenir la mayor - parte de los recursos necesarios para hacer posible el desa-- rrollo industrial.

La sustitución de importaciones, que tenía como objetivo pro-- ducir por nosotros mismos lo que antes teníamos que importar,

paradójicamente nos ha ligado aún más a los abastecedores de la tecnología y, por tanto, nos ha hecho depender más del exterior para mantener en pie nuestro aparato industrial.(22).

El modelo industrializador obviamente debía incluir una política de apoyo franco a la modernización agrícola, y sobre todo, a la agroindustria dedicada a productos de exportación, a través del otorgamiento de facilidades para la implantación de la Inversión Extranjera Directa en ese renglón, y la recepción de créditos provenientes de organismos financieros internacionales con los mismos fines. Pero, poco a poco, el modelo de desarrollo agrícola tuvo que identificarse y responder a las necesidades del mercado estadounidense y así considerar más rentable el incremento de la producción, aumentando el rendimiento por unidad de superficie, antes que la ampliación de la misma.

Este incremento de la productividad ha sido un estímulo importante para la difusión indiscriminada de maquinaria agrícola y por tanto, de la dependencia en que ha caído el país en este campo; ya que como se ha dicho reiteradamente la modernización agrícola de México se ha desarrollado mucho más ligada al modelo estadounidense que la inspira, que a las necesidades de la población del país. Dicha modernización se puede constatar si consideramos el creciente uso de fertilizantes, insecticidas y tractores, que se han incrementado a un ritmo del 10% anual durante los últimos 10 años. Ya que por ejemplo de 8,893 unidades en 1976, aumentaron a 13,978 en 1979 -- además de la importación de tractores de alta potencia. Sin embargo, mientras que en los predios mayores la superficie era de 167 hectáreas por tractor, en el sector ejidal era de 590 hectáreas, lo que da cuenta de la enorme disparidad en la mecanización.

A partir de 1970 las condiciones fueron aún más desfavorables para el pequeño campesino de bajos ingresos, en vista de que

paradójicamente nos ha ligado aún más a los abastecedores de - la tecnología y, por tanto, nos ha hecho depender más del exterior para mantener en pie nuestro aparato industrial.(22).

El modelo industrializador obviamente debía incluir una política de apoyo franco a la modernización agrícola, y sobre todo, a la agroindustria dedicada a productos de exportación, a través del otorgamiento de facilidades para la implantación - de la Inversión Extranjera Directa en ese renglón, y la recepción de créditos provenientes de organismos financieros internacionales con los mismos fines. Pero, poco a poco, el modelo de desarrollo agrícola tuvo que identificarse y responder a las necesidades del mercado estadounidense y así considerar más rentable el incremento de la producción, aumentando el rendimiento por unidad de superficie, antes que la ampliación de la misma.

Este incremento de la productividad ha sido un estímulo importante para la difusión indiscriminada de maquinaria agrícola y por tanto, de la dependencia en que ha caído el país en este campo; ya que como se ha dicho reiteradamente la modernización agrícola de México se ha desarrollado mucho más ligada - al modelo estadounidense que la inspira, que a las necesidades - de la población del país. Dicha modernización se puede constatar si consideramos el creciente uso de fertilizantes, in--secticidas y tractores, que se han incrementado a un ritmo -- del 10% anual durante los últimos 10 años. Ya que por ejem-- plo de 8,893 unidades en 1976, aumentaron a 13,978 en 1979. -- además de la importación de tractores de alta potencia. Sin embargo, mientras que en los predios mayores la superficie era de 167 hectáreas por tractor, en el sector ejidal era de 590 hectáreas, lo que da cuenta de la enorme disparidad en la me-canización.

A partir de 1970 las condiciones fueron aún más desfavorables para el pequeño campesino de bajos ingresos, en vista de que

con la finalidad de proteger a la industria nacional de maquinaria agrícola, surgieron elevaciones en los precios, pues -- los tractores fabricados en el país resultaron 25% más caros que los importados. Así, se produjo un descenso en el ritmo de mecanización de los cultivos, a partir de que la compra de maquinaria era problemática para amplios sectores de agricultores. Ante esta disyuntiva que implicaría que el gobierno retrasara la autosuficiencia, en 1974 el Estado adoptó diversas medidas a fin de superar el problema: el primer paso fue permitir la importación de maquinaria agrícola usada en los Estados Unidos, que resultaba más barata que la producida en el país; posteriormente, autorizó la importación de todo tipo de maquinaria agrícola con la consiguiente exención en el pago de impuestos. Lo anterior constituye de por sí un serio problema para el sector que adopta dicha tecnología, pues ésta no se adapta a las condiciones socio-económicas de la agricultura mexicana. En primer lugar, el usuario carece de los conocimientos técnicos para la utilización óptima de la misma; en segundo lugar, el precio elevado, tanto de los combustibles como de los insumos y refacciones necesarios, constituyen otras limitaciones, que impiden el logro de un alto índice de mecanización y productividad agrícola (23).

Como resultado de lo anterior, la productividad de los cultivos más importantes creció a una tasa anual de 3.71% en 1979, porcentaje superior al de 1970-76, que fué inferior al 1%, -- mientras la superficie cosechada presentó un virtual estancamiento en los siguientes tres años (1977-80), decreciendo en 1%, a diferencia de lo observado en 1970-76 que fue de 0.79%. -- Los grupos de producción que se distinguieron fueron las oleaginosas, que crecieron a un ritmo del 25%; las frutas y verduras de ciclo corto en 14.16%; las hortalizas en 9.84%; las -- frutas de ciclo largo en 5.57% y las agrícolas industrializables en 2.81%. En cambio los productos que perdieron importancia relativa son los que integran los alimentos básicos, -- que descendieron incluso en un 0.21%. Estos cultivos, que in

cluyen al maíz, frijol, arroz y trigo, han experimentado un nulo crecimiento en los últimos años, lo que motivó la importación de estos productos, cuya cifra pasó entre 1970-1976, de 1,414 millones de toneladas anuales, a 2.082 millones de toneladas en 1980.

Sin embargo la mecanización de la agricultura ha resultado -- discriminatoria, puesto que no todas las tierras ni todos los productos utilizan riego o fertilizantes para su cultivo, y es especialmente la agricultura comercial de exportación, la que utiliza semillas mejoradas, plaguicidas, y fertilizantes y almacena en grandes bodegas sus granos y semillas. Por -- ejemplo, mientras los productos agrícolas más rentables concentran cerca del 80% del uso total de fertilizantes en la región que produce para la exportación; la gran mayoría de las parcelas dedicadas a la producción de cultivos básicos, permanecen privadas del uso de éstos. Por ejemplo, México, un -- país que ha logrado avances significativos en la introducción de tecnología moderna en maíz y frijol, sólo cuenta con una -- área fertilizada de 27% y 17% respectivamente de la tierra -- que produce estos cultivos.

Todos estos fenómenos permitieron que desde mediados de los -- sesenta, se produjeran nuevas tendencias en la agricultura mexicana consistentes en que:

- a) Los precios de garantía para los productos básicos dejaron de estimular su expansión.
- b) El área cultivada total se estabilizó en torno a los 15 millones de hectáreas, lo cual indicó un abandono de -- áreas de temporal dedicadas a la agricultura tradicional, ante la falta de inversiones y recursos, a medida que el gobierno seguía impulsando y subsidiando los distritos -- de riego.

- c) La composición de cultivos se modificó en las zonas más productivas del país, pues los cultivos tradicionales -- (maíz y frijol) fueron desplazados por otros de mayor valor comercial, producidos bajo contrato directo, con intermediarios que tenían vínculos con el mercado estadundense. Así, adquirieron importancia los cultivos de frutas y legumbres en ciertas partes del país, sobre todo - el Bajío y el Noroeste; finalmente,
- d) Las exportaciones tradicionales (algodón y azúcar) se -- volvieron menos significativos en términos relativos. (24).

Por otro lado resulta evidente que el Estado mexicano ha de--sempeñado un papel activo, en tanto instancia mediadora entre el capital agroindustrial y los grupos de agricultores, en el proceso de subordinación de la agricultura a la industria. - Sus acciones han favorecido al capital agroindustrial frente a los intereses de los pequeños agricultores; pues al vender a las empresas transnacionales insumos a precios subsidiados ha producido efectos depresivos en los precios de los productos básicos, lo cual se ha visto agravado al efectuarse im--portaciones en épocas de cosecha.

El Estado nunca ha llegado a cuestionar el predominio del - - "agribussines" o agronegocio transnacional, antes bien, lo ha - apoyado directa o indirectamente, principalmente con la ausencia de una legislación adecuada de regulación del capital extranjero, y de una política global de canalización de la inversión extranjera hacia ramas donde sea productiva y socialmen--te necesaria, y no sólo donde se producen artículos superfluos. Por otro lado, además de subsidiar a las ETN's a través de la venta de materias primas, el Estado ha cargado con los costos de la investigación agrícola, con el financiamiento de las cosechas y con los gastos del transporte y almacenamiento.

En tal sentido las acciones regulatorias del Estado, no han tocado los núcleos de poder de las ETN's pues, al parecer, no le interesa quitarles el control de dichos centros. El Estado entonces se ha concentrado a jugar un papel de mero mediador de clases, y al carecer de una política de creación de -- tecnología alimentaria nacional y de proyectos agroindustriales orientados hacia fines más nacionalistas y populares, se ha restado poder de negociación frente al capital transnacional. Por otro lado, el Estado se ha encargado de impedir el -- encarecimiento de los alimentos básicos, lo cual de otra forma, afectaría al proceso de acumulación global, provocando -- descontentos sociales (25).

El gran desarrollo que han experimentado las instituciones -- oficiales que intervienen en la comercialización y el financiamiento de los productos agrícolas, permiten que el Estado ocupe un papel esencial como proveedor y como regulador del -- mercado de materias primas agroindustriales, lo cual ha beneficiado a las ETN's agroindustriales y explica porque éstas -- prefieren abastecerse a través de CONASUPO, en lugar de financiar la producción, o comprar directamente mediante el método de agricultura por contrato.

Por ejemplo tenemos que, el subsidio por concepto de gastos por la compra, transporte y acarreo, almacenamiento y servicios -- administrativos, proporcionados a las empresas, en la venta de insumos internos y exportados, para las ETN's productoras de -- alimentos balanceados avícolas y porcícolas, se elevó de só lo 4 millones en 1966, a 722 millones de pesos corrientes en 1978. Por lo demás, la paraestatal absorbió los costos de -- la crisis internacional, en ocasión de los fuertes aumentos -- de los precios de los productos agrícolas de inicios de los -- setentas. Importó sorgo al doble del precio interno, y lo -- vendió a las empresas a un precio sólo ligeramente superior -- al interno, absorbiendo las pérdidas de la operación. (26).

En términos generales podemos resumir el apoyo del Estado hacia las ETN's en los siguientes términos: apoyo financiero, disponibilidad de infraestructura, mano de obra barata, estabilidad y paz social, un aparato legislativo que protege los intereses de la burguesía frente a los del campesinado además - de eximirlos de impuestos y subsidiarles las compras de materias primas, energéticos y servicios. En tal sentido, podemos afirmar que el Estado ha desempeñado un papel ampliamente favorable al desarrollo del proyecto transnacional de agroindustrialización del país.

Cabe destacar que la expansión de las filiales agroindustriales en nuestro país, tuvo lugar en el marco de una agricultura relativamente desprotegida, lo cual condicionó en gran parte el desarrollo de las ETN's, ya que al operar en un mercado de insumos agropecuarios relativamente libre y al mismo tiempo, en un mercado de productos finales protegido, el estímulo estatal se convirtió, para ellas, en un objetivo secundario.

En este sentido, podemos concluir que la acción modernizante de la agricultura mexicana y como consecuencia, la deformación - del aparato productivo agrícola, ha sido resultado no sólo de la acción de las ETN's en este campo, sino también, y en gran medida, del apoyo que ha recibido por parte del Estado, quien ha fungido como agente defensor, impulsor y mediador oficial en el proyecto de desarrollo del capitalismo transnacional.

## 2.2 La penetración de las ETN's en la agricultura e industria alimentaria mexicana.

Un indicador que permite determinar la magnitud de la transnacionalización de la economía nacional, es el valor de la Inversión Extranjera Directa (IED) en ésta, la cual está presente en casi todos los sectores de la economía nacional, con una participación mayoritaria.

Las ETN's (27) han sido el medio principal mediante el cual - la IED ha penetrado en nuestro país. A fines de 1980, existían en el país 5,431 sociedades con participación extranjera, de las cuales 2,871 (52.9%) tenían una participación de IED superior al 49%; 2,116 (38.9%) una participación entre el 25 y el 49%; y 444 (8.2%) una participación menor al 25%. Estas sociedades se encontraban distribuidas, según datos de la Dirección General de Asuntos Hacendarios Internacionales de la S.H.C.P., de junio de 1983, de la siguiente manera:

Transformación	2,820 (52.9%)
Comercio	1,230 (22.3%)
Servicios	1,109 (20.4%)
Extractivo	260 (4.8%)
Agropecuario	29 (0.5%)

Dentro del sector Transformación o Manufacturero, el sector químico era el que mayores inversiones extranjeras tenía, situándose en segundo lugar el sector alimentario (28).

Históricamente (desde 1955 a la fecha) el sector más socorrido por la Inversión Extranjera ha sido el de Transformación o Manufacturero, que es el que agrega más valor a las mercancías y en el que se ubica la agroindustria alimentaria; y el menos favorecido, el Agropecuario.

Resulta importante señalar que para 1980 la manufactura de productos alimenticios ocupaba el 5o. lugar en cuanto a destino de la IED por rama de actividad industrial en México, precedida por la fabricación de productos químicos, equipo y material de transporte, maquinaria y aparatos electrónicos y fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo, excepto electrónica.

Según un estudio elaborado por investigadores de la Universidad Autónoma de Chapingo (29) el porcentaje de capital ex-

tranjero invertido en la agricultura e industrias relacionadas con ésta en México, aumentó de 1940 a 1970, del 7% al 60%.

El siguiente cuadro ilustra en forma más detallada su influencia por rama de producción:

Participación extranjera en ramas  
relacionadas con la agricultura -  
en México en 1979.

Rama Productiva	% de Capital
Tabacalera-cigarrera	100
Alimentos infantiles	100
Productos Veterinarios	90
Alimentos Preparados	90
Insecticidas-Pesticidas	95
Tractores y Maquinaria	93
Fertilizantes (directamente o a través de patentes)	90
Aceites Vegetales	75
Alimentos Balanceados	70
Refrescos y Golosinas	70
Dulces y Chocolates	65
Madera-Silvícola	65
Venta de Alimentos	35
Comercialización	20

Si desglosáramos la información anterior por empresa, podríamos vislumbrar con mayor nitidez la excesiva penetración de las transnacionales en la totalidad de la agroindustria alimentaria mexicana, ya que dichas empresas controlan en términos absolutos aspectos tan importantes del proceso agrícola nacional como la maquinaria e implementos agrícolas, insecticidas, fertilizantes, semilla mejorada, alimentos enlatados, etc. etc.

Aunque la agroindustria en general (alimentaria y no alimentaria) cuenta con una gran penetración transnacional, este estudio se centra únicamente en la agroindustria alimentaria, y dentro de ésta, la Inversión Extranjera en el sector que comprende algunos productos básicos (arroz, trigo, maíz, frijol) y algunos productos de exportación y forrajeros (jitomate, -- fresa, soya y sorgo), por presentar características significativas y muy importantes para el país.

Dentro de la industria de transformación, la agroindustria -- comprende nueve grupos, de éstos, dos corresponden a la -- agroindustria alimentaria (20 y 21), y los siete restantes a la agroindustria no alimentaria (del 22 al 28, el 30 y 39) (30). Sin embargo, dentro de la agroindustria, entendida como toda industria procesadora de bienes agropecuarios, forestales y -- pesqueros; la industria alimentaria (IA), que abarca todas -- las clases procesadoras de productos agropecuarios para la demanda final, concentra cerca del 56% de la producción, siendo en este sentido, clara la prepondencia del subconjunto alimentario dentro de la agroindustria en general. (31).

Dentro del mismo conjunto agroindustrial alimentario y no alimentario es el grupo 20 (fabricación de alimentos) el que: -- en función del valor agregado que genera (31.86% del total); del personal que ocupa, (37.5% del total en 1985); de -- la productividad por persona (que entre 1960 y 1975 creció en un 101.4%); y del aumento en el número de establecimientos experimentado de 1960 a 1980 (68%); puede considerarse como el más importante. (32). Es además la rama del conjunto alimentario la que recibió mayor cantidad de Inversión Extranjera Directa entre 1950 y 1979. Resulta además significativo que las clases de la rama agroindustrial alimentaria, que registran un -- valor de la producción mayor, sean al mismo tiempo las más -- transnacionalizadas.

La industria alimentaria en nuestro país está considerada como uno de los sectores industriales más importantes, pues representa en cifras redondas el séptimo sitio de la industria de transformación y el quinto del valor bruto de la producción industrial global (33).

Según una investigación realizada por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (34) entre los subgrupos más importantes que integran la fabricación de alimentos están:

- a) La fabricación de productos alimenticios diversos (Subgrupo 209).
- b) La fabricación de alimentos a base de harina de trigo -- (Subgrupo 207) y
- c) El beneficio de cereales y otros granos y fabricación de productos de molino (Subgrupo 202).

Estos tres subgrupos generaron en 1975 el 58.6% del valor -- agregado del grupo, y dieron empleo al 63% del personal ocupado en el conjunto.

Sin embargo, se nota una tendencia opuesta entre, por un lado, la generación del valor agregado, (el cual creció constantemente cada cinco años); y la oferta de empleo, (que pasó de una tasa de crecimiento anual del 4.5% entre 1960 y 1965, al 0.4% entre 1970-1975) (35)

Según un estudio laborado por la CEPAL en 1975, los sistemas agroindustriales más importantes de la agroindustria alimentaria mexicana eran: los granos básicos, granos oleaginosos, sa carígenos y fibras y bebidas alcohólicas, que en conjunto re presentaron el 87% del valor bruto de la producción, el 90% del personal ocupado y el 90% de las remuneraciones. En cuanto a los volúmenes de ocupación de mano de obra, los siste--

mas más importantes eran: los granos básicos con el 36%, los sacarígenos con el 24.7% y las fibras con el 21.3% (36)

En ese mismo año operaban en el país 1883 empresas, con una participación extranjera que rebasaba el 5% del capital social; de ellas 1107 correspondían a la industria manufacturera; a la transformación de materias primas se dedicaban 132 empresas con participación extranjera, en 48% de éstas (64), la participación extranjera era del 100% del capital social.

En el cuadro IV del anexo se enumeran las ETN's (matrices y filiales) norteamericanas implantadas hasta 1980, en la Industria Alimentaria en nuestro país.

En 1975, 193 Empresas Transnacionales se dedicaban en el país a la transformación de productos agrícolas. De estas, 131 se dedicaban a la transformación de productos agrícolas alimenticios, y solamente 62, procesaban productos no alimenticios, tales como fibras, tabaco y bebidas no alcohólicas. De las 193 ETN's que operaban en México, 43 figuraban entre las 170 ETN's más importantes en el ramo a nivel mundial, por volumen de ventas anuales, superiores a 500 millones de dólares en 1974.

Para tener sólo una idea de la importancia de las ETN's agroindustriales en México, basta decir que solamente el volumen de ventas totales a nivel mundial de las cinco mayores ETN's que operaban en México en 1974, fue superior al PIB del país (555,000 millones de pesos frente a 929,000 millones de pesos), y al presupuesto del gobierno; que casi se duplicó (550,000 millones de pesos, frente a 230,000 millones respectivamente).

En 1975 de las 43 principales ETN's que operaban en México, 20% de ellas se dedicaban a la comercialización de granos y sus derivados; le seguían en importancia la industria de fru-

tas y verduras y elaboración de azúcar y sus productos (14% - en cada una de estas actividades); a continuación se encontraban los industriales de carne y leche (9%); de bebidas y refrescos (con 6%); y finalmente las especies vegetales (4%).

Por otro lado, es evidente la preferencia de las firmas extranjeras por las clases industriales más dinámicas, es decir, aquellas que evidencian un crecimiento anual por encima del promedio de toda la rama alimentaria. Esta afirmación es perfectamente válida para las ETN's catalogadas entre las 100 primeras del mundo, las cuales cuentan además con un alto grado de diversificación hacia adentro y hacia afuera de la rama alimentaria, pues cada vez se va convirtiendo en una práctica común que dichas empresas se introduzcan en ramas muchas veces, completamente ajenas a la rama alimentaria.

Las ETN's cuentan con un alto grado de diversificación, por un lado participan en varias clases de ramas de la industria alimentaria, con líneas de productos en cada una de ellas - con uno o más establecimientos; por otro, un número importante de ellas participa no sólo en la industria alimentaria propiamente dicha, sino también en otras ramas industriales. Un ejemplo de estos casos lo constituye la empresa Gerber Products, la cual produce alimentos y productos textiles, o la Compañía Beatrice Food por ejemplo, que no sólo se dedica a la producción de alimentos para ganado (piensos) sino también de carne enlatada, leche y granos (37). La empresa Kraft se especializa en la producción de lácteos, carne, aceites y azúcar; y la Compañía Coca-Cola no sólo produce su popular refresco, -- sino también jugos envasados de frutas, vino, café instantáneo, pescado y alimentos preparados (38).

En 1980 la General Food estaba representada por seis clases; Del Monte por cuatro clases; Anderson Clayton por cinco clases; CPC por tres clases, Kellogg's por dos clases y Nestlé -- por tres clases.

Es justamente esta capacidad de diversificación, a la que se agrega una superioridad tecnológica y financiera, lo que distingue a las filiales de las ETN's de las firmas nacionales - (privadas o estatales), aún cuando el comportamiento de éstas últimas no se diferencie en nada en cuanto a mercadeo, prácticas de contratación y salarios (39). Por otro lado se ha comprobado, que mientras más grande y fuerte es el agronegocio, más -- avanzado es el proceso de diversificación (40).

Es importante apuntar que desde 1930 encontramos ya los primeros antecedentes de inversión extranjeras en la agricultura mexicana. Por entonces ya se habían establecido algunas empresas estadounidenses, entre ellas la Anderson Clayton (en el comercio de algodón), Quaker Oats y Chiclets Adams.

Las grandes refresqueras (Coca-Cola y Pepsi-Cola) las lecheras (Nestlé y Carnation) y las procesadoras (McCormick) llegaron durante los años 40 y 50. Desde entonces las ETN's están presentes en 16 de las 40 clases de la industria alimentaria. Sin embargo, no podemos hablar de una oleada masiva de agroindustria transnacional sino hasta la década de los años 60, pues hasta entonces sólo se habían implantado en México 54 establecimientos pertenecientes a ETN's, mientras -- que entre 1961 y 1975 se agregaron 134 empresas más. (Vease -- cuadro V del anexo).

Las inversiones extranjeras en México se ubican como propietarias o participantes en empresas procesadoras de alimentos, -- ya que la legislación mexicana les impide la compra directa -- de tierras.

A las ETN's les atrafa y les sigue atrayendo de nuestro país su mercado interno en rápida expansión; su política estatal -- abierta al capital extranjero; las tasas de cambio estables; la libre convertibilidad de la moneda y la disponibilidad de

ciertas materias primas, y mercados potenciales para sus productos finales.

De acuerdo con un estudio elaborado por Elena Montes de Oca y Fernando Estrada (41), la participación de las ETN's en la producción alimentaria se da por lo menos en cuarenta ramas, y va desde la matanza de ganado, alimentos infantiles, paletas, desgrane, descascarado, limpieza, selección y tostado de productos agrícolas, hasta la preparación, congelación y elaboración de conservas, encurtidos de frutas, legumbres, enlatados, jugos y mermeladas, fabricación de sopas, salsas, y alimentos colados y envasados, condimentos, aceites y margarina, aceites vegetales, palomitas de maíz, papas fritas, churritos, pan, pasteles, galletas y alimentos para animales. El control de estas ramas por parte de las ETN's varía entre un 73% (en el caso de la producción de palomitas, papas fritas, churritos, cereales para desayuno y alimentos balanceados) hasta un 100% (en el caso de los alimentos infantiles) (42). Coincidentemente las clases de actividades más transnacionalizadas no son las más relevantes de la industria alimentaria, desde el punto de vista nutricional, pero sí desde el punto de vista estratégico.

Como podemos ver estas empresas se ubican en la elaboración de productos que, aunque de consumo popular, no son básicos para la dieta. Se trata de productos "santuarios" con un alto valor agregado y de rentabilidad mucho mayor que la de los alimentos básicos.

Entre los sectores alimentarios más penetrados por las ETN's se encuentran: la fabricación de alimentos balanceados y enlatados, la avicultura, el empaquetado de carne, la elaboración de yoghurt, embutidos, harinas y elaboración de jarabes, concentrados y colorantes artificiales. La evolución de la industria alimentaria en cada una de las 40 clases que conforman la rama, nos permite concluir que existe una tendencia ha-

cia la producción de alimentos de tipo "suntuario." Hablamos de consumo "suntuario" no sólo porque se trata de alimentos preferentemente consumidos por estratos de ingresos más altos, sino también porque estos alimentos, si bien tienen a veces un amplio mercado en los estratos de medios y bajos ingresos, no son imprescindibles para una dieta correcta. Al contrario, - el gasto que implica su compra, significa en la práctica, para las capas de bajos ingresos, sacrificar el consumo de productos básicos esenciales para la nutrición.

En el período que va de 1960 a 1975 las clases más dinámicas de la agroindustria alimentaria cuyo valor de producción creció más que el promedio de la industria fueron:

2089 Fabricación de colorantes y saborizantes artificiales.

2059 Fabricación de cajetas, yogures y otros productos a base de leche.

2051 Pasteurización, rehidratación, homogeneización, y embotellado de leche.

2029 Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas.

2098 Fabricación de alimentos para animales.

2041 Matanza de ganado.

2093 Fabricación de tortillas.

2054 Fabricación de flanes, gelatinas y productos similares.

2012 Preparación, congelación y elaboración de conservas, encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas.

- 2095 Fabricación y envases de sal, fabricación de mostaza, --  
vinagre y otros condimentos.
- 2014 Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y enva-  
sados.
- 2083 Fabricación de chicles.
- 2052 Fabricación de cremas, mantequillas y quesos.
- 2053 Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.
- 2071 Fabricación de pan y pasteles.
- 2082 Fabricación de dulces y bombones.
- 2094 Fabricación de palomitas, papas fritas, charritos.

Es decir, con excepción del procesamiento de leche fresca, la fabricación de leche condensada y en polvo, y la fabricación de tortillas, en las demás clases predominan productos desti-  
nados al consumo "suntuario" (43).

Asimismo se pudo verificar que la clase 2089 (concentrados-  
colorantes y saborizantes artificiales) es la que tiene un ma-  
yor dinamismo en todo el período analizado (1960-1975), segui-  
da de la clase 2094 (fabricación de palomitas de maíz, papas  
fritas, charritos y productos similares). El gran crecimi-  
ento de la clase 2089 obedece a algunas características de la -  
industria alimentaria, en la cual la competencia se da no tan-  
to en los precios sino en la diferenciación de los productos  
mediante su presentación; por tanto, el desarrollo tecnológi-  
co se ha orientado fundamentalmente hacia este objetivo y no  
tanto al mejoramiento de la calidad nutritiva.

Es notorio también en este período, el sorprendente crecimiento que experimentó la clase 2094 (fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, etc) y que en años anteriores no existía como tal, ya que los productos agrupados en ella estaban antes incluidos en la clase 2099 (otros productos alimenticios). Sin embargo tuvo un crecimiento tan grande, que a mediados de los sesenta, este tipo de productos dejó de ser elaborado - principalmente por pequeñas empresas y comenzaron a fabricarlo las filiales de Empresas Transnacionales.

Para 1975 de los cuatro mayores establecimientos, dos eran de Sabritas, filial de Pepsi Corp; uno de Kellogg's de México y otro de la Compañía Operadora de Teatros, S.A. Sin duda alguna el auge que han experimentado estas empresas, está respaldado sólidamente por las costosas y bien estructuradas campañas publicitarias, aunadas a un excelente sistema de distribución, similar al que se utiliza para los refrescos embotellados (44).

Por otro lado es evidente el elevado grado de concentración y monopolización de las ETN's que controlan la industria alimentaria en México (45) ya que, en 1980 sólo nueve ETN's de las 90 - mayores del mundo, controlaban el mercado nacional de alimentos, con 414 productos distribuidos como sigue:

Empresa	Número de productos que elaboran
DEL MONTE	58
ANDERSON CLAYTON	29
CAMPBELLS DE MEXICO	47
KELLOG'S DE MEXICO	64
GENERAL FOODS DE MEXICO	24
PRODUCTOS DE MAIZ	12

MC. CORMICK DE MEXICO	58
KRAFT FOODS DE MEXICO	<u>67</u>
T O T A L :	414

Aunque por lo general, las ETN's han preferido no implantarse en los sectores que producen bienes de consumo popular (46) obtenidos con tecnología tradicionales y de reducido potencial de expansión, lo mismo que en aquellos que cuentan con una presencia estatal importante (como la fabricación de tortillas; harinas de trigo, maíz, ates y dulces regionales, azúcar, piloncillo, miel y beneficios, molineda de café, etc.) no podemos decir que estén ausentes de la producción de bienes salario, ya que sus refrescos, golosinas y botanas han ganado terreno ultimamente, y cada vez con mayor fuerza, en la dieta de los urbanos pobres (47).

Es importante también señalar que las ETN's agroalimentarias se han dedicado con mayor incidencia (más del 50%) a la transformación del sorgo y soya (forrajes), dejando de lado productos como el arroz y el frijol.

Esta tendencia está muy acorde con el modelo alimentario mundial, que ha impuesto una Nueva División Internacional del Trabajo en materia Agrícola en la que México le ha tocado la peor parte, ya que se le ha conferido el papel de productor de frutas, legumbres, verduras, sorgo, soya y otros productos de consumo animal, que son exportados hacia los Estados Unidos, a través de las ETN's de aquel país. Este sistema agroalimentario, ha influido directamente, como veremos más adelante con detalle, en una mayor importación de alimentos básicos (maíz, frijol, arroz, trigo), ya que las empresas agroalimentarias han logrado cambiar la producción de alimentos básicos, por otros más rentables como son: el cártamo, soya, sorgo, frutas, verduras, legumbres, etc.

Podemos decir que hoy, prácticamente toda la producción agrícola más o menos rentable se encuentra sometida a un proceso de industrialización. Por ejemplo el cártamo, la soya, el trigo, la caña de azúcar y el arroz, dependen para su producción de las condiciones que prevalezcan en la industria. -- Otros productos como el sorgo o la cebada, dependen del grado de ampliación capitalista de la ganadería, que a su vez se -- basa en las condiciones de industrialización de los alimentos balanceados. Asimismo ciertas frutas y verduras (fresa, piña, jitomate, pepino) se procesan para agregarles valor; y sólo -- determinados productos cumplen, sin pasar por la industrialización, con la finalidad de alimentar al pueblo (48).

En términos generales podemos decir que la estructura general de la industria alimentaria mexicana, compuesta fundamentalmente por pequeñas empresas, determinó que la penetración de las ETN's tuviera como resultado la monopolización de los sectores industriales en donde operan. En 1975 de las 38 clases industriales, que según el Censo Industrial, componen la rama alimentaria, 10 tenían un elevadísimo grado de concentración (medimos el grado de concentración por la participación de -- los cuatro mayores establecimientos en la producción total de -- la clase industrial) de esas 10 clases, los cuatro mayores establecimientos aportaban más de 75% del valor de la produc- -- ción.

Para 1980, en sólo 6 clases (frutas y legumbres en conserva, sopas y otros platillos preparados, café soluble, harinas preparadas, chocolates y goma de mascar) los cuatro primeros establecimientos controlaban más del 85% de la producción total (49).

El agronegocio transnacional por otro lado, ha evitado el control directo de la tierra como forma de aprovisionamiento de insumos, lo cual no sólo se explica por la tradición agrarista del país, tan sensible al control extranjero de la tierra,

sino sobre todo a la decisión de las ETN's de trasladar los riesgos y el costo de la inversión a los productores rurales y al Estado.

Sin embargo, la participación de las ETN's no se ha limitado únicamente a la fase agroindustrial de transformación, ya que su influencia se encuentra presente en todos los eslabones de la cadena agroindustrial hasta la comercialización del producto, lo cual significa que tienen ingerencia en los sectores -- primario, industrial y de servicios, siendo sin embargo, menor su interés por la producción agrícola directa (50).

Es significativa la ingerencia de estas empresas en la producción de los insumos agrícolas como maquinaria, pesticidas, -- plaguicidas, fertilizantes, así como investigación genética, -- semillas mejoradas, etc. Asimismo tiene una participación im -- portante en otros servicios como el crédito, la asistencia -- técnica y los servicios de tecnología. Influyen en las políticas nacionales más globales (precios agrícolas, subsidios, importaciones y exportaciones) y en las políticas de cooperación de los organismos financieros internacionales, todo lo -- cual ha fortalecido su posición (51).

Por otro lado es importante dejar claro, que la acción modernizante provocada por las ETN's en la agricultura e industria alimentaria en México ha estado restringida a algunas áreas, cultivos y tipos de productos, por cierto los más rentables.

En el presente estudio ilustraremos el fenómeno de la transnacionalización de la agricultura e industria alimentaria mexicanas con tres tipos de agroindustrias: la de cereales, enfatizando en los llamados "granos básicos"; la de frutas y legumbres, en la que la fresa y el jitomate nos servirán de -- ejemplos; y la de alimentos balanceados, teniendo al sorgo y la soya como muestra.

### 2.3 Principales casos de transnacionalización en el campo y la industria alimentaria en México.

Los tres sistemas escogidos sirven para ejemplificar la gran disparidad existente entre el primero —el de los granos básicos— en el que existe un marcado estancamiento; y los dos últimos, en los que se manifiesta un gran dinamismo, auspiciado en parte, por el apoyo decidido del Estado, y en parte, -- por el desarrollo de las ETN's agroindustriales ahí implantadas.

#### 2.3.1 Las ETN's en la producción de granos básicos.

Como ya hemos visto, las ETN's agroindustriales implantadas en nuestro país se han orientado básicamente hacia el control de productos estratégicos como los cereales para alimentación -- animal (sorgo, soya) carne, lácteos y cierto tipo de verduras. Su presencia en el sector que procesa granos básicos es poca aunque creciente, concentrándose en la molienda de trigo y -- maíz, y en la elaboración de harinas y aceites (52).

Según un estudio realizado por Fernando Rello, en 1979, (53) se encontró que no existía una presencia importante por parte de las ETN's en las siguientes clases industriales: fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas y otros dulces regionales -- (en estas clases predomina una tecnología tradicional y autóctona); en la fabricación de harina de trigo y maíz; en la molienda de nixtamal; y en la fabricación de tortillas; en las cuales además de usarse una tecnología atrasada, existe una -- influencia estatal importante, y son productos de consumo inmediato, que no requieren grandes transformaciones y empaques complicados para venderse en tiendas comerciales, por lo que las ETN's se interesan muy poco en su producción. En cambio sí existen ETN's en las clases industriales que se dedican a

procesar y elaborar productos derivados del maíz y el trigo, como por ejemplo la fabricación de galletas, botanas, cereales para desayuno y harinas para hot cakes.

En el cuadro VI del anexo podemos apreciar que la mayoría de las ETN's con participación extranjera mayoritaria en la clase agroindustrial alimentaria, se localizan en la fase de la segunda transformación, dejando de lado a la primera que es la que aporta menos valor agregado a los productos, y por tanto, menos ganancias, y en la que se ubicaría la molienda de nix tamal, y el desgrane del trigo, por ejemplo.

En la fabricación de harina de trigo funcionan empresas como CONASUPO (paraestatal) Nabisco Famosa y Lance (empresas nacionales). Sin embargo en el desgrane, descascarado y limpieza, pulido y selección de otros productos agrícolas encontramos filiales transnacionales como: la Anderson Clayton y Productos Químicos Vegetales. En la fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas tenemos a: Kellogg's de México, Productos de Maíz, Anderson Clayton y Cereales Industrializados. En la fabricación de pan y pasteles están: Pan Bimbo, Productos Marinela y Continental de Alimentos, entre otras. En la fabricación de galletas y pasta alimenticias encontramos a: Nabisco Famosa y Galletas Mexicanas. En alimentos para animales aparecen: Ralston Purina y Anderson Clayton entre otras. En la fabricación de palomitas, papas, churritos y demás están: Sabritas, Kellogg's e Industrias Mafer (54).

Según un estudio de la CEPAL (55) en 1978 operaban en el sector granos unas 39 ETN's, con diversos grados de control sobre unas 50 empresas procesadoras de estos productos. De las 39 que operaban en México 14 figuraban, por su volumen de ventas a escala mundial, entre las 35 empresas mayores del ramo, clasificadas en orden de importancia como sigue: Cargill Inc. (USA), Ralston Purina (USA), CPC International (USA), - -

General Mills (USA), Quaker Oats Co., (USA), Kellogg's Co. - - (USA), Nabisco (USA), Standar Brands (USA), Archer Daniel - - Midland Co. (USA), Pillsbury Co. (USA), Anderson Clayton and Co. (USA), International Multifoods (USA), y A.E. Staley Co. (USA). La suma de ventas de estas 14 empresas a escala mundial se aproximaba a los 30,810 millones de dólares en 1974; representando el 73% del Producto Interno Bruto, y el 67% del presupuesto nacional para ese mismo año. El principal país de origen de las 39 empresas fue Estados Unidos y solo cuatro provenían de Luxemburgo, Francia, Holanda y Gran Bretaña.

Cabe destacar que la mayoría de las ETN's que operaban en este sistema correspondían a clases industriales dedicadas al proceso de transformación secundaria de las materias primas agrícolas (cereales y leguminosas). Las clases industriales más importantes al respecto fueron: Fabricación de pan y pasteles (2071), controlando aproximadamente 55% del capital social de las 6 empresas en las que participaba; la fabricación de pasta y galletas (2072), con el 70% del capital social de las 8 empresas dedicadas a la actividad; y la fabricación de alimentos para animales (2098), con el 83% del capital social de -- cuatro empresas. Estas fueron las 4 clases más importantes -- del sistema para 1979 (56).

Pero analicemos ahora productos por producto, a fin de tener una idea completa del estado en que se encuentra cada uno de ellos en el país, así como el papel de la inversión extranjera en el desarrollo y transformación agroindustrial de los -- mismos.

#### 2.3.1.1 El Maíz.

El cultivo del maíz se practica en casi todos los estados del país pero destacan en orden de importancia México, Jalisco, -

Chiapas, Puebla, Veracruz, Tamaulipas, Tlaxcala, Zacatecas, - Sinaloa, Sonora y San Luis Potosí. En 1985 estos estados ocuparon cerca del 76% de la superficie total de maíz y participaron con el 80% de la producción nacional. Los estados de México y Jalisco son los principales productores. Tan sólo en 1985 el volumen producido por ambos alcanzó el 32% del total nacional; en cambio ha decrecido su participación en Chiapas, Tamaulipas y Tlaxcala, en donde el sorgo ocupa cada vez más - la superficie antes dedicada al maíz.

El maíz considerado como producto básico, está muy poco monopolizado en su producción y tiene en general una baja composición orgánica de capital. En su cultivo prevalecen rasgos -- muy diferentes de desarrollo del capitalismo, que van desde - aquellas localidades o regiones en que son manifiestos los -- rasgos precapitalistas en el modo de producción, hasta aquellos que presentan los más recientes avances del capitalismo (mecanización, empleo de fuerza de trabajo en gran escala, -- uso de insumos sofisticados, etc.).

Esta situación ha provocado a su vez, que la producción global de dicho cultivo se vaya haciendo cada vez más vulnerable desde todos los puntos de vista, debido entre otras cosas: a la falta de capital, el destino de la tierra hacia otros cultivos, el abandono de las tierras por falta de insumos, etc. - Todos éstos, elementos que expresan la incapacidad de los productores de este grano para enfrentar la competencia y los -- adelantos capitalistas.

En general a las ETN's implantadas en nuestro país no les interesa la producción directa del maíz, dadas las bajas tasas de ganancia que ofrece, sin embargo en la fase de procesamiento y comercialización del grano su presencia es importante. En 1985 cuatro ETN's operaban con el 55% de la producción bruta total. Dichas empresas eran: Productos de Maíz (filial de CPC, International Inc.) Almidores Mexicanos (de AE Stanley -

Manufacturing Co.), Leviatan y Flor, S. A. (de Universal Foods Corp) y Aramal, S.A. (de National Starch and Chemical Corp.). Los dos primeros pertenecen a los 4 mayores establecimientos que funcionan en esta industria; además registran mayores grados de diversificación en sus líneas de producción y liderazgo en otras industrias tales como concentrados y jarabes, sal sas, sopas, flanes y gelatinas (57).

En el procesamiento del maíz participan también otras clases industriales: "fabricación de otras harinas y productos de mo lienda a base de cereales y leguminosas" (2029) y la de "fa-- bricación de palomitas de maíz, papas fritas, churritos y si-- milares" (2094), que utilizan entre otras materias primas al maíz, para la elaboración de cereales y botanas. El volumen de maíz que procesan (según estimaciones de 1980) representó el 13% del maíz industrializado en el país. En estas dos - - clases se presentan niveles tecnológicos muy avanzados, ade-- más de un decidido control por parte de las ETN's, las cuales se abastecen a través de CONASUPO, que a su vez está vinculada al mercado internacional, a través de un poderoso grupo de em presas que controlan el 80% del comercio mundial de granos y son: Cargill Inc., Continental Grain Corp., Cook Industries - Inc., Bunge Corp., Louis Dreyfus Corp y Carnac. La paraesta-- tal se relacionó con estas empresas desde mediados de los se-- senta, pero recientemente esta relación ha cobrado gran impor-- tancia en la medida en que el déficit en la producción de gra-- nos se incrementa (58).

Se sabe que la producción de maíz descansa en los grupos de - campesinos con tecnología atrasada y que perciben menor apoyo crediticio. Los agricultores de temporal e incluso los de -- riego tienen mejores alternativas que los otros, y generalmen-- te abandonan el maíz, y eligen sobre todo los cultivos de con-- sumo animal (como el sorgo).

### 2.3.2.1 El Trigo

La producción de trigo se concentra en Sinaloa y Sonora, pero existen otras regiones importantes en Guanajuato, Baja California Norte y Chihuahua, que juntas ocupan más del 65% de la superficie de trigo cosechada en la República, concentrando el 80% de la producción nacional. Salvo el Bajío (Guanajuato) las zonas productoras de trigo son de reciente apertura, ya que su cultivo se concentra en los distritos de riego puestos en operación en los últimos decenios. En Guanajuato la importancia actual del cultivo se debe en parte, a imposiciones de las autoridades locales para preservar el paquete tradicional de las regiones como graneros, y asegurar el abastecimiento de los molinos con productos locales.

Curiosamente hace 40 años, Michoacán era el productor mas importante de este grano seguido por Coahuila y Guanajuato y en Sinaloa ni siquiera se producía. Hoy, el noroeste es la región mas importante, siendo Sonora y Sinaloa los estados que más sobresalen.

El cultivo del trigo ha estado ligado históricamente a los -- productores capitalistas; casi toda su producción está bajo riego y se destina mayoritariamente al mercado y no al autoconsumo, como sucede con el maíz (59).

Respecto a la demanda, este grano, tiene una fase intermedia que es la industria molinera, y una fase final, que es la industria panadera (común y de caja) y la industria de pastas y galletas, principalmente. El consumo directo de harina cubre sólo el 16% de la producción total: el de pastas y galletas, el 18%; y las panaderías y pastelerías absorben el 65% de la producción nacional.

Con la modernización de la sociedad mexicana, el trigo ha sustituido al maíz en parte de la dieta nacional, mientras que algunos subproductos se utilizan en la producción de alimentos balanceados y frecuentemente, el grano se utiliza para la alimentación directa del ganado bovino y porcino (60).

En la producción de trigo el papel del Estado sobresale en lo que respecta a la infraestructura, ya que controla el destino del agua; casi la totalidad del crédito; es muy importante en la determinación del precio de garantía; fija los rubros de importación de granos; controla la investigación, asistencia técnica, decide la producción de semilla mejorada y destina diversidad de subsidios de apoyo a la industria intermedia y final del trigo (61). En una palabra, cumple la función de agente reproductor de las relaciones de producción capitalista imperantes.

El Estado controla y apoya en forma indirecta la producción de varios cultivos agrícolas necesarios para las ETN's entre ellos el trigo, a través del otorgamiento de crédito, agua, investigación, producción de semilla mejorada, precios de garantía, importaciones y otros mecanismos.

Esta afirmación se basa en el hecho de que las necesidades de la agroindustria (tanto nacional como transnacional) determinan las políticas del Estado para la producción de trigo en el Bajío y demás áreas productoras, que son sembradas por los productores de escasos recursos, quienes son obligados por el Estado (62).

En la siembra y transformación del trigo la presencia de ETN's no es muy importante, concentrándose en la industria galletera y panadera, en la que existe una mayor diferenciación de productos. Dos de las empresas líderes de la industria --Nabisco Famosa y Productos de Trigo, S.A. (General Mills)-- tienen una fuerte participación extranjera en el capital so--

cial, y conjuntamente con Gamesa, acapararon en 1975 más del 60% de las ventas totales. Por otro lado, una de las ETN's - líderes de esta rama (Nabisco Famosa) fue adquirida en 1981 - por el grupo Gamesa, que en 1983 ocupaba la posición cuarenta entre las quinientas empresas más grandes del país (63).

La producción del pan de caja ha experimentado un gran dinamismo durante los últimos años, y aquí encontramos también -- una gran presencia transnacional.

En 1977 se estableció en nuestro país la filial de la empresa Bimbo en Irapuato, Guanajuato, la cual abastece a los estados de Guanajuato, San Luis Potosí, Querétaro, Aguascalientes y - Michoacán; para lo cual cuenta con agencias en las siguientes ciudades: San Luis Potosí, Aguascalientes, Irapuato, Celaya y Querétaro (64). Dicha fábrica es pequeña comparada con las - que tiene la empresa Bimbo en el resto del país, sin embargo ocupa 950 trabajadores y tiene capacidad instalada para producir bimbollos, rollos, roles y panqués.

Además de la empresa Bimbo, en la producción del pan de caja, tenemos a la Continental de Alimentos (subsidiaria de la ITT norteamericana); Bimbo también produce pan de caja bajo la -- marca Suandy, Marinela, Tía Rosa y Sumbean creando la ilusión de una gran competencia en un mercado 100% monopolizado (65).

Las empresas Bimbo y Gamesa son de capital nacional, pero sus modalidades de financiamiento, sus productos, métodos de producción y patrones de comercialización se adaptan al estilo - de los grandes consorcios que controlan la producción interna cional de estos bienes.

En el cuadro VII podemos apreciar que el grado de participa- - ción de las ETN's en la producción transformable total de los granos básicos como el maíz, trigo, arroz y frijol, es muy ba ja o nula; en cambio en los granos forrajeros (sorgo y soya)

es mayor al 50%, y en la fruta como la fresa, va del 20 al 50% absorbiendo en la caña de azúcar más del 50%.

### 2.3.2 Las ETN's en la producción de granos forrajeros.

Si bien la actuación de las ETN's en la producción o industrialización de granos básicos es escasa, esto no sucede con los granos destinados a la ganadería.

El gran problema del sistema de alimentos balanceados en México es que en su fase de transformación, las empresas líderes del sector, son filiales de ETN's, en su mayoría de origen estadounidense (66).

La primera empresa productora de alimentos balanceados en - - nuestro país es Purina Mexicana Co., que a partir de 1978, se agrupa en Industrias Purina, S.A. de C.V. Esta empresa aparte de ser productora de alimentos balanceados es propietaria de la línea híbrida de sorgo marca Mafer y posee granjas - -- avícolas productoras y vendedoras de pollitos de un día. En los Estados Unidos la casa matriz es propietaria de líneas -- genéticas avícolas (Arbor Across), otorga asistencia técnica a productores y capacita a técnicos agrícolas, además de prestar servicios especiales de financiamiento y comercializa- -- ción (67).

La segunda empresa en importancia es Anderson Clayton and Co., filial de la Anderson Clayton Co. Al igual que Api Aba, compañía productora de alimentos balanceados, Anderson Clayton maneja la producción de balanceados con semillas mejoradas de soya y sorgo, produce aceites, pastas oleaginosas y derivados, participa en la avicultura, tiene granjas porcinas en Guadala jara y Lago de Morelos, en general representa un ejemplo de - la integración vertical de la industria alimenticia.

La Hacienda es la tercera empresa que interviene en el sector en orden de importancia. Es filial de la International Multi foods Co., y en 1979 alcanzó un volumen de producción de --- 320,703 toneladas.

Así las ETN's que operaban en nuestro país en la producción - de balanceados, a través de 29 establecimientos son: Anderson Clayton (con 8 plantas), Ralson Purina (con 9), International Multifoods (con 4) y Carnation Co., de origen estadounidense; así como Nestlé y Adela de origen europeo (68) y Malta y Alba mex de origen mexicano. Como vimos anteriormente, de todas es- tas empresas destaca como líder Purina.

Tres de estas empresas controlaban en 1975 el 55% de la pro- ducción de alimentos; para 1980, dichas empresas: Anderson Clayton, Purina y Hacienda, concentraban el 80% de la produc- ción total (69). En 1978 existían en este ramo en México 14 establecimientos de la Anderson Clayton y 10 de Ralston Puri- na.

La historia de la demanda de granos forrajeros en México data de mediados de los años 60. Empezó con la producción comer- cial de aves, luego se extendió a los puercos y más reciente- mente a la cría de ganado vacuno. Esto generó una demanda ca- da vez mayor de sorgo, por lo que ha sido necesario recurrir a su importación.

La cadena agroalimentaria de la producción de alimentos balan- ceados para animales está integrada por la fase procesadora, - compuesta por la industria de alimentos balanceados (clase in- dustrial 2098). Dicha clase se conecta con la cadena de olea- ginosas, con la agricultura que abastece de sorgo y otros ce- reales, así como con la industria cárnica y pesquera que apor- ta harina de pescado, harina de carne y la química farmacéuti- ca, que provee factores de crecimiento como la metionina y la lisina, vitaminas, minerales y medicamentos veterinarios (70).

La expansión de la industria de alimentos balanceados ha sido muy rápida: en 1950 sus establecimientos eran 19, y para 1975 ascendían a 305, sin embargo, esta industria absorbe muy poca mano de obra. En 1975 produjo más del 8% del valor bruto de la industria alimenticia en su conjunto, sin embargo, empleó apenas 2.4% de la fuerza de trabajo de la industria alimentaria en general (71).

Dentro de la rama de alimentos balanceados es importante destacar la participación de la empresa estatal ALBAMEX, la cual compete activamente con las empresas particulares. Dicha empresa ejerce un monopolio en la importación de un ingrediente esencial: la metionina, necesaria para todas las empresas y en cuyo rubro compete ventajosamente con la iniciativa privada (72).

Además de CONASUPO, el Estado ha intentado tener un mayor control y participación de los granos forrajeros a través de la Productora Nacional de Semillas (PRONASE), Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX) y Alimentos Balanceados (ALBAMEX), entre otras paraestatales; sin embargo, las ETN's aún son determinantes en la provisión de estos insumos a la agricultura.

En 1975 PRONASE controlaba el 90% de las semillas de cultivos básicos: maíz, arroz, ajonjolí, girasol, cacahuete y avena. En cuanto al trigo y la soya, el control se repartía entre PRONASE y las ETN's. En los cultivos agroindustriales como el sorgo, el cártamo el algodón y las hortalizas, había una clara hegemonía de las ETN's, quienes controlaban el 85% de las semillas. Es importante señalar que ALBAMEX fue producto del incremento en la utilización de alimentos balanceados para la producción avícola y porcícola, promovido por las ETN's (73).

Otro insumo estratégico controlado por las ETN's es el de progenitoras y reproductoras por la industria avícola, que se im

portan generalmente de Estados Unidos y Gran Bretaña.

En términos generales la intervención del Estado en el sistema de granos forrajeros es múltiple, ya que realiza una parte importante de la investigación agrícola en cultivos agroindustriales como el sorgo, soya y cártamo; es productor de semilla certificada a través del Servicio Nacional de Inspección y Certificación de Semillas de la SARH; controla el uso de semillas producidas por compañías estadounidenses; financia a una parte importante de los productores de estas materias primas, y en caso de algunos agricultores ejidales, organiza la producción y suministra asistencia técnica; regula el mercado de materias primas al fijar precios de garantía, comprar partes de la cosecha nacional y monopolizar el comercio exterior; fija el precio final de los alimentos intermedios; compete con las ETN's y con las empresas nacionales en la producción y distribución de alimentos balanceados, llegando como ya hemos dicho anteriormente, a adjudicarse el monopolio de la importación y producción de algunos insumos básicos como la metionina.

Por otro lado el Estado, a través de la CONASUPO, ayuda a las ETN's, al garantizarles el abastecimiento de insumos como el sorgo, al precio mas bajo posible aunque las ETN's, tienen -- que recurrir a veces a las compras directas en las áreas de producción a través de intermediarios, o por medio de sus propias bodegas, lo cual les significa gastos adicionales que, comparados con su capacidad económica y financiera, resultan insignificantes; ya que lo que en realidad les interesa es el control del mercado del sorgo (74).

Sin embargo tenemos, que a pesar de los esfuerzos del Estado por mantener un mayor control en la industria de alimentos -- balanceados, resulta evidente que dicho sistema sigue siendo -- monopolístico, pues empresas nacionales, chicas y medianas, son absorbidas por el capital extranjero. Por otro lado, vemos --

que se adopta sin miramientos la tecnología extranjera, ante lo que no se realiza ningún esfuerzo por crear una tecnología propia y autónoma (75).

#### 2.3.2.1 El sistema soya.

El complejo soya internacional es el conjunto de actividades relacionadas con la producción, procesamiento y distribución de esa oleaginosa, y con las actividades pecuarias que la -- utilizan como insumo.

El complejo comprende su producción agrícola, su distribu- -- ción, la elaboración de aceites, grasas, margarinas y alimentos balanceados.

Los principales exportadores de soya son: Brasil, Estados Uni dos y China; sin embargo, dentro de la División Internacional del Trabajo, corresponde un papel preponderante a Estados Uni dos.(76). En nuestro país los principales estados productores de soya en orden de importancia son: Sinaloa, Sonora, Chiapas, - Chihuahua, Tamaulipas y Veracruz (77).

La importancia de la soya se explica por ser un alimento in-- dispensable en la elaboración de raciones, puesto que aún - - cuando es relativamente pobre en aceites --y poco propicia pa ra el consumo humano— es un insumo apreciado para la alimentac ión animal, gracias al elevado contenido protéico de sus - pastas. Pero la soya no constituye en realidad un elemento -- protéico indispensable en la elaboración de concentrados y tortas para ganado, las cuales se pueden elaborar con otro ti po de oleaginosas, o con cereales de contenido protéico. Sin embargo, la opción agroindustrial mundial recayó en la soya; y esto sucedió aun cuando no se trataba de un recurso local-- mente disponible, y por tanto su utilización masiva creaba -- una dependencia externa.

Por supuesto que las razones de esto son tanto de índole económica como política. Entre las primeras destaca el hecho de que dicho producto está en condiciones de competir exitosamente, en términos de costos, con otras oleaginosas tropicales - de exportación como la colsa europea. Además, actualmente en los Estados Unidos la soya, debido a sus elevadísimos rendimientos, tiene un precio inferior a sus similares cultivados en condiciones de atraso, como la proveniente de Africa.

La integración de nuestro país al sistema soya estadounidense ha provocado la expansión de las importaciones, (provenientes en su mayoría de los Estados Unidos) no obstante que existe una política que favorece un cierto autoabastecimiento de los insumos básicos de la industria de alimentos balanceados.

Las siguientes cifras evidencian la afirmación anterior: de 1960 a 1965 la importación de soya representó un promedio de 30% de la oferta total; entre 1965 y 1970 el 11.9%; y de 1970 a 1975 representó el 25%. En 1977 las importaciones de soya representaron el 63% de la oferta total. La empresa paraestatal CONASUPO es la que se encarga de controlar las importaciones, otra parte del abastecimiento se realiza a través de intermediarios; pero en ningún momento se observa una relación directa entre las industrias y el agricultor, a diferencia de lo que sucede en otros sistemas agroindustriales como el de las frutas y verduras (78).

Aunque no estamos afirmando que las ETN's sean proporcionalmente mayores consumidoras de soya que las demás empresas nacionales, es evidente que ellas han implementado una tecnología de alimentación animal que fue seguida por las demás empresas de la rama, incluyendo las estatales, lo cual ha tornado al país fuertemente dependiente de este insumo del exterior (79).

La desnacionalización del sistema soya se hace evidente el observar que, el 96% de la producción de semillas híbridas de -- sorgo, insumo básico del "paquete soya" son producidas por -- ETN's, y que el 60% de los alimentos balanceados hechos a base de soya, son elaborados por tres grandes agronegocios estadounidenses: Anderson Clayton, Ralston Purina e International Multifoods (La Hacienda) ( 80 ).

### 2.3.2.2 El sistema sorgo

El sorgo es una planta que proviene de la misma familia que - el maíz, pero a diferencia de éste, no requiere de cuidados - tan intensos durante el ciclo vegetativo. Es mas tolerable a la sequía y mas susceptible a la mecanización, sobre todo en - la cosecha. Asimismo, la generalización en el uso de semi- - llas híbridas de origen extranjero asegura que los rendimien- tos físicos del sorgo superan con mucho a los del maíz, lo -- cual se ve reforzado por la política oficial de elevar el pre- cio de aquel frente al del maíz ( 81 ).

El sorgo es el segundo cultivo en Michoacán por su valor, y - por la expansión de la superficie cultivada, y el primero por su dinamismo. Se trata de un cultivo cuya mecanización llega a más del 90% ( 82 ).

Casi desconocido en 1958, su demanda como alimento para anima- les aumentó a mediados de la década de los años 60 con el au- ge de la producción comercial de aves, posteriormente se ex- tendió a puercos y más recientemente a la cría intensiva de - ganado vacuno.

Sin embargo, luego de una producción espectacular que colocó a nuestro país en el quinto lugar mundial, actualmente ocupa el tercer lugar como importador de dicho grano ( 83 ).

El sorgo comenzó a cultivarse en Tamaulipas y Sinaloa, estados que redujeron su participación del 95% en 1960 al 35% en 1980, por el creciente auge que adquirió el Bajío. En 1980, más de la mitad de la producción nacional se originó en Jalisco y Guanajuato, superando la participación de los dos estados tradicionalmente líderes. Sin embargo, en 1985 Tamaulipas y Guanajuato ocuparon el primer lugar en superficie cosechada (55% del total nacional) desplazando a Sinaloa que quedó en cuarto lugar después de Jalisco (84). Es importante destacar que la mayor parte de la producción nacional de sorgo proviene de las áreas temporales.

La producción de este insumo así como la producción de soya, refleja el dilema dramático de la agricultura mexicana: la producción de sorgo es deficitaria, pero al estimularla tal vez se reste todavía mayor superficie al maíz, insumo eminentemente popular. Por otro lado, si se frena su ritmo de crecimiento se requerirían mayores importaciones para sostener a la ganadería industrializada, lo cual no resolvería el problema del maíz, pues muchos productores buscan siempre otros cultivos más rentables que éste. A menos que se aumentara sustancialmente el precio del maíz frente al del sorgo (tendencia opuesta a la que predomina actualmente) el cultivo del maíz en las regiones de agricultura comercial, parece estar condenado la extinción (85).

### 2.3.3 Las ETN's en el sistema de frutas y legumbres.

Las ETN's han incrementado recientemente su participación en la exportación de alimentos hacia los países desarrollados. Dentro de este conjunto de exportaciones destacan ciertos productos estratégicos (como las oleaginosas), y otros que aún sin ser básicos, son demandados en cantidades inusitadas por los Estados Unidos y el norte de Europa, en función de sus ingresos y de sus niveles de bienestar más alto. A partir de esta si

tuación surgió un grupo de grandes empresas distribuidoras de frutas y legumbres, que se dedican a surtir durante una parte del año, a los principales países consumidores de éstas, con la oferta de los países subdesarrollados.

Es en este contexto en el que se inscribe la producción y exportación de frutas y legumbres, el ganado en pie y los mariscos mexicanos hacia los Estados Unidos y en menor medida hacia Canadá. Las zonas abastecedoras de estos productos de exportación se encuentran geográficamente cerca de los mercados consumidores de Estados Unidos, por tanto, los costos de transporte no afectan fundamentalmente a las exportaciones, que al ser producidas con mano de obra barata, presentan ventajas comparativas respecto a las condiciones de producción de estos mismos bienes en los Estados Unidos (86).

México ha sido precursor en la exportación de frutas hacia su vecino del norte, ya que sus exportaciones masivas de frutas y verduras frescas comienzan en la década de los cincuentas, debido a la cercanía geográfica con dicho país, convirtiéndose en un complemento de la agricultura estadounidense. No cabe duda de que nuestro país es el proveedor latinoamericano con mayor influencia sobre el mercado estadounidense. Tomando como ejemplo sus principales productos de exportación, se constata que el tomate mexicano representó durante la década pasada, entre el 42 y el 60% de la oferta total del producto en los Estados Unidos, mientras que el pepino cubrió alrededor del 30% de la misma (87).

La mayoría de las ETN's del complejo de frutas y verduras son norteamericana (74.1%), siguiéndole en orden de importancia las suizas (11.1%). Dichas empresas se caracterizan por la especialización en el procesamiento de legumbres y algunas frutas, a fin de evitar la competencia entre ellas y las empresas nacionales, y su política es fundamentalmente abastecer el mercado interno. Cerca del 100% de las materias primas --

consumidas por el complejo son de origen nacional; aunque dicho consumo no es homogéneo, destacándose solo algunos productos (apio, espárrago, zanahoria, ejote, pepino, chicharo, - - etc.) (88).

El sistema agroindustrial de frutas y legumbres en México se distingue por su gran dinamismo en el período que va de 1960 a la fecha; ya que entre 1960 y 1975 la producción agrícola - de frutas y legumbres aumentó un poco más del doble, observándose incrementos especialmente relevantes en los productos de exportación como la piña, fresa, tomate, naranja, cebolla y - pepino, así como en aquellos de elevada incidencia de procesamiento industrial como el chile y el chicharo.

En contraposición, en este lapso se manifestó un relativo estancamiento en la superficie plantada con frijol, legumbre que compone la dieta de los sectores populares y cuyo procesamiento industrial es escaso y reciente. Como consecuencia de esto, en los últimos años ha sido preciso importar esta legumbre, a fin de poder satisfacer su consumo interno (89).

Estas diferencias se explican debido a que, como bien sabemos, los mercados de productos de crecimiento más acelerado y que ofrecen mayores ganancias se localizan en los países más avanzados, para México principalmente en los Estados Unidos; y en cambio, la producción de alimentos básicos, sigue siendo muy atrasada aportando pequeños márgenes de ganancia y dejándose por tanto, en manos de pequeños agricultores y campesinos, que por lo general, cuentan con las tierras menos fértiles y sin acceso a crédito (90). En cambio, la agricultura comercial se ha expandido en las mejores tierras del país, dotadas de la infraestructura y la calidad del suelo adecuadas —como el Pacífico y norte de México—. Se trata de predios capitalistas medianos y grandes. Por ejemplo, se calcula que en nuestro país en los cultivos de pepino y berenjena, existe una concentración de hasta 800 hrs. por extensión; y en la -

fresa cerca de 2,400 hrs. (91).

En este sentido, tenemos que la crisis actual por la que atraviesa el sector agrícola es una crisis sectorial, que afecta principalmente, a los productos básicos; pues es evidente que el sector de frutas y legumbres, exhibe cada vez mayores tasas de crecimiento en su producción.

En el complejo de frutas y verduras podemos diferenciar dos subcomplejos: uno agroindustrial y el otro no. La diferencia entre ambos radica tanto en el tipo de mercado al cual se dedican las compañías, como a la etapa productiva donde se localizan las inversiones internacionales y que funciona como núcleo del complejo agroalimentario. Además, como veremos a -- continuación, a diferencia de las empresas exportadoras de -- productos frescos, las ETN's procesadoras de vegetales y frutas que operan en México, tienen como objetivo primordial la demanda interna, y la exportación ha pasado a ser para éstas tan sólo una estrategia alternativa para la colocación de sus productos, lo cual es comprensible, ya que cuando una ETN logra un desarrollo fuerte en el mercado interno, la actividad exportadora se vuelve forzosamente secundaria (92).

Por otro lado, tenemos que estas empresas se han desarrollado tan masivamente en la sociedad mexicana, que según una encuesta de ingresos y gastos de hogares de 1977, el puré de tomate y los chiles enlatados integran la canasta básica del 30% de las familias mexicanas más pobres (93).

Las exportaciones de las ETN's de productos frescos, se destinan básicamente y podría decirse que, exclusivamente, al mercado estadounidense, debido a las ventajas comparativas que representa la producción de verduras y frutas mexicanas frente a sus competidores en Florida, Estados Unidos de América.

Basta decir que ciertas hortalizas como el tomate y el pepino representan una porción importantísima —cerca de la mitad y el primero, y la tercera parte del segundo— de la oferta de invierno y temprana primavera en el mercado estadounidense.

Es importante señalar que las autoridades de ciertas ciudades estadounidenses en donde existen plantas procesadoras o comercializadoras de frutas y verduras, se interesan y abogan consistentemente por la entrada de frutas y verduras provenientes del norte de nuestro país; sin embargo, se da el caso de que los agricultores de Florida, que también cosechan productos de la temporada de invierno y temprana primavera, se interesan en restringir por conveniencia propia, nuestras exportaciones hacia aquel país, con el fin de limitar la oferta y la competencia y obtener así mayores ingresos ( 94 ).

La crisis de producción hortícola estadounidense, acompañada por importantes aumentos en los costos de mano de obra, ha determinado que México juegue un papel muy importante como abastecedor de insumos de invierno y temprana primavera del mercado de aquel país. Además, las ventajas comparativas de México respecto al costo de la mano de obra, le han permitido ganar terreno en todo el mercado internacional ( 95 ).

Debido a que las heladas en Florida reducen los suministros, lo que a su vez genera un alza en los precios, los productos mexicanos a bajos precios resultan sumamente atractivos. Tradicionalmente el mercado de los vegetales de invierno en el este de los Estados Unidos ha estado dominado por los granjeros de Florida; y el mercado del Oeste por productos mexicanos, suministrados por Sinaloa. Existe una gran competencia en el Medio Oeste, donde se venden grandes cantidades de vegetales de ambos lados del estado. En cuanto a la producción de vegetales mexicanos de mayor exportación, Florida sólo ha tenido ventajas en 1984-85 en la producción de berenjena. Por otro lado, los precios de los productos citados son, des-

de 1967, mas bajos en México que en Florida en un 34% (96).

Veamos mejor este fenómeno con datos concretos; hoy se sabe - que en el negocio de la exportación de frutas y legumbres frescas a los Estados Unidos 85 de los agricultores más fuertes -- (económica y políticamente) del estado de Sinaloa, son socios de compañías agroindustriales estadounidenses y controlan -- 117,000 has. Asimismo, cuentan con fuertes inversiones en el comercio, la industria y la banca de la región. Familias como Tamayo, Clouthier y Ritz, todos productores de hortalizas en asociación con los norteamericanos, mantienen un control - en la distribución del equipo agrícola, automóviles, pesticidas, etc. (97). Muchos de ellos ocupan también altos puestos en el gobierno, como el sinaloense Manuel Clouthier, actual líder panista y candidato a la Presidencia de la República.

El origen del capital extranjero en el sistema es, mayoritariamente, estadounidense (79%) y suizo (11.1%), y se localiza en la fase de procesamiento y comercialización de las frutas y legumbres a nivel mundial (98).

La agroindustria de los Estados Unidos ha invertido grandes - sumas en la agricultura del noroeste de México, las cuales -- han consistido en obras de infraestructura para la irrigación, vías férreas y carreteras, etc. Tradicionalmente, ha sido esta zona una de las regiones que más se han favorecido con dichas inversiones, las cuales se han orientado a la industrialización de frutas y verduras suntuarias y de gran aceptación en el mercado estadounidense como la fresa, piña, pepino, tomate, brócoli, etc.

Por otro lado, se ha comprobado que además de ocuparse de la distribución de productos en el mercado externo, las empresas comercializadoras coinciden de modo importante en el control de los insumos agrícolas, crédito e incluso tierra en México, de modo que determinan aspectos decisivos y estratégicos del

proceso productivo agrícola de este lado de la frontera. Debe considerarse, por tanto, que la penetración del capital extranjero en este sistema trasciende la simple presencia de -- ETN's, puesto que además incluye empresas de comercialización, los brokers o intermediarios y aún los pequeños capitalistas estadounidenses, o agricultores de las zonas fronterizas de -- los Estados Unidos ( 99 ).

Cabe destacar que el comercio de verduras frescas mexicanas - no está denominado por el gran capital transnacional sino por empresas comerciales e instituciones financieras localizadas por lo general en el suroeste de EUA. Bancos tales como el - Valley National Bank de Arizona, cadenas de supermercados como Lucky's (con matriz en Oakland, Cal.) y empresas californianas como la Deardoff-Jackson están profundamente involucradas en el comercio mexicano-norteamericano de hortalizas. Estas compañías no sólo compran y distribuyen los productos en Estados Unidos sino que financian a los agricultores a la hora de la siembra a cambio de que se les garantice la entrega de la cosecha (100).

Actualmente existen una serie de programas para el desarrollo de la agricultura de exportación. Entre ellos destacan los - intentos de México por desarrollar importantes mercados en -- Estados Unidos para productos como la calabaza, pepino, pimiento, ejotes, espárragos, brócoli, coliflor, coles de bruse las, cebolla, fresas, limas, mangos, aguacates, etc. A su -- vez, los planes para el desarrollo agrícola de la región de - Baja California brindarían la oportunidad de producir vegetales todo el año, compitiendo con los productos de California. Interesado en apoyar estas iniciativas, en junio de 1978, el Banco Mundial concedió a México un préstamo agrícola de 200 - millones de dólares como parte de un paquete de inversiones de 627 millones, 18% del cual sería para el desarrollo de Baja - California Sur, Sonora y Sinaloa.

Como decíamos anteriormente la estrategia seguida por las -- ETN's del sector, radica en su implantación en aquellos eslabones de una cadena agroindustrial que permite no sólo minimizar los riesgos y aumentar las ganancias, sino controlar desde ahí todas las demás etapas que integran el complejo. Dicho -- eslabón varía según el tipo de agroindustria de que se trate. Puede consistir en la comercialización (como ocurre con la -- producción hortícola fresca para la exportación) o en el procesamiento (como ocurre con la producción hortícola procesa-- ble) (101).

El núcleo del sistema de frutas y verduras procesables está -- formado por la fase manufacturera, en la cual domina el capital extranjero, controlando desde ahí todo el complejo (102). Asimismo, su presencia es importante en el núcleo exportador. Ambos núcleos tienen una autonomía relativa dentro del comple -- jo agroindustrial debido a su mayor potencial de crecimiento.

Las áreas de transformación del sistema agroindustrial de fru -- tas y verduras son cuatro (2011, 2012, 2013 y 2014). En es-- tas cuatro clases pueden observarse claras diferencias entre, un sector tradicional, de crecimiento relativamente lento con débiles barreras a la entrada y animado sólo por capitales na -- cionales (clases 2011, conservación de frutas y legumbres por deshidratación, y 2013; fabricación de ates y jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros dulces regionales); y un -- sector moderno, dinámico en su ritmo de crecimiento, con altos requerimientos en materia de inversiones y relativamente más concentrado, en el cual operan las ETN's (clases 2012 pre -- paración de conservas y encurtidos de frutas y verduras, y -- 2014 fabricación de salsas, sopas y alimentos colados), donde se generan respectivamente, el 47.9 y el 36.2% de la produc -- ción industrial bruta y generan el 48.4% y 36.2% del valor agregado, respectivamente. Ambas clases representan el 91.5% de la producción procesada de frutas y legumbres (103).

En la conservación de frutas y legumbres deshidratadas operan las empresas: Productos Deshidratados de México, La Hacienda y Coco Rayado; en la preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtidos de frutas, legumbres y jugos: Herdez, Del Monte, Gerber, Empacadora del Oriente, Clemente - Jackes y Cía., y Empacadora de Frutas y Jugos, S. A.; en la fabricación de salsas y sopas y alimentos colados y envasados: Campbells de México, Productos Doña María y Empacadora Búfalo (104).

Se calcula que en 1975 operaban en este sistema 33 ETN's que procesaban estos productos a través de 43 compañías. De las 33, siete figuraban entre las 20 principales que desarrollaban actividades en esta rama a escala internacional. Por orden de importancia y por volumen de ventas anuales, eran, en 1974: la General Foods Corporation (EUA), La United Brands (EUA), La Campbells Soup Corporation (EUA), la H.F. Heins Co., (EUA), Del Monte Corp. (EUA), Green Giant (Canadá) y Gerber Products (EUA). El volumen mundial de ventas sumadas de estas siete empresas ascendió en 1974, a 9,742 millones de dólares (122,000 millones de pesos aproximadamente) que equivale al 23% del PIB de México en dicho año, y al 53% del presupuesto ejercido por el gobierno.

El país de origen de las 33 ETN's fue principalmente Estados Unidos, con 28 empresas, participando Luxemburgo, Panamá, - Francia, Suiza y Canadá con una empresa cada uno (105).

Actualmente, se calcula que en el sistema de frutas y legumbres operan unas 28 firmas transnacionales, de las cuales 21 son estadounidenses, la mayoría de ellas presentan elevados porcentajes de capital extranjero, ya que en 16 de ellas por ejemplo, la participación transnacional supera el 50% del capital social de la empresa.

De esas 28 compañías, ocho son filiales de empresas que integran la lista de las 100 mayores firmas agroalimentarias mundiales: Nestlé Alimentaria, Kraft Co., Gervais Danone, General Foods, Campbells Soup, Del Monte, J. Heins y Pec Inc.

Las ETN's procesadoras de frutas y hortalizas se concentran fundamentalmente en los estados de México, Guanajuato, Querétaro, Michoacán y Distrito Federal, y en menor medida en Sinaloa, Jalisco y Oaxaca. Por lo regular, las firmas prefieren abastecerse en la misma zona donde se localiza la planta industrial a fin de abaratar los costos de transporte.

Sin embargo, la presencia de las ETN's en el sector de frutas y legumbres se ha concentrado prioritariamente en los procesos de transformación de un pequeño grupo de legumbres, dejando a las frutas en manos de productores nacionales. Las ETN's se ubican en el mercado de legumbres, con énfasis en la producción de bienes sofisticados como sopas enlatadas, colados para bebés, botanas y platillos instantáneos congelados, líneas que controlan de modo monopolístico. En cambio parece relegarse a las firmas nacionales el procesamiento de frutas, como la producción de jugos, mermeladas y jaleas, en el que también compiten con las ETN's que elaboran jugos sintéticos, como Kool-Aid (de la General Foods). Es significativo el porcentaje procesado por las ETN's en hortalizas como el apio, espárrago, zanahoria, chícharo, ejote, alcaparra, cebolla de cambray, pepino y betabel, verduras en las que dichas compañías controlan más de la mitad de la producción procesada, y en ocasiones hasta el 100% de la misma (106).

La elevación de los ingresos de las capas medias y altas, la urbanización acelerada de México y el incentivo de cambio de los hábitos alimenticios o patrones de nutrición, ejercidos por el aumento del bienestar de ciertos sectores sociales y la publicidad, son factores que explican en gran parte el aumento del mercado de las ETN's procesadoras de frutas y legum

bres (107).

Es importante señalar que en numerosos casos las variedades de legumbres hoy procesadas por las ETN's fueron introducidas al país por las mismas ETN's, a fin de satisfacer la demanda externa de éstas o diversificar la producción destinada al -- mercado doméstico, con cultivos que tenían escasa o nula significación en la dieta del mexicano, como el pimiento, el repollo de bruselas, el espárrago, el brócoli y las nuevas variedades de ejote.

Una investigación del NACLA sobre la empresa norteamericana - Del Monte (108) señala la influencia desempeñada por la filial en la región del Bajío, en el impulso de la producción de espárrago, el cual ha sido también grandemente impulsado por la Compañía Campbells Soup.

En el sistema de frutas y verduras, el abastecimiento de las ETN's se puede realizar a través de tres vías: 1) por relación directa con los productores agrícolas (contrato de producción); 2) por medio de intermediarios y 3) mediante adquisiciones de productos semielaborados a otras firmas industriales. Los dos últimos métodos son utilizados principalmente por las firmas nacionales. De hecho las ETN's sólo parecen recurrir a los medios indirectos de aprovisionamiento cuando se trata de materias primas de poca importancia por el escaso volumen procesado por la compañía. En tal sentido, la modalidad predominante de abastecimiento de las ETN's es el contrato de producción con los agricultores. El contrato es un -- acuerdo en función del cual el agricultor se compromete a entregar a la ETN determinada cantidad del producto a un precio estipulado con anterioridad a la misma siembra, mientras la compañía se obliga a adquirir la cosecha, y de manera suplementaria, a proporcionar insumos (semillas, plantas, herbicidas, insecticidas, fertilizantes, etc.) y excepcionalmente crédito en dinero y aporte de maquinaria agrícola (109).

Esta práctica tiene como objetivo por parte de la ETN, asegurar un abastecimiento abundante, sistemático y de calidad óptima. El abaratamiento del costo del insumo agrícola parece constituir un motivo importante.

Para abatir los costos de las materias primas las ETN's recurren a tres mecanismos principales: a) el régimen de contratos; b) la condición monopsonica de algunos mercados agrícolas y c) la disponibilidad de bodegas de maduración y almacenes por parte de las filiales.

Analicemos el sistema de contratos. Las ETN's generalmente proporcionan insumos en especie al agricultor (fertilizantes, semillas, pollitos del día, alimentos balanceados, etc.) ocasionalmente también les otorgan crédito a baja tasa de interés, o el aval necesario para solicitarlo en los bancos, asesoría técnica y supervisión de la producción agropecuaria. El productor aporta su predio, sus instalaciones y bienes de capital, paga la electricidad, el agua y la mano de obra —generalmente asalariada— y contribuye a supervisar las labores.

Previamente el productor se ha comprometido ya a entregar su producción a la empresa. El contrato estipula que la ETN comprará la producción a un precio establecido, respecto al cual se fijan algunas fluctuaciones al alza (en previsión de una eventual escasez del producto en el momento de la cosecha), o a la baja (si la calidad del producto suministrado no es la que se pactó). En el momento en que se recibe el producto, la empresa descuenta del importe el valor de los insumos o el crédito que previamente proporcionó al agricultor (110).

Además de la asistencia técnica proporcionada por las ETN's es usual que éstas mantengan campos experimentales con objeto de incrementar las condiciones productivas y mejorar y adaptar a las condiciones de suelo y clima de la región, determi- - -

nadas variedades acordes con ciertos gustos, probar el uso -- de fertilizantes y herbicidas y desarrollar en general todas las actividades tendientes a elevar el rendimiento agrícola. La investigación directa revela, que los agrónomos de las -- ETN's recorren permanentemente las zonas abastecedoras de materias primas, para aportar sus recomendaciones sobre la manera de efectuar la preparación de la tierra, desde la siembra hasta la cosecha, a fin de obtener el más elevado rendimiento y la mejor calidad del producto agrícola (111).

El método de contrato, permite a las ETN's contar con una buena programación agrícola, calendarizar la recepción en fábricas de las diferentes materias primas, de modo que se eviten los "tiempos muertos", reduce la capacidad ociosa industrial y el desaprovechamiento de la fuerza de trabajo, en suma, fija factores que reducen los costos de producción (112).

Mediante este método las ETN's imponen técnicas desplazadoras de mano de obra, pues en el cultivo de estos productos, sólo la cosecha se realiza manualmente, mientras que la preparación y el cultivo son enteramente mecanizados. En muchos casos la mecanización agrícola es auspiciada en forma directa por las ETN's, al estipularla en los contratos por sus proveedores. - Para dar un ejemplo, tenemos que inclusive en un cultivo como la fresa, que parece la excepción (al ser fuertemente intensivo en mano de obra en todas sus etapas) actualmente se prevee sustituir el trabajo manual por un herbicida que cumple la -- misma función por acción química, desplazando así, parte de la fuerza de trabajo normalmente necesaria en esta etapa del proceso productivo (113).

Por lo general las ETN's realizan este tipo de contratos con los agricultores medios y probablemente con excepción de la - fresa, con cada agricultor individualmente.

La razón de que se trate de agricultores comerciales medios - entre los proveedores es que ellos poseen el capital. Con algunas excepciones, como las empresas que congelan fresa, las - ETN's no toman en cuenta a los pequeños productores, pues exigen que las tierras y las instalaciones sean de buena calidad, también necesitan que sus proveedores tengan la facilidad de obtener créditos del sistema bancario, posean maquinaria - - agrícola y un cierto nivel de preparación técnica, requisitos que los pequeños agricultores difícilmente pueden cumplir.

En términos generales podemos decir que el sistema de contratos, permite a las ETN's detentar el dominio económico de la tierra, suplantando exitosamente el control jurídico de ésta, que de acuerdo a la legislación agraria mexicana, no pueden - tener (114).

Respecto al segundo mecanismo, (la condición monopsónica de - los mercados agrícolas) tenemos que muchas veces la localización regional de los establecimientos industriales, propicia - que para la producción de ciertas frutas y verduras, la ETN -- aparezca como el único comprador en un mercado casi monopsóni co. Los agricultores prefieren muchas veces aceptar los ba--jos precios pagados por las ETN's, ya que resultan un mercado seguro para su producto.

El último mecanismo consiste en la disposición, por parte de - las ETN's, de instalaciones para el almacenamientos y madura--ción de las frutas y legumbres, lo cual les permite realizar grandes compras en la temporada de cosecha a bajo precio, e - irla procesando durante el año, a medida que lo requieran sus necesidades. Asimismo pueden adquirir la fruta verde, que resulta más barata, sometiéndola a un proceso de maduración en sus propias instalaciones (115).

Otra forma de abastecimiento de las ETN's es a través de intermediarios. Entre ellos la CONASUPO ocupa un papel muy importante, ya que según un estudio elaborado por Ruth Rama (116) en algunas cadenas agroalimentarias específicas en las que -- operan en las ETN's, los volúmenes de ventas manejados por la paraestatal son elevadísimos. Para muchas de estas empresas, la CONASUPO constituye la forma de abasto más favorable ya -- que les ahorra tener que pagar costos de manejo, transporte y almacenamiento; que tendrían que hacer a los intermediarios -- privados. En cambio la paraestatal cubre los gastos de comercialización de los cereales y oleaginosas, a veces en favor de dichas empresas, además les evita tratar directamente con -- los agricultores.

Por otro lado, las compras masivas de la paraestatal con precios de garantía, han desestimulado a las ETN's a acudir a -- otros mercados abastecedores, y a preferir a la paraestatal -- para este fin (117). Asimismo las empresas que se dedican a la elaboración de leche, trigo, sorgo y soya y que cada vez -- recurren más al consumo de materias primas importadas, tienen que acudir a CONASUPO para la importación de dichos insumos -- (118).

Ejemplifiquemos lo que hemos dicho sobre la agricultura por -- contrato con el caso de la enlatadora Del Monte. Son tres -- las empresas procesadoras de alimentos que operan como enlatadoras y procesadoras en el Bajío: Del Monte, Campbells y General Foods. En la actualidad para cultivar la tierra guanajuatense se utilizan los tractores de la Ford y John Deere; para controlar las plagas, los insecticidas de la Bayer; y el ganado es alimentado con productos de la Ralston Purina y Anderson Clayton. Sin embargo, de las empresas que hemos mencionado, Del Monte es la corporación que ha tenido mayor impacto en la población y agricultura del Bajío.

Del Monte es uno de los gigantes agroindustriales del mundo. Con ventas de más de mil millones de dólares y subsidiarias en 20 países, constituye la mayor enlatadora de frutas y legumbres del mundo (119), con operaciones en tres continentes: América Latina, Asia y África.

Cuando esta empresa llegó por primera vez a examinar el Bajío en 1959, se encontró una región poco apta para satisfacer las necesidades de la mayor enlatadora de frutas y verduras del mundo. Predominaba el cultivo de cereales y alimentos básicos, principalmente el maíz, trigo y frijol. Según la propia empresa Del Monte, la producción de legumbres era escasa y estaba limitada a unos cuantos cultivos destinados al mercado local de frutas frescas. Por entonces la tenencia de la tierra era en su mayoría pequeña (entre 25 y 50 hrs.) y la ley prohibía la venta de ésta y limitaba la expansión que podían poseer las corporaciones extranjeras. Sin embargo, Del Monte encontró la manera perfecta para transformar la agricultura del Valle a través de la contratación de cosechas o "agricultura por contrato" (120).

En México, donde las condiciones de financiamiento agrícola son muy escasas o inexistentes, la agricultura por contrato resultaba una oferta atractiva, de tal modo que pronto acabó por modificar la antigua estructura agrícola de la región. La misma empresa da idea de la importancia que tuvo la oferta de financiamiento por ella ofrecida, al afirmar que en los primeros años de la década de los sesenta, productos Del Monte era prácticamente la única fuente de crédito, a la cual podían recurrir muchos de sus agricultores, para obtener préstamos a corto plazo. Utilizando su poder financiero, Del Monte transformó la agricultura de la región de diversas maneras: introdujo cultivos antes desconocidos (espárrago brócoli, por ejemplo), favoreció el desarrollo de los grandes agricultores a expensas de los menores, y obtuvo el dominio efectivo sobre grandes extensiones de tierra.

Así, el sistema de agricultura por contrario conduce a una concentración cada vez mayor de la riqueza, en manos de los agricultores que tienen mayores extensiones de tierra, y que son los más beneficiados con los créditos otorgados por la compañía transnacional. Como lo apunta un estudio realizado por la Cámara de Comercio México-EUA: "en el Bajío, como en el resto de la República, existe una división tajante entre la agricultura comercial relativamente próspera, y las fragmentadas parcelas ejidales, desprovistas de inversiones y tecnología (121).

Los tres principales cultivos que controla Del Monte son el elote dulce (2,500 hrs.), el chícharo (3,700 hrs.) y el espárrago (5,560 hrs.). Los primeros dos los introdujo en el Bajío la compañía Del Monte, y el último Campbell's, aunque hoy es Del Monte la que domina este cultivo. Como se sabe, ninguna de estas cosechas tiene un sitio primordial en la dieta del pueblo mexicano. Los chícharos y elotes desgranados y enlatados se venden como productos de lujo y son comprados exclusivamente por la clase media y alta; mientras que más del 90% de los espárragos son exportados a los mercados de los países industrializados. Por ejemplo, sólo en 1974 más de cuatro millones de dólares de productos enlatados fueron exportados de la planta de Irapuato a 20 países diferentes (122).

Cada producto es surtido a la firma por dos o tres productores, que controlan superficies hortícolas de tamaño mediano, pero elevadísimos rendimientos. Gerber Products, por ejemplo, se surte de chícharo con un único proveedor, que con extensión de cerca de 15 hrs., satisface todas las necesidades de la compañía. En cuanto al mango, la misma ETN es surtida a través de tres contratos de producción, por agricultores con una superficie plantada con ese frutal de más de 37 hrs. (123).

### 2.3.3.1 La agroindustria de la fresa.

Analicemos ahora el caso de la fresa. Su cultivo se realiza - principalmente en los estados de Zamora, Michoacán e Irapuato, Guanajuato, aunque también en menor medida en Jalisco, México, D.F., y Baja California Norte. Su producción en nuestro país es altamente dependiente del capital norteamericano.

Aunque el precio de la fresa es bastante bajo en el mercado - mundial, su producción en México resulta bastante redituable, pues por ejemplo, el precio pagado a los agricultores de la - región de Irapuato por parte de las ETN's empacadoras —en -- 1978— era tres veces menor que el del producto fresco en el D. F. (124).

Casi la totalidad de la fresa que se produce en el país no se consume internamente, sino que se exporta principalmente hacia los Estados Unidos, que absorbe el 98% de las exportaciones, y en menor medida a Japón (125).

A partir de 1950 la producción nacional de fresa tuvo un crecimiento acelerado a consecuencia de la demanda del mercado - estadounidense, que estimuló su cultivo en el estado de Guana-- juato, generalizándose más tarde en el estado de Michoacán. La fresa adquirió entonces la importancia comercial que ahora tiene, haciendo de México uno de los cinco mayores producto-- res a nivel mundial, después de Estados Unidos, Italia, Polo-- nia y Japón.

Los estados de Michoacán y Guanajuato concentran casi el 100% de la producción nacional. A Irapuato, Guanajuato, se le considera la "capital de la fresa", por ser el municipio de mayor volumen histórico de producción de esta fruta; sin embargo, -- hoy el estado de Zamora, Michoacán ha superado al de Irapua-- to, con el 60% de la producción nacional, mientras que Irapua-- to concentra el 40% restante (126).

La industria de la fresa se compone de tres tipos de procesos: la producción propiamente dicha, el procesamiento y congelamiento y su comercialización.

No obstante que en la producción del fruto fresco intervienen productores mexicanos, el control del capital extranjero se ejerce a partir de la segunda etapa, a través de las -- agroindustrias procesadoras y congeladoras; y principalmente a través de los intermediarios (brokers), que se encargan de la comercialización o colocación del producto en el mercado norteamericano.

Como un dato significativo tenemos que, de las 20 empresas -- procesadoras y congeladoras de fresa instaladas en Zamora, 15 son estadounidenses o trabajan con capital de dicho país. La dependencia tecnológica en este sector es absoluta o casi absoluta, ya que la investigación por parte de instituciones mexicanas es insuficiente y desarticulada. Por ejemplo, tenemos que, las plantas de fresa utilizadas, los pesticidas e insecticidas, la maquinaria y el equipo para procesar, los envases y prácticamente todo el proceso de transformación y venta se encuentra basado en la tecnología extranjera, la que rara vez se adapta a las condiciones económicas, geográficas y sociales del país (127).

Según un estudio elaborado por la SARH (128) las ETN's importan plantas desde los laboratorios asociados a la Universidad de California, donde se llevan a cabo constantemente investigaciones sobre esta fruta. Las procesadoras creen que las plantas producidas en México son de menor calidad por lo que las propias procesadoras importan dos o tres variedades estadounidenses, exhibidas por las empresas comercializadoras, para tener así la seguridad de que su producto será vendido en el mercado estadounidense.

Por otro lado, es claro que la acción del Estado favorece -- principalmente a las grandes empresas transnacionales agroind--  
 dustriales y a los brokers, más que a los campesinos productores, de escasos recursos. CONAFRUT (Comisión Nacional de Fruticultura) al igual que CONAFRE (Comisión Nacional de la Fresa) por ejemplo, han llegado a ser los portavoces de los comerciantes de los Estados Unidos.

También es importante poner al descubierto los efectos del -- cultivo intensivo e indiscriminado de fresa sobre la calidad del suelo; pues es evidente que la aplicación de técnicas -- agrícolas extensivas y mas estructuradas, ha traído como consecuencia el deterioro de la calidad del suelo en ciertas zonas freseras, lo que a su vez ha provocado un desplazamiento constante de dicho cultivo hacia otras tierras en las que sucederá lo mismo.

#### 2.3.3.2 La agroindustria del tomate.

Las agroindustrias comenzaron a invertir en el noroeste del país en la cosecha de tomate, a finales de la década de los cincuentas y principios de los setentas. Es importante señalar que la producción de tomate en la parte noroeste de México, sólo es posible entre los grandes propietarios, que tienen la capacidad de participar en esta empresa tan extraordinariamente arriesgada.

Existen en México tres grupos de agricultores, según el número de hectáreas que poseen: los de más de 400, los de 200 a 400 y los de menos de 200 has. El comercio del tomate se encuentra completamente dominado por el primer grupo y sus socios norteamericanos (129).

En México la producción importante de tomate se lleva a cabo en el valle de Culiacán, Sinaloa. El pivote de la producción de verduras es el pueblo de Nogales, Arizona. Sinaloa es el principal productor de tomate para la exportación, satisface cerca del 60% de las necesidades de consumo de los Estados Unidos, en lo que respecta a verduras frescas durante la temporada invernal. En la totalidad de exportaciones de tomate, Sinaloa participa con el 80%. El grueso de la producción responsable de tomate de México va a Estados Unidos y Canadá. Mediante el control sobre el crédito y la tecnología, las compañías agroindustriales dominan por completo la producción de verduras, provenientes de nuestro país, y el mercado al que estas se destinan.

La exportación de verduras, especialmente de tomate, se inició durante la década de 1920. Después de la segunda guerra mundial, con el aumento del nivel de vida en los Estados Unidos, el negocio de hortalizas llegó a ser de gran importancia para México. Algunos de los grupos que actualmente son productores importantes como por ejemplo el de las familias griegas, son los mismos que empezaron a experimentar con las hortalizas hace cincuenta años, ejemplos de ellos son los Santiago Wilson y American Fruit Co. El centro alrededor del cual se genera la producción de tomate es el pueblo de Nogales, situado en la frontera de Sonora y Arizona, a través de este pueblo se realiza el 90% de las exportaciones de verduras a los Estados Unidos (130).

La exportación de verduras se realiza mediante el siguiente mecanismo: los distribuidores compran directamente el producto para venderlo a los supermercados y a las cadenas de restaurantes como la Stafe Way y Mc Donalds, otorgan créditos a los productores y envían el producto al mercado norteamericano. Los clientes de los corredores (brokers) son los que cuidan que se cumplan los convenios de exportación e importación. Los brokers o intermediarios, son quienes compran la produc--

ción, adelantan crédito, pero no trabajan directamente con -- una o más compañías, su papel está declinando debido a la -- fuerte integración que existe entre los negocios de frutas y verduras. En Nogales, en 1976, trabajaban 32 distribuidores. Hay 3 diferentes tipos de estos: 1) el que compra el producto pero no tiene inversiones en México y sólo controla la producción mediante el crédito; 2) el que tiene inversiones en México sobre todo en las plantas de empaque, medios de transporte o tierra. Las inversiones en terrenos dentro de un radio de 100 Kms., de las costas y las fronteras están prohibidas a -- los extranjeros, según la Constitución Mexicana. Sin embar-- go, es posible poseer la tierra en México mediante "prestanombres"; 3) el tercer tipo de distribuidores son mexicanos o de doble nacionalidad. Estos distribuidores pertenecen a los -- grandes productores y son propietarios de tierra en Sinaloa -- donde se cultiva el tomate; al parecer poseen sus propios canales de distribución, pero en realidad trabajan en asocia-- ción con grandes empresas agroindustriales que comercial con aquellas mercancías. Ejemplo típicos de tales vinculaciones son las familias Canelos, Carlos Bennon, Carrillo, Tricar -- Sails y Cárdenas. En la actualidad existen cerca de 32 dis-- tribuidores que, o trabajan en sociedad con los grandes agricul-- tores mexicanos, o tienen sus propias inversiones en Méxi-- co. Además hay unos 50 corredores (brokers) que compran la -- producción, pero no tienen inversiones directas en México.

Los distribuidores que tienen inversiones directas en México controlan la producción mediante créditos, ellos dan o reti-- ran créditos y por consiguiente estimulan y desalientan la -- producción de frutas y hortalizas. Suministran a los agricul-- tores todos los insumos necesarios como fertilizantes, insec-- ticidas, tecnología y créditos, cuentan con especialistas que vuelan cada semana a Culiacán para vigilar las siembras.

Otro tipo de distribuidores controla la producción mediante -- los contratos que hacen con los agricultores y que se usan --

corrientemente en los contratos de negocios, determinan la -- cantidad y calidad, el número y la marca de productos quími-- cos que tienen que ser utilizados y dan asesoría. Por su par-- te, los agricultores mexicanos suministran capital en forma - de tierra maquinaria y mano de obra.

Existe una presión por parte de los Estados Unidos para usar sus productos, ya que los productores mexicanos se ven obliga-- dos a comprar marcas de productos químicos norteamericanos, --- porque en aquel país, la Ley de la Administración de Alimen-- tos, prohíbe importar frutas y verduras que no hayan sido ro-- ciadas con productos de marca norteamericana. Esto puede ver-- se como una protección a los consumidores estadounidenses con-- tra productos químicos que están fuera de control, pero eso - es sólo un aspecto, porque del otro lado están actuando en con-- tra de la competencia extranjera.

El negocio de los distribuidores es muy lucrativo, descuentan 12% a cuenta de los servicios en la frontera por hacer contac-- to con el comprador y con el mercado y si el agricultor traba-- ja con crédito de los Estados Unidos se le descuenta un por-- centaje de 30%, por lo que el productor queda con el 50% de - los ingresos de ventas. (131).

## NOTAS

## CAPITULO II

1. Arroyo, Gonzalo y otros, Agricultura y alimentos en América Latina, el poder de las transnacionales, p. 27.
2. Ibid., p. 28.
3. Rama, Ruth, "La agroindustria mexicana, su articulación en el mercado mundial" en Investigación Económica No. - 147, Enero-Marzo 1974, p. 99.
4. De acuerdo con dichos objetivos más de las tres cuartas partes de los envíos amparados por la Ley Pública 480 -- han sido vendidos mediante los créditos a largo plazo y de bajo interés prescritos en el Título I de la misma -- ley. Estos créditos permiten a los gobiernos extranjeros importar los productos agrícolas estadounidenses para revenderlos en sus propios países, procedimiento que garantiza que dichos alimentos no estén al alcance de los pobres y necesitados. El Título II de la ley, que rige el financiamiento por el gobierno norteamericano de donaciones de alimentos a países "amigos", a través de organizaciones internacionales y privadas de asistencia, -- igualmente han servido a los intereses de la política exterior norteamericana. Las transnacionales estadounidenses agroalimentarias también han recibido fondos generados por esta ley, que las han ayudado a proseguir su expansión en el extranjero. Entre las compañías favorecidas están el Bank of America, la Ralston Purina y la -- Cargill Corporation. De esta forma, la Ley Pública 480 bajo el disfraz del Programa de Asistencia Alimentaria del Departamento de Agricultura de los EUA, ha colaborado estrechamente con las comercializadoras de granos para -- desarrollar sus mercados. El Consejo de Productores de Granos para Alimento Animal, por ejemplo, ha utilizado -- los fondos otorgados al amparo de dicha ley, para promover en otros países el desarrollo de empresas ganaderas y de crías de pollos, que dependen de granos importados de los Estados Unidos. Burbach Roger y Patricia Flynn, Las Agroindustrias transnacionales Estados Unidos y América Latina, p. 71-74.
5. Arroyo Gonzalo, "Firmas transnacionales agroindustriales: reforma agraria y desarrollo rural", en Investigación -- Económica, No. 147, Enero-Marzo, 1974, p. 30.
6. Ibid., p. 33.

7. Rama, Ruth, "La agroindustria mexicana, su articulación en el mercado..... p. 104.
8. García, Marcelo, "Alimentos y política internacional de los E.U." en Estudio del Tercer Mundo, Vol. 3, No. 2, -- Junio 1980, p. 61.
9. Salmerón, Rubén, El Estado mexicano y el desarrollo capitalista del campo, p. 33.
10. Paré Luisa, El proletariado Agrícola en México, p. 97- - 110, Kirsten A. de Appendini y Vania Alemaida Salle, - - Agricultura capitalista y agricultura campesina en México, p. 14-39.
11. Vernon, Raymond, El dilema del desarrollo económico de México, p. 120.
12. Paré, Luisa, Ob.cit., p. 76.
13. Los grandes sistemas de riego favorecieron a los estados más desarrollados del noroeste (Sinaloa y Sonora) y del noroeste (Tamaulipas). Para 1970, del total de la inversión pública para obras de irrigación por estados de la federación, efectuada en un período de 30 años, al estado de Sinaloa le correspondió el 22.26% del total, a Tamaulipas el 10.37% y a Sonora el 7.73% y juntos absorberían el 40% del total de la inversión para obras de irrigación. Sumados los porcentajes de inversión en los estados de Baja California Norte (6.83%) y Chihuahua - - (5.84%) y los tres primeros, hacen un 53% del total de la inversión pública para obras de irrigación efectuada entre 1941 y 1970. En F. H. Beck, "Como controla la - - agroindustria la producción de verduras en el noroeste de México" en Problemas del Desarrollo, No. 31, Vol. 7, - Agosto-October 1977, p. 104-105.
14. Margulis, Mario, Contradicciones de la estructura agraria, p. 110-111.
15. Hansen D., Roger, La política del desarrollo mexicano, - p. 110.
16. Hewitt de Alcantara, Cynthia, La modernización de la - - Agricultura mexicana 1940-1970, p. 59.
17. Mestries, Francis, "Las agroindustrias transnacionales - en América Latina", Iztapalapa, Año I, No. 2, Enero-Ju-- nio, 1980, p. 170.

18. Las semillas desarrolladas en México, por ejemplo permitieron que Paquistán, que tenía un déficit de trigo de dos millones de toneladas al año, llegara a ser autosuficiente en la producción de este cereal. Asimismo la India, con las semillas mexicanas logró cosechar en 1968, 17 millones de toneladas de trigo, contra 12 millones -- en 1964. Osorio, Marconi, México y el mundo marginado, Archivo del Fondo No. 34-35, p. 109.
19. Hewitt de Alcantara, Cynthia, Ob.cit., p. 59.
20. García, Marcelo, Ob.cit., p. 61.
21. Ibidem.
22. Salmerón, Rubén, Ob.cit., p. 36.
23. López Rosado, Diego, Historia de la agricultura y de la ganadería en México, p. 32.
24. Barkin, David y Suárez, Blanca, El fin de la autosuficiencia alimentaria, p. 41.
25. Bartra, Roger, Modelos de producción y estructura subcapitalista en México, en Historia y Sociedad, 2a. época, No. 1, México 1974, p. 23.
26. Arroyo, Gonzalo, Agricultura y alimentos..... p. 227.
27. En México se considera empresa transnacional a aquella - empresa en la que la participación extranjera en el capital social es igual o mayor al 15% de éste. Sin embargo, dicha participación en la rama alimentaria en México, en ningún caso ha sido inferior al 30%, y en la mayoría de los casos ha excedido el 60% del total. Montes de Oca, Rosa Elena, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana" en Comercio Exterior, Vol. 31, No. 19, Septiembre 1981, México, p. 1085.
28. Montanov, Remy, La implantación de dos empresas transnacionales en México, p. 44.
29. Gómez Cruz Manuel, Jara Francisco y Nicolás Pérez, - - - "Transnacionales y educación agropecuaria" en Textual, - No. 5-6, Octubre 1980-Marzo 1981, p. 114 y 115.
30. Para apreciar con mayor detalle la composición de los -- grupos 20 y 21 correspondientes a la agroindustria alimentaria, vease Echeverría Zuno, Rodolfo, Transnacionales agricultura y alimentación.

31. Collás Quintero, Manuel, "Características y comportamiento de la industria alimentaria mexicana" en Documentos de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 6, - - p. 273.
32. SARH., "El subconjunto agroindustrial alimentario" en -- Documentos de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial. No. 7, p. 43.
33. Medrano Cerda, Dinorah, La empresa transnacional en el sector agropecuario: un espejismo de abundancia 1960- -- 1980, (Tesis de Relaciones Internacionales), p. 129.
34. SARH., "El subconjunto agroindustrial alimentario..... - p.43.
35. Ibid., p. 44.
36. CEPAL., Las empresas transnacionales en la agricultura - mexicana.
37. Montes de Oca, Rosa Elena, "Las Empresas Transnacionales en la Industria alimentaria mexicana", en Comercio Exterior, Vol. 31, No. 9, Septiembre 1981, p. 992.
38. CEPAL., Ob.cit...
39. Arroyo, Gonzálo, "Empresas Transnacionales y agricultura en América Latina", en Estudios del Tercer Mundo, Diciembre 1980, p. 222.
40. Los grandes negocios como Unilever, Nestlé, Standard - - Brands y Safeway, tienen más de 20 líneas de productos. Domike, A, Transnational Corporations in Food and Beverage Processing.
41. Montes de Oca, Rosa Elena, Ob.cit., p. 992.
42. Zuno Echeverría, Rodolfo, Transnacionales, agricultura y alimentación, p. 228.
43. Montes de Oca, Rosa Elena, Ob.cit., p. 988.
44. Ibid., p. 990.
45. "México el país de América Latina que padece mayor penetración transnacional", Uno más Uno, 13 de abril de 1980.
46. Sólo una ETN, filial de la International Telephone and Telegraph Corporation (ITT) opera en la industria del pan con una participación escasa en el negocio del aceite -- (13%). Vease Rama, Ruth, "El papel de las Empresas Trans

- nacionales en la agricultura mexicana" en Comercio Exterior, Vol. 34, No. 11, Noviembre de 1984, p. 1086.
47. Ibidem.
  48. Ibid, p. 1087
  49. Arroyo, Gonzálo, "Empresas transnacionales..... p. 160.
  50. Gómez Cruz, Manuel, "Las transnacionales en la industria alimentaria y la agricultura mexicana" (segunda y última parte) en Textual, No. 5-6, Octubre 1980-Marzo 1981, -- p. 37.
  51. Arroyo, Gonzálo, Ob.cit., p. 18.
  52. Ruth Rama y Fernando Rello, Estrategias de la agroindustria transnacional y política alimentaria en México, -- (Documento), Agosto 1980, p. 9.
  53. Ibid, p. 10.
  54. CEPAL., Las Empresas transnacionales en la agroindustria mexicana, ECOSC 1981, p. 104.
  55. Ob.cit., p. 89
  56. CEPAL., Las Empresas transnacionales..... p. 89.
  57. Barkin, David y Blanca Suárez, Ob.cit., p. 130.
  58. Ibid., p. 58
  59. Gómez Cruz Manuel y otros, "El proceso global de la producción de trigo en el Bajío guanajuatense", Cuarto Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, Universidad Autónoma de Chapingo, IIE-UNAM, 23 de octubre de 1985, -- México, p. 5.
  60. Barkin, David, y Blanca Sánchez, Ob.cit., p. 89.
  61. Gómez Cruz Manuel y otros, "El proceso global..... p. 8.
  62. Ibid., p. 11.
  63. Barkin, David, Ob.cit., p. 135.
  64. Gómez Cruz Manuel y otros, "El proceso global..... p. 15.
  65. Barkin, David, Ob.cit., p. 136.
  66. Ibid., p. 147.

67. Medrano Cerda, Dinorah, Las Empresas transnacionales en el sector agropecuario un espejismo de abundancia, (Tesis de Relaciones Internacionales) UNAM, 1986, p. 28.
68. Ibid., p. 40.
69. Gómez Cruz Manuel A., "Las Transnacionales en la industria alimentaria y agricultura mexicana" en Textual, No. 4, julio-septiembre, 1980, p. 57.
70. Rama, Ruth, Estrategias de la industria transnacional y política alimentaria..... p. 42.
71. Barkin, David, Ob.cit., p. 140.
72. Ibid., p. 141.
73. Medrano, Dinorah, Las empresas transnacionales en el sector agropecuario..... p. 57.
74. Ibid., p. 59.
75. Rello, Fernando, "Sistema agroindustrial, transnacional y Estado México" en Investigación Económica No. 150, Octubre, diciembre 1979, p. 164-165.
76. Rama Ruth y Fernando Rello, "La internacionalización de la agricultura mexicana" en Lusting Nora, Panorama y perspectivas de la economía mexicana, marzo de 1979, Colección Centro de Estudios Económicos y Demográficos, No. 11, Editores del Colegio de México, 1980, p. 38.
77. SARH., Anuario estadístico de la producción nacional, 1985, Dirección General de estudio, información y estadística sectorial, México, 1988, p. 128.
78. Rama Ruth y Fernando Rello, "La internacionalización de la..... p. 38.
79. Rama, Ruth, Estrategias de la agroindustria..... p. 26.
80. Rello, Fernando, "Sistema agroindustrial..... p. 166.
81. Barkin, David, Ob.cit., p. 75.
82. Linck, Thierry, "La mecanización de la agricultura de temporal ¿Cuál sociedad elegir?. en Comercio Exterior, Vol. 35, No. 2, México, febrero 1985, p. 153.
83. Barkin, David, Ob.cit., p. 57.
84. Ibid., p. 87
85. Ibid., p. 89

86. Arroyo, Gonzálo, Agricultura y alimentos en América Latina..... p. 117.
87. Ibid., p. 165.
88. Vigorito, Raúl, Transnacionales en América Latina el complejo de frutas y legumbres en México, p. 78.
89. Rama, Ruth, "Empresas transnacionales y agricultura mexicana el caso de las procesadoras de frutas y legumbres", en Investigación Económica No. 143, año 37, Vol. 37, - - 1978, p. 77.
90. F.H., Beck, "Como controla la agroindustria la producción de frutas y verduras el noroeste de México" en Problemas del Desarrollo, No. 31, IIE-UNAM, México, 1977, - p. 153.
91. Arroyo, Gonzálo, Agricultura y alimentos en América Latina..... p. 117.
92. Rama Ruth y Fernando Rello, "La internacionalización de la agricultura mexicana" en Lusting Nora, Ob.cit., p.34.
93. Arroyo, Gonzálo, Agricultura y alimentos..... p. 169.
94. Rama Ruth, "Empresas transnacionales y agricultura mexicana....." p. 80.
95. Rama Ruth y Fernando Rello, "La internacionalización... .." p. 42.
96. Chicago Tribune, marzo 9 de 1980, p. 8B, sección 7c., -- Washington, D. C.
97. Según un estudio elaborado por el National Commission for Latin America (NACLA), el Rancho Canelo situado en Sinaloa tiene un sistema de irrigación diseñado por la Compañía Du Pont, posee 70 tractores, dos avionetas fumigadoras, un avión de pasajeros y 30 trailers, dinero, tecnología, fertilizantes, pesticidas, semillas, en fin, se podría decir que en este lugar todo lo relacionado en el negocio de las hortalizas es norteamericano, excepto los trabajadores. Asimismo el rancho Los Sarachos (socio de Deardorff Jackson, Corporación con propiedades en el -- noroeste de México y California, EUA) posee 625 has. de hortalizas, 1000 cabezas de ganado, una empacadora moderna, una planta de procesamiento para puré de tomate, una planta de hielo y cuartos de gaseo para la maduración o retraso del jitomate. Todo lo anterior da cuenta del -- gran poderío económico que poseen estos industriales de la agricultura alimentaria en nuestro país. NACLA, "Co-secha de ira, agroimperialismo en el noroeste de México"

- en Cuadernos Agrarios, año 2, No. 5, Chapingo, México, - 1977, citado por Gómez Cruz, Manuel, "Las transnacionales en la industria alimentaria y la agricultura mexicana" en Textual No. 4 julio-septiembre, 1980, p. 58.
98. Rama Ruth, "Empresas transnacionales y agricultura..... p. 80.
  99. Ibidem.
  100. Burbach, Roger y Patricia Flynn, Ob.cit., p. 144.
  101. Ruth, Rama y Fernando Rello, "La internacionalización... .. p. 13.
  102. Ibid, p. 34.
  103. Rama Ruth Dellepiane, "Transnacionalización de la agroindustria mexicana y difusión tecnológica en Desarrollo agroindustrial, tecnología y empleo Documento, No. 3, -- 1984, p. 33.
  104. CEPAL., Las empresas transnacionales..... p. 106.
  105. Ibid., p. 108.
  106. Rama Ruth, "Empresas transnacionales y agricultura mexicana..... p. 87.
  107. Ruth, Rama y Fernando Rello, "La internacionalización... .. p. 34.
  108. NACLA (National Commission for Latin American) Bitter -- Fruits, No. 7, Vol. X., Nueva York, agosto, 1977.
  109. Rama Ruth, y Fernando Rello, "La internacionalización... .. p. 88-89.
  110. Rama Ruth, "El papel de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana" en Comercio Exterior, Vol. 34, No. 11, noviembre 1984, México, p. 1088.
  111. Rama Ruth Dellepiane, "Transnacionalización de la..... - p. 36.
  112. Rama Ruth, y Fernando Rello, "La internacionalización de la..... p. 35.
  113. Ibid., p. 37
  114. Rama Ruth, "Empresas transnacionales y agricultura..... p. 91.
  115. Ibid. p. 90.

116. Rama Ruth, "El papel de las Empresas Transnacionales en la agricultura mexicana..... p. 1089.
117. Ibid., p. 1090.
118. Ibid., p. 1088
119. Burbach Roger, Ob.cit., p. 177.
120. Ibid., p. 197.
121. Ibid., p. 200.
122. Ibid., p. 201.
123. Rama, Ruth, Dellepiane, "Transnacionalización de la..... p. 39.
124. Excélsior, 20 de marzo 1986.
125. Feder, Ernest, El imperialismo fresa, una investigación sobre los mecanismos de dependencia de la agricultura mexicana, p. 23.
126. Herrera, B. Ulises, El cultivo de la fresa en México, Co nafрут, SARH., diciembre, 1981, p. 2.
127. Feder, Ernest, El imperiamismo fresa..... p. 35.
128. Rama Ruth, Delliplane, "Transnacionalización de la agricultura mexicana y difusión tecnológica", en Desarrollo Agroindustrial Tecnología y Empleo Documento, No. 3, Dirección General de Desarrollo Agroindustrial, SARH, p. - 36 y 37.
129. F.H., Beck, Ob.cit., p. 123.
130. Ibid., p. 107.
131. Ibid., P. 108 y 109.

### C A P I T U L O    I I I

#### PRINCIPALES CONSECUENCIAS DE LA TRANSNACIONALIZACION DE LA - AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA MEXICANA.

Como hemos visto anteriormente, México se convirtió desde la década de los años 60 en uno de los países claves de una nueva etapa de expansión transnacional. El tamaño y posible crecimiento de su mercado interno y su proximidad geográfica a los Estados Unidos, se combinaron con las condiciones propicias creadas por la política de modernización agrícola en algunas regiones del centro y norte del país ( 1 ).

Sin embargo, la participación de la IED en la rama agroindustrial ha significado la adopción de paquetes tecnológicos propios de economías avanzadas, que no responden a las necesidades y características de nuestro país, y sí en cambio, han condicionado las formas de organización productiva, los patrones de cultivo y los sistemas de distribución en el sector agropecuario.

Como consecuencia de lo anterior, se ha desnacionalizado la planta agroindustrial; se ha agudizado el desequilibrio de la balanza comercial; distorsionado los hábitos alimenticios de la población y ha aumentado el desempleo; lo que contradice los objetivos de la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973, y obstaculiza por tanto, la consecución de las metas que en materia agroindustrial ha determinado el gobierno federal, para avanzar hacia un desarrollo autónomo, sostenido y equilibrado.

Para conseguir dichas metas se requiere desde luego, la participación activa del Estado en las diferentes etapas que integran la agroindustria, a fin de regular el desarrollo de la IED en estas actividades, a partir de la formulación de políticas y el diseño y aplicación de los instrumentos de control

que le permitan revertir tal fenómeno, buscando impedir su li  
derazgo ( 2 ).

Las Empresas Transnacionales agroalimentarias, como canales -  
de la internacionalización de capital, moldean la oferta agrí  
cola de los países anfitriones; modifican la asignación de re  
cursos agrícolas; internacionalizan la producción de alimen--  
tos antes consumidos localmente, y en suma, transforman la es-  
tructura agraria de los países receptores en beneficio de sus  
intereses.

El esquema agroindustrial, en tal sentido, no solo descapitaliza  
el ágro nacional, sino también provoca la formación de una burg  
uesía agroexportadora, que está de acuerdo con los intereses  
extranjeros. La gran empresa alimentaria nacional, en su ma-  
yoría ligada a los intereses transnacionales, presenta todas  
las ventajas y desventajas del capital extranjero. Las ventag  
as podrían ser: la complementación del capital nacional, la  
disponibilidad de tecnología no accesible localmente y con --  
ello la contribución al desarrollo del país; entre las desvent  
ajas, algunas ya señaladas son: la distorsión de los hábitos  
de consumo; el aumento de la dependencia financiera y tecnológ  
ica; el desplazamiento de cultivos; el bajo índice de producci  
ón exportable y su baja capacidad para generar empleo. --  
Analicemos cada una de estas con mayor detenimiento.

### 3.1 Consecuencias sobre la estructura agrícola.

Una de las consecuencias económicas más importantes de la im-  
plantación de grandes empresas con capital extranjero en el -  
campo mexicano ha sido, la modificación de la estructura - --  
agrícola del país, ya que dichas empresas, en su afán de abaste-  
cerse cómodamente de los insumos que necesitan, han desplazado  
los cultivos de consumo popular (maíz, trigo, frijol), por cul

tivos destinados principalmente a la exportación o a la producción de granos para la industria forrajera (sorgo y soya). ( 3 ).

El resultado de este fenómeno ha sido la especialización regional de una de las zonas agrícolas mas importantes del país, esencialmente la de riego, en la siembra de los cultivos mencionados.

El cambio más visible y con mayores repercusiones es la notable disminución en la producción de granos básicos para consumo humano, la cual desde 1965 creció a tasas bastante inferiores a las del crecimiento demográfico. Considerando en conjunto a los siete cultivos fundamentales (maíz, frijol, trigo, arroz, sorgo, soya y cártamo) la participación de los cuatro granos básicos en este conjunto pasó de 95% en el lapso 1960-1964 a un 73% en el período 1975-1978, mientras que los cultivos agroindustriales (sorgo, soya y cártamo) aumentaron su participación de un 4.7 a un 27% en los mismos períodos, respectivamente. Asimismo, los granos destinados a la exportación o uso agroindustrial (frutas, verduras y oleaginosas) han experimentado un gran dinamismo ( 4 ).

Paulatinamente la superficie cultivable del país se ha ido empleando en la producción de forrajes tradicionales (alfalfa, maíz forrajero, trigo cristalino) y sobre todo, de nuevos cultivos de alimentación animal (sorgo y soya). Como resultado de este fenómeno, el Estado ha tenido la necesidad de abastecerse de los principales granos; maíz, trigo, frijol, a través de importaciones provenientes de los Estados Unidos, principal potencia alimentaria, por mediación de las grandes compañías transnacionales que controlan el comercio mundial de granos, como Cargill Continental Grain, etc. ( 5 ).

Las transformaciones de la estructura agropecuaria las podemos observar principalmente: en el cambio del patrón de culti

vos, en la profundización de las diferencias regionales ( 6 ) y en la sensible dependencia respecto al mercado externo.

La división internacional de trabajo ha hecho del planeta un gran mercado en el que todos somos clientes, y los seres humanos competimos con los animales para conseguir granos básicos. Existen ganados mejor alimentados que un tercio de nuestra población, lo cual se debe a que su demanda está mejor remunerada que la de los alimentos básicos. El consumo indirecto de alimentos a través de la cadena alimentaria, que va desde la producción de granos para el ganado hasta llegar a su consumo por el hombre, deja grandes ganancias, ya que la carne es un producto 64.9% veces más caro que la mezcla de maíz y soya.

La pérdida de importancia de los granos básicos frente a aquellos destinados a la alimentación animal, fenómeno conocido como proceso de "ganaderización de la agricultura" ha sido motivado básicamente por la demanda externa de carne de México hacia los Estados Unidos. En este proceso, son las ETN's las que han contribuido a la desarticulación interna de las cadenas agroindustriales, como resultado indirecto de la difusión ecológica estadounidense, basada en la alimentación animal(7).

Este fenómeno se ha manifestado en el aumento o disminución de la productividad y la superficie cosechada con diversos productos: mientras entre 1960 y 1962 la producción precuaria representó el 47.8% y la agrícola para alimentación humana el 52.6%; para 1978-1981, las cifras fueron 60.2% y 39.8%, respectivamente. Al interior de las actividades agrícolas, los principales cultivos orientados a la producción precuaria (sorgo, soya y alfalfa), elevaron su participación del 2.5% entre 1960 y 1962 a 7.5% en 1978-1980; al mismo tiempo que los granos básicos (maíz, frijol, trigo y arroz) la disminuyeron del 25.8% al 17.4% en el mismo lapso. Por otro lado, la superficie sembrada de maíz y frijol, que en 1965 ascendía a

9.8 millones de hectáreas (66.5% del total), en 1980 bajó a 8.7% millones, con una tasa de crecimiento anual de menos 0.7% para el maíz, y menos 1.2% para el frijol.

En cambio, los granos destinados al consumo animal elevaron su participación, pues del 2% de la superficie cultivable y el 1% de la producción en 1965; pasaron al 10.9% y 9.1% en 1980; con tasas de crecimiento anual del 12.2% en cuanto a superficie y 17.9% en la producción. La recomposición del patrón -- de cultivos en favor de los productos más rentables, se reflejó también en los índices de productividad, pues mientras la agricultura en su conjunto elevó su rendimiento a una tasa -- de 2.6% anual entre 1965 y 1980, el de los granos destinados al consumo animal, creció al 5.1% anual en el mismo lapso (8).

Sin embargo, el proceso de "ganaderización de la agricultura" como hemos visto, no sólo implica el desplazamiento o sustitución de cultivos básicos por cultivos de uso forrajero; sino también un crecimiento muy acelerado de la extensión territorial dedicada a pastizales.

En México la producción de carne es una actividad privilegiada, pues favorece la acumulación de capital, y por lo mismo, las compañías transnacionales dominan el sector. Así, la producción industrial de carne de pollo y cerdo ha conducido a un rápido incremento en la superficie dedicada a la producción de sorgo y soya, así como a fuertes importaciones de torta de soya y de otros granos para ser transformados localmente. No es pues de extrañar, que la producción de carne esté absorbiendo una gran cantidad de granos, incluyendo aquellos que podrían ser consumidos por la población que tienen grandes -- carencias nutricionales y de consumo.

Se trata más que nada de un problema de reorientación de estos granos hacia el consumo animal, hasta el punto de que se

estima que si todos los granos producidos por el país se orientaran a la alimentación humana, podrían desaparecer casi por completo las importaciones en este rubro (9). Por ejemplo tenemos que de 1965 a 1970, una proporción superior al veinte por ciento del consumo total de maíz se destinó a la industria de alimentos balanceados. Entre 1965 y 1976 la industria de alimentos balanceados utilizó más de doce millones de toneladas de maíz. Por lo que entre 1971 y 1976 fue necesario importar más de doce millones de toneladas de este grano, de los cuales más del ochenta por ciento se destinó a la fabricación de alimentos balanceados.

Por otra parte, en el bienio 1973-1974 la industria de alimentos balanceados también utilizó más de un millón y medio de toneladas de trigo, que representó el treinta y dos por ciento de la producción nacional, viéndose el país obligado a realizar grandes importaciones de este cereal primario.

En el cuadro VIII del anexo podemos apreciar que, según sus tasas anuales de producción, los cultivos forrajeros se clasifican en el rubro de "alto crecimiento", en cambio los granos básicos —excepto el trigo— se ubican en el de "crecimiento bajo o nulo".

Otros datos del período 1960-1979 nos muestran que mientras el consumo humano de granos en general ha crecido poco más de dos veces, el consumo de granos por los animales lo ha hecho 18 veces. Comprendemos así la presión del subsector pecuario para inducir cambios en el uso del suelo y para reorientar el destino final de la producción cerealera. Se comprende también la necesidad de reflexionar a fondo sobre las implicaciones globales para México de este modelo de desarrollo agropecuario (10).

La batalla del maíz y el sorgo, si es que así se puede denominar al brusco proceso de sustitución del primero por el segun

do, es la expresión de otras batallas mayores: la lucha por implantar una forma de alimentación basada en el consumo intensivo de productos animales de alto contenido proteínico, y la pugna de los campesinos por su supervivencia, y por producir los bienes más adecuados a sus formas de organización social. En esta batalla participan compañías estadounidenses productoras de semillas de sorgo, empresas nacionales y ETN's avícolas y productoras de alimentos balanceados, intermediarios, agricultores capitalistas, etc, etc.

El maíz y el sorgo son cultivos sustitutivos debido a que ambos crecen en tipos de tierras y condiciones ecológicas similares, de tal manera que cambios en los rendimientos por hectáreas y en los precios, han ocasionado movimientos de uno a otro, en la agricultura comercial.

Analizando la información estadística disponible tenemos que, el sorgo comenzó a tener auge a principios de los años sesentas, coincidiendo con la etapa de rápido crecimiento de la -- avicultura y de la fabricación de alimentos balanceados por parte de las ETN's.

Las estadísticas indican una tendencia hacia el estancamiento en la producción de maíz a partir de 1966, la cual se debió en parte, a la disminución de la superficie cosechada y al lento crecimiento de los rendimientos por hectárea. Paralelamente se ha dado un gran dinamismo en la producción de sorgo, la -- cual experimentó un crecimiento espectacular a partir de 1965, que coincide con la etapa de declinación del maíz.

Hay una zona que abarca partes del estado de Jalisco, conocida por faja pluviométrica, cuyas características climáticas y agronómicas son las más favorables para la siembra del maíz, y en donde los rendimientos por hectárea son especialmente altos; se trata de una zona tradicionalmente cerealera y maicera, la cual ha sido la principal proveedora de estos granos.

La prueba del gran impacto que tiene la introducción de las nuevas variedades de sorgo-aunado al congelamiento del precio del maíz es que aún en estas zonas el sorgo puede sustituir con éxito al maíz. En tal sentido, todo parece indicar que en los próximos años, este cereal seguirá siendo desplazado por otros, tanto en los mercados de exportación como en los de consumo sustantivo nacional.

Otros granos de consumo animal que han desplazado sensiblemente a los de consumo humano como el maíz, son: la avena y la cebada, productos utilizados para la alimentación ganadera. La avena refleja claramente la modernización agrícola y su estrecha vinculación con las ETN's, pues al tener que abastecerlas día con día, son cada vez más los gricultores particulares -- que se incorporan a este proceso. Las tierras antes dedicadas al maíz también han sido ocupadas por la producción de alfalfa y pastizales (11).

Por otro lado, también las transformaciones operadas en la estructura agrícola han profundizado las diferencias regionales en el interior de la actividad: entre las zonas de riego, con altos niveles de tecnificación; y las zonas temporales, en las que predomina el latifundio y los bajos rendimientos.

Durante un largo período, la política estatal se orientó a estimular, mediante la inversión y el subsidio, a las zonas de riego, las que se transformaron en los destinatarios principales del crédito maquinaria agrícola, fertilizantes y otros insumos. De 1965 a 1975 tres estados en los que predomina la agricultura altamente tecnificada, (Sonora, Sinaloa y Tamaulipas) absorbieron cerca del 68% de la inversión estatal en materia de irrigación, que a su vez significó el 89% del total de la inversión pública en el sector agropecuario. Entre 1975-77 en siete entidades (Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Baja California Norte, Guadalajara, Michoacán y Chihuahua) se concentraba el 81% de la superficie irrigada. De ellas solo las

3 primeras abacaban el 60% de la superficie total de riego del país. Las zonas de riego como sabemos, son el asiento de la agricultura más moderna y tecnificada desde 1970 (12).

Por otro lado las ETN's también han influido en la reestructuración de la oferta agrícola en aquellas regiones que les surten; ya que por ejemplo, en todos los estados de la República abastecedoras de materias primas de dichas empresas, se observan no solo retrocesos, sino también en la mayor parte, caídas bruscas de muchos cultivos básicos de gran incidencia en la dieta popular; manifestándose el fenómeno inverso en los cultivos de los cuales se abastecen dichas empresas. (13).

En todas las zonas donde las ETN's captan partes importantes de la producción se han examinado incrementos vertiginosos en estos años. En Querétaro por ejemplo, entre 1960 y 1976, el rendimiento de la cebolla se multiplicó por siete; por cinco el de la fresa, en Michoacán; por cuatro y medio el chile en Guanajuato; por cuatro el del jitomate también en Guanajuato; en Veracruz el rendimiento de la piña se duplicó; y el rendimiento del ejote en Guanajuato se multiplicó por 3.5; mientras que el de chícharo lo hizo por 2.5 en Querétaro (14).

Los cultivos destinados principalmente a los mercados de exportación también han mantenido un considerable dinamismo, elevando su producción y rendimiento mediante la mecanización. Así, tenemos que la producción de frutas y legumbres para la exportación y la demanda agroindustrial, duplicó su producción entre 1960 y 1976. En este mismo período la tasa de crecimiento anual de las frutas y hortalizas fue de 5.2% en la producción física, y 15.8% en el valor de la producción, no obstante que la agricultura en su conjunto se encontraba estancada. La exportación de estos productos (frutas y verduras) tiene como principal destino el mercado de invierno norteamericano, en el que los agricultores mexicanos compiten con los extran-

jeros, gracias a sus menores costos de producción sobre todo en la mano de obra (15).

También las frutas y legumbres han sustituido al maíz, frijol y trigo en la superficie cultivable en los estados de Querétaro, Michoacán, Guanajuato, Sinaloa y Veracruz, a consecuencia de las políticas de producción seguidas por las transnacionales, cuyos modelos tecnológicos han causado diversas modificaciones en la agricultura mexicana.

Algunos ejemplos palpables de desplazamiento de cultivos lo encontramos en Sinaloa, donde las hortalizas ocupan hoy el lugar del maíz; y en Michoacán, donde en 15 años se redujo la superficie cosechada de trigo de 100 mil has, a sólo 25 mil; y la de frijol de 50 mil has, a sólo 30 mil. En cambio la superficie cultivada de sorgo se incrementó en 100 mil has.

En estos mismos años, en Guanajuato la superficie de maíz descendió del 67% a sólo el 43% de la superficie total, y la de trigo del 13.4% al 8%. El sorgo en cambio, pasó a ocupar 17% de la superficie total, que antes era del 1%. En contraste, la producción de verduras a nivel nacional se duplicó entre 1960 y 1975, representando el 20% y 29% del valor de la producción agrícola, respectivamente. Y mientras la agricultura nacional creció solo un 1.1% anual de 1966 a 1976, la producción del maíz descendió y la de frijol se estancó; la producción de jitomate y pepino crecieron a tasas anuales de 27.4% y a 22.4% respectivamente.

Resulta muy claro que las ETN's han contribuido notablemente al silencioso y continuo desplazamiento de básicos por cultivos -- agroindustriales y de exportación, y las propias transnacionales admiten que así ha sido. No obstante, habría que reconocer una vez más, el apoyo decidido de la política gubernamental en este proceso (16).

Además, como lo señala el Resumen General del V Censo Agrícola Ganadero y Ejidal 1975, de las unidades agrícolas de más de mil hectáreas, un 9% concentra arriba del 60% de las tierras de cultivo privadas, mientras que más de la mitad de las granjas controlan apenas un poco por encima del 1% de dichas áreas lo cual da una idea del problema de tenencia de la tierra como uno de índole estructural y propiciador de la transnacionalización de la agroindustria mexicana. En el mismo tenor, podemos mencionar la carencia de una política de precios de garantía favorable a la producción de alimentos básicos, es decir, la falta de incentivos adecuados para producirlos en cantidad suficiente. Generalmente los precios de garantía de los granos básicos no son los adecuados para incentivar al productor a dedicarse a su cultivo. Por ejemplo, el precio del maíz permaneció fijo en términos absolutos por un decenio (1962-1972), y los aumentos posteriores han estado por debajo de la inflación; de manera que no se ha recuperado el nivel relativo de precios de principios de la década de los años 60. Lo mismo sucedió con el trigo, cultivado por agricultores comerciales; el deterioro de los precios, desalentó el incremento de la producción comercial y provocó que estos cultivos se abandonaran en la medida que la ganancia era nula o muy baja comparada con otras. Esto se tradujo en una modificación en la estructura de cultivos, sobre todo en tierras con mayor potencial productivo.

A pesar de todo, los campesinos no han abandonado la producción de maíz y frijol, en la misma proporción que los agricultores comerciales, pues una parte importante de la producción campesina se destina al autoabasto y ésta se mantiene pese a la rentabilidad negativa del cultivo de maíz, ya que para los campesinos la dependencia del mercado siempre ha sido más riesgosa y económica más onerosa, que el cultivo autónomo (17).

Un efecto inducido de esta problemática es el crecimiento del medido de las ciudades con el consecuente abandono del campo;

el despilfarro de granos de las compañías forrajeras, que en cambio dejan muy poco de este tipo de productos para el consumo destinado a los humanos; el cada vez más generalizado uso de las tierras para satisfacer el consumo suntuario de los estratos económicos poderosos, y en fin, la marginalización del sector tradicional, por un sistema de mercado especulativo y sin responsabilidad social.

### 3.2 Consecuencias sobre la balanza comercial.

El desarrollo de un modelo agroindustrial en México —propio de economías avanzadas— a través de las ETN's, ha traído como consecuencia la importación indiscriminada no sólo de tecnología y maquinaria agroindustrial que no se adecúa a las necesidades del país, sino de los insumos que el sistema agroindustrial requiere (insecticidas, refacciones, semillas mejoradas, etc), los cuales son importados desde las propias matrices de las transnacionales en un comercio intrafirma, en el que todo es ganancia.

Resulta alarmante la enorme fuga de divisas que provocan dichas empresas, ya que mientras más se desarrollan más aumentan las importaciones de materia prima y equipos agroindustriales que dichas empresas requieren. A estos gastos se agregan conceptos como remesas por pago de derechos de marcas, regalías, servicios por concepto de asistencia técnica, además de la repatriación de ganancias y el "precio de transferencia", que no es sino la exportación encubierta de ganancias a la casa matriz. Además de los pagos por concepto de intereses que las ETN's pagan a bancos extranjeros (muchas veces propiedades de la casa matriz), por los préstamos contraídos (18).

De 1950 a 1970 el país había sido básicamente autosuficiente en materia de cereales, incluso en el quinquenio 1965-1969 - llegó a vender en el mercado mundial un promedio anual de un millón de toneladas de maíz y 234 mil toneladas de trigo. Pero a partir de 1975 el abasto interno comenzó a depender de las importaciones de manera creciente, pues por ejemplo en ese mismo año, fue necesario comprar en el exterior más de 760 mil toneladas de maíz, mientras que la exportación de trigo se redujo a 40 mil toneladas y la de frijol a tres mil toneladas. Las importaciones de alimentos básicos representaron por entonces en promedio una tercera o cuarta parte del consumo alimentario nacional (19).

Así, en 1974, y por primera vez en la historia de la balanza comercial de México, se registró un déficit de 110 millones de dólares por este concepto, y a partir de entonces este déficit fue continuo (20).

Puede observarse que en las fechas señaladas la importación de granos básicos coincide con la implantación de ETN's en la agroindustria alimentaria, y con las transformaciones en la estructura agrícola que ya hemos analizado con anterioridad.

En el cuadro IX del anexo podemos apreciar la evolución de la producción y el comercio exterior de nuestro país, tanto en lo que respecta a los productos básicos —maíz, trigo— como a los cultivos forrajeros —sorgo, soya— en los que somos altamente deficitarios. El grado de vulnerabilidad de nuestra economía en materia alimentaria se aprecia al analizar el coeficiente de importación de los productos anteriores: pues en el caso del maíz, después de un largo período en el que el país fue autosuficiente (y aun exportábamos), este coeficiente llegó a ser de 25% en 1980 (21). En el caso del trigo, la dependencia externa ha llegado, en varios años, a representar hasta el 25% de la oferta total; similar porcentaje se aplica en el caso de las oleaginosas, destacándose el caso del sorgo,

en el que este coeficiente llegó al 32% en 1980. México es el gran mercado de los granos provenientes de Estados Unidos, quien es nuestro principal socio comercial, pues entre el 60 y 70% de nuestro comercio exterior lo realizamos exclusivamente con él (22).

La composición de las importaciones realizadas por nuestro país ha variado durante los últimos diez años, en los que se registró un crecimiento permanente de las importaciones de cereales básicos (maíz y trigo) y de alimentos para consumo animal (sorgo y soya); a diferencia de lo sucedido en 1973-75, años en los que las importaciones en la balanza comercial se integraban principalmente por productos de origen animal a procesar internamente (lanas, pieles) y animales en pie; rubros que abarcaron el 60% del total. En cambio a partir de 1975 los cereales e insumos ganaderos constituyeron el 60 y 70% del total de las importaciones agropecuarias.

Es interesante observar cómo otros productos, en especial el sorgo y la soya, registraron las mayores tasas de crecimiento en la producción, en el período que va de 1962 a 1980, no obstante se recurrió a importaciones crecientes, en especial en el último quinquenio (23).

Según cifras del Banco de México, en 1979 el país tuvo que importar 5 millones de toneladas de cereales y semillas, de las cuales 1.4 millones de toneladas fueron de maíz, provenientes en su mayoría de los Estados Unidos (24). Para el primer trimestre de 1980, las adquisiciones de cereales estadounidenses por parte de México ascendieron a 5.162 millones de dólares, superior en 2,048 millones, al correspondiente al mismo período el año anterior. Entre los principales cereales sobresalen en importancia el maíz, que pasó de 30 a 219 millones de dólares, es decir cerca de tres millones de toneladas anuales (30% del consumo interno) (25). Para 1986 las importaciones de maíz se elevaron a 7 millones de toneladas, con un valor supe

rior a los 600 millones de dólares. Pese a ser una cifra alta, el Secretario de la SARH, Eduardo Pesqueira Olea, señaló que "esa cifra era la más baja de los últimos años ya que recordó que en 1983 México adquirió en el exterior productos alimenticios por un valor de 10.5 millones de dólares, cifra muy superior a las importaciones actuales" (26).

Es importante señalar además que las ETN's que operan en la industria de alimentos balanceados prefieren importar los insumos que utilizan como el sorgo por ejemplo, en vez de producirlos internamente, aunque a veces ha aumentado simultáneamente la importación y la producción interna de estos cultivos. Esto se debe en parte a que dichas empresas no realizan el más mínimo esfuerzo por adaptar el patrón de insumos del país de origen a las disponibilidades de materia prima del país receptor. Por ejemplo, se sabe que las ETN's elaboradoras de raciones en México, estimulan el cultivo local de sorgo, o bien echan mano de las importaciones del grano desde los Estados Unidos. No obstante, por cuestiones de costos, ni a ellas ni a las empresas nacionales, incluyendo las estatales, les interesa investigar otras opciones para la alimentación animal (como la utilización de esquilmos agrícolas: cascarrilla y masa de cacao, bagazo de caña, melaza o yuca), ampliamente disponibles en las zonas tropicales del país, sustitutos del sorgo y no competitivos con los cereales básicos por el uso de la tierra.

Entre 1964 y 1980, las importaciones mexicanas de sorgo y soya aumentaron de 3.1 a 249.2 millones de dólares corrientes, al mismo tiempo que la producción interna crecía con un ritmo más dinámico, desplazado a los granos básicos y al algodón en muchas de las mejores tierras temporales del país (27).

Pero en toda esta dependencia estructural de México con los Estados Unidos ¿cuál es el poderío real, es decir, qué papel juegan las ETN's estadounidenses que comercializan granos? y -

¿cuál es verdadero significado político para México del control alimentario que ejercen estas empresas sobre el abasto de dichos insumos?

En primer lugar tenemos que, gracias a la concentración de recursos mundiales, las ETN's han logrado convertirse en el principal productor y exportador de alimentos a precios más bajos que los de los países subdesarrollados, lo que ha provocado la quiebra de la agricultura de estos países (28). Además, actualmente menos de un centenar de firmas transnacionales controlan la mitad de los intercambios mundiales de alimentos, y solo 5 de ellas: Cargill, Continental Grain, Bunge and Borne, Louis Dreyfus y André dominan el comercio del 85% de las exportaciones norteamericanas de cereales (29).

Después del petróleo, los alimentos constituyen el mayor renglón de las importaciones norteamericanas. En 1978 Estados Unidos importó más de 17 millones de dólares de productos agrícolas, de los cuales más del 40% provino de América Latina, Japón, y Europa Occidental (30). Sin embargo, resulta bastante riesgoso el hecho de que los países desarrollados —y en especial los Estados Unidos donde se localizan los mayores monopolios cerealeros— utilicen a los cereales como un arma política y económica contra los países subdesarrollados, los cuales solo reciben ayuda norteamericana si reúnen determinados requisitos económicos, financieros, políticos o militares (31).

Earl Butz, Ministro de Agricultura en los Estados Unidos, declaró en la Conferencia de la FAO, celebrada en Roma en 1974, que: "El alimento es un instrumento, es una arma en la gama de los poderes de los Estados Unidos". "Hoy existen en el mundo sólo dos poderes: el del petróleo y el de la alimentación; y el segundo es aún más importante que el primero. La manera más significativa y tal vez el medio del que disponemos para comunicarnos con dos tercios de los pueblos del pla-

neta, es mediante la alimentación". Asimismo, señaló que "se podrían utilizar los productos americanos que se distribuyen a título de ayuda, para llevar a estos pueblos a nuestra esfera de influencia" (32).

En este sentido, recordemos cuando el Presidente Carter decidió el embargo de granos a la URSS a consecuencia de la intervención armada soviética en Afganistán en enero de 1980. Sin embargo, los más afectados en ese embargo fueron los productores agrícolas de los Estados Unidos, con los cuales Reagan tuvo que negociar y suspender el embargo a finales de abril de ese mismo año (33).

Por otro lado, es un hecho la inexistencia de la fabricación de bienes de capital en México, de ahí que los planes de industrialización del país descansen en la importación masiva de maquinaria y equipo, situación que incide negativamente en la dependencia económico-política del país, en la adquisición de dichos insumos y el enorme costo que dicha importación implica. Ya que incluso las refacciones, respuestos y nuevos modelos, quedan fuera de la opinión y decisión nacional, creando así una dependencia absoluta de la agricultura respecto a la tecnología (34).

Por ello es que la implantación de agroindustrias de procesamiento de alimentos en los países subdesarrollados, como México, produce una fuerte carga en la balanza comercial, la cual se manifiesta en dos aspectos: en primer lugar porque la mayoría de las firmas importan sus equipos de los países desarrollados, lo que implica salida de capitales; y en segundo lugar, porque las instalaciones agroindustriales propician un pago anual por regalías y servicios tecnológicos, aparte de la repartición de ganancias. Estos factores tienen una gran incidencia en el endeudamiento externo, en la medida que la agroindustria también se financia mediante préstamos internacionales garantizados y avalados por el Estado (35).

Según datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, - la mayor parte de los flujos tecnológicos adquiridos por México provienen de los Estados Unidos. De 8,257 contratos registrados hasta 1979 en el país, 4,305 (52%) provenían de ese -- país, de estos el 47.8% se dirigían a ramas no prioritarias, 15.9% a bienes intermedios, 14.1% a bienes de capital, 9.3% - a bienes de consumo duradero, 8.7% a bienes de consumo no duradadero y 3.9% a agroindustrias (36).

La magnitud de los recursos así comprometidos puede valorarse si se ven los requerimientos de capital para establecer unidades industriales en algunas ramas de la agroindustria. Para 1979 estos requerimientos se estimaron en 2.5 millones de dólares para la producción de alimentos congelados, 3.5 millones para las unidades de producción de alimentos lácteos, - -- 24.7 millones para las unidades de molienda y 16.9 millones - para las aceiteras (37). También realizaron pagos importantes las agroindustrias dedicadas a la conservación empacado y envasado de frutas, legumbres, pescados y mariscos. Estos datos reflejan la necesidad de desarrollar una tecnología agroalimentaria propia, para disminuir la dependencia en este importante renglón (38).

El hecho de que la tecnología no se entienda de ninguna manera como neutral, proviene de las diferencias en avances tecnológicos en el orden mundial, en donde según la UNESCO, los -- países industrializados desde 1973 cuentan con el 97.1% de -- gastos públicos para investigación y desarrollo, y con el -- 87.4% de los científicos e ingenieros. Por esto es que la -- transferencia de tecnología se ve no sólo como transmisión de un código tecno-estructural sino como un mecanismo de internacionalización de capital que genera una carga muy fuerte de - reproducción de valores culturales e ideológicos, de acuerdo al modelo de desarrollo del país de origen.

Se trata en general de técnicas intensivas en capital que emplean poca mano de obra, que requieren de utilización de insumos con los que no cuenta el país, y que han sido introduci--das mediante el establecimiento de contratos directos con los agricultores, dejando en manos de las ETN's las condiciones - productivas, los bienes a producir y su destino final.

Cabe mencionar lo equivocado de la tesis de que las ETN's tie nen un efecto positivo en la balanza comercial, ya que se ha comprobado que la mayoría de la producción de estas empresas se destina al mercado interno y no a la exportación (39).

En términos generales podemos concluir que los efectos negati vos del modelo de agroindustrialización sobre la balanza de pa gos de los países subdesarrollados como México, se resumen de manera esquemática en los siguientes:

Desde que se inicia la integración de México al sistema agroa limentario internacional, la producción de alimentos destina dos al consumo popular disminuye, y se crea la necesidad de - incrementar las importaciones de ciertos insumos agrícolas -- (granos). Además, se hace cada vez más necesario importar -- los insumos requeridos por una agricultura que tiende a la -- producción alimentaria industrial (insecticidas, plagicidas, etc); y por último, se deben importar los equipos exigidos por las industrias de transformación de materias primas, (maquina ria), a lo cual se agregan otros factores tales como el pago de royátiles, patentes y servicios tecnológicos, además de los envíos de remesas al exterior por concepto de utilidades y -- los intereses por los préstamos externos que estas empresas - solicitan. Además, este modelo de agroindustrialización exige un creciente consumo de energía, en momentos de alzas permanen tes en los precios del petróleo y sus derivados (40).

### 3.3 Influencia de la implantación de las ETN's agroalimentarias sobre el nivel de empleo.

En varios sectores de la sociedad prevalece la creencia de -- que las ETN's agroindustriales implantadas en el país son -- creadoras de empleo abundante, y contribuyen al adesarrollo -- de la economía nacional. Sin embargo en realidad las ETN's -- agroindustriales no contribuyen a la creación de nuevos em-- pleos, ya que por un lado han provocado el cierre de un gran número de pequeños establecimientos agroindustriales (someti-- dos al peso de su competencia oligopólica) lo que ha provoca-- do la disminución en el ritmo de absorción de la mano de obra en el conjunto agroindustrial; ya que el coeficiente de ocupa-- ción de mano de obra de los establecimientos pequeños es gene-- ralmente mayor que el de los grandes. Además, la concentra-- ción de la producción de las ETN's, así como la alta composi-- ción orgánica del capital que caracteriza su funcionamiento, obstaculiza de manera permanente el incremento del empleo en esta rama industrial. Por otro lado, como las ETN's dominan el sector, las empresas nacionales se ven obligadas a obser-- var las políticas de empleo propias de estas empresas agravando con ello el fenómeno mencionado (41).

En este sentido, es evidente que, en un país que se caracteri-- za por la existencia de una gran masa de población desemplea-- da y subempleada en edades potencialmente activas, y una -- crisis campesina que genera fuertes inmigraciones a las zonas urbanas en busca de trabajo y la intensificación en el uso de capital en el campo, a través del desarrollo agroindustrial, no sólo no ha permitido generar la cantidad de empleos neces-- rios para resolver en parte la desocupación existente, sino -- que ha colocado a las empresas de menores recursos en una si-- tuación de desventaja, que en muchos casos ha significado su desplazamiento o su ruina, y por consiguiente una mayor deso-- cupación en el sector (42).

Según datos de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos la absorción de mano de obra por parte de la actividad agroindustrial disminuyó en el quinquenio 1965-1970, incrementándose a 2.2% anual la tasa de desempleo; para el siguiente quinquenio (1970-75), dicha tasa registró una disminución - drástica, alcanzando un nivel de sólo 0.4% (índice inferior al de la producción y el valor agregado de la misma, que fueron del 4.87% y 4.55% respectivamente). Además, considerando el crecimiento de la agroindustria en términos absolutos, se observa que mientras que en 1970 el personal ocupado total ascendía a 780,510 empleados, para 1975 esta cifra se elevó a 796,034, lo que significó un incremento de sólo 15,524 empleados (43).

Para 1979 las transnacionales estadounidenses emplearon 225,857 personas, mientras que en 1980 emplearon solamente a 196,916 es decir, hubo un decremento de 114.7% lo que significó el 60.9% del personal ocupado por empresas con participación de capital extranjero (44).

Es claro pues que el crecimiento de la producción agroindustrial ha sido efecto más que nada de una mayor eficiencia productiva del factor trabajo y de un aumento en el uso del capital y maquinaria agroindustrial, que de un aumento en el número de trabajadores (45).

En 1982 la industria alimentaria en México representó 6% del PIB total y 25% del PIB generado por la industria de transformación, constituida por cerca de 60 mil establecimientos industriales, 95% de los cuales son empresas con menos de 25 empleados; el 4% con 25 a 100 empleados, y sólo el 1% con más de 100 empleados. En las empresas grandes se observa una mayor participación del capital transnacional, y por tanto cuentan con una mayor capacidad tecnológica, siendo al mismo tiempo las que menos mano de obra absorbieron, debido a su alta tecnificación (46).

La agroindustria crea así un patrón tecnológico que requiere una mayor inversión por empleo generado. Según datos oficiales, en promedio la gran empresa agroindustrial eroga una inversión por empleo generado siete veces mayor a la utilizada por la agroindustria pequeña.

Así, el dilema en la política de aliento a la Industria Alimentaria es que la pequeña industria tiene por unidad de inversión un potencial de productividad del trabajo mayor que las grandes; pero sus costos de producción son mayores. Esta diferencia aparecería más acentuada si al precio de producción de las empresas grandes se sumaran los subsidios directos e indirectos que reciben. Las pequeñas empresas producen caro pero absorben más fuerza de trabajo. Por esto, el meollo de la política estatal de asignación de inversión está, entre producir y crear empleo en empresas pequeñas con costos elevados; o invertir en empresas grandes de mayor productividad y menor costo, pero con un bajo índice de absorción de mano de obra.

El análisis por clase industrial mostró que precisamente en las ramas en la que se registra una mayor participación o una participación significativa de inversión extranjera, el nivel ocupacional disminuyó significativamente, tales son los casos de "Preparación de frutas y legumbres", "Preparación y conservación y empaques de carne"; "Fabricación de cremas, mantequilla y queso", "Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo", "Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias", "Fabricación de pan y pasteles" y -- "Fabricación de helados y paletas" (47).

Sin embargo dentro del grupo de alimentos existen todavía clases que se distinguen por la cantidad de mano de obra que son capaces de absorber. Por ejemplo la clase "Beneficio de cereales y otros granos" es una de las que absorben más fuerza de trabajo (27%) "Fabricación de azúcar y destilación de alcohol" (26%) y "Preparación y envase de frutas y legumbres" -- (12%).

Asimismo, dentro de la clase "Beneficio de cereales y otros granos", la actividad que más empleo generó es la molinería, que representó el 96% de los establecimientos, y ocupó el 72% del personal de la clase. Esta actividad se caracteriza por su alta productividad e intensidad de capital, y por sus plantas de gran escala; en comparación con la industria de nixtamal, que agrupa a plantas pequeñas e intensivas en el uso de mano de obra.

Por otra parte, las actividades de "Beneficio, tostado y molienda de café" desemplearon a 506 personas en el período analizado, lo cual se explica por el aumento constante del valor de la maquinaria y equipo por persona ocupada, que en la de "Tostado y molienda de grano" pasó de 12 mil a 32 mil pesos; ello implicó la disminución del personal empleado de 2,210 trabajadores a 2,092. En las clases que procesan frutas y legumbres también se observó una disminución del personal empleado, el cual pasó de 23,604 en 1970 a 21,520 en 1975, lo cual se explica por el incremento del valor en maquinaria y equipo de producción por persona ocupada, el que aumentó de 18,000 a 57,000 pesos en el período analizado. De lo anterior desprende que la actividad agroindustrial no es especialmente generadora de empleo, ya que los indicadores expuestos manifiestan decrementos, y en el mejor de los casos, aumentos poco significativos en los niveles de absorción de mano de obra (48).

Por lo que se refiere a las remuneraciones, el nivel de salario medio anual de la agroindustria es inferior al de las manufacturas en su conjunto, y tiene también un ritmo de crecimiento menor. Los salarios de la primera representaron en 1970 un 38.1% de los alcanzados por las manufacturas, y en 1975 un 69%, lo cual indica que en términos generales la distribución funcional del ingreso en la agroindustria ha empeorado respecto a la correspondiente al total de las manufacturas.

En general las empresas con capital extranjero en la agroindustria pagan sueldos relativamente mayores. Por ejemplo, en 1970, las ETN's que contaban con sólo el 0.35% de establecimiento absorbían el 10.4% del empleo y contribuían con el 18.4% de las remuneraciones mientras que las empresas nacionales en el mismo año, con el 99.65% de los establecimientos contribuían con sólo el 81.5% de las remuneraciones (49).

El promedio sensiblemente más alto en las remuneraciones habitualmente se usa como argumento en favor de la permanencia y expansión de las ETN's en nuestro país. Sin embargo, es necesario considerar que al tener mayores volúmenes relativos de producción, mayor eficiencia en el empleo de los insumos y mayor productividad de la fuerza de trabajo, aún pagando salarios más altos respecto a la agroindustria alimentaria en general, las ETN's concentran un porcentaje de excedente sensiblemente mayor que el promedio, y explotan mucho más la mano de obra, que las industrias pequeñas.

Por otro lado, podría agregarse que la disminución en el índice de empleo se manifiesta no sólo en la fase de transformación agroindustrial sino en todas y cada una de las etapas del proceso, que comprende desde la siembra de los insumos hasta la transformación final del producto. Así, la mayor parte de los cultivos agroindustriales, sean o no forrajeros (sorgo, soya, cártamo, frutas y legumbres) son en su mayoría mecanizados; a diferencia de los productos básicos (con excepción del trigo), que emplea más mano de obra (50).

Tanto los tractores (que de 1946 a 1970 aumentaron de 2.4 a 4.5 millones) como la introducción generalizada de maquinaria (cultivadoras y cosechadoras), han desplazado a miles de trabajadores. Se estima por ejemplo que cada año, 609 mil campesinos dejan sus tierras y emigran hacia las ciudades, pasando a engrosar las filas del ejército industrial de reserva (51).

De acuerdo con un funcionario del gobierno del estado de Sinaloa, más de 30,000 empleos se pierden anualmente debido a la mecanización de la agricultura (52). Este hecho se reproduce en toda América Latina, ya que cada tractor desplaza cerca de 3 trabajadores en Chile, y 4 en Colombia y Guatemala. Se estima que en conjunto cerca de 2 millones y medio de trabajadores, han sido desplazados por la mecanización agrícola y que cerca de una tercer parte de éstos son obreros agrícolas. -- Por ejemplo en Centroamérica para trabajar una granja de plátanos se necesita hoy una cuarta parte de los trabajadores -- que se requerían en 1930 (53). Se considera que existen 5 -- trabajadores agrícolas (campesinos) por cada obrero agroindustrial (54).

Cabe señalar que la mayoría de los asalariados en la agroindustria mexicana son migrantes, es decir, van de un lugar a otro por su trabajo eventual. De esta forma el campesino semiproletario representa para la burguesía un enorme ejército de reserva cuya función es abaratar la fuerza de trabajo y -- aumentar así la explotación (55).

Por otro lado vemos, que durante el período que va de 1970 a 1981, el empleo total creció a un ritmo menor que el PIB, que fue de 4.2%. En este período se crearon 7.2 millones de empleos de los cuales casi el 90% fueron plazas urbano-industriales; en cambio el sector agropecuario generó sólo alrededor de 700 mil nuevos empleos en esos once años.

En suma, las diferencias en los coeficientes de elasticidad de empleo indican que los mayores niveles de producción en el -- sector agropecuario dan lugar a menores oportunidades de empleo, en comparación con el sector urbano-industrial; lo que pone con entredicho la creencia generalizada de que las actividades agropecuarias absorben una gran cantidad de mano -- de obra (56).

Además, el ingreso por persona en el sector agropecuario es el más bajo de los diferentes sectores que conforman la economía nacional, pues los jornaleros no reciben remuneraciones - acordes con su productividad, ni sus salarios aumentan en - - proporción a la mayor eficiencia en el desempeño de su trabajo. Ya que si un trabajador agrícola fuese retribuido conforme a su productividad y a los patrones salariales imperantes, en 1981, el salario había sido poco más del doble del que percibieron, y la tasa de ganancia rural habría sido similar a la urbana. Pero la enorme oferta de mano de obra en el campo, y su debilidad contractual ante la ausencia de sindicatos, --- son factores que han contribuido a acentuar las diferencias - entre jornaleros y obreros (57).

Respecto a la generación de empleo por parte de las empresas que surten de insumos científicos y tecnológicos a la agroindustria, tenemos el mismo problema que con la agroindustria alimentaria propiamente dicha; es decir, no crea empleos. La solución en parte sería si cada una de las piezas que integran un tractor se produjesen en México. Ya que esta industria se encuentra actualmente en manos de Massey Ferguson de México, Ford Motor Company, S. A.; John Deere, S. A., e International Harvester de México, S. A.; todas empresas extranjeras. La autosuficiencia alimentaria apoyada por la autosuficiencia industrial, sería la única forma para ser lo que queremos ser, independientes.(58).

Por otro lado la creciente proletarización del campesino aunada a la incapacidad de la industria para absorber la mano de obra procedente del campo, ha incrementado el flujo migratorio, el cual, se dirige principalmente hacia las zonas metropolitanas y finalmente hacia los Estados Unidos. Se estima, por ejemplo, que entre el 10 y el 20% de la Población Económicamente Activa de la agricultura ha obtenido ingresos complementarios trabajando en la agricultura de temporal de los Estados Unidos. Pues de acuerdo con un estudio realizado por -

investigadores de la UNAM (59), "en los últimos diez años, - - más de 1.3 millones de ejidatarios abandonaron sus parcelas - por falta de una organización productiva y de capacitación su ficiente para permanecer en ellas. Algunos optaron por dedicarse al cultivo de enervantes, y otros emigraron al vecino - del norte, en busca de un mejor nivel de vida."

En ese sentido, puede concluirse que aunque haya creación de empleo en esta rama industrial el ritmo de incremento de la - ocupación es menos acelerado que el de la producción, la cual crece mediante la aplicación de tecnologías intensivas en capital, que desplazan a las que son intensivas en trabajo (propias de empresas medianas y pequeñas preexistentes)

Es evidente también, que el incremento de la producción agroindustrial en los próximos años difícilmente se llevará a cabo a través del uso de tecnología que emplea mayor número de mano de obra, más bien la tendencia será en la dirección opuesta, es decir, hacia una mayor utilización de capital en esta importante rama.

Ante esta situación sería conveniente crear algunos empleos - relacionados con el desmonte de tierras vírgenes; diseñar proyectos de conservación del suelo, incluyendo la reforestación, la construcción de caminos, carreteras, ferrocarriles, instalaciones de almacenamientos, el establecimiento de plantas industriales grandes o medianas en áreas rurales, y la construcción de viviendas y edificios públicos, de todo lo cual hay - grandes carencias en el sector rural. Por supuesto, estas actividades tendrían que integrarse a planes de desarrollo económicos y sociales más amplios, pues mientras no se resuelvan los - problemas antes citados, la construcción de escuelas y colegios no tienen sentido, si no existe demanda de tales instalaciones. Antes que todo debe aumentar, el poder de compra y - mejorar la estructura del mercado, es decir, efectuar primero cambios profundos en la estructura económica global. (60).

Según Clara Judisman (61) el desarrollo de un programa agroindustrial puede resultar viable desde la óptica del empleo, si se promueven las siguientes acciones:

- a) Desarrollar la pequeña y mediana industria nacional.
- b) Impulsar el desarrollo tecnológico hacia la creación de formas de producción más acordes a nuestra realidad.
- c) Fortalecer la capacidad del mercado, vía aumento del ingreso real.
- d) Desarrollar una política de distribución y comercialización de materias primas y productos, que favorezcan al tipo de empresas propuestas (que deberán ser la prioritarias para la mayoría de la población).
- e) Limitar el crecimiento y expansión de las empresas -- transnacionales, para evitar el continuo proceso de oligopolización.

Todas estas medidas resultan muy recomendables en el caso de la economía mexicana, la que además de presentar un grado muy elevado de transnacionalización registra un gran índice de desempleo.

#### 3.4 Las estrategias de producción de las ETN's y sus efectos en la alimentación nacional.

A los de por sí graves efectos que provocan las ETN's en la balanza comercial, la estructura agrícola y el empleo, se suman las consecuencias de dichas empresas generadas en los hábitos alimenticios de la sociedad.

En México, el problema de la alimentación y la desnutrición - de un amplio sector de la población es cada día más grave, no obstante ser el país que junto con Brasil, experimenta el mayor nivel de desarrollo agroindustrial de Latinoamérica. Así mismo es el país que más de cerca sigue las pautas del modelo estadounidense de producción y consumo alimentario, lo cual da cuenta del elevado grado de penetración de las transnacionales de aquel país en esta actividad.

Sin embargo, es evidente que los patrones de producción y consumo alimentario que las ETN's han inducido en México son incongruentes con la realidad y necesidades de nuestro país, ya -- que el proceso de transformación al que se someten los alimentos vuelve más caro al producto el cual, muchas veces, pierde su valor nutritivo básico. La publicidad por su parte, ha ayudado a provocar "necesidades" de consumo de alimentos procesados, considerados muchas veces símbolo de nivel social. La incorporación al consumo de refrescos, botanas, postres, y -- otros alimentos como colados para niños, por parte de los sectores populares, es clara muestra de este fenómeno (62).

En las últimas décadas la producción industrial de alimentos creció a una tasa aproximada de 8.5% anual, esto es, mucho -- más rápidamente que la producción agrícola, aunque ligeramente inferior a la producción industrial global del país. Esto significó un desplazamiento acelerado de alimentos, antes destinados al consumo directo, hacia una transformación agroindustrial.

Asimismo tenemos que, en el ramo de la industria alimentaria, contrariamente a lo que debería suceder, las ramas más dinámicas han sido: la de fabricación de colorantes y saborizantes artificiales, frituras, cereales para desayuno, salsas, sopas, frutas y verduras enlatadas, chicles, dulces y golosinas, y -- otras similares, productos comestibles todos de bajo nivel nutritivo. Y es ahí justamente donde se concentran las empresas

transnacionales como: General Foods de México, Kellogs, Nestlé, Sabritas, Adams, Productos de Maíz, Richardson, Merrell, Anderson Clayton, Coca Cola y Pepsi Cola (63). Mientras que las ramas que se dedican al procesamiento de alimentos básicos, experimentan un crecimiento escaso.

Por ello es que podemos afirmar que la implantación y desarrollo del modelo agroindustrial transnacional en nuestro país - ha tenido un impacto decisivo en la modificación del patrón de consumo alimentario, tanto por la disminución de la oferta de los productos básicos, en beneficio de los productos de uso agroindustrial; como por la sustitución, inducida publicitariamente por parte de las ETN's, de los alimentos básicos por -- productos de bajo valor nutritivo y alto precio, que responden a patrones culturales y tecnológicos externos (64).

Del Monte por ejemplo, reconoce que su mercado primordial no es la masa trabajadora sino la nueva clase media urbana y la clase alta. Y señala con orgullo, que los productos enlatados están encontrando cada vez mayor aceptación, en el público en general, ya que no se les encuentra únicamente en las casas de las personas de más altos ingresos, sino en las de la clase - media, que se desarrolla a consecuencia de los empleos creados por compañías como esa. Sin embargo, lo que no aclaró es ta empresa, es que de más de cinco mil personas que trabajan - para ella en el Bajío, sólo una pequeña fracción recibe sueldos que le permite cubrir sus necesidades básicas y no digamos ya, comprar los productos del Monte (65).

En tal sentido, si bien sabemos que existen otros factores que han coadyuvado a la pérdida de la seguridad alimentaria del - país como: la explosión demográfica, la falta de una tecnología idónea para el cultivo de tierras ociosas, el inexistente avance en la productividad en alimentos de consumo popular co mo la yuca, la papa, el frijol, etc., puede afirmarse que la causa principal de dicha pérdida ha sido sobre todo la expan-

si3n del modelo agroalimentario transnacional, el cual s3lo - ha visto por sus propios intereses de empresa (66). Ya que a - razaf de la importaci3n de dicho modelo, la dieta de la pobla- ci3n mexicana privilegi3 el consumo de carne en lugar de ce- reales, granos y tuberculos lo que trajo consigo efectos - negativos en las capas de bajos ingresos, ya que los precios de los productos b3sicos, dada su baja producci3n, tendieron a subir de precio, contribuyendo asi a agrabar el problema -- del hambre entre la poblaci3n mas pobre (67).

Por otro lado, puesto que el crecimiento de la producci3n de las ETN's depende del crecimiento de los estratos sociales me- dio alto y de sus ingresos, ha sido necesario, para que exista la demanda de alimentos procesados, la existencia de una polí- tica de distribuci3n del ingreso en favor de esos estratos de la poblaci3n. Asf, un grupo minoritario, que acapara la ma- yor parte del ingreso nacional, es el principal componente de la demanda efectiva de los productos que elabora la agroindus- tria alimentaria transnacional. Este grupo llega a veces a - la sobre alimentaci3n, en tanto que un sector mayoritario de la poblaci3n, sufre grandes carencias de protefinas y calorfas (68). Se estima que en M3xico hay un sector de aproximadamen- te 25% de la poblaci3n que tiene una disponibilidad alimenta- ria semejante a la de Estados Unidos (de 3500 calorfas); mien- tras que el 75% restante dispone de 2200, equivalente al pro- medio de los pa3ses econ3micamente mas atrasados (69).

Seg3n datos del Instituto Nacional de Nutrici3n en los 3lti- mos 20 a3os, la dieta en M3xico se ha diversificado, lo cual a primera vista podr3 significar que el mexicano de hoy dispo- ne de una dieta m3s variada y supuestamente mejor, lo cual es totalmente falso. De hecho entre 1960 y 1978, ha disminuido el papel de los cereales en la dieta nacional; se ha duplica- do la producci3n de verduras y az3cares; las grasas tienen -- una mayor participaci3n, y se ha incrementado el n3mero de pro- ductos animales. La dieta no se ha equilibrado sino simple -

mente ha cambiado, se ha producido un reemplazo de la dieta tradicional compuesta por cereales, tuberculos, leguminosas y algunas frutas, por algunos alimentos entre cuyos componentes está el huevo y la leche (pastelillos chatarra) o que utilizan como insumo básico los granos (frituras), pero que no son nutritivos (70).

En nuestro país la alimentación es de dos tipos: la de los estratos de más bajos ingresos, cuyo gasto alimentario se destina fundamentalmente a maíz, frijol, tomate y chile; y la que corresponde al gasto alimentario de las familias de ingresos mayores al mínimo, que consumen prioritariamente productos de origen animal e industrializados. Esta situación está cambiando, ya que cada vez crece más el consumo de productos industrializados entre las familias pobres, lo cual va en detrimento de su dieta. Hoy 14 tipos de productos industrializados (chocolate en polvo, cereales industrializados, consomé concentrado, mayonesa, pan de caja, pan industrializado; gelatinas, yogurts, refrescos en polvo, chiles enlatados, jugos, y refrescos y toda clase de botanas y postres) han sustituido a la dieta tradicional de dichas familias (71).

Sin embargo, grandes sectores sociales de las áreas rurales, y muchos de las áreas urbanas, por una parte no pueden consumir la nueva dieta que se difunde con la transnacionalización por carecer de recursos económicos, y por la otra, tampoco pueden mantener su dieta tradicional, debido al alza constante de los precios de los productos básicos resultado de la escasez interna de estos (72). Cada vez se eleva más el número de habitantes que dejan de consumir carne, verduras, leche, frutas, y productos del mar, porque su ingreso ya no les permite comprarlos o porque en los lugares reconditos donde habitan no están disponibles. En cambio es notable el número del consumo de golosinas y demás productos chatarra; los cuales llegan hasta las poblaciones más lejanas (73). En un país como el nuestro, en donde todavía abundan los vegetales y hortalizas

frescos, resulta del todo inútil comprar productos enlatados, que además de tener un sabor especial, han perdido su valor nutritivo al haberse hervido a altas temperaturas (74).

México se encuentra entre los principales países productores de alimentos; es uno de los 10 primeros del mundo. En 1980 - su producción por persona fue mayor que el nivel nutritivo -- que se considera en general como mínimo recomendable para la subsistencia: 2750 cal. y 80 gr. de proteínas por persona al día. Sin embargo el país no está dedicando esta capacidad productiva a alimentar adecuadamente a sus habitantes. En -- este mismo año tuvo que importar más de una cuarta parte de - su consumo básicos de alimentos. Aún con estas compras, me-- nos de la mitad de la población logró alcanzar los mínimos re-- comendables del consumo de calorías y proteínas (75).

La publicidad ha contribuido grandemente al deterioro de la - situación nutricional en nuestro país, ya que generalmente ad judica a los productos industriales características y propiedades que no tienen, además de que aumenta su precio por presentar una marca o una envoltura más atractiva. Apoyadas en la publicidad, las ETN's han logrado cambiar la dieta de los mexicanos, han aumentado el consumo de alimentos procesados y de origen animal, sustituyendo productos como el maíz y el -- trigo. La clase alta y media y aún la clase proletaria, consu men gran cantidad de alimentos procesados, muchos de los cuales son catalogados como chatarra, por la escasa calidad nutritiva que poseen. (76).

Así, en el ámbito agroindustrial, las firmas nacionales compi ten con las ETN's en el mercado interno, no solo en el campo de los precios, ya que una parte significativa de la producción procesada del complejo está sujeta a controles oficiales, sino básicamente en el campo de la publicidad en medios masivos de comunicación. Del mismo modo, las ETN's tienen una diversificación de sus productos mucho mayor que las empresas -

nacionales, por tal motivo aventajan en ventas y mercados a las otras (77).

La publicidad en nuestro país, es algo así como el Caballo de Troya de las ETN's, más aún las empresas publicitarias son también transnacionales casi en su totalidad. Según cifras de Mercamétrica Ediciones, en su manual para la selección de medios publicitarios de 1980, se estima que de un total de -- 1,532 anunciantes, de estas agencias no más de 15, controlan arriba del 90% de la facturación total, y de éstas 15, tan só lo dos de las menores son de capital nacional y el resto son transnacionales, básicamente estadounidenses.

La publicidad es actualmente motivo de grandes controversias en el mundo y desde luego en nuestro país, ya que el enfoque social que le daba originalmente sustento, la concibió como un sistema de información y orientación a los consumidores -- acerca de las características disponibilidad y precio de los bienes y servicios existentes en el mercado; sin embargo, diversos estudios han demostrado que la publicidad actúa en los hechos muy lejos de este marco, como un verdadero instrumento de influencia psicológica orientado a manejar las decisiones de consumo de la sociedad. Su propósito fundamental se orienta a asegurar el consumo de ciertos productos, que por cierto no son los más nutritivos. La gran mayoría de los anuncios se refieren a productos innecesarios y algunas veces hasta da ñinos para la salud. En este sentido, en la medida que la pu blicidad se caracteriza por una falta de veracidad en sus men sajes, sus efectos se traducen en un entorpecimiento y deformación de la libre y sana elección de los consumidores. Además la publicidad también resulta ser un elemento costoso para el consumidor, ya que el valor de la promoción de los productos está incluido en el precio de éstos (78).

El Instituto Nacional del Consumidor realizó un estudio sobre los principales productos que promueve la TV, y encontró que

ninguno de los productos que integran la canasta básica recomendable, es objeto de promoción por parte de la publicidad televisiva, a excepción de la papa, a la cual sin embargo, se le promueve como botana o golosina, a precios muy elevados. Otro estudio del mismo Instituto (INCO) señaló que los compradores de los pastelillos están concentrados en los sectores de ingresos medios y bajos, particularmente en estos últimos, siendo el sector infantil el que más los consume. Los fabricantes de estos productos por su parte apuntan que "estos no son alimentos sino golosinas con un alto valor energético y elaborados con ingredientes puros y limpios a través de un proceso higiénico de elaboración" (79).

Además de las consecuencias que ya hemos mencionado, es importante señalar que la tendencia a la ingesta de productos de origen animal y de toda clase de alimentos enlatados, congelados, precocidos y deshidratados origina un despilfarro enorme de otros recursos, como son los utilizados para la elaboración de una lata, y que van desde la extracción de minerales y procesamiento de los metales, hasta la elaboración de aditivos, etiquetas y el propio contenido (80).

En tal sentido, aunque no podemos decir que las ETN's agroalimentarias sean las únicas causantes de los problemas nutricionales que afectan hoy en día a grandes sectores de la población urbana y rural, pues hay otros factores coadyuvantes de gran importancia que pesan decisivamente en la alimentación, como las políticas estatales sobre la producción de alimentos y la distribución del ingreso; sí podemos afirmar que estas empresas han influido en la modificación de los hábitos de consumo y nutrición de la población. Además de que han contribuido a reducir significativamente la seguridad alimentaria nacional y han mermado la capacidad económica de consumo de las capas de menores recursos económicos (81).

## NOTAS

## CAPITULO III

1. SARH., Inversión extranjera y empresas transnacionales - en la agroindustria alternativa para su regulación, p.2.
2. Ibid., p. 3.
3. Gómez Cruz, Manuel, "Las transnacionales en la industria alimentaria, y la agricultura mexicana", Textual No. 5-6 octubre 1980-marzo 1981, p. 38.
4. Rama Ruth y Rello Fernando, Extrategia de la agroindustria transnacional y política alimentaria en México, - - p. 68.
5. Ibid., p. 38.
6. Para tener una apreciación más detallada de los cambios regionales ocurridos en la República Mexicana a causa de la sustitución de cultivos básicos por cultivos forrajeros, consultar el trabajo de Pérez Espejo, Rosario, Agri cultura y ganadería, competencia por el uso de la tierra.
7. Rama Ruth, "El papel de las Empresas Transnacionales en la Agricultura mexicana" en Comercio Exterior, Vol. 34, No. 11, Noviembre 1984, p. 1084.
8. Centro de investigación y Estudios Nacionales, Transformación en la estructura agropecuaria, p. 3.
9. Excélsior, 13 de agosto de 1986.
10. Ibidem.
11. Ha habido una reducción significativa en la producción de maíz en Querétaro, Sinaloa, Guanajuato, Veracruz y -- Oaxaca. Otro tanto ha ocurrido con el trigo en Guanajuato y Michoacán; y con el frijol en Veracruz y Michoacán. En éste último el trigo representaba en 1960, el 21.7% de la oferta agrícola alimentaria; 15 años más tarde - - (1975) participó sólo con el 2.6%. El maíz que en 1960 era el producto número uno en Guanajuato (con el 54% de la oferta agrícola), bajó al 31%, en 1975. A principios de los sesentas, el maíz que era un producto de primera importancia en Sinaloa, cubriendo un 25% de la oferta, - bajó su participación en un 2.4% en 1975. Respecto a la superficie cosechada se observa el mismo - fenómeno. Por ejemplo, en 1970 los terrenos cultivados

- con maíz abarcaron 783,899 has., mientras que en 1975 -- ascendieron a 924,580 has. Sin embargo, a partir de este año y hasta 1978 la tendencia se invirtió, con una tasa de descenso anual del 3%, de tal suerte que en 1978 -- solo se cosecharon 842,390 has. Rama Ruth y Rello Fernando, Ob.cit., p. 87 y Fragoso Gutiérrez Juan M., y -- Javier Sánchez, Mercado y Precios de productos agropecuarios, p. 59.
12. Rama Ruth, y Fernando Rello, Estrategia de la agroindustria transnacional..... p. 69.
  13. Centro de Investigación y Estudios Nacionales Ob.cit., - CIEN Año V/A25/E-122, abril 1984, p. 12.
  14. Gómez Cruz, Manuel, Ob.cit., p. 38.
  15. Ibidem, p. 42.
  16. Centro de Investigación y Estudios Nacionales, Ob.cit., p. 39.
  17. Guzmán Oscar M., "Energía y sector agrícola de subsistencia, elementos para el análisis del problema energético en las zonas rurales en México" en Comercio Exterior, -- Vol. 32 No. 4, abril 1982, México, p. 422.
  18. Arroyo, Gonzálo, "La crisis alimentaria en la fase actual del capitalismo" en Investigación Económica, No. 156, - abril-junio 1981, México, p. 179.
  19. Warman, Arturo, "El futuro de una crisis: alimentos y forma agraria", Las relaciones México-EUA, Tello C. y C. Reynolds, p. 786.
  20. Guzmán Ferrer, Martín Luis, "Coyuntura actual de la agricultura mexicana" en Comercio Exterior, mayo 1985, México, p. 579.
  21. Lusting, Nora, Panorama y perspectiva de la economía mexicana, p. 226.
  22. Para mayor información al respecto consultar el trabajo presentado por Nicolás Reig, en el Tercer Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, titulado "El comercio exterior de productos agropecuarios México-EUA" - -- IIE-UNAM, México, p. 7.
  23. Ibid., p. 5.
  24. Chonchol Jaques, "Desnutrición y dependencia, problemas alimentarios de la población latinoamericana" en Comercio Exterior, Vol. 20 No. 7, julio 1980, México, p.35-75.

25. "Interrumpe en EU ventas agrícolas ante el mayor control de compras de nuestro país", El Financiero, jueves 13 de junio de 1985, p. 20.
26. Castillo Heriberto, "Transnacionales en el Campo", Proceso No. 163, 17 de diciembre de 1979, p. 3.
27. Arroyo, Gonzálo, Agricultura y alimentos en América Latina, p. 225.
28. Raúl Olmedo, México economía de la ficción, p. 42 y 43.
29. Villarespe Verónica, Aspectos económicos y tecnológicos á la agroindustria alimentaria mexicana, el caso de los-cereales, p. 12.
30. Burbach Roger y Patricia Flynn, La agroindustria transnacional: Estados Unidos y América Latina, p. 139.
31. Feder, Ernest, "La crisis presiona para enfatizar cultivos exportables", Problemas del desarrollo, No. 50, Vol. XIII, mayo-julio 1982, p. 12-15.
32. Castagnola, Larma, Alberto, "Del potere alimentare", Po-  
lítica Internazionale, No. 6, giugno, 1981, p. 26.
33. Ibid., p. 32.
34. Pérez Villaseñor, Javier, "El impacto de la educación y la investigación en el desarrollo tecnológico agroindustrial", Documentos de trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 3, p. 89.
35. Arroyo, Gonzálo, "Firmas transnacionales agroindustriales, reforma agraria y desarrollo rural", en Investigación Económica, No. 47, enero-marzo 1974, p. 29.
36. SHCP., La Inversión extranjera proveniente de Estados --  
Unidos, p. 18.
37. SARH, Inversión extranjera y transnacionales en la agroin-  
dustria: alternativas para su regulación, p. 22.
38. Lusting, Nora, Panorama y perspectivas de la economía me-  
xicana, p. 272.
39. Arroyo, Gonzálo, Agricultura y alimentos en América Lati-  
na, p. 242.
40. Arroyo, Gonzálo, "La crisis alimentaria en la fase ac-  
tual del capitalismo", Investigación Económica, No. 156,  
Vol. LX, abril-junio 1981, p. 78.

41. SARH, Inversión extranjera y transnacionales..... p. 12
42. Zuno Echeverría, Transnacionales, agricultura y alimentación, p. 159.
43. Ibid., p. 158.
44. Petras James F., "Cambios de la estructura agrícola en - América Latina provocados por la burguesía y el imperia- lismo, sus implicaciones sociales y políticas", Proble- mas del Desarrollo, No. 31, agosto-octubre 1977, p. 47.
45. CEPAL., Las empresas transnacionales en la industria ali- mentaria en México, p. 21.
46. "El hambre un blanco para el poder, la dependencia tecno- lógica en la industria alimentaria", Sociología, Econo- mía y Humanidades, No. 1, Vol. 9, 1985, p. 12.
47. SARH., Inversión extranjera y transnacionales..... p. 15
48. Judisman Bialostosky, Clara, y Ramón Narvaez Quintero, - "La agroindustria como una opción al problema del empleo y subempleo en el campo", Documentos de trabajo para el desarrollo industrial, No. 3, p. 98.
49. Zuno Echeverría, Transnacionales agricultura y alimenta- ción, p. 78.
50. Ruth Rama y Fernando Rello, Estrategias de la agroindus- tria transnacional y política alimentaria en México, - - p. 63.
51. Belfor Portilla y otros, Alimentos dependencia o desarro- llo, nacional, p. 42.
52. F.H. Beck., "Como controla la agroindustria la producción de frutas y legumbres en el noroeste de México" en Pro- blemas del desarrollo, No. 31, Año VII, agosto-octubre - 1977, p. 133.
53. Raya Rojas, Eduardo, Desarrollo agroindustrial en Baja - California, p. 4.
54. Waissbluth Mario, "Agroindustria, tecnología doméstica y empleo" en Documentos de Trabajo para el desarrollo - - agroindustrial, p. 15.
55. Fenner Vargas, Ricardo, "Relación de producción, clases sociales y promoción agrícola en México" en Estudios - - Políticos, No. 5, Vol. II, enero-marzo 1986, p. 47.

56. Aguilera, Manuel, "Precios, salarios y utilidades en el sector agropecuario, una aproximación a la teoría de la distribución funcional del ingreso", Quinto Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, 12 de noviembre de 1985, p. 7.
57. Aguilera, Manuel, Ob.cit., p. 8.
58. Ibidem.
59. Feder, Ernest, "Las perspectivas de los campesinos en un mundo en desarrollo", El Trimestre Económico, Vol. 72, - No. 185, p. 32.
60. Ibidem.
61. Judisman Bialostosky, Clara, y Ramón Narvaez Quintero, - Ob.cit., p. 93.
62. SARH., Inversión extranjera y transnacionales..... p. 30.
63. Zuno Echeverría, Transnacionales, agricultura y alimentación, p. 217-218.
64. Ibid., p. 202.
65. Burbach Roger y Patricia Flynn, Ob.cit., p. 204.
66. Arroyo Gonzálo, Agricultura y alimentos en América Latina, p. 93.
67. Arroyo Gonzálo, "La crisis alimentaria en la fase actual del capitalismo", Investigación Económica, No. 56, abril-junio 1981, p. 80.
68. Zuno Echeverría, Transnacionales..... p. 200-201.
69. "Situación alimentaria en México", Comercio Exterior, Vol. 31, No. 4, abril 1981, p. 385-190.
70. Rodríguez Chaunet, Dinah, "Crisis de alimentos y seguridad alimentaria", Revista de trabajo social, No. 12, 1982 p. 67-68.
71. Ibid., p. 66.
72. Ibidem.
73. Alvarez Mosso, Lucía, Los alimentos y la valorización de la fuerza de trabajo, p. 14-15.
74. "En verduras y frutas enlatadas sale más caro el envase que el contenido", El Nacional, 21 de noviembre 1985, p.8

75. Alvarez Masso, Lucía, Ob.cit., p. 16.
76. Vigorito Raúl, El complejo de frutas y verduras, p. 210.
77. Zuno Echeverría, Transnacionales..... p. 218.
78. Ibid., p. 220.
79. Toro Silvia, Influencia de las Empresas Transnacionales-alimentarias en la nutrición del mexicano, (Tesis de Relaciones Internacionales), p. 13.
80. Shatan, Jacobo, "Nutrición y crisis en México", Quinto - Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, noviembre 1986, p. 44.
81. Alvarez Masso, Lucía, Ob.cit., p. 9.

## C A P I T U L O    I V

### LAS POLITICAS DE INVERSION EXTRANJERA Y AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA EN MEXICO.

Es indispensable revisar las medidas que ha implementado el Estado mexicano tanto para fomentar como para promover la Inversión Extranjera (IE) en nuestro país, poniendo especial énfasis en la inversión de la que es objeto esta tesis es decir, la inversión en materia agroalimentaria. Para tal efecto, -- analizaremos tanto el instrumento legal que ha apoyado la instalación de dichas empresas en nuestro país, (Ley de Inversiones Extranjeras) como los planes y programas sexenales (SAM, PRONAL, PRONADI, Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial), que se han elaborado para terminar con la dependencia alimentaria.

#### 4.1 Ley de Inversiones Extranjeras.

Estabilidad política, una clase obrera poco agresiva, un sistema fiscal benigno, libertad de cambios, cercanía y amplia vecindad con los Estados Unidos, mercado creciente, mano de obra y recursos baratos, y otras condiciones que resultaban muy competitivas para la recepción de los excedentes de capital, fueron las condiciones ideales para que la inversión extranjera se expandiera en nuestro país. Durante un largo período, el gobierno postrevolucionario admitió prácticamente -- sin trabas a las inversiones extranjeras. Sin embargo, una -- evaluación crítica, un tanto tardía, hizo patente que más -- allá de los beneficios superficiales de crecimiento industrial, empleo, capitalización y asimilación tecnológica; la -- inversión extranjera, y particularmente la impuesta por las -- empresas transnacionales, podría producir diversos males, no solo económicos sino sociales, culturales, y políticos. Se -- hizo evidente entonces que las ETN's podrían provocar presio-

nes eficaces sobre el gobierno y oponerse a reformas sociales. En este tenor, al inicio del gobierno del Presidente Echeverría, surgió la Ley sobre Inversiones Extranjeras, que entró en vigor el 9 de marzo de 1973. Esta Ley, que con el solo hecho de establecer un sistema de control sobre la inversión extranjera directa, constituyó un logro histórico, pero tiene entre otras la gravísima falla de considerar con el mismo criterio a todos los inversionistas extranjeros, es decir, no estableció normas con las que se pudiera distinguir entre la inversión de las pequeñas o medianas empresas extranjeras y las grandes empresas transnacionales, que constituyen poderes autónomos capaces de retar no sólo a los Estados de los países pobres, sino a los Estados más poderosos de la tierra(1).

Aunque en el ámbito internacional ya se ha creado un Código Internacional de Conducta para las ETN's, bajo el principio de que dichas empresas deben actuar conforme a los objetivos y prioridades económicas y sociales del país receptor, en nuestro país siguen mostrando los aspectos negativos que las han caracterizado desde el principio, es decir que, este tipo de capital no ha contribuido suficientemente al logro de objetivos económicos nacionales como: creación de empleos, desarrollo tecnológico del país, consumo de materias primas nacionales, etc. Además esta inversión se ha visto orientada, sobre todo a partir de la década de los sesentas, a la adquisición de empresas establecidas, en especial nacionales. Y en los últimos años esta inversión se ubicó fundamentalmente en ramas industriales estratégicas para el país, y en especial y para el caso que nos importa, en las industrias del hule, del papel, de la alimentación, del tabaco, y de la bebida (2).

A pesar de todo esto, en México, hasta el momento, no se ha articulado una política global hacia las ETN's, ni hacia el modelo de agroindustrialización que impulsan. Las medidas parciales se han designado a aspectos como la participación del capital extranjero en el capital social de las empresas (Ley de Inversiones Extranjeras), o la transferencia de tecno

logía (Ley de Transferencia de Tecnología), pero no a los efectos de las Empresas Transnacionales en la estructura económica y social del país (3).

Estas empresas están regidas únicamente por el estatuto de la inversión extranjera, contenido en la Ley del 9 de marzo de 1973, su reglamento y las resoluciones generales, dictadas por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera. Por este motivo, dentro de la Ley se hace indispensable la definición y categorización de las ETN's, para así regular su actuación en los diferentes campos de la actividad económica.

Así, en materia de actividad agroindustrial (alimentaria y no alimentaria), la Ley de 1973 no contiene previsiones específicas, quedando esta actividad comprendida en la disposición general que permite a la IE participar en una proporción que no rebase el 49% del capital de la empresa. Asimismo, entre los criterios que la Ley establece para determinar las conveniencias de autorizar las inversiones extranjeras, no se encuentran presentes los efectos sobre los patrones de cultivo, el empleo de mano de obra, la dieta popular, etc., que son fundamentales para la evaluación de la inversión agroindustrial (4).

En tal sentido al no considerar desde el punto de vista formal la existencia de ese tipo de empresas, el Estado hace imposible establecer condiciones especiales para atraerlas a los campos en que pudieran producir los mayores beneficios, y restringir su acceso a aquellos en los que no es oportuno que penetren. Y se pone en duda por tanto, que la inversión extranjera esté colaborando al desarrollo general del país; ya que la Ley, al no distinguir la acción de las Empresas Transnacionales en campos estratégicos y en los que no son, y al no controlar las nuevas inversiones, ha permitido que en muchos campos, la inversión extranjera continúe desplazando al inversionista nacional y fortalezca con ello ciertas posiciones monopolísticas y oligopólicas (5).

La Ley expresa por una parte, la promoción de la inversión mexicana, y por la otra, la regulación de la inversión extranjera, para estimular un desarrollo justo y equilibrado procurando consolidar la independencia económica del país. En teoría la Ley pretende: a) proteger a los inversionistas y consumidores nacionales; b) proteger los valores sociales y culturales del país y c) reforzar el poder de negociación del Estado - frente a los inversionistas huéspedes y sus metrópolis (6).

Sin embargo esta Ley en gran medida está orientada a establecer una línea de defensa frente a grupos de presión que forman los intereses de las grandes ETN's, y a pesar de que no se refiere expresamente a las Empresas Transnacionales, éstas -- obviamente son sujetos de dicha Ley, que controla a todos los inversionistas extranjeros -- sean o no ETN's -- sometiéndolos a un régimen, que abarca los siguientes campos: inversiones en sociedades nuevas, adquisición de empresas establecidas, expansión de empresas extranjeras en nuevos establecimientos, - adquisición de derechos sobre inmuebles en la faja territorial prohibida, etc.

Además, prohíbe de modo absoluto que los extranjeros inviertan en ciertas áreas reservadas al Estado, por ejemplo, el petróleo, la petroquímica básica, la energía nuclear, ferrocarriles, etc. y en ramas de servicios como es la radio, la televisión, el transporte automotor urbano, transportación aérea y marítima, etc. En algunas ramas se admite la inversión extranjera en porcentajes determinados, por ejemplo: hasta el 34% del capital en la explotación y el aprovechamiento de sus tancias minerales. En todas las ramas que no estén sujetas a condición especial, se restringe la inversión extranjera al 49%.

Sin embargo, si se quiere avanzar realmente en esta materia, - se deberá acentuar, como elemento central en la definición de

la inversión extranjera, "la facultad de determinar el manejo de la empresa", y no solo los elementos formales y de composición aparente de capital. Por otro lado, algunos elementos que se deberán tomar en cuenta para remediar esta situación son: perfeccionar el régimen de sanciones, incrementándolas; y regular el proceso de mexicanización para impedir que se fortalezcan grupos extranjeros oligopólicos o monopolísticos; regular fenómenos de los que se podría derivar un fraude a la ley como son los de piramidación y de control indirecto de la administración; y en síntesis, como dijimos anteriormente, reconocer el fenómeno económico de las Empresas Transnacionales y sujetarlas a un control especial (7).

El órgano máximo en México en materia de inversión extranjera es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, integrada por siete Secretarías de Estado: SECOFI, SRE, SHCP, SPP, STPS, SEGOB y SEMIP, y cuya función principal es valorar la inversión extranjera dentro del marco de la Ley dictando normas que la ajusten a los intereses del país. La Comisión resuelve sobre proyectos concretos de inversión extranjera como son: nuevos establecimientos, líneas de productos, actividades económicas y constitución de nuevas sociedades, en las que participe el capital extranjero más allá de los porcentajes libremente admitidos.

Establece que es obligatorio proporcionar informes contables sobre la actividad de las empresas en las que participe el capital extranjero, en cualquier proporción en los tres primeros meses de cada año. Desafortunadamente esta disposición pocas veces se lleva a cabo, y no se efectúa con el rigor y la obligatoriedad con que debiera, por lo que podríamos decir que de hecho, no hay disposición legal que permita conocer de manera real, cuales son las ganancias y lo que es más, cuantas y cuales de las promesas que hicieron las empresas extranjeras al presentar su solicitud ante la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, han cumplido año con año. Muchas veces las

ETN's prometen exportar una determinada cantidad de bienes al año, o adquirir bienes nacionales para fomentar el desarrollo de la industria nacional, o crear cierto número de empleos; - sin embargo, como no existe un seguimiento cabal de su comportamiento por parte de la Comisión, estas empresas pocas veces cumplen sus promesas, y la mayoría de las veces, alteran los números para aparentar su cumplimiento (8).

Excepcionalmente la Comisión de Inversiones Extranjeras ha negado solicitudes para nuevas actividades económicas, cuando implican una competencia desequilibrada con inversionistas mexicanos y aún extranjeros, que han venido desarrollando tales actividades. Casi siempre ha otorgado las solicitudes a dichas empresas, aún cuando ello traiga consigo consecuencias negativas para la economía del país (9).

En este sentido, al incentivar a la inversión extranjera, el - Estado ha permitido el desarrollo de las transnacionales, ante lo cual no ha desarrollado políticas específicas tendientes a mejorar la posición competitiva del capital nacional, y en su lugar sólo ha creado un conjunto de reglamentos y prácticas para impedir que las tendencias monopólicas del agribusines redundaran en alzas de precios desmedidos en los productos básicos, para lo cual, fijó precios tope y recurrió al -- subsidio del capital agroindustrial (vendiendo materia prima a precios inferiores a su valor comercial) (10).

Por otro lado, resulta inaceptable el hecho de que el propio - Secretario de Agricultura, Eduardo Pesqueira Olea, en una visita que realizara a Washington, D.C., en marzo de 1986, luego de reconocer que el uso del suelo para la producción de narcóticos en nuestro país es un serio problema, y que viajó a ese país para promover la entrada de inversión estadounidense a México, para la explotación e industrialización de los productos del campo; cuando se le interrogó sobre la posibilidad de que los inversionistas acapararan el sector agrícola, señaló:

"yo no le tengo miedo a los estadounidenses porque tenemos leyes principios, y normas que guían y regulan la inversión extranjera en el país", e indicó que "los que pretenden la desaparición del ejido desconocen simplemente la realidad mexicana, ya que la baja producción del campo no es culpa del ejido, lo que pasa —dijo— es que no lo hemos dotado de tecnología e infraestructura, y prefieren, los que no lo han hecho echarle la culpa al ejido y al campesino" (11).

Contrariamente a esta opinión, Fernando Rello, especialista en asuntos agropecuarios, e investigador de la UNAM, opina -- que "ampliar la participación transnacional en el campo es altamente riesgoso, porque aleja al país de la autosuficiencia alimentaria y lo obliga a mayores importaciones de insumo y oleaginosas".

Rello señala que "todos los sectores productivos y el gobierno en particular, han vuelto sus ojos al campo a raíz de la caída de los precios internacionales del petróleo y quieren volcar hacia este sector todo el apoyo, olvidando que el campo lleva 20 años de abandono", y agrega que: "es un error de nuestros gobiernos el hecho de ver a la agricultura como una reserva para resolver los problemas de la sociedad urbana, -- más que como la opción para solucionar los problemas de los campesinos y la producción". "Se le quiere dar un carácter exportador, el cual ya perdió hace muchos años dijo". Señaló que "las ETN's dejan pocas ventajas al medio rural, ya que en comparación con las utilidades que obtienen, es muy poco lo que invierten en el agro".

"Además, y como se ha dicho reiteradamente, son pocas las -- fuentes de trabajo que ofrecen, y aprovechan la política de -- subsidio en importaciones y demás servicios internos; como -- agua, luz, combustible, etc. Desplazan superficies destinadas a productos básicos para cultivar en su lugar granos fo--

rrajereros y oleaginosas, y convierten al campesino en simple proveedor de materias primas, fortaleciendo la burguesía rural, que saca sus capitales del país o bien los emplea en otros negocios como el comercio y los servicios".

"Existen áreas donde las ETN's están presentando un importante avance como: el mejoramiento genético de cultivos de alto rendimiento, de ganado, fabricación de maquinaria, agroquímicos y semillas mejoradas, pero desafortunadamente no han transferido esa tecnología para que se aproveche nacionalmente". "En este sentido, y a sabiendas de que la inversión extranjera no participa en la inversión directa en el campo, es importante determinar las áreas en las que posiblemente se promoverá, para no incurrir en riesgos de desnacionalizar el sector agropecuario, como ya está sucediendo" (12).

Luego de haber hecho una revisión general del régimen de la inversión extranjera, se cree que la vinulación efectiva administrativa y legal, tanto de este régimen como del de transferencia de tecnología y el de invenciones y marcas, con en sistema de planeación industrial y agroindustrial, tendría el efecto de concentrar las decisiones, hacerlas más efectivas y evitar las contradicciones y choques que suelen presentarse en estos campos. Asimismo, una reforma prudente de la actual Ley de Inversiones Extranjeras, que mantuviera el régimen flexible de la actual, pero que cubriera sus lagunas e irregularidades, permitiría mejores resultados en beneficio del país en su conjunto.

En nuestro sentir es a los economistas, y no ya a los juristas, a quienes corresponde hacer un balance preciso del comportamiento de la inversión extranjera, durante la última década en México, para poder así tomar las medidas pertinentes en materia de política económica.

#### 4.2 Análisis de los Planes y Programas del Estado en materia agroalimentaria.

El SAM, PRONAL y PRONADRI, son algunos de los tantos y tantos planes que el gobierno mexicano ha puesto en marcha a lo largo de varias administraciones. Los planes, como veremos, han cambiado de nombre, pero la esencia de estos sigue siendo la misma: solucionar el problema alimentario a través de un mayor impulso a la agroindustria.

El Sistema Alimentario Mexicano (SAM) nacido en marzo de 1980, tiene carácter totalizador y no se orienta a un sector específico, sino que fija objetivos y acciones en todos los sectores y actividades, a fin de satisfacer la prioridad fundamental de autosuficiencia alimentaria en México, sobre todo en lo que respecta a los alimentos básicos.

Se trata de un vasto esquema estratégico integrado por objetivos, metas concretas e instrumentos de acción a corto y largo plazo, que contemplan la producción agropecuaria, pesquera, la tecnología de alimentos, etc. Y tiene como objetivo primordial el aumento en la producción de alimentos básicos —principalmente cereales (maíz) y oleaginosas— hasta lograr la autosuficiencia alimentaria y con ello, disminuir los niveles de pobreza y desnutrición de la población mexicana, así como reorientar paulatina y cuidadosamente, los hábitos de consumo de la población, de por sí tan distorsionados.

Sus elementos básicos fueron preparados y coordinados por la Oficina de Asesores del C. Presidente, en colaboración con diversas Secretarías de Estado, organismos políticos y distintas instituciones de investigación académica. El sistema está integrado por 20 proyectos, que abarcan desde la producción hasta el consumo de alimentos. Su estrategia está sustentada por las siguientes políticas:

- a) Compartir solidariamente el riesgo con los campesinos -- temporaleros productores de básicos, revitalizando la -- alianza Estado-campesinos.
- b) Impulsar la organización campesina como medio fundamen-- tal para llevar a cabo la estrategia de producción-ingre-- so del SAM.
- c) Promover agroindustrias integradas de coparticipación -- campesina en los sistemas de producción a los que está ligada la población campesina. Es decir, se propone que para obtener un incremento del ingreso del campesino de-- be existir primero un nuevo valor agregado, el cual se - obtendrá a través de un proceso de modernización y meca-- nización agrícola.
- d) Complementariamente, se reorientarán los hábitos alimen-- tarios distorsionados por la publicidad, la cual induce a consumos caros y poco nutritivos. La autosuficiencia alimentaria se convierte en una estrategia de objetivos múltiples y complementarios: elevar la producción de ali-- mentos básicos con un propósito redistributivo del ingre-- so y mejorar la situación alimentaria de la pobla-- ción. El Sistema Alimentario Mexicano no es un programa, sino una estrategia de política económica, que se propo-- ne como meta la autosuficiencia en maíz y frijol para - 1982, y en trigo, arroz, ajonjolí, cártamo y sorgo, para 1985.

Para realizar sus objetivos, el SAM se propuso la venta de -- fertilizantes al 70% de su precio comercial, y semillas mejo-- radas y criollas tratadas al 25% de su precio normal a los cam-- pesinos. Asimismo, se propuso abaratar la tasa de crédito de 14 a 12% para estos cultivos; aumentando en 74% la superficie de maíz y en 17% la de frijol. En caso de siniestros, esta-- bleció que se les pagaría al campesino un 49% adicional al --

monto de la indemnización autorizada, a efecto de retribuir - su trabajo.

La autosuficiencia alimentaria requería también de la apertura de nuevas tierras al cultivo, sobre todo en las planicies costeras del Golfo, y de la reconversión de la ganadería a un sistema intensivo, con el doble propósito de liberar tierras con magnífica vocación para el cultivo, y de resolver el problema de la reconversión de forrajes a granos de consumo humano. Paralelamente, pretendía que se elevara la productividad ganadera para atender eficientemente la demanda de carne y leche que el crecimiento del país demandaba. Este sistema planteó la revitalización de la alianza del Estado con los campesinos, fincada en su interés en la producción de granos básicos (13).

El SAM propuso una estrategia rural que rompió con los esquemas tradicionales y que consistió en replantear la relación de la agricultura con el resto de la economía, para dejar de usarla como subsidiaria de la acumulación industrial, robusteciendo el sector agrícola para alcanzar la autosuficiencia alimentaria. Por eso el SAM propuso un aumento de los precios agrícolas oficiales y del apoyo estatal a los campesinos. Sugirió además que los campesinos —principales productores de granos básicos— fueran el sujeto principal de la nueva estrategia; y planteó la creación de condiciones especiales para que las unidades productivas campesinas iniciaran un proceso de crecimiento autosustentado basado en el uso productivo del excedente económico que ellas mismas generan. En ese sentido, el SAM intentaba robustecer las organizaciones campesinas y revitalizar la alianza entre el Estado y los campesinos (14).

Sin embargo es evidente que cualquier proyecto gubernamental que no aborde el problema de la distribución de la tierra, y que no se proponga cambios de fondo en el aparato estatal de planeación —en virtud del carácter tan estatizado de la agri

cultura mexicana— será insuficiente para iniciar una dinámica de cambio, que pueda comenzar a modificar el modelo de desarrollo rural prevaleciente (15).

En términos generales podríamos decir, que el SAM trató de -- fortalecer y profundizar la intervención del Estado en el proceso de la producción agropecuaria, convirtiéndolo en uno de los factores decisivos. Pero el Estado no se ha convertido en fuerza dominante, ya que actúan otros intereses en el mismo campo, de los que merecen destacarse el proceso de división internacional del trabajo, el poder alimentario creciente de los países industriales y su expresión institucional: las ETN's (16).

El SAM trató de inducir a la población en su conjunto, mediante campañas de orientación nutricional, para mejorar su dieta alimenticia con el mismo gasto familiar; adoptar hábitos de compra y conservación de alimentos y lograr una mejor distribución de los mismos entre los miembros de la familia, de acuerdo con las necesidades alimenticias de cada miembro. Como complemento creó lo que ha llamado "canasta básica recomendable", cuyo diseño se basó en la identificación de los alimentos necesarios para la alimentación de las grandes masas de la población. Pero la falla de este programa fue que no se tomaron las medidas productivas necesarias para disponer nacionalmente de tales productos.

Según el SAM la canasta básica debe contener una serie de alimentos que, sin alterar las costumbres de la población, ni dañar su presupuesto, sea capaz de proporcionar una adecuada nutrición; sin embargo no tomó en cuenta los problemas en la producción de tales alimentos, ni la lucha de las ETN's por apoderarse de las mejores tierras para sembrar los alimentos más rentables, en detrimento de los productos básicos, obstaculizando con ello la disponibilidad de tales alimentos en el mercado (17).

En el propio SAM se señala que México no debe recurrir a la tecnificación del campo mexicano sobre la base de inversiones estadounidenses, y que "el sistema agroalimentario internacional actualmente existente, es incapaz de resolver el problema de la subalimentación y del subdesarrollo", y llama la atención respecto a la necesidad de alterar drásticamente los patrones de consumo y producción alimentaria.

Sin embargo en la estrategia del SAM no se determinaron los elementos necesarios para modificar en el mediano plazo, las tendencias al incremento de la dependencia externa en el abasto de alimentos básicos a la población. El objetivo de autosuficiencia alimentaria propuestos por el SAM parecía responder en forma directa al objetivo de independencia nacional, -- pues la utilización del alimento como arma de presión internacional, es un riesgo que está latente y que debe evitarse(18). Pero en 1983 el SAM dejó de existir. Este como otros fue un plan para justificar presupuestos altísimos.

Para la realización del Programa Nacional de Alimentación -- (PRONAL) surgido después del SAM, se asignaron en 1986, 258,000 millones de pesos, en apoyo a la creación de agroindustrias integradas. Con este programa, se logró incrementar la producción agropecuaria y pesquera; se disminuyeron las importaciones de alimentos; se apoyó el consumo de bajos recursos y se estableció --vía CONASUPO-- una red de distribución de alimentos para las zonas marginadas. El PRONAL, al igual que el -- SAM, planteó como objetivo central priorizar la producción de maíz, frijol, trigo y arroz, así como de carne de ave, leche, huevo y pescado. Como muestra de ello, en 1985 se logró producir 17% más de alimentos básicos que en 1983, 34% más carne de ave, y 40% más de huevo (19).

El PRONAL, pretendió rescatar los elementos centrales del SAM, a partir de un diagnóstico objetivo de la situación crítica -- de la cadena alimenticia, y se propuso alcanzar la soberanía

alimentaria y recuperar el deteriorado consumo de la población. El PRONAL consideró que el mal uso del suelo y el alto grado de concentración de la industria y comercio eran las causas principales del problema alimenticio; pero su estrategia, al igual que sucedió con la del SAM, no determinó acciones concretas para cambiar esta situación. Por ejemplo, no dió medidas concretas contra las agroindustrias (la mayoría de origen transnacional), las que según el PRONAL, habían contribuido a modificar el uso del suelo y a alterar los patrones de consumo hacia productos de bajo consumo nutricional (20).

Otro de los planes o programas que ha implementado el Estado en su intento por acabar con la crisis del campo, y por ende de la alimentación, es el PRONADRI (Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral). Para este programa la más alta prioridad la constituyó la población que habita en las áreas temporeras, por ser la que acusa mayor marginación.

Las metas del PRONADRI en cuanto a producción de granos básicos, en donde se pretendió lograr la autosuficiencia alimentaria, fueron las siguientes: para el caso del maíz y el arroz, se pretendió lograr tasas de crecimiento de 9.6% y 10.1% - - anual respectivamente, a fin de abatir las importaciones de - estos dos productos; para los casos del frijol y el trigo, -- los crecimientos fueron moderados.

Para lograr estas metas, el Estado se propuso orientar parte importante del gasto público a la creación, reestructuración y sostenimiento del llamado Sistema de Soporte, y de importantes instrumentos como son: precios de garantía, crédito seguro, subsidios, agroquímicos, maquinaria y equipo, capacitación y otros.

Fue en el PRONADRI en donde se plasmaron los objetivos, metas, estrategias y acciones que intentaron conducir a la disminución de la brecha existente en cuanto a niveles de bienes

tar social, entre la población de la ciudad y el campo, básicamente mediante la reorientación y reactivación productiva - de este último (21).

El más reciente de todos es el Plan Nacional de Desarrollo -- Agroindustrial, bajo la coordinación de la Secretaría de Agr cultura y Recursos Hidráulicos. Este plan aseguró la autosuficiencia alimentaria, y por ende, la reducción de las importaciones de alimentos, particularmente los cereales. En - -- otras palabras, se propuso el rescate de la industria agroali mentaria nacional, por medio de un cambio en el patrón de cul tivos, y una mayor incorporación de las tierras para este mis mo fin.

Una vez más, las prioridades que se asignaron en este Plan -- fueron las siguientes: autosuficiencia en la producción de bá sicos de consumo popular; creación de fuentes de empleo; au- -- mento de ingresos del pequeño productor; establecimiento de - una base productiva; mejoramiento de la dieta popular; desa- -- rrollo de un patrón tecnológico y reducción del déficit ex- -- terno del país. Su puesta en marcha presupone diversas metas nacionales que ya se habían definido en el SAM, en el Plan Na cional Agropecuario y Forestal, en el Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados y en el Plan Global de Desarro llo.

Los objetivos de este Plan se pueden sintetizar en los si- -- guientes puntos:

- a) Coadyuvar al logro de la autosuficiencia dinámica de pro ductos básicos de consumo popular de origen agrícola, pe cuario, y forestal.
- b) Contribuir a la creación de oportunidades de ocupación - remunerada para los habitantes del medio rural.

- c) Aumentar los ingresos de ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios, mejorando su capacidad de generación y retención de valor agregado.
- d) Establecer una base productiva agroindustrial sólida y - que coadyuvara a un desarrollo rural armónico e integral.
- e) Participar en el mejoramiento de la dieta popular con -- alimentos de alto valor nutritivo a precio accesibles.
- f) Propiciar el desarrollo de un patrón tecnológico y organizativo agroindustrial que permita el óptimo aprovechamiento social de los recursos humanos y naturales de que se disponen.
- g) Contribuir a la reducción del déficit externo del país.
- h) Regular las acciones que el Sector Público emprende e inducir las de los Sectores Social y Privado, en materia - de Desarrollo Agroindustrial.

Para llevar a cabo estos objetivos el Plan propuso los si- -- guientes procedimientos adicionales:

- Dar tasas de interés preferenciales a los créditos otorgados para estos productos.
- Reducir el precio de venta de los fertilizantes e insecticidas en un 30% a productores.
- Reducir el precio de las semillas mejoradas en un 75%.
- Disminuir el costo de las primas de seguro a una tasa - del 3%.

- Apoyar financieramente a la Productora Nacional de semillas (PRONASE), para incrementar la producción de semillas mejoradas y criollas seleccionadas a fin de sembrar 6 millones de hectáreas de maíz y un millón de hectáreas de frijol en 1981 (22).

Sin embargo todos estos planes y programas han tenido resultados magros, ya que es evidente que la situación alimentaria en el país se encuentra en un estado de estancamiento y aún de retroceso, pues cada vez continúan aumentando las importaciones de granos básicos, lo que pone de manifiesto el incumplimiento de las metas y objetivos que se propusieron al iniciarse dichos planes. En cambio, se han desperdiciado en ellos muchos recursos monetarios y materiales de la Nación, que podrían haberse aprovechado de haberse llevado a cabo una supervisión real y eficiente de los mismos.

## N O T A S

## C A P I T U L O    I V

1. Zuno Echeverría, Rodolfo, Transnacionales, agricultura y alimentación, p. 310.
2. SARH., Inversión extranjera y ETN's en la agroindustria: alternativas para su regulación., p. 34.
3. Rama, Ruth, "El papel de las ETN's en la agricultura mexicana" en Comercio Exterior, Vol. 34, No. 11, noviembre 1984, p. 1905.
4. Medrano Cerna, Dinorah, Las ETN's en el sector agropecuario: un espejismo de abundancia 1960-1980 (Tesis de Relaciones Internacionales) p. 43.
5. Ibid., p. 319.
6. Ibid., p. 311.
7. Ibid., p. 320 y 321.
8. Ibid., p. 316.
9. Ibid., p. 315.
10. Arroyo, Gonzalo, Agricultura y Alimentos en América Latina, p. 213.
11. Excélsior, 15 de marzo de 1986.
12. Uno más Uno, 3 de abril de 1986.
13. "El Sistema Alimentario Mexicano" en El Mercado de Valores NAFINSA, Año XL, No. 39, septiembre 29 de 1980, - - - p. 548.
14. Arroyo, Gonzálo, Ob.cit., p. 215.
15. Ibid., p. 216.
16. Warman, Arturo, "El futuro de una crisis: alimentos y re forma agraria" en Las relaciones México-EUA, Carlos Tello, y C. Reynolds, Lectura del FCE, No. 43, p. 79.
17. Toro, Silva, Influencia de las ETN's alimentarias en la nutrición del mexicano (Tesis de Relaciones Internacionales).

18. "El sistema alimentario.....", Ob.cit.,
19. "Reunión evaluatoria del programa nacional de Alimentación" en El mercado de Valores, Año XL, No. 19, Mayo 11 de 1987.
20. Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN) No. - 49, Año V, 1986.
21. De la Mora, Jaime, La alimentación en México: Producción-abasto y nutrición, Ponencia presentada en el Quinto Seminario de Economía Agrícola en el Tercer Mundo, 11 de noviembre de 1985.
22. "El Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial" en El -- Mercado de valores, NAFINSA, Año XL, número 23, junio 9, de 1980.

## C O N C L U S I O N E S

A lo largo de esta investigación se destacan las estrategias que utilizan las Empresas Transnacionales agroalimentarias - en su expansión a nivel mundial, concretamente en nuestro país, sobre todo las de origen estadounidense, que son las que más han penetrado nuestra economía.

Dichas empresas —reflejo de la internacionalización del capital— han actuado como el sujeto activo que ha impulsado - la aparición de una Nueva División Internacional del Trabajo en materia Agrícola, en la que a México le ha tocado la peor parte. Asimismo, se ha podido apreciar que en el proceso de transnacionalización de la agroindustria alimentaria mexicana, si bien las protagonistas principales son las ETN's, también han influido otros factores igualmente importantes como son: la reforma agraria, las acciones de ciertos organismos financieros internacionales —a través de la asistencia financiera destinada a la agroindustria— y el apoyo del propio Estado mexicano; quien a través de una serie de mecanismos y políticas, ha impulsado el desarrollo de una burguesía agroindustrial nacional y transnacional.

Resulta importante destacar el papel que el Estado mexicano ha jugado en este proceso, y que ha consistido básicamente - en apoyo financiero, disponibilidad de infraestructura, mano de obra barata y desorganizada, estabilidad y paz social, -- exención de impuestos, subsidio en la compra de insumos, y - un aparato legislativo que protege los intereses de la burguesía frente a los del campesinado. Acciones todas, que han contribuido a fomentar el proceso de transnacionalización no sólo de la agroindustria alimentaria, que es el sector que nos ocupa, sino de muchos otros sectores.

Asimismo, se ha visto que el proceso de transnacionalización se ha llevado a cabo en ciertas clases de la agroindustria alimentaria, y en ciertos productos —los más rentables al capital— destinados a la industria forrajera, a la exportación o al consumo suntuario de la población de ingresos medios y altos; y en cambio ha preferido no invertir en la explotación de productos de consumo popular mayoritario —por su reducido margen de ganancia, dejando su explotación — en manos del Estado.

Por otro lado, a lo largo de la investigación se comprobó la hipótesis de que la acción de las ETN's en el sector agroindustrial alimentario han traído consigo una serie de consecuencias negativas sobre la estructura económica, política y social del país, entre las que destacan las siguientes:

1) Distorsión de la estructura agrícola del país.— Ya que en su afán por tener seguros los insumos agrícolas que procesan, han desplazado el cultivo de otros productos básicos en grandes extensiones de tierra, sembrando en su lugar los productos que requieren, sean forrajeros, agroindustriales o de exportación. En tal sentido, podemos afirmar que el déficit alimentario que padece actualmente nuestro país, no se debe tanto a un descenso en la producción interna de básicos, sino a una reorientación de éstos hacia el consumo animal, y a una amplia sustitución del cultivo de los mismos, por productos más rentables.

Y en este sentido podemos señalar, que uno de los factores -- que han ayudado a que esto suceda, es la falta de una política de precios de garantía, que favorezca el cultivo de los productos que requieren las mayorías, ya que dichos precios no son lo suficiente rentables. Lo cual no significa que las acciones para fortalecer la producción de básicos deban orientarse únicamente hacia el alza de los precios de garantía, ya que dicha política favorecería en general más al --

gran productor que al pequeño; lo que se necesita es asignar subsidios diferenciados al pequeño productor más necesitado, vía abastecimiento de insumos, prestación de créditos, asistencia técnica y servicios de mecanización, adecuados a sus necesidades. Lo que seguramente redundará en la disminución en las importaciones de granos básicos.

2) Déficit en la balanza de pagos.- Esta consecuencia se deriva en parte de la anterior, ya que al disminuir la producción interna de alimentos básicos, el Estado tiene que recurrir cada vez más a su importación, principalmente de los Estados Unidos, provocando una gran salida de divisas. A esto debemos agregar que las ETN's agroalimentarias —sobre todo las forrejeras— para satisfacer sus necesidades de insumos agrícolas recurren frecuentemente a su importación. En su proceso de instalación o expansión, las ETN's acuden a la importación indiscriminada, de la maquinaria, tecnología, y demás insumos que la nueva industria requiere. A esto se agregan los pagos que dichas empresas deben efectuar por concepto de derechos de marcas, patentes, regalías y servicios de asistencia técnica, además de la repatriación de ganancias; lo que significa una gran sangría de divisas para el país anfitrión. Además de que el grueso de su producción se destina al mercado interno y no a la exportación, con lo cual no ayudan, si no más bien contribuyen al deterioro de la balanza comercial mexicana.

Ante esta situación, se proponen dos soluciones: primera, diversificar a nuestros proveedores de tecnología, y a nuestros inversionistas, seleccionando a los más idóneos, a nuestras condiciones y necesidades sociales; y segunda, dejar la estrategia de desarrollo hacia afuera basada únicamente en la importación de tecnología, e implementar un nuevo modelo de desarrollo, que permita crear tecnología propia y bienes de capital, que coadyuven a superar los lazos de dependencia tecnológica. Para ello, el Estado deberá dar mayor apoyo a

la investigación y alentar en forma sustantiva el desarrollo tecnológico.

3) Aumento en el índice de desempleo.- Ya que contrariamente a la idea que prevalece entre varios funcionarios del sector -- público y algunos académicos, las ETN's establecidas en el -- sector no han contribuido a la creación de nuevos empleos, - pues el cierre de un gran número de pequeños establecimien-- tos agroindustriales nacionales, absorbidos por ellas, ha pro-- vocado la disminución del ritmo de absorción de mano de obra en el conjunto agroindustrial. Por otro lado, la intensifi-- cación en el uso del capital constante (maquinaria) tanto en el campo como en la empresa agroindustrial como tal, en di-- trimento del capital variable (mano de obra), ha resultado - poco provechosa en un país que se caracteriza por una sobre-- población campesina desempleada.

Por otro lado, aunque generalmente el promedio sensiblemente mayor en las remuneraciones salariales, habitualmente se usa como argumento en favor de la permanencia y expansión de las ETN's en nuestro país, es necesario considerar que dichas em-- presas al tener mayores volúmenes relativos de producción, - mayor eficiencia en el empleo de los insumos, y mayor produc-- tividad en la fuerza de trabajo, aún pagando salarios más al-- tos respecto a la agroindustria alimentaria en general, con-- centran un porcentaje de excedente sensiblemente mayor que - el promedio de las industrias pequeñas y medianas.

Ante la certeza de que la tendencia a la mecanización en vez de disminuir, aumentaría en los próximos años, el problema -- del desempleo deberá basarse en la formación de una organi-- zación campesina eficiente, que permita a los productores me-- jorar sus condiciones de negociación frente a las grandes em-- presas y los intermediarios. Para ello, el Estado deberá fa-- vorecer la creación de agroindustrias campesinas, destinadas al procesamiento de alimentos de consumo popular de alto va-

lor nutritivo, y no de alimentos "chatarra", propiciando con sólidos apoyos institucionales, la integración de los productores agrícolas no sólo a la producción directa, sino a las fases de transformación y comercialización de las materias primas que producen.

Es claro que si las actuales políticas de crédito, asistencia técnica, precios y comercialización, que en general favorecen a la gran agricultura comercial, no se modifican para beneficiar en forma preferencial al pequeño agricultor, no habrá salida en el futuro para el hambre, el desempleo y la pobreza de un gran sector de la población.

4) Distorsión de los hábitos alimenticios de la población, y reducción en la disponibilidad alimentaria.- Las consecuencias de las ETN's en este ámbito se puede dividir en dos tipos: por un lado tenemos que, a partir de la entrada de dichas empresas en la agroindustria alimentaria, la dieta del mexicano se ha diversificado, lo cual no significa que haya mejorado o se haya equilibrado; ya que de hecho se ha empobrecido, al disminuir en ella la cantidad indispensable de cereales y se ha duplicado la producción y consumo de azúcares, grasas y productos animales, muchas veces bajo la forma de productos chatarra, los cuales han proliferado, al igual que los alimentos "suntuarios" destinados a la clase media y alta. Por ello, podemos concluir que el modelo agroindustrial transnacional ha provocado la sustitución, inducida publicitariamente por parte de las ETN's, de los alimentos básicos por productos de bajo valor nutritivo y alto precio.

Por otro lado, las ETN's también han ayudado a agravar la situación alimentaria, provocando la escasez de alimentos básicos, ya que el modelo por ellas impuesto al modificar la dieta local, sin enriquecerla, ha provocado que los precios de los productos básicos aumenten,—dada su escasez interna— contribuyendo con ello a agravar el problema del hambre entre la

población más pobre de la sociedad.

Además las ETN's estimulan la concentración y monopolización de la tierra y orientan la educación e investigación agrícolas en función de sus intereses; por ello, monopolizan el mercado nacional, desnacionalizan la planta agroindustrial nacional, y aprovechan la infraestructura ya existente, en vez de crear una nueva.

Ante este panorama el Estado mexicano ha hecho realmente muy poco para modificar la situación prevaleciente, y su acción frente al capital extranjero se ha restringido únicamente a la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973 y su Reglamento, - la cual no contiene ninguna disposición relativa a las empresas transnacionales y su actuación en la economía, considerándolas dentro de la inversión extranjera en general. Por ello es que si se quiere avanzar en esta materia, se deberá reestructurar esta normatividad definiendo, dentro de la misma, el concepto de Empresa Transnacional, su porcentaje de inversión y considerando quien ejerce el manejo real de la empresa; excluyéndolas de ciertos sectores estratégicos de la economía, como es el alimentario; para lo cual se deberá modificar el artículo 4o. de la Ley, para que únicamente - sean los mexicanos los que efectúen actividades en la agroindustria. Lo cual implica incorporar dentro de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjera a una representación oficial de la SARH, y a través de esta gran Comisión, órgano máximo en la materia, exigir el cumplimiento paulatino de las promesas que hicieron dichas empresas al presentar su solicitud ante la Comisión, para lo cual se deberá perfeccionar al mismo tiempo, el régimen de sanciones.

Asimismo, el Estado deberá eliminar el derecho a la propiedad privada agroindustrial por parte de la inversión extranjera nacionalizándola o mecanizándola, según lo considere -- conveniente y prioritario. En este proceso el Estado deberá

considerar como sujeto de regulación directa todas las - - líneas de productos, considerados como básicos, los cuales - se encuentran casi pro completo en manos del capital transnacional. De tal suerte, la mecanización, que tiene como objetivo revertir la propiedad privada de las ETN's a mexicanos, mediante la compra-venta de acciones y/o partes del capital social, se puede efectuar mediante un ajuste a la Ley de - - 1973, que deberá contener un capítulo referente a los procedimientos para la conversión progresiva de inversión extranjera en capital nacional.

En este sentido, el Estado podría efectuar una regularización indirecta de las ETN's, la cual comprendería la instrumentación en una política fiscal discriminatoria, tanto en - lo referente a los pagos al exterior, como a los estímulos fiscales. Para el primer caso convendría modificar el régimen impositivo, haciéndolo altamente discriminatorio, hacia las empresas extranjeras, por ser las que obtienen las más altas utilidades. Asimismo, se deberá estrechar la vigilancia sobre dichas empresas, para evitar que encubran sus utilidades reales, mediante pagos injustificados de sobreprecios, - ayuda técnica, y otros servicios a sus matrices.

También se ha visto que los planes y programas oficiales, en su afán por terminar con la tan discutida dependencia alimentaria, han resultado poco efectivos, ya que en su pretendido propósito por lograr la autosuficiencia, han impulsado el desarrollo de la agroindustria (la mayoría transnacional) sin plantear la forma de lograr la autosuficiencia tecnológica, necesaria para una verdadera autonomía alimentaria. Más - - bien dichos planes han derrochado cuantiosos recursos y esfuerzos sin llegar a concretar los objetivos que se plantearon cuando fueron creados.

Las propuestas antes mencionadas, pretenden ampliar el poder de negociación del Estado frente a las ETN's, ante la amena-

za que éstas representan para la autodeterminación y desarrollo independiente del país. Sin embargo, en la consecución de este objetivo, el Estado deberá crear conjuntamente, una serie de medidas que fomenten y estimulen el desarrollo de la agroindustria nacional, principalmente de aquella que genere más empleo y productos necesarios para la población.

Mientras no se comprenda que los problemas fundamentales del campo no son sólo la escasez de capital, el caciquismo, y la usura, y mientras no se entienda que la causa principal del atraso agrícola no está solamente en el sector tradicional del campo, sino sobre todo fuera de éste, en la presencia de un sistema socioeconómico de producción que descansa en la compraventa de la fuerza de trabajo y en la explotación de los asalariados y campesinos; en la producción de plusvalía; en la apropiación y manejo de ésta por parte de una oligarquía y burguesía unida al Estado y al capital extranjero; que decide en gran parte la utilización de los recursos productivos y de millones de trabajadores y campesinos; sólo veremos multiplicarse los problemas y multiplicarse también las propuestas demagógicas de solución.

Es nuestro deber conocer la situación alimentaria que priva actualmente el país, a fin de comprenderla mejor y de ser posible modificarla, con objeto de defender nuestra riqueza natural que nos brinda independencia: la alimentación. Ya que se ha comprobado que este sector puede actuar como un arma de presión para que un país realice acciones con las que no siempre está de acuerdo. En este sentido, es imprescindible fomentar y fortalecer la cooperación entre aquellos países de igual o menor desarrollo al nuestro, que también sufren los problemas que la dependencia alimentaria implica, para así apoyarse y actuar conjuntamente.

A N E X O S

PRINCIPALES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA A NIVEL  
MUNDIAL EN 1979.

EM P R E S A	P A I S
1.- Unilever	Gran Bretaña-Holanda
2.- Nestlé	Suiza
3.- Imperials Group	Gran Bretaña
4.- Beatrice Foods	E.U.
5.- Esmark	E.U.
6.- Kraft	E.U.
7.- General Foods	E.U.
8.- Pepsi-Co.	E.U.
9.- Allied Breweries	Gran Bretaña
10.- Coca-Cola	E.U.
11.- Consolidated Foods	E.U.
12.- Greyhound	E.U.
13.- Ralston Purina	E.U.
14.- Borden	E.U.
15.- Iowa Beef Processors	E.U.
16.- BSN/Gervais Danone	Francia
17.- General Mills	E.U.
18.- CPC International	E.U.
19.- United Brands	E.U.
20.- Kirin Breweries	Japón

Fuente: Portilla, Belfor, Alimentos: dependencia o desarrollo nacional, Nueva Imágen, México, 1983, p. 40

## CUADRO II

LAS 100 PRIMERAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS MUNDIALES CLASIFICADAS DE ACUERDO CON LOS INGRESOS DE 1976.

EMPRESA	PAIS DE ORIGEN	INGRESOS TOTALES (MILLONES DE DOLARES)
1. Unilever Ltd.	GB-Holanda	14,800.0
2. Nestlé Alimentaria, S.A.	Suiza	7,247.8
3. Kraft Inc.	E.U.	4,977.0
4. General Foods Corp.	E.U.	4,910.0
5. Esmark Inc.	E.U.	5,300.6
6. Beatrice Foods Co.	E.U.	5,289.0
7. Coca-Cola Co. Inc.	E.U.	3,032.8
8. Greyhound Corp.	E.U.	3,738.1
9. Ralston Purina Co.	E.U.	3,393.8
10. Borden Inc.	E.U.	3,381.1
11. United Brand Co.	E.U.	2,276.6
12. Iowa Beef Processors Inc.	E.U.	2,077.2
13. Imperial Group Ltd.	G.B.	5,789.9
14. Archer-Daniels-Midlans Co.	E.U.	2,118.5
15. Pepsico Inc.	E.U.	2,727.6
16. Associated British Food Ltd.	G.B.	3,011.9
17. Carnation Co.	E.U.	2,167.0
18. CPC International Inc.	E.U.	2,696.0
19. LTV Corp.	E.U.	4,496.9
20. Heinz H.J. Co.	E.U.	1,882.0
21. Seagram Co. Ltd.	Canadá	2,018.8
22. Ranks Hovis McDougall Ltd.	G.B.	1,860.6
23. Procter & Gamble Co.	E.U.	7,349.0
24. Nabisco Inc.	E.U.	2,027.3
25. General Mills.	E.U.	2,909.4
26. Grand Metropolitan	G.B.	2,974.0
27. Unigate Ltd.	G.B.	1,743.4
28. Campbell Soup Co.	E.U.	1,635.0
29. Cadbury Schweppes Ltd.	G.B.	1,589.9
30. Associated Milk Producers.	E.U.	1,623.0
31. Mars Inc.	E.U.	1,500.0
32. BSN-Gervais Danone.	Francia	2,641.3
33. Allied Breweries Ltd.	G.B.	1,787.9
34. Anderson & Clayton.	E.U.	1,557.0
35. IFF.	E.U.	11,764.0
36. Standard Brands Inc.	E.U.	1,810.0
37. Cargill Inc.	E.U.	10,800.0
38. Kellogg Co.	E.U.	1,385.5
39. Canada Packers Ltd.	Canadá	1,634.9
40. Anheuser-Bush Inc.	E.U.	1,441.0
41. Central Soya Co. Inc.	E.U.	1,839.9
42. Mitsuki & Co. Ltd.	Japón	12,993.3

## CONTINUACION DEL CUADRO II

EMPRESA	PAIS DE ORIGEN	INGRESOS TOTALES (MILLONES DE DOLARES)
43. Heublen Inc.	E.U.	1,550.0
44. Union International Co.	G.B.	1,592.9
45. Del Monte Corp.	E.U.	1,483.8
46. Suntory.	Japón.	1,376.5
47. Spillers Ltd.	G.B.	1,254.5
48. Norton Simon Inc.	E.U.	1,807.7
49. Consolidated Foods Corp.	E.U.	2,754.9
50. Lyons J. & Co. Ltd.	G.B.	1,466.7
51. Show Brand Mild Products.	Japón	1,324.7
52. Hormel Geo. A. & Co.	E.U.	1,094.8
53. Oscar Mayer & Co. Inc.	E.U.	1,133.1
54. Quaker Oats Co.	E.U.	1,551.3
55. Amstar Corp.	E.U.	1,118.5
56. Inad O' Lakes.	E.U.	1,241.6
57. United Biscuits Holding.	G.B.	1,053.0
58. Bass Charrington.	G.B.	1,619.6
59. Tate & Lyle Ltd.	G.B.	5,169.1
60. Schilitz.	E.U.	1,000.0
61. Philip Morris Inc.	E.U.	4,293.8
62. Kirin Brewery Co. Ltd.	Japón	1,997.8
63. Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger.	Dinamarca	1,256.7
64. Continental Grain.	E.U.	5,000.0
65. South African Breweries.	Sudáfrica	1,328.0
66. Union Laitiere Normandie.	Francia	927.0
67. George Weston Ltd.	Canadá	4,301.8
68. Det Ostasiatiske Kompagni.	Dinamarca	3,260.0
69. Whitebread & Co. Ltd.	G.B.	1,047.5
70. Heineken.	Holanda	925.2
71. Dubuque Packing.	E.U.	850.0
72. Mid-América Dairymen.	E.U.	900.0
73. Ajinomoto.	Japón	1,113.0
74. Staley A.E. Manufacturing.	E.U.	819.4
75. Rapid American Corp.	E.U.	2,346.0
76. Foremost Mc. Kesson Inc.	E.U.	2,694.6
77. Pernod Ricard, S.A.	Francia	837.3
78. Rowtree Mackintosh.	G.B.	777.6
79. Nippon Suisan Kaisha Ltd.	Japón	853.4
80. Missouri Beel Packers MBPKL.	E.U.	814.8
81. Kane-Miller.	E.U.	800.0
82. Distillers.	G.B.	1,711.1
83. Pabst Brewing.	E.U.	752.7
84. Socapa.	Francia	742.0
85. Great Atlantic & Pacific Tea.	E.U.	7,235.9
86. Nisshin Flour Milling Co.	Japón	722.5

## CONTINUACION DEL CUADRO II

EMPRESA	PAIS DE ORIGEN	INGRESOS TOTALES (MILLONES DE DOLARES)
87. Castle and Cooke.	E.U.	850.3
88. Bunge & Born.	Argentina	2,000.0
89. Pillsbury Co.	E.U.	1,422.0
90. Associated Dairies.	G.B.	866.7
91. Dudvich-Sudfleish.	RFA.	743.0
92. Campbell Taggart.	E.U.	698.0
93. Pet Inc.	E.U.	1,064.0
94. Oetker Gruppe.	R.F.A.	1,111.1
95. Cooperative Wholesale Soc.	G.B.	2,558.0
96. Arthur Guinness.	G.B.	836.2
97. Meiji Milk Product Co.	Japón	819.7
98. International Multifoods.	E.U.	847.0
99. Safeway.	E.U.	10,442.5
100. Broode Bond Liebig Ltd.	G.B.	1,193.9

FUENTE: Arroyo González, Agricultura y Alimentos en América Latina, el poder de las Transnacionales, UNAM-ICI, - - - México, 1980, p. 22-24.

CUADRO III  
 AMERICA LATINA INVERSIONES AGROALIMENTARIAS DE E.U.  
 MILLONES DE DOLARES CORRIENTES

PAISES	1966	%	1974	%	1977	%	1978	%	1979	%	1980	%
ARGENTINA	52	17.9	56	10.6	51	7.5	64	7.8	81	7.7	170	13.4
BRASIL	56	19.2	159	30.2	232	34.3	284	34.8	419	39.7	430	33.8
COLOMBIA	14	4.8	19	3.6	37	5.5	50	6.5	56	5.3	76	6.0
MEXICO	107	36.8	191	36.2	205	30.3	233	28.5	305	28.9	370	29.1
PERU	38	13.1	46	8.7	41	6.4	41	5.0	7	0.7	7	0.5
VENEZUELA	24	8.2	56	10.6	110	16.3	145	17.7	187	17.7	220	17.3
T O T A L	291	100.0	527	100.0	676	100.0	817	100.0	1055	100.0	1273	100.0
AMERICA LATINA	356		652		832		991		1273		1512	

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Survey of Current Bussines, varios números, U.S. Department of Commerce, citado por Arroyo, Gonzalo, y otros Agricultura y Alimentos en América Latina, UNAM-ICI, México, 1985, p. 28.

## CUADRO IV

EMPRESAS NORTEAMERICANAS, MATRICES Y FILIALES EN EL SISTEMA -  
AGROALIMENTARIO MEXICANO EN 1980.

---

1. Allenberg Cotton Co., Inc.  
Algodonera Comercial Mexicana, S. A.
2. AMAX, Inc. Amax Center.  
ALUMEX, S. A. de C. V.  
Kawneer de México, S. A. de C. V.
3. American Cyanamid Co.  
Cyanamid de México, S. A. de C. V.
4. Anderson Clayton & Co.  
Anderson Clayron & Co. S. A. de C. V.  
Cía. Industrial de Matamoros, S. A. de C. V.  
Cía. Lagunera de Aceites, S. A. de C. V.  
Luxus, S. A.  
Productos Api-Aba, S. A.
5. Archer Daniels Midland Co.  
Admex, S. A. Cuauhtémoc & Morelos.
6. Bemis Co., Inc.  
Bemis Craftil, S. A.
7. Big Dutchman, Inc.  
Big Dutchman, de México.
8. Booth Fisheries Division.  
Booth Fisheries de México, S. A. de C. V.
9. Borden Co.  
Holanda, S. A.
10. H.F. Campbell Co.  
Gro-Green Campbell de México, S. A. de C. V.
11. Campbell Soup Co.  
Campbell de México, S. A. de C. V.  
Campbell's Sopas Condensadas.
12. Canada Dry International.  
Extractos y Derivados, S. A. de C. V.
13. Carnation Corp.  
Carnation de México, S. A.

## CONTINUACION DEL CUADRO IV

14. Caterpillar Tractor Co.  
Caterpillar Mexicana, S. A. de C. V.
15. Chevron Chemical Co.  
Insectisidas Orthor, S. A.
16. The Coca-Cola Export Corp.  
The Coca-Cola Export Corp.
17. Cokers Pedigreed Seed Co.  
Coker de México, S. de R.L.
18. Cook & Co.  
Cooper Labs. de México, S. A.  
Servicios Agrícolas Cook, S. A.
19. Davis and Lawrence Co.  
Davis Flavors de México, S. A.
20. Del Monte Corp.  
Fruta y Verduras Selectas.  
Productos Bali, S. A. de C. V.  
Productos del Monte, S. A. de C. V.
21. Diamond Shamrock Corp.  
Diamond Chemicals de México, S. A. de C. V.  
Nopco Industrial, S. A.
22. Florasynth, Inc.  
Florasynth, S. A. de C. V.
23. Fries & Fries, Inc.  
Fries & International de México, S. A.
24. General Foods Corp.  
General Foods, S. A. de C. V.
25. Gerber Products, Co.  
Gerber Products, S. A. de C. V.
26. Bf Goodrich Chemical, Co.  
Geon de México, S. A.  
Química Orgánica de México.
27. Griffin & Brand.  
Despepitadora "Los Pinitos", S. A.
28. Griffin Lab's Inc.  
Laboratorios Griffin de México, S. A.

## CONTINUACION DEL CUADRO IV

29. Harvard Industries.  
Ames Tinsa, S. A.
30. HJ Heins Co.  
Heinz Alimentos, S. A. de C. V.
31. Hohenberg Brothers Co.  
Empresas Hohenberg, S. A.
32. Honegger Farms, Co.  
Honegger's International Latinoamericana, S. A.
33. International Flavors and Fragrances.  
International Flavors and Fragrances de México, S.A. de C.V.
34. International Multiffod.  
La Hacienda, S. A. de C. V.
35. Jewel C., Inc.  
Midco, S. A.
36. Kellogg Co.  
Kellogg de México, S. A. de C. V.
37. Kraft Foods, Kraftco Court.  
Kraft Foods de México, S. A. de C. V.
38. Kiggett & Myres, Inc.  
La Tabalacera Mexicana, S. A.
39. Minute Maid, Co.  
Jugos Concentrados, S. A.
40. Mission of California, Inc.  
Mission Orange de México, S. A.
41. Morton Salt Co. Division.  
Sales del Itsmo, S. A.
42. National Biscuit, Co.  
Nabisco-Famosa, S. A.
43. Pan American Standard Brands, Inc.  
Marcas Alimenticias Internacionales, S. A. de C. V.
44. Pepsi Co. Internacional,  
Pepsi Cola Mexicana, S. A.  
Cía. Embotelladora Nacional, S. A.  
Embotelladora de Occidente, S. A.

## CONTINUACION DEL CUADRO IV

45. Philip Morris International.  
Cigarrera Nacional, S. A.
46. Pillsbury Co.  
Galletas y Pastas, S. A.
47. PVO International Inc.  
Aceites Grasas y Derivados, S. A.
48. Quaker Oats Co.  
Productos Quaker de México, S. A. de C. V.
49. Ralston Purina Co.  
Purina, S. A. de C. V.
50. Richardson-Merrell, Inc.  
Larín, División of Richardson Merrell, S. A. de C. V.
51. Salsbury Laboratories.  
Salsbury, S. A. de C. V.
52. Schenley Industries, Inc.  
Schenley Mexican, S. A.
53. Seven-Up Export Corp.  
Seven-Up Mexicana, S. A.
54. Southeqst Foods, Inc.  
Cía. Industrial del Golfo y Caribe, S. A.
55. Standard Brands, Inc.  
Pan American Standard Brands, Inc.
56. Stange Co.  
Stange Pesa, S. A. de C. V.
57. Swift & Co.
58. Towner Manufacturing Co.  
Towner de México, S. A.
59. United Fruit Co.  
Clemente Jacques y Cía., S. A.
60. Volkart Brothers Inc.  
Volkart Hermanos de México, S. A. de C. V.
61. Walgreen Co.  
Sanborns Hermanos, S. A.

## CONTINUACION DEL CUADRO IV

62. Warner Jenkinson Manufacturing Co.  
Warner-Jenkinson, S. A. de C. V.
63. Webb Corp.  
Química Interamericana, S. A.
64. Western Hatcheries.  
Western Hatcheries de Monterrey, S. A.
65. Whimoyer Labs Inc.  
Whimoyer de México, S. A.
66. William Wrigley Jr. Co.  
Wrigley de México, S. A.
67. Zeigler Cattle Corp.  
Zeigler Cattle Corp.

FUENTE: García Marcelo: "Alimentos y política internacional de los EUA" en Estudios del Tercer Mundo, Vol. 3, -- No. 2, junio 1980, México, p. 66-78.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES  
POR FECHA DE IMPLANTACION

CLASE DE ACTIVIDAD	HASTA 1950	1951 1960	1961 1970	1971 1975
2011-Conservación de frutas y legumbres	-	-	1	-
2012-Preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas.	2	1	8	7
2013-Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros regionales.	-	-	-	-
2014-Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados.	-	1	1	2
2021-Fabricación de harinas de trigo.	-	-	-	-
2022-Fabricación de harina de maíz.	-	-	-	-
2023-Molienda de nixtamal	-	-	-	-
2024-Descascarado, limpieza y pulido de arroz	-	-	-	-
2025-Beneficio de café	-	-	-	-
2026-Tostado y molienda de café	-	-	-	-
2027-Fabricación de café soluble y envasado de té.	-	2	1	-
2028-Desgrane, descascarado, limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas.	1	1	1	1
2029-Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas.	1	1	-	-
2031-Fabricación de azúcar y productos residuales	-	-	1	-

CLASE DE ACTIVIDAD	HASTA 1950	1951 1960	1961 1970	1971 1975
2032-Fabricación de pilon cillo o panela	--	--	--	--
2033-Destilación de alco- hol etílico	--	--	--	--
2041-Matanza de ganado	--	--	2	--
2049-Preparación, conserva- ción y empaado de - carnes.	--	--	6	2
2051-Pasteurización, rehi- dratación, homogenei- zación y embotellado de la leche.	--	--	1	--
2052-Fabricación de crema, mantequilla y queso.	--	1	2	1
2053-Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.	3	2	3	1
2054-Fabricación de flanes, gelatinas y productos similares.	--	1	3	--
2059-Fabricación de caje - tas, yogures y otros productos a base de - leche.	--	1	1	2
2060-Preparación, congela- ción y envasado de -- pescados y mariscos.	1	--	2	1
2071-Fabricación de pan y pasteles.	--	--	1	1
2072-Fabricación de galle- tas y pastas alimenti- cias.	--	1	3	4
2081-Fabricación de cogoas y chocolates de mesa.	--	--	1	--
2082-Fabricación de dulces, bombones y confituras.	2	1	7	2
2083-Fabricación de chi - cles.	1	--	1	2
2084-Tratamiento y envase de miel de abeja.	--	--	--	--

CLASE DE ACTIVIDAD	HASTA 1950	1951 1960	1961 1970	1971 1975
2089-Fabricación de concen- trados, jarabes y co- lorantes para alimen- tos.	3	5	11	2
2091-Fabricación de acei- tes, margarinas y o- tras grasas vegetales alimenticias.	1	2	3	2
2092-Fabricación de almido- nes, féculas, levadu- ras y productos simi- lares.	1	1	1	1
2093-Fabricación de torti- llas.	—	—	—	—
2094-Fabricación de palomi- tas de maíz, papas -- fritas, charritos y -- productos similares.	—	2	4	1
2095-Refinación y embasado de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos.	1	1	3	3
2096-Fabricación de hielo.	—	—	—	—
2097-Fabricación de helaa- dos y paletas.	1	—	2	—
2098-Fabricación de alimen- tos para animales.	1	6	21	5
2099-Fabricación de otros productos alimenticios.				
TOTAL	23	31	93	41

Fuente: Montes de Oca Luján, Rosa Elena y Escudero Columna, Gerardo, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana" en Comercio Exterior, -- Vol 31, núm. 9, septiembre de 1981, p. 993.

## CUADRO VI

MEXICO: CLASE DE PRIMERA Y SEGUNDA TRANSFORMACION DE LA INDUSTRIA, SEGUN LA PARTICIPACION DE LAS ETN'S EN LA PRODUCCION -- BRUTA, EN 1975.

Participación de las ETN's en la clase.	Primera transf.		Segunda transf.		Total de clases.
	Clase	Num.	Clase	Num.	
Sin participa-- ción.	2013 2026	11	2093	1	12
	2021 2031				
	2023 2032				
	2024 2051				
	2025 2084				
	2096				
Menos de 20%	2011 2071	6	2049	2	8
	2028 2091				
	2041				
	2060				
Más de 20%	2012	8	2027	9	17
	2014				
	2029				
	2081				
	2083				
	2092				
	2095				
	2098				
	2094				
	2099				

FUENTE: Rama, Ruth, "El papel de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana" en Comercio Exterior, - - Vol. 34, No. 11, México, noviembre de 1984, p. 1088.

## CONTINUACION DEL CUADRO VI

## CLASES DE ACTIVIDAD

Primera Transformación

- 2013 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y dulces regionales.
- 2021 Fabricación de harinas de trigo.
- 2023 Molienda de nixtamal.
- 2024 Descascarado, limpieza y pulido de arroz.
- 2025 Beneficio de café.
- 2096 Fabricación de hielo.
- 2026 Tostado y molienda de café.
- 2031 Fabricación de azúcar y productos residuales.
- 2032 Fabricación de piloncillo y panela.
- 2051 Pasteurización, rehidratación, homogenización y embotellado de la leche.
- 2084 Tratamiento y envase de miel de abeja.
- 2011 Conservación de frutas y legumbres.
- 2028 Desgrano, descascarado y limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas.
- 2041 Matanza de ganado.
- 2060 Preparación, congelado y envasado de pescado y mariscos.
- 2071 Fabricación de pan y pasteles.
- 2091 Fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales alimenticias.
- 2012 Preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas.
- 2014 Fabricación de Salsas, sopas y alimentos colados y envasados.

## CONTINUACION DEL CUADRO VI

- 2029 Fabricación de otras harinas y rproductos de molinos a base de cereales y leguminosas.
- 2081 Fabricación de cocoas y chocolates de mesa.
- 2083 Fabricación de chicles.
- 2092 Fabricación de almidores, feculas, levaduras y productos similares.
- 2095 Refinación y envasado de sal, fabricación de mostaza, vinagres y otros condimentos.
- 2098 Fabricación de alimentos para animales.

Segunda Transformación

- 2093 Fabricación de tortillas.
- 2049 Preparación, conservación y empaado de carnes.
- 2059 Fabricación de cajetas, yogures y otros productos a ba se de leche.
- 2027 Fabricación de café soluble y envasado de té.
- 2052 Fabricación de crema, mantequilla y queso.
- 2053 Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.
- 2054 Fabricación de flanes, gelatinas y productos similares.
- 2072 Fabricación de galletas y pastas alimenticias.
- 2082 Fabricación de dulces, bombones y confituras.
- 2089 Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.
- 2094 Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charri tos y productos similares.
- 2099 Fabricación de otros productos alimenticios.

CUADRO VII

MEXICO: PARTICIPACION DE LAS ETN'S EN LA CAPTACION DE MATERIAS PRIMAS  
AGROPECUARIAS E IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS (1978).

PRODUCTO	Superficie cosechada (ha.)	Importancia relativa %		Participación de las ETN's en la producción transformable total (%)
		Superficie	Valor	
Maíz	7 191 079	52.0	29.0	menos de 20
Trigo	759 481	5.5	6.6	menos de 20
Sorgo	1 397 299	10.0	8.0	más de 50
Soya	216 460	1.6	1.7	más de 50
Arroz	121 325	0.9	1.3	nula
Frijol	1 580 227	11.3	6.5	nula
Cacao	64 891	0.5	1.7	más de 50
Frutas y legumbres				
Fresa	6 225	0.05	0.6	de 20 a 50
Jitomate	65 049	0.5	5.3	menos de 20
Cebolla	23 996	0.2	0.7	menos de 20
Caña de azúcar	573 172	3.9	7.7	más de 50

FUENTE: Elaborado a partir de SPP, El Sistema Alimentario en México, de los estudios de caso de los productos contenidos en este cuadro, y CESPAL, El desarrollo agropecuario de México. La oferta de productos agropecuarios, tomo III, SARH-ONU/ -- CEPAL, México, 1982. Citado por Rama, Ruth, en "El papel de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana" en Comercio Exterior, Vol. 34, No. 11, noviembre de 1984, México, p. 1087.

## CUADRO VIII

PRODUCCION AGRICOLA : 1960/ 64 a 1975/79 TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO  
EM VOLUMEN POR CULTIVOS SELECCIONADOS.

ALTO CRECIMIENTO		CRECIMIENTO MEDIO		CRECIMIENTO BAJO O NULO.	
Soya	20.3	Arroz	3.2	Café	1.2
Cartamo	10.2	Trigo	2.9	Naranja	1.1
Sorgo	19.4			Caña	0.3
Alfalfa	8.2			Maíz	-0.2
Chile Verde	8.9			Frijol	-0.9
Papa	7.3			Algodón	-4.5
Tomate	6.7				

Fuente: Ponencia "Estadísticas sobre producción y comercio agropecuario de Estados Unidos y México por grupos de países 1948-79", Tercer Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, Noviembre, 1983.

## C U A D R O IX (a)

PRODUCCION Y COMERCIO EXTERIOR DE MAIZ: 1950-1980 (MILES DE -  
TONEELADAS ANUALES)

PERIODO	PRODUCCION	IMPORTACION	EXPORTACION
1950-52	3,216.6	7.2	-
1959-61	5,971.2	8.1	151.2
1964-66	8,096.5	15.5	450.7
1970-72	9,254.9	322.6	-
1973-75	8,368.2	1,670.2	-
1977-79	9,874.4	1,398.7	-
1980	12,363.1	3,467.1	-

## C U A D R O IX (b)

PRODUCCION Y COMERCIO EXTERIOR DE TRIGO: 1950-1980 (EN MILES -  
DE TONEELADAS ANUALES)

PERIODO	PRODUCCION	IMPORTACION	EXPORTACION
1950-52	563.2	394.1	-
1959-61	1,287.4	-	-
1964-66	1,998.9	-	-
1970-72	2,107.7	270.7	-
1973-75	2,696.0	594.2	-
1977-79	2,569.4	701.0	-
1980	2,785.2	923.5	-

## C U A D R O IX (c)

PRODUCCION Y COMERCIO EXTERIOR DE SOYA: 1950-1980 (EN MILLONES DE TONELADAS ANUALES)

PERIODO	PRODUCCION	IMPORTACION	EXPORTACION
1950-52	-	-	-
1959-61	6.1	1.9	-
1964-66	70.6	4.2	-
1970-72	280.2	88.7	-
1973-75	553.7	261.2	-
1977-79	514.9	630.8	-
1980	311.7	650.1	-

## C U A D R O IX (d)

PRODUCCION Y COMERCIO EXTERIOR DE SORGO: 1950-1980 (EN MILES DE TONELADAS ANUALES)

PERIODO	PRODUCCION	IMPORTACION	EXPORTACION
1950-52	-	-	
1959-61	232.9	-	
1964-66	892.3	24.1	
1970-72	2,623.8	96.6	
1973-75	3,670.6	427.8	
1977-79	4,009.8	885.5	
1980	4,812.4	2,253.9	

FUENTE: Comercio exterior de productos agropecuarios de México.  
CESPA/CEPAL, 15, 16.

Citado por Reig, Nicolas, "El comercio exterior de productos - agropecuarios México-EUA", Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, México, 1983, Anexo.

## B I B L I O G R A F I A

1. Alvarez Mosso, Lucía, Los alimentos y la valorización de la fuerza de trabajo, UNAM-ICI, México, 1987.
2. Arroyo, Gonzálo y otros, Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales, UNAM-ICI, México, 1985.
3. Barkin, David, y Suárez Blanca, El fin de la autosuficiencia alimentaria, Ed. Oceano, Centro de Ecodesarrollo, México, 1985.
4. Barnet, Richard y Ronald Muller, Los dirigentes del mundo, el poder de las multinacionales, Grijalvo, España, - 1976.
5. Burbach Roger y Patricia Flynn, Las agroindustrias transnacionales: Estados Unidos y América Latina, Serie Popular Era, México, 1980.
6. CEPAL, Las empresas transnacionales en la industria alimentaria en México, ECOSOC, México, 1981.
7. Córdova, Arnaldo, La ideología de la revolución mexicana, la era del desarrollo, Proyecto de investigación, Serie de Investigación No. 26, CELA-UNAM, México.
8. Chapoy, Alma, Empresas multinacionales, Editorial El Caballito, México, 1975.
9. Chudnovsquy, Daniel, Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana, 3a. -- edición, Siglo XXI, México.
10. Dosantos, Teothonio, Imperialismo y dependencia, Editorial Era, México, 1980.
11. Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Las empresas -- transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, FCE, México, 1976.
12. Feder, Ernest, El imperialismo fresa, una investigación sobre los mecanismos de dependencia de la agricultura mexicana, Editorial Campesina, México, 1977.
13. Fragoso Gutiérrez, Juan M., y Javier Sánchez, Mercado y precios de productos agropecuarios, Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, México, 1983.

14. Galeano, Eduardo, Las venas abiertas de América Latina, Siglo XXI, México, 1971.
15. González-Souza, Luis, Los problemas de un mundo en proceso de cambio, UNAM, México, 1978.
16. Gutelman, Michel, Capitalismo y reforma agraria en México, Editorial Era, México, 1983.
17. Hansen D. Roger, La política del desarrollo mexicano, -- Editorial XXI, México, 1975.
18. Herrera B. Ulises, El cultivo de la fresa en México, Conafrut, SARH, Diciembre, 1981.
19. Hewitt de Alcántara, Cynthia, La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970, Siglo XXI, México, 1978.
20. Hymer, Stephen, Empresas multinacionales: la internacionalización del capital, Editorial Periferia, Buenos Aires, 1972.
21. Kirsten A. de Appendi y Vania Almeida Salle, Agricultura capitalista y agricultura campesina en México, CES-COLMEX México, 1977.
22. Lenin, Vladimir, El imperialismo fase superior del capitalismo, Ediciones de lenguas extranjeras, Pekin, 1975.
23. López Rosado, Diego, Historia de la agricultura y de la ganadería en México, Editorial Herrero, México, 1979.
24. Lusting, Nora, Panorama y perspectivas de la economía mexicana, Colección Centro de Estudios Económicos y Demográficos, No. 11, Editores del Colegio de México, México, 1980.
25. Margulis, Mario, Contradicciones de la estructura agraria, COLMEX, México, 1979.
26. Montañez, Carlos, Las negociaciones del hambre, Editorial Nueva Imagen, México, 1983.
27. Montanov-Remy, La implantación de dos empresas transnacionales en México, Premio Editores, México, 1980.
28. Olmedo, Raúl, México economía de la ficción, Editorial Grijalbo, México, 1983.
29. Osorio, Marconi, México y el mundo marginado, Archivo -- del Fondo No. 34-35 FCE, México, 1975.

30. Paré, Luisa, El proletariado agrícola en México, Siglo - XXI, México, 1977.
31. Pérez Espejo, Rosario, Agricultura y ganadería, competencia por el uso de la tierra, Ediciones de Cultura Popular, IIE-UNAM, México, 1987.
32. Portilla Belfor, Alimentos: dependencia o desarrollo nacional, Editorial Nueva Imágen, México, 1983.
33. Tugendhat, Christopher, Las empresas multinacionales, -- Alianza Editoria, Madrid, 1971.
34. Vernon, Raymond, El dilema del desarrollo económico de - México, Editorial Diana, México, 1975.
35. Vigorito, Raúl, Transnacionales en América Latina, el -- complejo, de frutas y legumbres en México, ILET, Editorial Nueva Imagen, México 1979.
36. Villarespe, Verónica, Aspectos económicos y tecnológicos en la agroindustria alimentaria mexicana: el caso de los cereales, IIE-UNAM, México, 1985.
37. Warman, Arturo, "El futuro de una crisis: alimentos y re forma agraria" en Las relaciones México-EUA, Tello, Carlos y C. Reynolds, Lecturas del FCE, No. 43, El trimestre económico, México, 1981.
38. Zuno Echeverría, Rodolfo, Transnacionales, agricultura y alimentación, Editorial Nueva Imagen, Colegio Nacional - de Economistas, México, 1982.

## DOCUMENTOS Y REVISTAS

1. Aguilera, Manuel, "Precios, salarios y utilidades en el sector agropecuario, una aproximación a la teoría de la distribución funcional del ingreso", Quinto Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, 12 de noviembre de - 1985, p. 7.
2. Arroyo, Gonzálo, "Empresas transnacionales y agricultura en América Latina", Estudios del Tercer Mundo, CESTEM, - Diciembre, 1980, p. 224.
3. Arroyo, Gonzálo, "Firmas transnacionales agroindustriales, reforma agraria, y desarrollo rural", Investigación Económica, No. 147, enero-marzo 1974, UNAM-IIE, México, p. 29.

4. Arroyo, Gonzálo, "La crisis alimentaria en la fase actual del capitalismo", Investigación Económica, No. 156, Vol. LX, abril-junio de 1981, México, Facultad de Economía, - UNAM-IIE, p. 78.
5. Bartra, Roger, "Modelos de producción y estructura subcapitalista en México", Historia y Sociedad, 2a. época, No. 1, UNAM, México 1974, p. 23-30.
6. Belfor Portilla y otros, "Alimentos: dependencia o desarrollo nacional", Revista del CESTEM, México, 1983, p.42.
7. Castagnola Larma, Alberto, "Del potere alimentare", - - Politica Internazionale, No. 6 giugno, 1981, p. 22.
8. Castillo, Heriberto, "Transnacionales en el campo", Proceso No. 163, 17 de diciembre de 1979, p. 3-19.
9. Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN), No. 49, Año V, 1986.
10. Centro de Información y Estudios Nacionales, Transformación en la estructura agropecuaria, Año V/A25/E-122, - - abril, 1984, p. 3.
11. Chonchol, Jaques, "Desnutrición y dependencia: problemas alimentarios de la población latinoamericana", Comercio Exterior, Vol. 30, No. 7, Julio 1980, México, p. 35-75
12. De la Mora, Jaime, "La alimentación en México: Producción abasto y nutrición", Quinto Seminario de Economía Agrícola en el Tercer Mundo, 11 de noviembre de 1985.
13. Domike, A., Transnational Corporations in Food and Beverage Processing (Versión preliminar), Center on - - - Transnational Corporation, United Nations, Nueva York, - 1980.
14. Editorial. "Alimentación, crisis agrícola y economía campesina", Comercio Exterior, Vol. 28, No. 6, México junio 1978, p. 647.
15. "El hambre un blanco para el poder, la dependencia tecnológica en la industria alimentaria", Sociología, Economía y Humanidades, UNAM, No. 1, Vol. IX, México, 1985, p. 12.
16. "El Plan nacional de Desarrollo Agroindustrial", El Mercado de Valores, Nafinsa, Año XL, No. 23, junio de 1980.
17. "El Sistema Alimentario Mexicano", El Mercado de Valores Nafinsa, Año XL, No. 39, Septiembre 29 de 1980, p. 548.

18. Espinosa Martínez, Eugenio, "Transnacionales e Imperialismo", Economía y Desarrollo No. 43, Septiembre-Octubre - 1977, Facultad de Economía, Universidad La Habana, Cuba, p. 128.
19. Feder, Ernest, "La crisis presiona para enfatizar cultivos exportables", Problemas del Desarrollo, No. 50, - -- Vol. VIII, Mayo-Julio 1982, p. 12.
20. Feder, Ernest, "La nueva penetración en la agricultura de los países subdesarrollados por los países industriales y sus empresas multinacionales", El Trimestre Económico, No. 169, Enero-Marzo 1976, Fac. de Economía, UNAM; P. 57.
21. Feder, Ernest, "Las perspectivas de los campesinos en el mundo en desarrollo", Trimestre económico, Vol. 42, - -- No. 185, UNAM-IIIE, México, 1985.
22. F.H., Beck, "Como controla la agroindustria la producción de frutas y legumbres en México", Problemas del Desarrollo, No. 31, Vol. 7, Agosto-Octubre de 1977, p. 133.
23. Fenner Vargas, Ricardo, "Relaciones de producción, clases sociales y producción agrícola en México", Estudios Políticos, No. 5, Vol. 2, Enero-Marzo 1986, FSPyS, UNAM, México, p. 47.
24. García Marcelo, "Alimentos y Política Internacional de los Estados Unidos", Estudios del Tercer Mundo, Vol. 3, No. 2, Junio 1980, CESTEM, México, p. 61.
25. Gómez Cruz, Manuel, "Las Transnacionales en la industria alimentaria y agricultura mexicana" (Primera parte), Textual, No. 4, Julio-Septiembre 1980, Universidad Autónoma de Chapingo, p. 57.
26. Gómez Cruz, Manuel, "Las transnacionales en la industria alimentaria y agricultura mexicana" (Segunda parte), Textual No. 5-6 Octubre 1980-Marzo 1981, México, Universidad Autónoma de Chapingo, p. 38.
27. Gómez Cruz, Manuel y otros, "El proceso global de la producción de trigo en el Bajío guanajuatense", Quinto Seminario de Economía Agrícola del Tercer Mundo, Universidad Autónoma de Chapingo, UNAM-IIIE, México, 23 de octubre de 1985.
28. Guillén Romo, Héctor, "Imperialismo y firmas multinacionales", Críticas de la economía política: el imperialismo, No. 1, Octubre-Diciembre 1976, Editorial El Caballito, México.

29. Guzmán Ferrer, Martín Luis, "Coyuntura actual de la agricultura mexicana" Comercio Exterior, Mayo 1985, México, P. 5-79.
30. Guzmán Oscar M., "Energía y sector agrícola de subsistencia, elementos para el análisis del problema energéticos en las zonas rurales en México", Comercio Exterior, Vol. 32, No. 4, Abril 1982, México, p. 422.
31. Heras León, Héctor, "El proceso de internacionalización de capital y las empresas transnacionales norteamericanas", Economía y Desarrollo, No. 50, Fac. de Economía, Universidad de la Habana, Nov.-Dic., 1978, p. 65.
32. Judisman Bialostosky, Clara y Narvaez Quintero Ramón, -- "La agroindustria como una opción al problema del desempleo y subempleo en el campo", Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, No. 3, SARH México, -- 1985, p. 93.
33. Linck, Thierry, "La mecanización de la agricultura de -- temporal, ¿Cuál sociedad elegir?", Comercio Exterior, -- Vol. 35, No. 42, México, Febrero 1985, BANCOMEX, p. 153.
34. Martínez Guzmán, Oscar, "Energía y sector agrícola de -- subsistencia, elementos de análisis del problema energético en zonas rurales de México", Comercio Exterior, -- Vol. 32, No. 4, Abril 1982, p. 426-437.
35. Mestries, Francis, "Las agroindustrias transnacionales -- en América Latina", Revista Iztapalapa, Año I, No. 2, -- Enero-Junio 1980, Universidad Autónoma Metropolitana, México, p. 168.
36. Montes de Oca, Rosa Elena, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana", Comercio Exterior Vol. 31, No. 9, Septiembre 1981, México, 1085.
37. NACLA, Bitter Fruits, No. 7, Vol. X, New York, Agosto -- 1977.
38. NACLA, "Cosecha de ira, agroimperialismo en el noroeste de México", Cuadernos Agrarios, Año 2, No. 5, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1977.
39. Pearse, Andrew, "En resumen de las consecuencias sociales de la revolución verde", Comercio Exterior, Vol. 32, No. 4, Abril 1982, México, p. 417.
40. Pérez Villarespe, Javier, "El impacto de la educación y la investigación en el desarrollo tecnológico agroindustrial", Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, No. 3, Coordinación General de Desarrollo -- Agroindustrial, SARH, México, 1979, p. 89.

41. Petras, James F., "Cambios de la estructura agraria en América Latina provocados por la burguesía y el imperia-  
lismo sus implicaciones sociales y políticas", Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía - --  
No. 31, Año VIII, Agosto-October 1977, Facultad de Econo-  
mía, UNAM, p. 47.
42. Rama Ruth, "El papel de las empresas transnacionales en  
la agricultura mexicana", Comercio Exterior, Vol 34, - -  
No. 11, Noviembre 1984, México, p. 1088.
43. Rama, Ruth, "Empresas transnacionales y agricultura mexi-  
cana; el caso de las procesadoras de frutas y legumbres"  
Investigación Económica, No. 143, Año 37, Vol. 37, UNAM,  
México, 1978, p. 77.
44. Rama Ruth y Fernando Rello, Estrategia de la agroindus-  
tria transnacional y política alimentaria en México (Do-  
cumento), Programa Universitario de Alimentos, UNAM, ---  
Agosto 1980, p. 68.
45. Rama, Ruth, "La agroindustria mexicana su articulación  
en el mercado mundial", Investigación Económica, No. 147,  
Enero-Marzo 1974, UNAM-IIE, México, p. 99.
46. Rama, Ruth, "Transnacionalización de la agroindustria me-  
xicana y difusión tecnológica", Desarrollo Agroindustrial  
Tecnología y empleo, Documento No. 3, Dirección General  
de Desarrollo Agroindustrial, SARH, México, 1984, p. 33.
47. Ramírez, Carlos, "Cambio de política o nuestra alimenta-  
ción se supedita al petróleo", El Proceso, No. 161, 3 de  
diciembre de 1979, p. 12.
48. Reig, Nicolás, "El comercio exterior de productos agrope-  
cuarios México-EUA", Tercer Seminario de Economía Agrí-  
cola del Tercer Mundo (Documento), IIE-UNAM, México 1985,  
p. 34.
49. Rello, Fernando, "Sistemas agroindustriales, transnacio-  
nales y Estado en México", Investigación Económica, No.  
150, Octubre-Diciembre de 1979, Fac. de Economía, UNAM,  
México, p. 159-173.
50. "Reunión Evaluatoria del Programa Nacional de Alimenta-  
ción", Mercado de Valores, Año XL, No. 19, Mayo 11 de --  
1987.
51. Rodríguez Chaumet, Dinah, "Crisis de alimentos y segu-  
ridad alimentaria", Revista de Trabajo Social, No. 12, -  
Nueva Época, Año II, Octubre-Diciembre 1982, Escuela Na-  
cional de Trabajo Social, UNAM, México, p. 59.

52. SARH, "Panorama sobre comportamiento del sector agropecuario nacional 1987-1979, y algunas consideraciones del mercado internacional", Ecotécnica agrícola, SARH, Dirección General de Economía Agrícola, Vol. IV, No. 1, Enero 1980, p. 15.
53. SARH, Inversión extranjera y empresas transnacionales en la agroindustria: alternativa para su regulación (Documento), México, 1982, p. 30.
54. SARH, "Desarrollo agroindustrial y alimentación", Documento de trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 4, Dirección General de Desarrollo Agroindustrial, México, 1982.
55. SARH, "Plan de Desarrollo Agroindustrial", Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 3, México, 1979, p. 170.
56. SARH, "Características y comportamiento de la industria alimentaria mexicana", Documentos de trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 6, México, 1982, p. 273.
57. SARH, "El subconjunto agroindustrial alimentario", Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, No. 7 México, 1982, p. 43.
58. Shatan, Jacobo, "Nutrición y crisis en México", Quinto Seminario de economía agrícola del Tercer Mundo, UNAM-IIE, Noviembre 1986, México.
59. SHCP, Apuntes sobre la inversión extranjera, México, 1980.
60. SHCP, La Inversión Extranjera en los EUA., Dirección General de Inversión Extranjera (Documento), México, 1985.
61. "Situación alimentaria en México", Comercio Exterior, -- Vol. 31, No. 4, abril 1981, México, p. 385-390.
62. Waissbluth, Mario, "Agroindustria, Tecnología Doméstica y Empleo", Documento de Trabajo para el Desarrollo - - - Agroindustrial, No. 3, SARH, Dirección General de Desarrollo Agroindustrial, México 1979, p. 15.

#### PERIODICOS.

1. El día, 14 de marzo de 1986.
2. El Financiero, 13 de junio de 1985.
3. Excélsior, 20 de marzo de 1986.
4. Excélsior, 15 de marzo de 1986.

5. Excélsior, 20 de marzo de 1986.
6. Excélsior, 13 de agosto de 1986.
7. Uno más Uno, 3 de abril de 1986.
8. Uno más Uno, 13 de abril de 1986.

#### TESIS

1. Cervantes, Rosas, Los Alimentos y la administración pública (1976-1981), (Tesis de Administración Pública), UNAM FSPyS, 1982.
2. Medrano, Cerda Dinorah, Las Empresas Transnacionales en el sector agropecuario: un espejismo de abundancia, 1960-1980, (Tesis de Relaciones Internacionales), UNAM, FSPyS, 1986.
3. Mendel Mejía, José Ricardo, El problema alimentario en México, (Tesis de Derecho), UNAM, Fac. de Derecho, 1985.
4. Raya Rojas, Eduardo, Desarrollo agroindustrial en Baja California, (Tesis de Sociología), UNAM, FSPyS, 1982.
5. Salmerón. Rubén, El Estado mexicano y el desarrollo del capitalismo en el campo (Tesis de Sociología), UNAM, -- FSPyS, 1984.
6. Toro, Silvia, Influencia de las Empresas Transnacionales alimentarias en la nutrición del mexicano, (Tesis de Relaciones Internacionales), UNAM, FSPyS, 1985.