

159  
24



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Economía  
Seminario de Titulación

## LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION DE ALIMENTOS EN MEXICO (1970 - 1980)

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A :  
H. ALFREDO SANCHEZ JUAREZ

Director de Tesis Dr. Jaime Zurita Campos



México, D. F.

Febrero 1989

FALLA DE ORIGEN



## **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.

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**NOTA IMPORTANTE**

**ESTA TESIS ES LA N<sup>o</sup> 84**

**DIRIGIDA POR EL:**

**DR. JAIME M. ZURITA  
CAMPOS**

**FE-UNAM 1989**

FACULTAD DE ECONOMIA  
*Seminario de Desarrollo y Planificación*

# PROLOGO

**FE-UNAM 1989**

"El proceso de titulación como cualquier otro propósito en la vida, se puede resumir como una serie de obstáculos llenos de desengaños, decepciones, sinsabores, desvelos, etc., que tiene uno que pasar, con el fin de saber el grado de resistencia y fortaleza que hay en uno. Pero al llegar a la meta, se siente una emoción indescriptible; y aquellas humillaciones pasadas se transforman en un reconocimiento social de respeto, por haber alcanzado aquello que se veía tan difícil de lograr".

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION DE  
ALIMENTOS EN MEXICO PERIODO: 1970-1980

I N D I C E   G E N E R A L			
COD	SUB COD	C O N T E N I D O	PAG
A		PROLOGO	
B		INTRODUCCION	1
I		CAPITULO I: LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPI- TAL (1970-1980)	18
	1.1	La Internacionalización del Capital	19
	1.2	La Inversión Extranjera Directa	23
	1.3	Las Empresas Transnacionales	30
	1.3.1	La Tecnología y las Empresas Transna- cionales	33
	1.4	Causas y Efectos de las Empresas Transnacio- nales en los Países en Desarrollo	34
	1.4.1	Causas que las Empresas Transnaciona- les Utilizan para Establecerse en los Países en Desarrollo	
	1.4.2	Efectos de las Empresas Transnaciona- les en los Países en Vías de Desarrollo	36
	1.3.2.1	Comercio Exterior y Balanza de Pago	36
II		CAPITULO II: LA INVERSION EXTRANJERA Y LAS EM- PRESAS TRANSNACIONALES EN LA IN- DUSTRIA ALIMENTARIA MEXICANA (1970-1975)	46
	2.1	Inversión Extranjera en México	46
	2.1.2	Inversión Extranjera por Sectores Econó- micos	51
	2.2	Implantación y Evolución de las Empresas Trans- nacionales en la Industria Alimentaria	53
	2.3	Transnacionalización de la Industria Alimenta- ria	69

I N D I C E   G E N E R A L

COD	SUB COD	C O N T E N I D O	PAG
III		CAPITULO III: LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA AGRICULTURA MEXICANA(1970-1980)	77
	3.2	La Producción de Insumos Agrícolas	77
	3.1.1	La Producción de Semillas	79
	3.1.1.2	Las Empresas Nacionales Productoras de Semillas	81
	3.1.1.3	Las Asociaciones de Productores de Semillas	83
	3.1.1.4	Las Empresas Transnacionales Productoras de Semillas	84
	3.1.2	Tecnología Agroquímica	87
	3.1.3	Maquinaria y Equipo Agrícola	89
	3.2	Efectos de las Empresas Transnacionales en los Principales Cultivos	91
	3.2.1	Cultivos Básicos	91
	3.2.2	Cultivos Industriales	93
	3.2.3	La Industria de los Alimentos Balanceados	94
	3.2.4	La Soya	96
	3.2.5	Cultivos Forrajeros	98
IV		CAPITULO IV: PERSPECTIVAS Y REPERCUSIONES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	108
	4.1	Evaluación y Logros de las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria de México (1960-1976)	109
	4.2	Evaluación y Logros de las Empresas Transnacionales en la Agricultura	115
	4.3	Repercusiones de las Empresas Transnacionales en el Consumo	118
	4.4	Futuro y Perspectivas de los Principales Cultivos (1980-1990)	

I N D I C E   G E N E R A L

COD	SUB	C O N T E N I D O	PAG
C		RESUMEN Y CONCLUSIONES	
1		Procedimientos Seguido para Realizar la Investigación.	136
2		Resultado por Capítulos	138
3		Conclusiones y/o Recomendaciones	153
4		Críticas a la Estrategia Seguida	158
D		BIBLIOGRAFIA GENERAL	160
E		ANEXO ESTADISTICO	164

# INTRODUCCION

**FE-UNAM 1989**

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

El proceso de desarrollo económico que ha seguido la industria alimentaria en México, en los últimos años se ha caracterizado por la creciente participación del capital extranjero, principalmente en las "clases" más dinámicas que componen la rama alimentaria. Esta participación de la inversión extranjera -- (I.E.) y de las filiales de las Empresas Transnacionales (E.T.) no se ha limitado única y exclusivamente a la fase de transformación del proceso agroindustrial (entendiéndose por agroindustria al componente de la cadena producción-consumo que comprende un conjunto de procesos de transformación aplicados a materias primas de origen agropecuario-forestal que abarcan desde su primera generación de valor hasta la instancia que genera productos finales con mayor grado de elaboración)<sup>1/</sup>, su presencia se da en todas las fases; desde la obtención de insumos para la planta agro-industrial hasta la comercialización misma del producto, lo que implica su ingerencia tanto en el sector primario como en el de servicios. Dicho proceso de transformación ha llevado a incorporar técnicas modernas cada vez más intensivas en capital, y adoptar un modelo de difusión tecnológico que poco a poco ha ido asimilando o aniquilando al sector industrial tradicional, como son las pequeñas y medianas empresas.

---

1/ SARH: Proyecto Estratégico Nacional de Desarrollo Agroindustrial (PRONADI) 1986-1988. p.5.

Las grandes E.T. agroalimentarias al contar con los recursos económicos, financieros y tecnológicos han logrado ocupar un lugar dominante en la industria alimentaria de México. Esto y las características específicas del proceso de transnacionalización -la exportación de capitales, los intercambios internacionales del comercio y la división del trabajo- las ha dejado en una posición de influir sobre: el precio de las materias primas y productos terminados, en las condiciones de organización productiva, patrones y técnicas de cultivo y cosecha, estructura industrial, sistema de distribución y esquema de consumo, ocasionando así graves desequilibrios estructurales.

En este sentido, el proyecto de investigación pretende poner de manifiesto la influencia que tienen las E.T. en los patrones tradicionales de producción alimentaria.

Para la presente investigación se consideran E.T. aquellas "cuy o origen, dirección y propiedad correspondan a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional".<sup>2/</sup> Este control sobre el origen, la dirección o la propiedad puede ser efectuado mediante la acción conjunta o individual de uno de los siguientes canales o mecanismos.

1).- La participación accionaria del capital extranjero, a ni-

<sup>2/</sup> F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó. Las Empresas Transnacionales a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana p.2, versión mimeografiada México, 1975.

vel tal que suponen el ejercicio del control efectivo sobre las políticas y la gestión de la empresa.

- 2).- El dominio tecnológico (transferencia de tecnología) que se ejerce mediante el condicionamiento de la entrega de esa tecnología (asistencia técnica, licencias, patentes, marcas, equipo, etc.), al control efectivo de las decisiones de la empresa.
- 3).- El dominio por parte de las E.T. de los mercados exteriores de la agroindustria considerada, control que puede estar basado tanto en la adquisición de los bienes producidos y exportados por la empresa en cuestión, es decir, el dominio del mercado de exportación, como en la provisión de equipos, insumos, financiamiento y además servicios necesarios al proceso productivo (es decir, cuando la E.T. controlan los mercados de bienes y servicios).

Por tal motivo y con el propósito de poder analizar los efectos económicos que tienen las E.T. en la producción de alimentos, en los términos de lo posible por una parte; y considerando las limitaciones en la recopilación de la información, por otra se analiza un período de tiempo que abarca de 1970-1980.

**Justificación de la Investigación:** El elegir este tema de investigación fue por el interés de conocer el fenómeno de transnacionalización en la producción de alimentos; ya que son cada vez más las E.T. que están vinculadas con la agricultura e industria y éstas influyen en el proceso de producción agrícola e

industrial a través del control de insumos, que van determinando los patrones y modelos de producción, como los cambios en los hábitos de consumo entre otras cosas.

El problema de esta investigación se plantea por medio de las siguientes preguntas:

- 1.- ¿Cómo se da la internacionalización del capital? ¿Cuáles son los efectos de las empresas transnacionales en los países en desarrollo?
- 2.- ¿Cómo se desarrolla la inversión extranjera en México principalmente en la industria alimentaria? ¿Cómo se transnacionaliza la industria alimentaria?
- 3.- ¿Cómo repercuten las E.T. en la agricultura? ¿Porqué son desplazados los cultivos básicos por los cultivos industriales y forrajeras?
- 4.- ¿Cómo afectan las E.T. en el consumo? ¿La publicidad influye en los hábitos de consumo?
- 5.- ¿Cuáles ha sido los logros de las E.T. en la rama alimentaria?
- 6.- ¿Cuáles son las alternativas para regular la inversión extranjera?

Objetivos Generales: Conocer las características de la internacionalización del capital. Analizar la penetración de las E.T. en la industria alimentaria. Investigar cuáles son las repercusiones de las E.T. en la estructura agraria. Determinar si la publicidad influyen en los hábitos de consumo.

**Objetivos Específicos:** Detectar las causas y efectos de las E.T. en los países en desarrollo. Analizar como se da la transnacionalización en la industria alimentaria mexicana. Examinar como son desplazados los cultivos básicos por las industrias y forrajeros. Conocer el gasto publicitario de las principales E.T.

**Marco Teórico:**

En la teoría Leninista del Imperialismo se señala el surgimiento de los monopolios "grandes empresas o la unión, mediante acuerdos de empresas que concentran en sus manos tal parte de la producción y venta de una o varias mercancías que les permite imponer precios monopolistas y obtener altas ganancias en forma continuada"<sup>3/</sup>, contemporáneos se encuentra en la década de 1860, y que su primer gran período de desarrollo se dió con la depresión que afectó al mundo capitalista en la siguiente década, prolongándose hasta finales del siglo pasado. La libre competencia -aquél comercio carente de tarifas, restricciones cuantitativas y otros instrumentos que obstruyeron el movimiento de bienes entre países-, alcanzó auge en Europa entre 1860 y 1880.

La gran transformación empezó con "el crac" de 1873, y la depresión subsiguiente llenó 22 años de la historia europea, con

<sup>3/</sup> V.I. Lenin "Obras Escogidas". Ediciones Cultura Popular, México, s/f p.177.

una pausa a principios de los ochenta y un vigoroso auge -aun que breve- hacia 1889. Fue en este corto período de auge, cuando los cartels "agrupaciones monopolistas que acuerdan entre sí las condiciones de venta, los plazos, etc. Se respetan el mercado de venta. Fijan las cantidades de productos a fabricar. Establecen precios. Distribuyen las ganancias entre las distintas empresas"<sup>4/</sup>, fueron utilizados en gran escala, pero una política irreflexiva elevó los precios con mayor rapidez y en mayores proporciones todavía de lo que hubiera aucedido sin cartels y casi todos perecieron sin gloria. De este período de auge pasaron 5 años de malos negocios y precios bajos, pero los capitalistas pensaban de otra manera, considerando a la depresión como una pausa ante una futura coyuntura favorable.

Así pues, los cartels entraron en una segunda época, en que ya no fueron un fenómeno pasajero sino "una de las bases de toda la vida económica", conquistando las esferas industriales, inicialmente las de transformación de materias primas. El auge a finales del siglo XIX y la crisis de 1900-1903 transcurrieron, por primera vez al menos en lo que se refiere a la industria minera y siderúrgica, bajo el signo de los monopolios.

En la fase imperialista del capitalismo, la concentración de

---

<sup>4/</sup> Ibid. p.182.

capitales "fenómeno en virtud del cual una parte cada vez mayor de los medio de producción, de la fuerza de trabajo y de la absorción de mercancía se concentran en grandes empresas"<sup>5/</sup> y centralización de capital "crecimiento de volúmen de capital debido a la reunión de varios capitales formando uno mayor"<sup>6/</sup> ha seguido varias vías. En los primeros años del capital monopolista lo que predominaba era la llamada concentración y centralización del capital -la creación, fusión o absorción de empresas de una misma rama, sobre una base de materia única-.

El poder de monopolio se basa en la creación de nuevas empresas o en su ampliación en una determinada rama, esto es la concentración y en la fusión o absorción de empresas de la misma rama, es decir, la centralización. En este tipo de integración horizontal, "se incluyen unidades que producen productos en su totalidad o que laboran parte de él, pero como integrante de un monopolio y siempre dentro de una misma rama"<sup>7/</sup>

Para analizar el proceso de concentración y centralización vertical (creación o absorción de empresas existentes en otras ramas relacionadas entre sí, empezando entonces a abarcar proce-

5/ Berosiv y Zhamin. "Diccionario de Economía Marxista". Ediciones de Cultura Popular. México 1977. p.48.

6/ Nikitin, P. "Economía Política" Editores Mexicanos Unidos, México 1981. p.48.

7/ Llano E. del "El Imperialismo, Capitalismo Monopolista" La Habana, Cuba. p.p. 78 y 79.

sos sucesivos hasta la elaboración e incluso venta del producto final), es necesario ubicarse en el terreno del desarrollo del capitalismo, con su crisis y períodos de crecimientos; es precisamente con el desarrollo de la acumulación del capital, que los monopolios crecen y se desarrollan, primero en una rama de producción determinada en que la competencia entre abastecedores y consumidores de materias primas y productos semielaborados se hacen cada vez más aguda, y en período de crisis aparece de una manera manifiesta la ventaja de participar en una rama, donde se depende de otras para el abastecimiento, etc. Esta es la razón por la cual los monopolios empiezan a extender sus tentáculos hacia otros objetivos; ejemplo, obtener fuentes seguras de materias primas, y ampliar operaciones, etc.

Así pues, los monopolios crean o absorben empresas existentes en otras ramas relacionadas entre sí, empezando abarcar procesos sucesivos hasta la elaboración incluso venta de productos finales -combinación vertical- o por producir diferentes productos sobre una base de materia única -combinación horizontal-.

De esta manera, surge la concentración y centralización vertical, lo cual da origen a los combinados monopolistas, "reunión de una sola empresa de distintas ramas de la industria que o bien representan fases sucesivas de la elaboración de una materia prima"<sup>8/</sup> por ejemplo la fundición del mineral de hierro,

<sup>8/</sup> Lenin "Obras Escogidas" Ediciones de Cultura Popular, México. p.178.

la transformación de hierro colado en acero y, en ciertos casos, la producción de tales o cuales artículos de acero; o bien son ramas de las cuales unas desempeñan un papel auxiliar con relación a otras, ejemplo; la utilización de los residuos o de los productos secundarios, producción de embalaje, etc.

"La concentración de la producción y la constitución de los monopolios en la industria conducen ferozmente a la concentración del capital bancario y a la formación de monopolios bancarios"<sup>9/</sup>. La lucha encarnizada y tenaz entre los bancos tienen como consecuencia la absorción de los pequeños bancos por los grandes. Estos establecen acuerdos entre sí, dando lugar a los monopolios bancarios, sojuzgan a los bancos menores, a las cajas de ahorro y a las cooperativas de crédito. La concentración de la banca y la formación de los monopolios bancarios provocan cambios en las relaciones entre los bancos y la industria.

Lenin definió así la esencia del capital financiero: "concentración de la producción; monopolios engendrados por ella, fusión o entrelanzamiento de los bancos con la industria; tal es la historia de la aparición del capital financiero y el contenido de este concepto"<sup>10/</sup>. Los bancos compran las acciones de los monopolios industriales, comerciales, de seguros, de

<sup>9/</sup> Nikitin P. op. cit. p.152.

<sup>10/</sup> Lenin op. cit. p.203.

transporte, etc., y se convierten en copropietarios.

A su vez, los monopolios industriales poseen también acciones de los bancos relacionados con ellos. En consecuencia, se produce entrelazamiento, la fusión de capital monopolista bancario, con el capital monopolista industrial. Sobre esta ba se surge un nuevo tipo de capital: el financiero.

La Hipótesis que se plantea es la siguiente: "La penetración de las Empresas Transnacionales en la producción de alimentos en México, han provocado efectos económicos negativos como son: el desplazamiento de cultivos básicos por industriales y concentración de la producción en la industria alimentaria entre otros, al implantar modelos de producción de acuerdo a los lineamientos dictados por su país de origen".

#### Operacionalización

Vi- La penetración de las Empresas Transnacionales en la agricultura e industria alimentaria.

Vd- Han provocado efectos económicos negativos como son: el desplazamiento de cultivos básicos por industriales y concentración de la producción entre otros.

X<sub>1</sub>- La exportación de capital de los principales países imperialistas.

Y<sub>1</sub>- La internacionalización del capital tiene como fin elevar la tasa de ganancia.

- $X_2$ .- Establecimiento de las E. T. en la industria alimentaria, ha sido con el fin de impulsar la dinámica económica nacional.
- $Y_2$ .- La concentración y centralización del capital y de la producción, se ha dado en las clases más dinámicas de la rama alimentaria.
- $X_3$ .- La presencia de las E.T. en la agricultura, ha sido desde la producción de insumos para la siembra hasta la comercialización de productos.
- $Y_3$ .- Los cultivos de consumo básico, han sido desplazados cada vez más por los de uso industrial y forrajeros.
- $X_4$ .- La publicidad desarrollada por las E.T. ha sido básica para la venta de sus productos.
- $Y_4$ .- La población ha cambiado su consumo de productos tradicionales por aquellos de bajo valor nutritivo.
- $X_5$ .- Perspectivas y repercusiones de las E.T. en la agricultura e industria.
- $Y_5$ .- La regulación de la inversión extranjera es necesario para el control y la producción de alimentos.

## Relaciones:

$X_1 - Y_1$ y $Y_2$
$X_2 - Y_2$
$X_3 - Y_3$ y $Y_4$
$X_4 - Y_2$
$X_5 - Y_5$

## ESTRATEGIA DE LA INVESTIGACION

ESTRATEGIA INDICADORES	METODO	TECNICA INSTRUMENTAL
X <sub>1</sub> .- La exportación de capitales por los principales países imperialistas.	Dialéctico RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis bibliográfica y hemerográfica.	Documentar, fichas de trabajo, sistematización bibliográfica y hemerográfica.
X <sub>2</sub> .- El establecimiento de la E.T. en la industria alimentaria, ha sido con el fin de impulsar la dinámica económica nacional.	Dialéctico RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis bibliográfica y hemerográfica.	Documentar, fichas de trabajo, sistematización bibliográfica y hemerográfica.
X <sub>3</sub> .- La presencia de las E.T. en la agricultura, ha sido desde la producción de insumos para la siembra, hasta la comercialización de los productos.	Dialéctico RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis bibliográfica y hemerográfica.	Documentar, fichas de trabajo, sistematización bibliográfica y hemerográfica.
X <sub>4</sub> .- La publicidad desarrollada por las E.T. ha sido básica para la venta de sus productos.	Dialéctico RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis bibliográfica y hemerográfica.	Documentar, fichas de trabajo, sistematización bibliográfica y hemerográfica.
X <sub>5</sub> .- Perspectivas y repercusiones de las E.T. en la agricultura e industria.	Dialéctico RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis bibliográfica y hemerográfica.	Documentar, fichas de trabajo, sistematización bibliográfica y hemerográfica.

ESTRATEGIA INDICADORES	METODO	TECNICA	INSTRUMENTO
Y <sub>1</sub> - La internacionalización del capital tiene como fin elevar la tasa de ganancia.	Dialéctico-RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis, bibliográfica y hemerográficas.	Sistematización bibliográfica y hemerográfica.	Fichas de trabajo cuantitativos.
Y <sub>2</sub> - La concentración y centralización del capital y la producción sea dado en las clases más dinámicas de la rama alimentaria.	Dialéctico-RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis, bibliográfica y hemerográficas.	Sistematización bibliográfica y hemerográfica.	Fichas de trabajo cuantitativos.
Y <sub>3</sub> - Los cultivos de consumo básico han sido desplazados cada vez más por los de uso industrial y forrajero.	Dialéctico-RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis, bibliográfica y hemerográficas.	Sistematización bibliográfica y hemerográfica.	Fichas de trabajo cuantitativos.
Y <sub>4</sub> - La población ha cambiado su consumo de productos tradicionales por aquellos de bajo valor nutritivo.	Dialéctico-RAZ-80, leyes, categorías empleadas, la problemática, la hipótesis, síntesis, bibliográfica y hemerográficas.	Sistematización bibliográfica y hemerográfica.	Fichas de trabajo cuantitativos.
Y <sub>5</sub> - La regulación de la inversión extranjera es necesaria para el control y la producción de alimentos.	Dialéctico-RAZ-80.....	Sistematización .....	Fichas de trabajo ...

### Síntesis y Explicación del Guión

Este trabajo se ha distribuido en cuatro capítulos.

En el primero se explican los elementos teóricos de la inversión extranjera, y sus diferentes modalidades tales como: capital empresarial y capital en préstamo. También describe cuáles son los países que tienen una mayor participación de la inversión extranjera a nivel mundial. En seguida se ve el origen de las E.T. y algunas de sus características como son: los distintos grados de concentración y desarrollo tecnológico, que este último es después trasladado a los países en desarrollo, originando con esto que se propicie una producción estandarizada; y finalizando este primer capítulo con las consecuencias que tienen la inversión extranjera en los países donde establecen, siendo una de ellas, la descapitalización de las economías.

El capítulo segundo, se analizará la inversión extranjera en México a partir del porfiriato, relacionándola con el modelo de desarrollo económico establecido por los diferentes gobiernos con el fin de industrializar al país. Se verán los países con mayor inversión extranjera directa, así como la distribución de éstas en los diferentes sectores económicos. Finalmente se determinará el número de empresas transnacionales que operan en la rama alimentaria y como han influido en las principales clases, al concentrar una parte muy importante de la producción, repercutiendo ello en los precios y consumos.

En el tercer apartado, se demostrará la hipótesis básica de investigación, donde se examinará los efectos negativos que tienen las empresas transnacionales en la estructura agraria, en lo que se refiere a la producción de insumos agrícolas como: semillas, abonos y maquinaria, así como también en los cultivos básicos y en la producción de alimentos balanceados.

En el capítulo cuarto, se describen los logros de las E.T. en la industria y en la agricultura; los efectos en los cambios de los hábitos de consumo de la población a través de uso indiscriminado de la publicidad; y finalizando con las perspectivas de los principales cultivos básicos, industriales y forrajeros.

Se concluirá este trabajo con un resumen y conclusiones.

## CALENDARIO DE ACTIVIDADES

No.	NOMBRE DE LAS ACTIVIDADES (DISEÑO, TESIS, TITULACION)	PROCESO DE TITULACION	
		1 9 8 7	DESDE HASTA
1	Registro en el SEMIT-3 y pago de cuota	1° agosto	15 agosto
2	Inicio-final clases (docencia) 7	15 agosto	14 dic.
3	Controles reflexivos de lectura (CRL, teórico)	1° agosto	13 sept.
4	Debates (7 CRL, prácticos) y Preinvestigación	1° sept.	30 sept.
5	Elaborar diseño en borrador (asesoría)	4 octubre	18 nov.
6	Presentar diseño mecanografiado al SEMIT.	--	30 nov.
7	Registro institucional del tema en SEMIT	--	14 dic.

1 9 8 8			
8	Presentar Cap.No.1 term.en borrador	enero	26 feb.
9	Presentar Cap.No.2 term.en borrador	feb.	marzo
10	Presentar Cap.No.3 term.en borrador	abril	mayo
11	Presentar Cap.No.4 term.en borrador	junio	julio
12	Presentar resumen y conclusiones	agosto	agosto
13	Bibliografía (partes A, B, C)	sept.	sept.
14	Anexo en borrador	oct.	oct.
15	Introducción (diseño reelaborado en borrador)	nov.	nov.
16	Índice y prólogo (borrador)	dic.	dic.

1 9 8 9			
17	Nombrar por SEMIT, CDR (comisión)	enero	enero
18	Imprimir tesis y trámites admvos.	feb.	feb.
19	Imprevistos admvos. - FE - UNAM	feb.	feb.
20	Exámen profesional	feb.	feb.

CAPITULO N<sup>o</sup> 1

**LA INTERNACIONALIZACION DEL  
CAPITAL 1970-1980**

**FE-UNAM 1989**

## C A P I T U L O I

## INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL

1.1 La Internacionalización del Capital.

Bujarin en su obra Imperialismo y Economía Mundial (1915) menciona las siguientes características de la Internacionalización del Capital: La División del Trabajo, los Intercambios Internacionales del Comercio y la Emigración y Exportación del Capital.

En la División del Trabajo. "Menciona que, en la sociedad actual, ya no producen simples productos, sino mercancías, es decir, productos destinados al cambio, este proceso expresa la división del trabajo entre las unidades productoras de estas mercancías. A la vez la división de trabajo entre economías "nacionales" entre diversos países, el cual sale de los límites de la economía nacional y constituye la división internacional del trabajo"<sup>1/</sup>

---

<sup>1/</sup> Bujarin, Nicolai I. "La Economía Mundial y El Imperialismo". México, Editorial Pasado y Presente, 4a. Ed. p.34.

Los Intercambios Internacionales del Comercio. "Los países no cambian solamente productos de naturaleza diferentes, sino también similares. Tal país por ejemplo, puede exportar a otro, no solamente mercancías, (que éste no produce) en cantidades ínfimas, sino una mercancía que haga concurrencia a la producción extranjera".<sup>2/</sup>

Emigración y Exportación del Capital: "La exportación del capital de un país determinado presupone una superproducción de capital, es decir, una sobreacumulación. Cuando se envía capital al extranjero, no es porque éste capital no cuente en términos absolutos ocupación dentro del país. Es porque en el extranjero pueden invertir con una cuota más alta de ganancia".<sup>3/</sup>

Los rasgos anteriores crean ya una gran interdependencia entre países, lo cual contribuyen a formar una mutua subordinación entre ellos, como un sistema de relación de producción y de intercambio.

En la actualidad este proceso se ha hecho más complejo, trataremos de analizarlo siguiendo los procesos productivos y comercial, así como la composición de las diversas fracciones del capital en el plano internacional. Los

---

<sup>2/</sup> Ibid, p.41

<sup>3/</sup> Ibid, p.121.

principales aspectos del proceso productivo están dominados por una homogeneización, caracterizados en términos de estandarización. Las especificaciones materiales de los productos son similares en los sectores dominados por el modo de producción capitalista, fabricándose lo mismo en sociedades y países diferentes entre sí.

La tecnología desarrollada en países avanzados de acuerdo con sus condiciones materiales y sociales, es después aplicada por otros países por medio de licencias de fabricación, inversiones directas de las empresas líderes o simple imitación, con riesgo de ocasionar graves distorsiones.

Con la I.E. de tipo empresarial, la internacionalización del capital penetra la estructura productiva material propiamente dicha, con plantas de fabricación de múltiple localización nacional, convirtiendo el mundo en el horizonte de los grandes complejos industriales a la búsqueda de una nueva implantación industrial. El tejido productivo desborda con ello el marco nacional, en articulaciones bien de tipo horizontal o vertical. Las mercancías destinadas al consumo, tienen carácter standar, lo cual es sólo posible como resultado de la aceptación de un determinado modelo de consumo por todos los países de la órbita capitalista.

Otro rasgo de la internacionalización del capital es el comercio exterior, del que una parte en ascenso son las transacciones intrafirma multinacional. Bajo el imperialismo, cuando la división internacional del trabajo se basó en las relaciones de dominio de algunos países con una industria altamente desarrollada sobre los demás países del mundo capitalista, la exportación de mercancías, sirve para mantener y consolidar estas relaciones, para hacer que la burguesía imperialista obtenga altas ganancias monopolísticas. Los monopolios utilizan su situación dominante en el mercado capitalista para exportar mercancías (sobre todo artículos industriales) a altos precios de monopolio (igual al costo de producción más la elevada ganancia monopolista). Las exportaciones de mercancías indisolublemente vinculadas, -bajo el imperialismo- al intercambio no equivalente, constituye uno de los factores importantes que confieren carácter internacional o la explotación capitalista.

La necesidad de exportar capital surge en los países capitalistas más desarrollados debido a que la oligarquía financiera -reducido grupo de grandes capitalistas financieros, que poseen monopolios industriales y bancarios y ejercen, de hecho, el dominio económico y político sobre las ramas importantes de la economía en los países imperialistas-, después de concentrar en sus manos enormes recursos materiales y monetarios, encuentra limitadas las po

do la acumulación y el progreso técnico y tecnológico que empieza a desplazarse a grandes pasos provocando una relación creciente de capital y trabajo, con la cual la tasa de ganancia disminuye [si la plusvalía (p) que es la diferencia entre el valor de la mercancía y los gastos de producción (C + V) y la composición orgánica del capital que es la proporción entre el capital constante y variable, por lo tanto, la cuota de ganancia depende de la composición orgánica del capital] a medida que se desarrolla el capitalismo va elevándose la composición orgánica del capital.

Cuando más baja sea la composición orgánica del capital, es decir, cuando mayor sea el peso específico del capital variable con respecto al capital constante, mayor será la cuota de ganancia, siempre y cuando la cuota de plusvalía permanezca igual y viceversa, dada la misma cuota de plusvalía, cuanto más alta sea la composición orgánica del capital, menor será la cuota de ganancia.

Para evitar la caída de la tasa de ganancia, el capital monopolista de los países desarrollados tienen que buscar otros accesos a nuevos mercados, donde puedan colocar sus mercancías y capitales para mantener así una continua y progresiva acumulación.

Otros autores mencionan algunos otros motivos que origi-

sibilidades de inversión en el interior del país, de modo que las inversiones garanticen las altas ganancias monopolísticas; así se forma un relativo "sobrante" de capital que se desplaza hacia los lugares donde la cuota de ganancias es superior al del país dado. La exportación de capitales, que se analiza también en el siguiente punto, se lleva a cabo ya sea bajo la forma de empresa (el capital exportado se coloca o adquiere una empresa) o en forma de préstamo (el capital exportado se presta a un determinado interés). Actúan como exportadores de capital los propios monopolios o el aparato estatal de los países imperialistas. En los últimos años, se ha registrado una tendencia a aumentar sensiblemente el peso específico de la exportación estatal de capitales, cosa que se explica por los movimientos de liberación nacional, que amenaza no sólo con reducir las ganancias del capital privado que se exporta, sino frecuentemente con su pérdida absoluta.

#### 1.2 La Inversión Extranjera Directa .

El surgimiento de la Inversión Extranjera (I.E.) se da a fines del siglo XIX y principios del XX y el período más dinámico es a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Al irse desarrollando los monopolios, se va intensifican

nan la exportación de capitales tales como: "a) la necesidad del desarrollo mismo de proceso de acumulación capitalista, b) por la ley de desarrollo desigual; c) por dominación; d) por el problema de saturación (realización) del capital; e) por la rivalidad imperialista; f) por la agudización de las contradicciones capitalistas y socialistas, etc."<sup>4/</sup>

La exportación del capital se puede realizar en dos formas: como a) capital empresarial (o capital productivo o capital de inversión) y b) capital de préstamo.

- a) Capital Empresarial. Este tipo de capital es aquél que se invierte en adquirir empresas en el país que lo recibe; tales empresas son constituidas como sociedades anónimas, donde sus ganancias no se conocen de antemano, no constituyen un porcentaje fijo, sino que dependen de la magnitud de la empresa equis. Su ganancia llega al país inversionista como dividendos.

La inversión que hace este capital empresarial puede ser directa o en cartera; la primera es aquella que permite adquirir la propiedad absoluta de la empresa

---

<sup>4/</sup> Bernal Sanagún, Victor M. y Otros. "Las Empresas Transnacionales en América Latina". Ed. UNAM. Méx.1982 p.73.

en que se realiza la inversión, o que da al inversio  
nista el control del paquete de las acciones, adqui  
riendo así el dominio real sobre la empresa. Median  
te esta inversión los monopolios subordinan a las em  
presas a los designios de la casa matriz, siendo és  
tas una de las formas que más convienen a los monopo  
lios, la cual es preferida por encima de inversión  
en cartera. La inversión en cartera abarca a las  
empresas que realizan en el extranjero, en donde se  
controlan un número suficiente de acciones como para  
tener control y dominio de la empresa; en esta inver  
sión se incluye todas aquéllas realizadas en la ad  
quisición de valores que constituyen obligaciones por  
los países u organismos que las emiten. Su fuente  
principal esta constituida por préstamos que realice.

- b) Capital de Préstamo o de Portafolio. Es una forma  
de Exportación de capital que se realiza mediante la  
concesión de préstamo al gobierno, a bancos o empre-  
sas de otro país. Cuando se efectúa uno de estos  
préstamos, se condicionan a éstos teniendo por medio  
una garantía, donde se ejercen determinadas obliga-  
ciones que tienen un interés anual. Aquí se fija  
el interés de antemano, lo cual hace que las utilida  
des se conozcan anticipadamente y la ganancia obteni  
da ingresa al país exportador como interés recibido  
por el préstamo otorgado.

Ahora bien, la exportación de capital se realiza en estas dos formas: en forma simultánea (como capital empresarial y de préstamo). El capital destinado a la exportación puede ser propiedad del monopolio, capital privado, propiedad del Estado o Capital Estatal, por lo que la exportación de capital reviste dos formas: la exportación de capital privado y estatal.

Por lo general, el capital estatal es el que abre camino a las inversiones privadas de los monopolios además de perseguir tanto objetivos económicos como directamente políticos.

En lo que se refiere a la Inversión Extranjera en 1938 ésta estaba distribuida de la siguiente manera: "Inglaterra es el líder al participar con el 64.9% del total mundial; Estado Unidos el 13.5% y Francia con el 10%, y el resto otros países"<sup>5/</sup>

Después de la Segunda Guerra Mundial, la I.E. surge con las siguientes características: Primero, Estados Unidos surge como el gran país inversor e Inglaterra pasa a segunda posición, como se observa en el cuadro No. 1. En el período de 1967-1971, los Estados Unidos participaba con más de la mitad del total de la inversión mundial e

<sup>5/</sup> Tablas, Angel. "La Inversión Extranjera". Ed. Gaya. Barcelona, España. p.1.

Inglaterra tenía una participación al rededor de una sexta parte, Alemania incrementó su participación al doble del 2.3% al 4.6% y Japón en el año de 1971 empieza a destacar un poco más al participar aproximadamente con el 3%. En 1976 Alemania y Japón separadamente incrementan notablemente su participación al 6.7%; Inglaterra desciende al 11.1% y Estados Unidos participa con el 48% con respecto al total de la inversión extranjera.

Segunda, la I.E. de estos años se realiza entre países desarrollados, con flujos que establecen una compleja red de interpenetración entre ellos; como se observa con el cuadro No. 2, el año de 1967 casi dos tercios del stock de estas inversiones se concentraban en los países desarrollados, mientras que para 1975 este porcentaje se incrementó a tal grado que éste ya abarcaba tres cuartas partes de estos países. Esto implicó que los países en desarrollo vieran reducida su participación en el total de la inversión extranjera mundial, de un tercio en 1967, una cuarta parte en 1975.

En resumen, podemos decir que la inversión extranjera directa se ha ido incrementando, comparada con la inversión extranjera en forma de portafolio: esta última fue más popular en los años en que la Gran Bretaña tenía la supremacía en el orden económico internacional. Esto fue así porque los inversionistas privados del Reino Unido prefi-

rieron la I.E. en forma de portafolio a la I.E.D., debido al énfasis que puso el Reino Unido en el poder financiero, a despecho del industrial a lo largo del siglo XIX y principios de la década del XX.

En el siglo XX, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los Estados Unidos emerge como el poder dirigente en el orden económico internacional, llevan adelante la política de promoción de la I.E.D., siendo ésta un factor importante para el rápido crecimiento de las operaciones de las compañías multinacionales.

El diseño del sistema monetario internacional enmarcados, en los acuerdos de Bretton Woods, dió también un importante énfasis a la promoción de la I.E.D., privada. La carta del Banco Mundial enfatiza que éste no sería el competidor de la inversión privada, sino un instrumento de apoyo, además de proveer préstamos para las empresas, que la inversión privada no podía llevar adelante. En el mismo documento se esboza, como otro de los objetivos el de financiar la creación de infraestructura en países en desarrollo que ayuda a la inversión de empresas privadas.

### 1.3 Empresas Transnacionales

El desarrollo del sistema capitalista y de las fuerzas

productivas dan como resultado la concentración y centralización del capital que conduce a la creación de grandes unidades económicas (empresas), con un gran desarrollo en su crecimiento y en su diversificación. Convirtiéndose también en enormes corporaciones de una fuerza y poderio extraordinario que han trascendido los límites y posibilidades de los mercados internos de las grandes potencias económicas. De esta manera estas corporaciones las empresas transnacionales (la expresión más representativa de la inversión extranjera directa) se convierten en la célula productiva y comercial fundamental de la política económica expansionista del sistema capitalista, con objeto de asegurar en gran medida, la reproducción, supervivencia y crecimiento de la hegemonía capitalista en todo el mundo.

Origen de las Empresas Transnacionales.- La idea de formar gigantescas compañías privadas con la intención de operar en los diferentes países no es novedad, por ser, una de las formas características del período mercantilista, cuando grandes compañías como la Hudson Bay, Co., The Royal African Co., The East India Company, etc., organizaron el comercio con América. Sin embargo el propósito del tal tipo de empresas fue más el comercio, que el establecimiento de unidades de producción industrial. Posteriormente con el establecimiento de colonias por parte de

los países imperiales hubo casos de afluencia de capital extranjero privado en las colonias, en los sectores de extracción mineral y de plantación. Pero la forma de esta empresa fue diferente a la actual. Esas compañías se establecieron en determinados países, con el único -- propósito de satisfacer la demanda local, además de mantener las líneas de abastecimiento de materias primas fundamentalmente para la industria de los países imperia listas.

El período de crecimiento más acelerado de la inversión extranjera directa fue durante los años veinte y después de 1950. "La inversión extranjera de las subsidiarias norteamericanas de manufacturas en los países en desarrollo, fue de 1.8 billones de dólares durante 1929 a 3.8 - billones en 1940; y de 8 billones en 1957 a 29.5 en 1969. El valor agregado de todas las multinacionales en 1971 fue de 500 billones, cuando la producción mundial fue de 3 trillones, siendo éstas unas 6000 veces más del valor de las multinacionales".<sup>6/</sup>\*

Los rasgos esenciales de las operaciones de las multinacionales, ha sido la dominación de los Estados Unidos en tales actividades. Aunque las corporaciones de otros - poderes industriales están entre las más antiguas (Royal

---

<sup>6/</sup> Guru, D. "Multinational Corporation in the World Economy" Atlantic Institute 1969 p.100  
 \* Unidad de medida norteamericana donde un billón de dólares es igual a 1,000 millones de dólares.

Duch Shell, Unilever, Nestlé), hoy la mayoría de las multinacionales son norteamericanas -once de las 15 más grandes en 1975-. "En 1971, las compañías norteamericanas manejaban el 52% del total de stock del mundo inversión extranjera directa. Gran Bretaña tenía el 14.5% seguida por Francia con el 5% y la República Federal Alemana con 4.4% y Japón con el 2.7%".<sup>2/</sup>

Al ser las empresas transnacionales entidades de grandes dimensiones preferentemente dedicadas a la industria, están geográficamente diversificadas, gozan de un avance en materia de tecnología y tienen una posición dominante en el mercado del país de origen y en el plano internacional.

Las E.T., es, ante todo una gran concentración de poder económico, político, social y cultural, capaz de fijar precios, alterar los patrones de consumo, tomar decisiones en contradicción con las políticas económicas nacionales, crear y destruir puestos de trabajo, figurar al frente de las innovaciones tecnológicas, desestabilizar gobiernos, producir tensiones internacionales, etc.

Entre los principales motivos para establecer en los mercados extranjeros figuran los siguientes: lento crecimiento

---

<sup>2/</sup> Ibid. p.104.

to del mercado nacional, necesidades de disponer de materias primas, menores costos salariales, aprovechamiento de los niveles de protección erigidos para el estímulo a la industria local, etc.

#### 1.3.1 La Tecnología y las Empresas Transnacionales.

La creación de tecnología constituye para las empresas transnacionales el instrumento fundamental que, junto con los recursos financieros y los métodos de gestión, les permite llevar a cabo una política de gran autonomía. La E.T. por su capacidad de innovación, de lanzar nuevos productos y hacerlos deseables, es el vínculo para imponer a sociedades históricas bien diferenciadas un comportamiento de consumo estandarizado, siguiendo las pautas establecidas en los países industrializados más avanzados.

Es cuestionable la idea de que la recepción de conocimiento técnico por un país tecnológicamente subdesarrollada, a través de filiales de los oligopolios transnacionales o mediante contratos de asistencia técnica, hace posible la asimilación de aquellos y constituye el primer paso para un ulterior desarrollo independiente de la investigación.

En primer lugar, la tecnología comercializada permanece cautiva, dentro del grupo. No es el país quien recibe el conocimiento técnico, sino los filiales ex tranjeras. En segundo, la valía del conocimiento objetivo del control dependerá del precio exigido, cuya fijación es arbitraria, y de una amplia gama de cláusulas restrictivas (tanto la vertiente del comercio exterior -prohibición de exportaciones, designación de proveedores-, como el orden a la propiedad de las mejoras, que en la tecnología pueden introducir quien lo reciba), contándose como excepcional la posibilidad de que sean transferidas a empresas ajenas al grupo de conocimientos cuya utilización práctica amanece la posición presente o futura de aquel en los mercados.

No menos es la repercusión en otros aspectos: la tecnología incorporada por las transnacionales reduce la fuerza de trabajo necesaria, utiliza intensivamente el factor capital e incrementa el uso de energía. De ello se derivan consecuencias negativas en países con situaciones endémicas de paro, subempleo, escasez de recursos y problemas de balanza de pagos.

#### 1.4 Causas y Efectos de las Empresas Transnacionales en los Países en Desarrollo.

1.4.1 Causas que las empresas transnacionales utilizan para establecer en los países en desarrollo.

La inversión de las E.T. en los países subdesarrollados se realiza precisamente con objeto de colocar sus excedentes, y obtener una tasa de ganancia más alta a través del control de los siguientes factores: 1) materias primas, 2) captación de mercados protegidos y 3) explotación de mano de obra barata; esto permite que la relación capital-trabajo sea más bajo en estos países.

- 1) El control de materias se hace con el fin de abastecer al centro (matriz) o bien a sus sucursales (subsidiarias o filiales), de elementos que intervienen en el proceso de producción, o bien aprovechar el suministro y abundante de estas materias primas cuando la E.T. se establecen en las regiones o países que ofrecen dichas ventajas.
  
- 2) La captación de mercados protegidos, la característica de los gobiernos "importadores" tratan de alcanzar un grado de desarrollo adoptando políticas económicas proteccionistas, lo que les permite a las empresas transnacionales establecidas en estos países actuar en un régimen privilegiado (al no tener competidores). Las barreras aduanales se vuelven protec

cionista al cerrar los gobiernos las fronteras a las importaciones y así estas empresas transnacionales o internacionales adoptan como objetivo principal el tratar de abastecer y dominar los mercados locales que cada día se van expandiendo, y aún aquéllos que aparecen cautivos cuando existen procesos de integración regional, con lo cual su zona de influencia aumenta enormemente.

- 3) Explotación de mano de obra. Las inversiones extranjeras aprovechan la baja remuneración de mano de obra local para establecerse en los países que ofrecen estas ventajas. Estos países son los subdesarrollados, en los cuales la generación de excedentes de mano de obra ha ido en aumento sin que puedan ser absorbidos por el aparato productivo nacional, manteniéndose así bajos los niveles de remuneración local en relación a la evolución de los mundiales.

#### 1.4.2 Efectos de las Empresas Transnacionales en los Países en Desarrollo.

##### 1.4.2.1 Comercio Exterior y Balanza de Pagos.

Un enfoque utilizado para ver las repercusiones que tienen las empresas transnacionales en los países en desarrollo consiste en comparar de un lado, la entra-

da de capitales, tanto de inversión como de préstamo que reciben los países en desarrollo, debido a la implantación de filiales de los grupos transnacionales y de otro lado, la salida de capitales por concepto de ganancias, amortización e intereses de los capitales ingresados. Tras una etapa de maduración de las inversiones extranjeras, la corriente de salida de divisas supera a la corriente de entrada. Esta se contabiliza anualmente, en tanto que el flujo de amortizaciones, intereses, regalías y beneficios, es resultado de la inversión total acumulada por las transnacionales año con año. El exceso de salidas sobre las nuevas entradas, muy elevadas en el caso de los países tradicionalmente receptores de inversión extranjera pone de relieve, la existencia de un proceso de "descapitalización" de las economías subdesarrolladas como lo muestra en el siguiente cuadro No. 3.

En América Latina para el período 1950-1967, los préstamos de mediano y largo plazo representan 20,360 millones de dólares, por los cuales hay una amortización de 13,102 millones, hay entonces una entrada "neta" por este concepto de 7,258 millones de dólares. Por concepto de préstamo compensatorio, existe una entrada de capital de 11,418 y una salida por amortización de 8,763 millones, tenemos, por lo tanto, una en

trada de capital de 2,665 millones. En cuanto a inversión directa, se reciben 8,654 millones (gran parte de esta entrada no representa un flujo de nuevos capitales, ya que se incluye la reinversión de utilidades. En la "entrada neta" de capital extranjero para el período considerado es al rededor de 18,577 - millones de dólares. Sin embargo, si se consideran las salidas por concepto de rentas que el capital recibe, se aprecia que el "aporte" del capital extranjero es negativo, la renta total pagada al capital extranjero por latinoamérica con el período considerado es de 24,182 millones de dólares (18,430 millones correspondiente a utilidades y dividendos percibidos por la inversión directa y 5,752 millones por concepto de intereses de los préstamos). Considerando las rentas del capital extranjero, los países latinoamericanos tuvieron un aporte negativo en el período de 5,605 millones de dólares.

Otro de los mecanismos que utilizan las transnacionales en contra de los países subdesarrollados, es la manipulación de los llamados "precios de transferencia", que consiste en: a) la sobrefacturación de la exportación de capital, materias primas y productos intermedios que se transfieren de la casa matriz a la subsidiaria; b) reducción de los precios de los pro

ductos terminados que exportan de las subsidiarias de una misma empresa y el pago por arriba de los precios normales por concepto de préstamos internos, patentes, marcas de fábrica y asistencia técnica. Por ejemplo: "Los pagos hechos por Argentina por concepto de patentes, licencias, marcas de fábrica y servicios administrativos ascendieron en 1970 a 115 millones de dólares. Brasil, Colombia y México pagaron por esos conceptos 104, 17 y 200 millones de dólares en ese mismo año. La suma pagada por México representó el 16 % de sus ingresos de exportación".<sup>8/</sup>

Un aspecto más es el alto costo de la tecnología importada, debido a los acuerdos de transferencia de tecnología que incluye por lo general como una de las cláusulas más lesivas, la obligación de realizar la compra de maquinaria y equipo directamente en la casa matriz o con el proveedor que ésta señale. Ello permite a la empresa rentabilidad y la gran descapitalización que lleva a cabo. Otra causa de la importaciones sobrevaluadas por los préstamos atados que también imponen la obligación de comprar a determinada empresa.

El control monopolístico que las empresas transnaciona-

---

<sup>8/</sup> Baéz, René y Otros: "Las Empresas Transnacionales en América Latina". Ed. UNAM. México 1982 p.197.

les ejercen sobre la tecnología agudiza la dependencia que agobia a los países subdesarrollados. Como la importación de equipo de materias primas y componentes al igual que la remisión de utilidades, crece mucho más rápido que los ingresos de divisas. La independencia industrial y tecnología agravan el desequilibrio crónico de la balanza de pagos de los países en vías de desarrollo. "De acuerdo con la CEPAL en el período 1960-1965 las importaciones de bienes de capital representan al rededor del 31% del total de las importaciones de los países en Latinoamérica. A estas compras se suman las remesas de utilidades de E.T. que fabrican esos productos en la región; las regalías pagadas por empresas Latinoamericanas que utilizar licencias y los servicios de las empresas consultoras que realizan diseños de plantas y especificación de equipo".<sup>9/</sup>

Siendo una tecnología diseñada en y para los países desarrollados, la escala de producción resultan grandes en relación a los mercados internos, lo que propicia la aparición o consolidación de estructura oligopolica que conduce a una utilización de la capacidad instalada aún menor que la que se justificaría por el

<sup>9/</sup> Chapoy Bonifas, Alma. "Las Empresas Multinacionales", Ed. "El Caballito", p.102.

tamaño de los mercados. Este mayor costo resulta de la subutilización de la capacidad instalada que se ve ampliamente compensada, por la situación monopolica de las empresas transnacionales permiten transferir ese costo adicional al consumidor imponiendo un alto nivel de precios internos.

La tecnología que proveen las transnacionales provocan un difusionamiento de patrones de consumo externo y extraño a la base productiva y culturales de los países capitalistas periféricos.

La penetración extranjera a través de la inversión directa se ve apoyada entonces por los créditos del exterior, que no sólo son utilizados por los gobiernos locales para crear la infraestructura que sirve de base a la inversión directa, sino que además se otorgan directamente a las empresas industriales y comerciales extranjeras. En realidad, la mayor parte de los créditos a la industria van dirigidos precisamente a la empresa extranjera; mediante esos créditos se obtienen los bienes de capital y las tecnologías que desnacionalizan cada vez más la economía de los países en desarrollo.

Queda de manifiesto una vez más que el capital extran

jero en vez de contribuir al desarrollo, fortalece la relación de dependencia, agudizando la desnacionalización y la descapitalización de las economías locales.

Otro de los aspectos importantes es el financiamiento de la inversión extranjera directa, pues los recursos internos son base sustancial de la capitalización de la empresa extranjera. Importantes sectores productivos de la región han sido desnacionalizados mediante la acción de los inversionistas extranjera, que se ha financiado con fondos obtenidos en Latinoamérica, es decir, con empréstito y autofinanciamiento (utilidades reinvertidas y fondos de amortización).

## BIBLIOGRAFIA

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.	p.p.
B	Baez René y Otros	"Las Empresas - - Transnacionales en América Latina"	U N A M	1982	180-225
	Bernal Sahagún Victor y Otros	"Las Empresa - - Transnacionales en México y América Latina"	U N A M	1982	7-70
	Bersosib y Zhamin	"Diccionario de Economía Marxista"	Cultura Popular	1977	"
	Bujarin Nicolai I.	"La Economía Mundial y el Imperialismo"	Pasado y Presente	1977	41-71 21 y 131
C	Chapoy Bonifa Alma	"Empresas Multinacionales"	El Caballito	1975	105-231
L	Lenin V.I	"Obras Escogidas"	Cultura Popular	s/f	177-255
	Llano E. Del	"El Imperialismo y Capitalismo Monopolista"	La Habana Cuba	1976	78-110
M	Meller P.	"Aspectos Económicos Sobre las Empresas Transnacionales en los Países en Desarrollo" Seminario de Relaciones Internacionales de América Latina"	Mimeo	1979	1-22

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL	p.p.
N	Nikitin P.	"Economía Política"	Mexicanos Unidos	1981	53-194
O	Ostrovitianov K. V. Gastovsley L. M. y Otros	"Manuales de Economía Política"	Grijalvo	1974	78-177

**CAPITULO N<sup>o</sup> 2**

**LA INVERSION EXTRANJERA Y  
LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN  
LA INDUSTRIA ALIMENTARIA MEXI  
CANA 1970 1975**

**FE-UNAM 1989**

## C A P I T U L O    I I

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA  
ALIMENTARIA DE MEXICO (1970-1975)2.1 Inversión Extranjera en México.

La fuerte expansión del capital monopolista de los Estados Unidos y algunos países europeos (Inglaterra, Francia y Alemania principalmente) se da a fines del siglo XIX. En cada uno de esos países, el proceso de concentración económica estaba dando lugar a la formación de empresas cada vez más grandes en el ramo industrial, bancario, comercial y de servicios públicos, empresas que buscaban por todos los medios a su alcance elevar al máximo sus utilidades. Fue así como los grandes monopolios de los Estados Unidos, Inglaterra, Francia y en menor medida Alemania, se lanzaron a la conquista de mercados y de materias primas en nuestro país.

Los monopolios internacionales encontraron condiciones propicias durante el gobierno de Porfirio Díaz por la estabilidad y la política favorable que adoptó dicho gobierno ante la inversión extranjera; lo que propició que

enormes capitales en forma de I.E.D. llegaron al país infiltrándose en las principales actividades económicas como: minería, petróleo, sistema ferroviario, electricidad, comercio, banca e industria. La política económica del porfiriato fue liberal, no reguló ni limitó la entrada de capitales ni la salida de utilidades. En materia de política comercial fue de tendencia proteccionista, con lo cual se alentó el surgimiento de muchas actividades amparadas en aranceles prohibidas.

Las medidas de política económica, logró cierto desarrollo económico en el país, al dotarlo de una infraestructura económica que eran fundamental para cualquier cambio, la cual permitió la explotación de sus recursos naturales y le garantizó un flujo constante de capitales. Pero la incapacidad del propio sistema de adoptar cambios institucionales produjo desequilibrios durante este período, que se tradujo en que sectores crecientes de la población resintieran el sistema de privilegio (principalmente a la I.E.D.) y la rigidez de las instituciones, lo que propició el levantamiento de Madero en 1910.

La disminución de la actividad económica en nuestro país durante la Revolución empezó a recuperarse a partir de los años veinte, en especial las actividades exportadoras de mineral y petróleo y la I.E.D. se encaminó a las

actividades extractivas y su reinversión era muy limitada.

Cuando en 1934 el General Cárdenas, adoptó una política tendiente a realizar cambios estructurales, que incluían básicamente; reforma agraria mayor intervención gubernamental en la vida económica y, sobre todo, nacionalización en los sectores económicos fundamentales. La nacionalización del petróleo dió al país el control de tan importante actividad, que habría de contribuir al desarrollo económico. "La tendencia nacionalista del cardenismo produjo una reducción del 42% en la I.E.D. que pasaron de 3,900 millones de pesos en 1935, a 2,262 millones en 1940. La deuda exterior había aumentado, no por nuevos préstamos sino como resultado de la expropiación petrolera, por la nacionalización de los ferrocarriles, la reforma agraria y los reclamos de los daños causados por la lucha armada".<sup>1/</sup>

La Segunda Guerra Mundial propició un viraje a la política económica. Se deseaba que siguiera adelante el desarrollo industrial, alentado principalmente por la demanda exterior manufacturera generada durante la guerra, y para alcanzar tal objetivo, gobierno y burguesía nacional se entregaron prácticamente a las fuerzas del exte-

<sup>1/</sup> Ceceña, José Luis. "México en la Orbits Imperial". Ed. "El Caballito". México 1979. p.124.

rior. Por esta razón el proceso de industrialización en nuestro país no se ha visto orientado hacia sectores estratégicos más necesarios para el desarrollo, sino a aquellos más convenientes a los intereses del extranjero.

La actitud imperialista de los Estados Unidos fue la de expanderse a escala internacional a través de sus grandes corporaciones.

Por otra parte el desarrollo industrial se ha caracterizado por la sustitución progresiva de manufacturas que venían importándose. Este proceso de sustitución ha conformado la estructura de la industria nacional y en gran medida ha moldeado las políticas de fomento que se han implantado.

A partir de 1955 cuando fluyen en mayor medida las inversiones estadounidenses hacia América Latina. Los mercados europeos, aunque más grandes, son menos atractivos porque ya están relativamente saturados y las empresas de Estados Unidos comienzan a encontrar competencia en la industria local. Las inversiones en América Latina son - atrayentes, puesto que ahí tendrán tasas de ganancias mayores. Se dirigen sobre todo hacia los países con mercados internos relativamente más grandes (México y Brasil). Por otra parte "las transnacionales de países europeos se

dirigen en primer lugar a otros países del mismo continente. De esta manera, la mayor parte de las filiales de origen europeo y japonés se empiezan a establecer en A.L., sólo hacia finales de los años sesentas y principios de los setentas".<sup>2/</sup> (cuadro No. 4).

México se convirtió en la década de los sesenta y setenta en uno de los países claves de esta nueva etapa de expansión transnacional; debido al tamaño y previsible crecimiento de su mercado interno, como se puede ver en el cuadro No. 4, el desarrollo de la inversión, en cuatro años se incrementó el 27%, pasando de 3 mil 714 millones de dólares en 1970 a 4 mil 721 millones de dólares en 1974; esta cifra de 1974 significa el 27% del total de la inversión nacional. De 1975 a 1977 se registra una inversión al rededor de los 5 mil millones de dólares y en 1980, 8 mil millones de dólares, lo que significa que en 1977, la inversión extranjera representa el 38% de la inversión nacional y en 1980 el 18.5%.

El flujo y el crecimiento de la inversión extranjera durante el período comprendido es originado por los estímulos que ha tenido en forma indirecta, y de los cuales ha gozado todo el sector industrial. Por un lado tenemos los bajos precios de bienes y servicios que propor-

---

<sup>2/</sup> Fajzylbert, Fernando y Martínez Tarrago "Las Empresas Transnacionales y su Expansión a Nivel Mundial". F.C.E. México 1976. p.41.

ciona el gobierno, el bajo nivel de impuestos a toda actividad como al capital y sus rendimientos, la utilización del servicio financiero interno para hacer menos riesgoza la inversión. Por otro lado, el proteccionismo indiscriminado y la legislación laboral que ha hecho que el precio relativo del capital sea menor al del trabajo.

De 1970-1980 la I.E.D. realizada en México, es notorio el predominio norteamericano como se observa en el cuadro No. 4, donde participa en 1970 al rededor del 80%, y los diez países restantes participan cada uno con menos del 4% con respecto al total.

En el lapso de 1975 a 1980 hay una disminución de la participación estadounidense al participar con 70% con respecto de la I.E.D. Por otra parte se incrementa la participación de la R.F.A., Suiza y Japón. La R.F.A. pasa de un 6% a un 8% en los últimos seis años: Suiza del 4% al 5.6% y Japón del 2 al 6%, en cambio Gran Bretaña disminuye su participación de un 5.5% a un 3%. El resto de países concentran cada uno al rededor del 1% del total de la I.E.D.

#### 2.1.2 Inversión Extranjera Directa por Sectores Económicos.

Para carecer de información en los primeros años de los setenta se especula que el 74% de la I.E.D., se

concentra en la industria, el 15% en el comercio, el 5.5% en la minería y en las restantes actividades la inversión era escasa.

La distribución de la I.E.D. a partir de 1975 es la siguiente: en la industria de la transformación se concentra el 75% de la inversión, y se va incrementando en los siguientes años hasta 1980 que participaron con el 78%; el comercio entre 1975 y 1977 concentra al rededor del 11%, para disminuir en los siguientes años, representando en 1980 al 9% del total de la I.E.D., en cambio los servicios tienen un lento crecimiento de su participación, pasando del 7.0% en 1975 al 8.5% en 1980; la industria extractiva tiene una disminución de su participación a lo largo del período representando el 6.8% en 1975, y terminando con el 5% en 1980; y por último el sector agropecuario que a lo largo de los seis años tuvo una participación menor a la unidad, (cuadro No. 5).

La participación de los productos alimenticios en la I.E.D. de la rama agroindustrial en 1970 representaba el 28.6% respecto al total de la rama y en 1979 se incrementa su participación al 57.9%, debido a que en ese año, se incluyen bebidas y tabaco en este rubro (cuadro No. 6). For último "Fajnzylber y Martínez Ta

rrago (1976), estimaron que en 1970 las transnacionales participaban con el 21.5% de la producción en la industria alimentaria, el 74.8% el sector privado y el 3.7% el estatal".<sup>3/</sup>

## 2.2 Implantación y Evolución de las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria.

Una característica actual del sistema económico mundial es la multinacionalización de las actividades industriales, entre ellos la agroindustria. Esto puede ser analizado concretamente a partir de la inversión directa del capital extranjero en los países de menor desarrollo como el caso de México. En efecto las empresas transnacionales, dentro de su programación a nivel mundial de la producción, establecen subsidiarias o filiales en cada país donde operan. Oman Charles, "señala que a nivel mundial existen 100 empresas agroindustriales más importantes que dominan casi una tercera parte de la producción alimentaria total de los países de economía de mercado. Todas excepto dos radican en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y 63 se concentran en sólo dos países: 41 en los Estados Unidos y 22 en Reino Unido (incluye la Unilever, la mayor de todas que en parte es holandesa). Entre las 30 principales, 17 radican en Estados Unidos, nueve en el

<sup>3/</sup> Ibidem. p.153.

Reino Unido, dos en Suiza (incluyendo la Nestlé, la segunda mayor del mundo), una en Canadá y otra en Alemania"<sup>4/</sup>.

Con respecto a México, la CEPAL calcula, "que existen 193 empresas transnacionales en 1975, que se dedican a la transformación de productos agrícolas, de las cuales 131 se dedican a dicha transformación y solamente 62 producen productos no alimenticios, tales como fibras, tabaco y bebidas alcohólicas".<sup>5/</sup>

De las 193 que operan en la agroindustria mexicana, 31 figuran entre las 170 transnaciones más importantes a nivel mundial y que su principal actividad son los alimentos, donde tres de ellas registran volúmenes de venta superiores a los 5 000 millones de dólares; cuatro se ubican entre los 3 000 y 5 000 millones de dólares; siete entre los 2 000 y 3 000; cinco entre los 1 500 y 1 900; siete entre 1 000 y 1 490; y cinco entre 500 y 980 millones de dólares (cuadro No. 7).

Estas 31 empresas desarrollan sus actividades a escala mundial, abarcan varios de los sistemas descritos en el

---

<sup>4/</sup> Oman, Charles y Rama Ruth. "Las Nuevas Formas de Inversión Internacional en la Agroindustria Latinoamericana" Revista de Comercio Exterior. Oct. 1986 p.878.

<sup>5/</sup> CEPAL: "Las Empresas Transnacionales en la Agroindustria Mexicana" 1981. p.80.

cuadro, los casos más típicos son los de la C.P.C. International, que desarrolla actividades en siete sistemas distintos (lechería, pescados, frutas y legumbres, aceites, azúcar y especias); la Cía. Nestlé, que actúa en seis (carne, leche, pescado, frutas y legumbres, bebidas y especias) y la General Foods (frutas y verduras, granos, aceites, azúcar y bebidas alcohólicas).

Los datos anteriores parecen confirmar la teoría de que, las empresas que corresponden a la industria agroalimentaria procuran aprovechar las ventajas derivadas de los procesos de integración vertical y de diversificación en lo referente a los procesos productivos.

Otro elemento que debe subrayarse es que la línea principal de negocios de estas 31 empresas transnacionales a escala mundial, no necesariamente es la elaboración y/o procesamiento de alimentos, de lo que se desprende que no sólo se da un proceso de integración vertical y de conglomerado dentro de la industria alimentaria, sino de la industria en general. Esta integración y diversificación resulta mayor cuanto más importante es, a escala mundial, la empresa considerada.

La presencia de las E.T. tiene como principal objetivo el aprovechamiento de las condiciones internas de acumula-

ción. Su estrategia de éstas consiste en el traslado de las pautas de producción y consumo que predominan en los países centrales (economías desarrolladas avanzadas).

Por otra parte estas firmas transnacionales favorecen substancialmente a la producción dirigida al mercado internacional o bien al consumo del sector de altos ingresos. Esto produce como consecuencia un cambio del patrón alimentario en la ciudad y en el campo, como también en el valor calórico-proteico de los alimentos consumidos. En el campo, la especialización de la producción y la modernización de la economía rural tienden a hacer desaparecer la producción de autoconsumo. El polo dominante del nuevo sistema es la producción dirigida a la exportación y sobre todo a las firmas agroalimentarias que acaparan el producto de las tierras más fértiles y mejor localizadas, "Del Monte, que importó un híbrido norteamericano para la producción de maíz dulce y bajo el régimen de agricultura por contrato lo cultiva actualmente en 500 hectáreas del Bajío"<sup>5/</sup>, mientras que la producción de alimentos para el consumo local se hace en las tierras marginadas (tierras de temporal) y aún fuera de la región. De este proceso resulta el encarecimiento y la relativa escases de alimentos de consumo corriente.

<sup>5/</sup> SARH: Esteva, Gustavo: "Las Transnacionales y el Taco". "Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial No. 1". p.98.

De los datos tomados de la Revista de Comercio Exterior, septiembre 1981, donde se clasificaron 188 filiales o empresas que se dedican a producción de alimentos, exceptuando la clase 2,098 fabricación de alimentos para animales, se analizó lo siguiente, (cuadros Nos. 3 y 9).

Partiendo de la crisis mundial del capitalismo, cuyo punto máximo se expresa en 1924, y su paralización de los movimientos internacionales de capital, se tradujo en un sensible descenso de la inversión extranjera, como reflejo de esto en el país se establece en los años veinte una sola empresa transnacional en el sector alimentario, Leviatan y Flor, S.A. de C.V., de capital español-norteamericano dedicada a la producción de almidones, féculas, levaduras y productos similares.

Las condiciones internacionales que se produjeron y mantuvieron presentes en el mundo entre 1929 y el segundo conflicto mundial, se reflejan en una importante posibilidad coyuntural de iniciar sobre las bases relativamente firmes, una nueva etapa en el proceso de desarrollo del continente, a través de impulsar la industrialización con el fin de sustituir las importaciones configurándose así el "crecimiento hacia adentro", principalmente en Argentina, Brasil y México. Como consecuencia de esto en la década de los treinta en el

país se establecen diez filiales norteamericanas como son: Productos Mejorados, S.A. (dos plantas), Anderson Clayton & Co., Galletas y Pastas, S.A., Quaker de México, S.A., entre otras. En este período se empieza a industrializar la leche, en la leche condensada, evaporada y en polvo; como la fabricación de galletas, pastas alimentarias, dulces, bombones, confituras, helados, paletas y chicles que son los productos de mayor aceptación entre los consumidores.

La política económica aplicada por el Estado a partir de los años cuarenta, estuvieron encaminadas a fortalecer el proceso de sustitución de importaciones, en el cual se pretendía producir internamente los bienes necesarios que se importaban, por medio de la deuda y las divisas generadas por el sector primario. Tales medidas iban a provocar un proteccionismo en la industria de acuerdo a los siguientes mecanismos: exenciones y subsidios, créditos, infraestructura, abaratamiento de materias primas. Los principales beneficiarios de estas políticas fueron las empresas transnacionales que se establecieron internamente y gozaron de tales beneficios.

En estos años se establecieron nueve filiales norteamericanas, una Suiza (Cía. Nestlé) y una de Luxemburgo (Agencias Unidas, S.A.) que le hace la competencia a

Cía. Colonial (norteamericana). En la fabricación de dulces, bombones y confituras, Cía. Nestlé, S.A., amplía más su mercado de productos alimenticios al establecer otra filial y junto con Carnation de México, S.A. (norteamericana) se empiezan a dividir el mercado de leche condensada, evaporada y en polvo. La Anderson Clayton, S.A. diversifica su producción, y en estos años empieza con la fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales. Productos de Trigo S.A. compite con Galletas y Pastas, S.A., establecida en los años treinta. Se establecen tres filiales que se dedican a la fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos, The Coca Cola Export, Corp. S.A. Tanto, Sales Hogar, S.A. y Mc Cormick de México se dedican a la producción de sal y mostaza, vinagre y otros condimentos y Almacenes Refrigerantes se establecen para la elaboración, preparación, conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas.

Ya en esta época las E.T. se hallan presentes en 16 de las actuales 40 clases que componen la industria alimentaria.

En el período de los cincuenta se establecieron 24 nuevas filiales, de las cuales 22 son norteamericanas, una más de Cía. Nestlé y Hamann and Rainer de México, S.A.

(canadiense). En estos años las transnacionales abarcan seis nuevas clases como yogures, otros productos a base de leche y café soluble. En esta década se combinaron ciertos factores decisivos que provocan una explosiva etapa de expansión de las corporaciones hacia las actividades agrícolas y agroindustriales en nuestro país. La saturación del capital norteamericano en su mercado interno, al terminar la guerra de Corea, que creaba las condiciones para una caída de la tasa de ganancia; la creciente productividad de rubros tradicionales agropecuarios en los que se desarrollaba una verdadera revolución tecnológica, y la caída del ritmo de crecimiento demográfico interno, después de las altas tasas registradas en la posguerra, empujaron a los grupos más dinámicos del capitalismo norteamericano a inversiones masivas en todo el mundo. Las mayores empresas agroindustriales participan decisivamente en este proceso de internacionalización de las actividades productivas, ampliándose en el mercado mediante la creciente diversificación de sus líneas de producción.

Es así como en estos años se establece una segunda - planta de Carnation de México, S.A. y una tercera de la Cía. Nestlé. Dos empresas de Kellogg de México, S.A. que le hace competencia a Productos de Maíz, S.A. -fundada en 1930-. Se empieza a producir palomitas

de maíz, papas fritas y productos similares, a través de Productos Bali, S.A. Con el establecimiento de Sanborns Hnos., S.A., son ya tres empresas transnacionales norteamericanas que se dedican a la fabricación de bombones, dulces y confituras.

En estos años aumentan las empresas dedicadas a la fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos, al establecerse: Glucosa, S.A., Laboratorios Griffith de México, Haarman and Rainer de México, S.A., Jugos Concentrados, S.A. y Extractos y Derivados, S.A.

Kraft Food de México, S.A.; se dedica a la producción de lácteos, General Food de México, S.A., industrializa café y envasa té; Britol Myers de México, se dedica a la fabricación de yogures, cajetas y otros productos a base de leche; Coloides Duche, S.A., produce flanes, gelatinas y productos similares; Campbell de México, S.A., y Gerber Productos, S.A., se dedican a la fabricación de sopas, alimentos colados y cremas.

Estas empresas que se establecieron en los años cincuenta ya tienen como orientación principalmente el mercado interno, aunque algunas (como ACCO), haya empezado dedicándose fundamentalmente a la exportación de materias primas agropecuarias. Su producción se centraba en alimentos básicos para sectores amplios de la pobla-

ción, pero imponiendo productos cuya fabricación implica tecnología más costosa ya a estos años las empresas transnacionales participan en 26 de las cuarenta clases industriales que integran la rama alimentaria.

En los años sesenta, el país registró un crecimiento dinámico en la actividad agroindustrial, pero a la vez marcadamente heterogéneo, por las características de productos destinados al consumo de estratos medios y altos de la población. Una concentración de la producción y de la propiedad en el seno de la estructura agroindustrial, provocando la formación de oligopolios en el mercado. La penetración de estas empresas se ha reflejado en la desnacionalización de la planta productiva, por la cual modifica los hábitos de consumo de la población. "Efectivamente entre 1961 y 1972, de un total de 169 empresas subsidiarias de transnacionales establecidas en la industria manufacturera mexicana, 99 de ellas se establecen por adquisición de plantas nacionales. Resulta significativo que, entre 1946 y 1950 solamente el 6% de las filiales transnacionales se establecieron por este método; ya para 1972 la proporción alcanzó el 75%, lo que implica que únicamente el 25% de las filiales fueron en realidad nuevas empresas instaladas por capital extranjero".<sup>2/</sup>

<sup>2/</sup> SARH. "Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial No. 7. Méx. 1981. p.73.

La importancia crucial del fenómeno de la desnacionalización de la planta agroindustrial radica en sentido estratégico de las ramas de la producción que la inversión extranjera se ha ido apropiando. De la tendencia a introducirse y hegemonizar ramas enteras de la producción agroindustrial, en donde resalta la producción de alimentos, forma parte de la práctica transnacional de adquisición de plantas agroindustriales establecidas. Resulta alarmante que la planta agroindustrial en manos de mexicanos este siendo adquirida por las E.T. que, con mayor poderío económico y financiero tiendan a apropiarse de grupos y ramas de la producción agroindustrial, dejando al capital nacional en una situación de socio menor o desplazándolo hacia otras actividades.

A la vez México se convirtió, en la década de los sesenta, en uno de los países claves para la expansión transnacional. El tamaño y previsible 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 en la que se instalaron las nuevas plantas.

Así tenemos que para estos años según muestra el cuadro, se establecen 72 nuevas filiales (aunque al mismo

autor señala 93 suponiendo algunas que no tienen fecha de implantación), (de las cuales 62 son norteamericanas, cuatro suizas (dos plantas de Cía. Nestlé, Industrias Alimentarias Club, S.A., y Alimentos Findus, S.A.); una italiana (Parma Industrial, S.A.); una de Luxemburgo (Combinados Industriales de Sonora, S.A.); una alemana (Dragoco, S.A.); una japonesa (Alimentos de México, S.A.); una española (Panamericana de Grenetina, S.A.) y una holandesa (Zwansberg de México, S.A.).

Se establecen otras empresas dedicadas a la fabricación, a la preparación y empackado de carne (Parma Industrial, S.A., Almacenes Refrigerantes, S.A., Empacadora La India, S.A. y Dawed International, S.A.) y una a la matanza de ganado (Nutricos, S.A.). Se crea la clase de almidones, féculas, levaduras y productos similares, con las empresas Almidones Mexicanos, S.A. y Productos de Maíz.

En las clases donde mayor número de filiales se establecen fueron: en fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2,089) diecinueve plantas. En la reparación, congelación, elaboración, consevas y encurtidos de frutas y legumbres (2,012) seis empresas. En la fabricación de dulces, bombones y confituras (2,082), cinco empresas. En la fabricación de galletas y pastas alimenticias (2,072), cuatro empresas.

En la fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos (2,095), cuatro empresa; y las clases (2,031; 2,052; 2,054; 2,091; 2,092 y 2,094), con dos empresas cada una.

En la década de los sesenta y mitad de los setenta, hay una mayor implantación de establecimientos transnacionales, existe una preferencia sobre todo por los sectores de la rama alimentaria orientados hacia el consumo de estratos más altos de ingreso, y hacia productos que aunque de consumo popular, no son básicos para la dieta. Se trata de productos de lujo con un alto valor agregado y de rentabilidad mayor que los alimentos básicos; por ejemplo: "Un proceso industrial elemental permite vender el maíz como hojuelas (los Corn Flakes) a un precio por lo menos 10 veces mayor al de grano en sus presentaciones tradicionales, para atender una demanda creada artificialmente por las propias empresas productoras, entre grupos de mediano y alto ingreso"<sup>8/</sup>, esto es debido al control oligopolico que disfruta en los mercados urbanos de altos ingresos las empresas transnacionales.

Para los años setenta las empresas ya se han caracterizado como empresas líderes dentro de los grupos y clases que forman parte de la agroindustria en México.

<sup>8/</sup> SARH: Esteva, Gustavo. "Las Transnacionales y el Taco". Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial No. 1. p.98.

Este proceso fue facultado por el poder económico, financiero y tecnológico con que cuentan, sustentando en consorcios internacionales que tienen sus centros de decisión en países altamente industrializados. Dicho poderío les transfiere ventajas inigualables. en la medida en que las condiciones de competencia resultan propicias para su desarrollo acelerado, al permitirles el logro de altas tasas de ganancias que aumentan su ya de por sí amplio poder.

El período de los setenta se establecen 45 nuevas filiales, de las cuales 37 son norteamericanas. Además participan en dos nuevas clases, la 2,060 -preparación, congelación y envasado de pescados y mariscos y 2,081 fabricación de cocoa y chocolate de mesa.

Es importante destacar, que una empresa mexicana(Delsa) había comenzado a producir yogures, si bien con una distribución muy pequeña y sin campañas publicitarias. La Nestlé entró al mercado en 1973 con una marca Chambourcy, y con un apoyo de una fuerte publicidad logró la aceptación de los consumidores y el crecimiento del mercado de estos lácteos. Así, cuando los productos de Gervais-Danone aparecieron al año siguiente, el mercado se encontraba en rápida expansión. La parte franco-mexicana en el mercado fue de un tercio en 1977.

En ese año, la Borden también realizó una coinversión con la mayor empresa lechera de México, Productos de Leche, S.A., mientras tanto, Delsa había sido relegada del mercado, debido a las fuertes campañas publicitarias emprendidas por las empresas transnacionales.

Otro caso muy típico en las empresas, Nestlé y Carnation que fueron las primeras inversionistas en productos lácteos en los años treinta y cuarenta. Sin embargo, en años recientes ingresaron a este campo diversas empresas extranjeras más pequeñas y menos diversificadas, sobre todo mediante coinversiones, para producir artículos novedosos y más "distinguidos". Las recién llegadas dejaron a las transnacionales establecidas los mercados más tradicionales de leche en polvo y condensada, así como alimentos para niños, y utilizaron la fórmula de la inversión de riesgo compartido como empresas de cada país para competir de una manera intensa y a menudo exitosa, en los mercados internos con productos tales como yogur, queso y otros similares.

Otro caso, la Gerber, empresa alimentaria estadounidense en coinversión no mayoritaria en los países en desarrollo, como el empleo de las nuevas formas de inversión en este caso el licenciamiento, por empresas que no son líderes en su campo, esto es por aquellas cuya

posición competitiva internacional es relativamente débil. El principal competidor mundial de Gerber en materia de alimentos es la Nestlé, mucho más grande y poderosa. La Gerber posee en la actualidad sólo dos inversiones en países en desarrollo, una en México y otra en Venezuela. Su participación en México, fue en un principio del 100%, pero en 1982 vendió el 57% de las acciones a un grupo mexicano. Según los funcionarios de la Gerber el convenio se justifica debido a los controles de precios, la inestabilidad cambiaria y las restricciones oficiales que limitan la introducción de nuevas líneas de productos para empresas extranjeras.

Por último habría que señalar que las empresas transnacionales tienen más de una filial que participan en distintas clases alimentarias por ejemplo: La Anderson Clayton tiene 10 filiales que participan en la clase 2,028; 2,029; 2,091; 2,082; 2,028 y 2,029.

La matriz del Monte con cuatro filiales, dos se encuentran en la clase 2,012, una en 2,014 y otras en 2,094.

La empresa Nestlé con seis filiales, cuatro participan en la clase 2,053 y dos en la 2,027. Pepsico Inc. con cinco filiales, dos participan en la clase 2,089 y tres en la 2,094. La matriz Quaker Oats, Co., con

cinco filiales, participando en las clases, 2,028; 2,082; 2,089 y 2,099.

Warner Lambert Company, con cuatro filiales, tres en la clase 2,083 y una en 2,082. Standar Brands Inc. con cuatro filiales participando en las clases 2,054; 2,082; 2,092 y 2,094. General Foods tiene seis filiales que se encuentran en la clase 2,014; 2,012; 2,089; 2,091 y dos en la 2,027, una en 2,082, estas serían las matrices que mayor número de filiales tienen.

### 2.3 Transnacionalización de la Industria Alimentaria.

El indicador para medir el grado de transnacionalización es el porcentaje de la Producción Bruta Total (P.B.T.), controlando por el número de E.T. entre las cuatro más grandes de cada clase y por la participación de la I.E.D. por empresa (cuadros Nos. 10 y 11).

Las E.T. participan en 27 de las 40 clases que compenden la industria alimentaria. Situando el análisis de la I.E.D. y el porcentaje de la producción en el terreno de las principales clases que participan en las E.T. resalta el carácter hegenónico que ejercen en algunas de ellas.

Considerando ciertos casos más sobresalientes, se tiene que en la clase (2,053), fabricación de leche condensada evaporada y en polvo, las cuatro mayores empresas eran transnacionales y controlaban el 97% del V.B.P., en los años 1970 y 1975, estas empresas son la Cía. Nestlé y la Carnation de México, S.A., con cuatro plantas cada una y participan con el 100% de capital suizo y norteamericano respectivamente. Estas dos empresas se han respetado mutuamente sus mercados; por una parte toda la leche condensada y en polvo es producida por la Nestlé; y toda la leche evaporada es producida por Carnation de México, y fuera de estas dos grandes empresas, Laboratorios Wyett-Wales, S.A., produce una pequeña cantidad de leche materna.

Otra de las clases que tienen un alto grado de concentración de la producción por las E.T. es la clase (2,014), fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados, donde las cuatro empresas más grandes controlaban el 96.6% del V.B.P. en 1970 y en 1975, el 93%, donde tres de ellas eran transnacionales, como: Campbell de México y Sinalopastas, S.A., filiales de la matriz Campbell's Soup. Co., y Gerber Products, S.A., ambas con el 100% de capital norteamericano, otras empresas serían Rosa Blanca, S.A., filial de General Foods, Productos de Maíz S.A., filial de C.P.C. International Inc., y Frutas y Verduras Selectas, S.A., filial del Monte.

La clase 2,033 que se refiere a la fabricación de chicles las cuatro más grandes empresas controlan alrededor del 97% del V.B.P., en ambos períodos, donde tres de ellas son transnacionales, tales como Chicles Adams, S.A., (con tres plantas), Wrigley de México, S.A., ambas con el 100% de capital transnacional norteamericano y Topp's de México, S.A., de origen norteamericano. En refinación y envases de sal y fabricación de mostazas, vinagres y otros condimentos (2,095), las cuatro empresas más grandes controlaban el 80.6% del V.B.P., en 1970 y 1975; de las cuales tres son transnacionales, entre ellas estarían Ajinomoto de México, S.A., con 100% de capital japonés; Spice Islands de México, S.A., con el 49% de capital norteamericano; Ablandimex, S.A., con una participación del 49% de capital guatemalteco; Sales Hogar, S.A. con 25% de capital norteamericano; y otras que participan en este grupo son: Mc. Cormick de México, S.A., Cent International de México, S.A. y Stage Pesa, S.A.

En la fabricación de café soluble y envase de té (2,027) dos empresas transnacionales y dos nacionales controlan casi el 100% de la producción; las principales empresas extranjeras serían Cia. Nestlé con dos plantas y con el 100% de capital suizo; Café Continental, S.A. con el 49% de capital norteamericano; Cafés de México, S.A., y General Foods de México, S.A., ambas filiales de General Foods.

Fabricación de almidones, féculas y productos similares (2,092), las cuatro empresas más importantes participan con el 84.4% del V.B.P. en 1970 y en 1975 con el 79%; donde dos son transnacionales; dentro de ellas estarían: Industria Mexicana, S.A., 54% de capital español; Almidones de México, S.A., con 50% de capital norteamericano y otras de menor importancia por el monto total del capital como: Aranal, S.A., con 49% de capital norteamericano y Productos de Msz, S.A.

Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas (2,029), tres empresas transnacionales y una nacional, concentraban el 85% de la producción, entre ellas tenemos Kellogg de México, S.A., 99.9% de capital norteamericano; Ajonjolí y Derivados, S.A., con 40% de capital de Luxemburgo; Promotora de Productos y Mercados Mexicanos, S.A., con el 31% de capital norteamericano, y otras empresas extranjeras que participan en esta clase, serían: Acco, S.A., y Productos de Maíz, S.A.

Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos (2,089), tres de las cuatro empresas que controlan el 75.5% del V.B.P. en 1975 son extranjeras, donde estarían la empresa International F. and F. de México, S.A. Estratos Derivados, S.A., con 100% de capital norteamericano y Haamonn y Reiner, S.A. con 100% de capi

tal canadiense; otra empresa sería Fries and Fries International, S.A., con el 75% de capital norteamericano. Es importante señalar que en esta clase participan alrededor de veinte empresas transnacionales.

Fabricación de cajetas, yogurts y otros productos similares a base de leche(2,059), dos empresas transnacionales de las cuatro más grandes concentran el 62% del V.B.P., en 1975 siendo estas: Danone de México, S.A., con 49% de capital francés, y Laboratorios y Agencias Unidas, S.A., con el 50% de capital de Luxemburgo y otras participan en esta clase como Proteínas Lacteas y Alimentos, S.A., con 50.4% de capital norteamericano; Lacto Productos La Loma, S.A.; Kalpa Industrias, S.A., y Bristol Myers de México, S.A.

Fabricación de palomitas de maíz, charritos y productos similares (2,094), en 1975 las cuatro empresas más grandes controlaban el 69% del V.B.P., de las cuales tres eran empresas extranjeras, tales como: Sabritas, S.A., y Productos Bali, S.A. con el 100% de capital norteamericano y Papas Fritas Monterrey, S.A., con 50% de capital norteamericano, siguiendo en orden de importancia, Caca-huates del Norte, con el 75% de capital norteamericano; Dawied Internacional, S.A., Kellog de México, S.A., y Productos Pepsico, S.A.

Fabricación de flanes, gelatinas y productos similares (2,054), dos empresas extranjeras de las cuatro más grandes, concentran el 75% del V.B.P., en 1975 siendo éstas: Panamericana de Grenetina con 20.5% de capital español; Coloidales Duche, S.A., con 100% de capital norteamericano.

Tratamiento y envase de miel de abeja (2,984) una empresa norteamericana, Mieleles Nacionales, S.A., que junto a otras tres nacionales participan en el 62% de la producción de 1975.

Fábrica de pastas alimenticias y Galletas (2,072), una empresa panameña Nabisco Famosa, S.A., con el 49% de capital y tres nacionales, concentran el 61% del V.B.P., en 1975, además participan otras empresas extranjeras como: Pastas Cora, S.A., y Galletas y Pastas, S.A., con 100% de capital norteamericano, Alimentos Mejorados, S.A. Alimentos Cora, S.A., con una filial en México, Bahamas y Uruguay.

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

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.	P-P.
C	Ceceña José Luis	"México en la Or- bita Imperial"	El Caba- llito	1979	49-127
E	Echeverría Rodolfo	"Transnacionales, Agricultura y Ali- mentación"	Nueva Imá- gen	1982	183-207
	Esteve Gustavo	"Las Transnaciona- les y el Taco"	SARH.Doc. de Trabajo No.1	1981	86-104
F	Fajnzylber Fernan- do y Martínez Tar- rango	"Las Empresas - - Transnacionales y su Expansión a Ni- vel Mundial.	Fondo de Cultura Económica	1976	12-71
R	Revista de Comer- cio Exterior	Las E.T. en la Ind. Alimentaria. de México	sep.1981	1981	86-1010
S	S A R H	"Documento de Tra- bajo para el Desa- rrollo Agroindus- trial" No.1	SARH	1981	9-90

CAPÍTULO N.º 3

**LAS EMPRESAS TRASNACIONALES**

**EN LA AGRICULTURA MEXICANA**

**1970 1980**

**FE UNAM 1989**

## C A P I T U L O    I I I

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA AGRICULTURA  
EL CASO DE MEXICO (1970-1980)3.1 La Producción de Insumos Agrícolas.

Las E.T. han intervenido en nuestro país con objeto de obtener beneficios más elevados y para asegurar el control de materias primas. Su importancia en la agricultura ha sido que la ha convertido indirectamente en un grupo reducido de éstas que son productoras de semillas, fertilizantes, insecticidas, maquinaria y crédito (para obtener los insumos agrícolas). Proporcionan también asistencia técnica que consiste en la supervisión permanente de la producción agrícola. De esta manera, las E.T. se benefician de las ganancias, pero se sustraen de los riesgos eventuales de las actividades agrícola directa como incendios, lluvias, plagas, heladas, mal temporal, que repercuten en la obtención de una buena producción.

Al no poder participar legalmente en el control y apropiación de la tierra en el país, utilizan mecanismos o formas

disfrazadas que les confieren un control indirecto sobre la tierra y directo sobre el agricultor tanto en la producción como en su fuerza de trabajo. Uno de estos mecanismos para regular la producción agrícola consiste en proporcionarle a los agricultores paquetes tecnológicos que comprenden los insumos agrícolas antes mencionados. Estos paquetes tecnológicos no son proporcionados a cualquier agricultor, sino aquellos que gozan de una propiedad relativamente grande y que serán los que se verán "beneficiados" del potencial de altos rendimientos que el paquete ofrece. Los pequeños propietarios como minifundistas y ejidatarios no son elegidos, generalmente, por no tener condiciones de solvencia económica que garantice el éxito de la producción agrícola, ni son capaces de cubrir la demanda requerida por las empresas agroindustriales. Además, las E.T. rechazan hacerse cargo de los costos de transporte, por lo que obligan a los productores agrícolas a responsabilizarse de él y a entregar en las bodegas o plantas de la empresa. Es por ello que, dadas las condiciones que establecen e imponen el paquete tecnológico en la producción agrícola, las E.T. prefieren tratar con grandes productores, con agricultores capitalistas.

El mecanismo utilizado con los pequeños productores, consiste, en el establecimiento de un contrato, que consta, en la aceptación táctica y unilateral de las condiciones

de compra-venta fijadas por la empresa, a través de las cuales el productor compromete la producción agrícola. "En el contrato de producción, las E.T. fijan de antemano el precio que se pagará por la cosecha, y el productor se obliga a utilizar los insumos y a recibir la asesoría técnica que la empresa considere necesarias para el cultivo: todo ello, se reduce del pago que la empresa proporciona por la cosecha, convirtiendo así al productor primario en demandante cautivo de estos servicios, con lo que asegura un flujo adicional del excedente económico resultante de una producción primaria tecnificada".<sup>1/</sup> De esta manera, el capital transnacional va proporcionado una "modernización" -transnacionalización-, de la agricultura como se verá enseguida los efectos que tienen en los insumos agrícolas.

### 3.1.1 Producción de Semilla.

El mercado de semilla en México esta integrado por tres sectores: la empresa paraestatal PRONASE (Productora Nacional de Semillas), las empresas (privadas nacionales y transnacionales) y las asociaciones locales de productores. En conjunto, estos sectores se encargan de la multipolización y distribución de las semillas para el

<sup>1/</sup> Echeverría Zuno, Rodolfo. "Transnacionales, Agricultura y Alimentación". Ed. Nueva Imagen. Méx. 1982. p.191.

mercado nacional, vendiendo las semillas de categoría certificada que son las directamente utilizadas por el agricultor. Para la multiplicación de las semillas, generalmente las empresas realizan contratos con los agricultores. Así se obtienen las semillas que posteriormente se benefician y se envasan para el mercado.

En lo que se refiere a PRONASE es uno de los organismos productores más importantes. Esta empresa está encargada de reproducir y comercializar las semillas obtenidas en investigación por el Instituto Nacional de Investigación Agrícola (INIA).

PRONASE se avoca fundamentalmente a la producción de semillas de cultivos básicos, en tanto las empresas privadas y asociaciones destacan más su participación en la producción de cultivos comerciales; pero esta empresa paraestatal se ha ido apartando paulatinamente del objetivo general de mejorar las semillas de cultivos básicos (maíz, frijol, trigo y arroz). Si observamos el cuadro No. 12, en 1970 PRONASE participaba con el 73% de la producción de básicos; y en 1975 y 1977 con el 47% y 55% respectivamente. Pero en cambio aumenta su participación en los cultivos comerciales como algodón, cártamo y soya, en 1975 concentraba el 5% de la producción nacional, para incrementarse en 1977 en un 34% y disminuye en 1977 el 10%.

En forrajeros tiene un dominio del 100% en la avena en 1970 y 1977 y en la cebada y sorgo es nula su participación.

PRONASE, solo tiene el control del mercado de algunos cereales representativos de zonas temporalera. Controla el 72% de la producción de híbridos de maíz en 1977, siendo superior en los años anteriores; domina también la mayoría de la producción de arroz con el 100% y frijol con el 84% para ese mismo año. En cambio el trigo participa en los años 1975 y 1977 con el 40% y 49% respectivamente.

En oleaginosas su influencia en el mercado es mínima, solo en ajonjolí controla el 80% de la producción, pero este cultivo no es importante en cuanto a la superficie sembrada. En el mercado de sorgo, ha estado participando activamente pero solo como importado de semillas".<sup>2/</sup>

### 3.1.1.2 Las Empresas Nacionales de Semilla.

Actualmente existen 12 empresas con capital nacional mayoritario que cubren el territorio. La mayoría pertenece a la Asociación Mexicana de Semillas, A.C.,

<sup>2/</sup> Torres Torres, Felipe. "La Semilla: Primer Eslabón de la - Cadena Agroindustrial". Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. p.78.

(AMSAC), y son altamente dependientes de la E.T., por esta razón un elevado porcentaje de su oferta se compone de importación de semillas registrada y certificada de Estados Unidos.

La baja capacidad económica que tiene estas empresas les rejeta la posibilidad para financiar programas de investigación y competir con las E.T. Solo Semillas Máster y Semillas y Fertilizantes de Sinaloa realizan su propia investigación fuera de PRONASE.

"Las compañías nacionales como la Compañía Monterrey y la Compañía Nacional de Semillas controlan más de la mitad del mercado de cártamo y soya, abarcando áreas de Nuevo León, Sinaloa, Coahuila y Chiapas; también es importante la participación de Semillas Delicia en el mercado de la soya"<sup>3/</sup>. Además siguen las empresas nacionales modelos similares de operación de las E.T., las cuales se interesan más por producir cultivos comerciales principalmente hortalizas y oleaginosas.

Las empresas nacionales no cultivan directamente la tierra, pero establecen contratos con agricultores a quienes les proporciona semilla, para su reproducción

<sup>3/</sup> Barkin, David y Suárez Blanca. "El fin del Principio" "La Semilla y la Seguridad Alimentaria". Edit. Océano, México 1982. p.136.

y les fija condiciones de orden técnico como aislamiento del predio, calidad de tierra, abasto de agua, etc.

### 3.1.1.3 La Asociación de Productores.

Las asociaciones se componen de agricultores con capacidad económica solvente y de empresas agroindustriales. Los primeros producen semillas mejoradas para cubrir su propia demanda y los segundos colocan la producción en el mercado nacional e internacional. Es común en ambos sectores dar prioridad a sus asociaciones en el suministro del insumo. "Hasta 1982 registraban 33 asociaciones. Sus actividades cubren todo un proceso de producción, en el cual PRONASE les concede prioridad en sus programas de trabajo. En el contexto nacional aportan el 60% de la producción de semilla certificada de trigo y tienen gran importancia en la soya".<sup>4/</sup>

En oleaginosas, el dominio es visible en el sector privado que participa con el 95% de la producción para descender en 1975 e incrementarse en 1977 al 90% en el año de 1975 es cuando PRONASE tiene una importante participación en la producción de esta clase de semi

---

<sup>4/</sup> Torres, Torres Felipe. Op. Cit. p.86.

llas, pero debido a una mala administración la falta de planeación y otras cosas descendió fuertemente su participación.

**Forrajeros:** Aquí se ve claramente el predominio del sector privado en 1977, donde participa con el 99% de la producción la cual disponen enteramente del mercado. PRONASE tiene el dominio de la semilla de la avena. Los productores más importantes de sorgo son: Semillas Híbridas (Dekalb), Northrup King y Asgrow.

#### 3.1.1.4 Empresas Transnacionales

Actualmente la industria de semillas en México esta do minada por las E.T., que comercializan variedades norteamericanas y producen simientes para exportar a otros mercados; empresas con capital nacional y cooperativas de productores ocupan posiciones marginales en el contexto global, aunque su impacto en algunos cultivos puede ser considerables (como se vió anteriormente).

Las E.T. si estan en condiciones de regular el mercado dada la vinculación con sus matrices que las proveen de material básico.

Hasta 1982, las E.T. contaban con 16 plantas beneficiada

doras para semillas de sorgo, maíz y hortalizas, la mayoría de ellas se localizan en distritos agrícolas importantes de Baja California, Sinaloa, Coahuila y Tamaulipas.

Aparte de su influencia tradicional en el cultivo comercial como sorgo, hortalizas y oleaginosas, las E.T. comienzan a participar en el maíz en vista de la potencialidad del mercado; si bien su influencia no es significativa, ya que algunos campesinos guardan la simiente del ciclo anterior. Es claro que de llegar a controlar este cultivo, les permitirá dominar también lo que aún resta de la agricultura de subsistencia.

"Las empresas Asgrow y Ferry Morse producen semillas mejoradas de frutas y hortalizas, las distribuyen en el país y sus productos tienen gran demanda en el mercado estadounidense, como es el caso de los espárragos, jitomate, brocoli, pepino, fresa, etc. Al igual que las frutas y hortalizas, las semillas de algodón son también controladas por las transnacionales como Anderson Clayton, Asgrow, Northrup King y Ferry Morse entre otras. Recientemente, aún la Carnation ha ofrecido semillas norteamericanas para mejorar los pastos. La importación de estas últimas hizo posible una relativa ampliación de áreas cultivadas al servicio de la ganade-

dería. De igual manera resulta notoria la expansión de la soya, un cultivo de reciente implantación en el país y que forma parte de un paquete tecnológico en la producción de alimentos blanceados para el consumo animal. La participación en el mercado de soya, como es el caso de Purina y Anderson Clayton".<sup>5/</sup>

En la producción de sorgo, los productos más importantes son Semillas Híbridas (Dekalb), Northrupking y Asgrow).

Son las E.T. quienes dominan el mercado mundial, al tiempo que transforman la estructura productiva de cada país donde logran penetrar. La Tendencia de las E.T. parece orientarse a formar complejos integrados verticalmente aprovechando su posición privilegiada en la agricultura. Mediante el control corporativo de la semilla, controlan los procesos productivos subsiguientes: qué cultivos se plantaran, qué insumos se usaran y dónde se venderan los productos.

Al iniciarse la década de los sesenta, las E.T. ejercieron un control determinante en la industria. Las primeras en establecerse formalmente fueron Asgrow y Northrup King con semillas de sorgo, frutas y hortalizas.

---

<sup>5/</sup> CIDE. "Economía Mexicana No. 1". México 1983, p.110.

Las E.T. determinaron hoy en día las principales líneas de semillas y la estructura del mercado interno, generan también una utilización más intensiva del paquete tecnológico y se interesan por difundir sus productos en zonas de riego o buen temporal principalmente.

Algunas investigaciones realizadas, señalan que el porcentaje de capital extranjero de las E.T. que operan en esta rama, "es superior al 80% con excepción de Semillas del Norte que operan con el 30%, Semillas Híbridas 49% y Anderson Clayton 62%. Entre los que operan con más del 80% destacan Asgrow, Diamond Chemical, Prosem de México, Northrup King, Semillas Pacy, Casa Myers, Excell de México, Semillas Ferry Morse y Semillas Funk"<sup>6/</sup>

Las filiales establecidas en México, pertenecen a grandes empresas farmacéuticas que a nivel mundial están controlando la producción y distribución de semillas, tal es el caso de Ciba Geigy (Semillas Funk's), Sandoz (Northrup King) y Upjohn (Asgrow) entre otras.

### 3.1.2 Tecnología Agroquímica

La tecnología agroquímica y agrobiológica, tiene como

---

<sup>6/</sup> Domike, Arthur y Rodríguez G. "Las Agroindustrias en México" CIDE, México 1976. (Mimeo).

fin incrementar la productividad por hectárea, sin desplazar necesariamente mano de obra, y por ello el uso de semillas mejoradas, control de plagas y fertilización deben generar efectos positivos para el agricultor. Sin embargo, estos insumos agrícolas vienen en paquete junto a técnicas de manejo y sobre todo se pone en práctica conjuntamente con la mecanización de las faenas agrícolas.

El mercado de productos agroquímicos está dominado por las E.T. Actualmente son 34 empresas productoras de insecticidas, herbicidas, fungicidas, fertilizantes y otros artículos químicos destinados para el campo, como se observa en el cuadro No. 13, entre ellas las más importantes por el número de productos son: Bayer de México, que producen 38 productos agroquímicos de los cuales 24 son insecticidas, 8 fungicidas y 6 otras sustancias químicas para otros usos; Ciba Geigy de México, maneja 34 productos, de los cuales 11 son insecticidas, 14 herbicidas y fungicidas y 2 otros; Shell de México, produce 25 artículos químicos de uso agrícola donde 14 son insecticidas, 6 herbicidas y 1 fertilizante; Trans fertil con 18 productos; Unicard Industrial con 16 y Velsicol de México con 16 dentro de las más importantes.

### 3.1.3 Maquinaria y Equipo Agrícola.

Las E.T. controlan el suministro de maquinaria y equipo agrícola por varios medios. Puede ser a través de la venta directa o bien por medio de créditos que otorgan a los agricultores para que la arrienden a empresas extranjeras. "De esta manera se ha llegado a establecer en 1974 que las E.T. norteamericanas como -- Birds Eye de México, Campbell's de México, Gerber Productos, Clemente Jacques (en ese entonces de United -- Brands) y Productos del Monte, tenían el parque más importante de maquinaria agrícola del Bajío".<sup>2/</sup>

En lo que se refiere a la maquinaria e implementos agrícolas que se fabrican en el país cabe mencionar -- tractores medianos y pequeños, arados, rastras, cultivadoras y sembradoras. En esta rama las firmas agroindustriales de capital transnacional tiende a ejercer un estrecho control.

La rama dedicada a la producción de tractores presenta una alta concentración, como se puede observar en el siguiente cuadro No. 14.

---

<sup>2/</sup> Oficina de Asesores del C. Presidente. "El Sistema Alimentario Mexicano 1980". Cap. II. p.p. 20-30 (mimeo).

## CUADRO No. 14

PARTICIPACION DE LOS FABRICANTES DE TRACTORES EN EL MERCADO  
(1977)

Massey Ferguson	39.5%
Ford/Sidena	34.3%
John-Dere	17.1%
International Harvester	9.1%
Total	100.0%

Fuente: Echeverría Zuno Rodolfo. "Las Transnacionales, Agricultura y Alimentación". Ed. Nueva Imagen, México 1982. p.139.

Tres empresas tienen importante participación extranjera en su capital social y la restante una empresa de participación estatal, opera como maquiladora de tractor Ford Modelos 5 000, que se comercializa bajo la marca a través de canales de distribución de Ford Motor Company.

Las E.T. fabricantes de tractores, también producen implementos agrícolas. La presencia de capital transnacional en la industria de bienes de capital permite que dichas empresas influyan en el modelo de producción del sector agropecuario -quien abastece a la agroindustria de materias primas- al proporcionarle la ma-

quinaria diseñada en los países centrales.

### 3.2 Efectos de las Empresas Transnacionales en los Principales Cultivos.

#### 3.2.1. Cultivos Básicos.

Uno de los efectos más importantes de la transnacionalización en la agricultura ha sido el cambio en la estructura de los cultivos de granos básicos como maíz, frijol, trigo y arroz, que se destinan para el consumo humano con el fin de satisfacer las necesidades básicas de alimentación de las grandes mayorías; por cultivos industriales (como la soya, cártamo, cebada en grano y ajonjolí, que se utilizan especialmente en la producción de aceites; en este grupo la soya ha sido más importante para la elaboración de alimentos balanceados que el aceite); y los cultivos forrajeros o de consumo animal (como es la avena en grano y forrajera, alfalfa, sorgo y cebada, en este grupo también destaca el sorgo para la fabricación de alimentos balanceados).

Como se observa en el cuadro No. 15 el crecimiento promedio de la superficie cosechada de los granos básicos ha registrado tasas negativas de crecimiento en los setenta excepto para el arroz; así tenemos que el maíz, en el quinquenio 1970-1974 decreció un 4.3% y para 1975-1979 un 8.3%; el trigo lo hizo un 3.2% y 3.7% respectivamente; y en el frijol fue de un 9.4% y 17.0% para los mismos pe

ríodos. Esta variable repercute en la producción, que no es suficiente para cubrir la demanda de la población que ha crecido la tasa alrededor del 3%; lo que ha propiciado la importación de grandes cantidades de granos básicos. Así tenemos que en el período 1970-1974 se importaron un promedio de 682 mil toneladas de maíz, que representa el 8% de la producción, el siguiente quinquenio 1975-1979 fue del 17% y el último 1980-1984 del 23% de la producción; para el trigo se importaron 503 mil toneladas, 435 mil y 622 mil que representan el 18%, 16% y 17% de la producción para los mismos quinquenios; el frijol fue menor los volúmenes de importación que fueron de 14 mil, 28 mil y 236 mil toneladas que representan el 1.5%, 3.4% y 21.6% para los mismos períodos; es importante hacer notar que en el último quinquenio las importaciones de este grano crecieron más de 7 veces con respecto al quinquenio anterior. El arroz aunque tuvo crecimientos positivos se importaron cantidades significativas de 25 mil toneladas como promedio en el período 1970-1974 y 7 mil durante 1975-1979, que representaron el 6.5% y 1.3% de la producción nacional. En lo que se refiere a las exportaciones en general han decrecido bruscamente el maíz por ejemplo antes de los setenta se exportaba el 11.6% de la producción y para la segunda mitad de los setenta se exportan 3 mil toneladas que significa el 0.03% de la producción, y los restantes granos en la mitad de los ochenta representan menos del 4% de la producción.

### 3.2.2 Cultivos Industriales.

La superficie cosechada de los principales cultivos industriales y de consumo animal han crecido debido a la gran demanda de la industria aceitera transnacionales, como la industria de raciones avícolas, porcícolas y ganaderas. Como se ve en el cuadro No. 15, la superficie cosechada se ha ido incrementado durante los setenta a excepción del ajonjolí -que tuvo tasas negativas y sus exportaciones superan a la producción, lo cual indica que es un insumo industrial exportable y la demanda se cubre con mínimas cantidades, por lo tanto en el mercado de aceites existe muy poca oferta a base de este producto-. Las importaciones representan para 1980-1984 el 25% de la producción y el 5% de 1970-1974.

En cambio la superficie cosechada de otros cultivos que es la soya, cártamo y cebada en grano se incrementan durante los setenta. La producción de cártamo ha sido suficiente para cubrir la demanda interna, e inclusive se ha exportado al rededor del 4% de la producción en el quinquenio 1970-1974 y disminuyendo en la siguiente que significó menos del 1% de la producción.

En cambio la soya y la cebada en grano a pesar de sus incrementos en la producción y en la superficie cosechada, no ha sido posible cubrir los requerimientos del

mercado interno, esto ha ocasionado la importación de grandes cantidades de soya -principalmente para cubrir la demanda de la industria de alimentos balanceados y en menor medida de cebada en grano; en el primer quinquenio de los setenta la importación de soya representó el 113% de la producción nacional y 88% para el siguiente quinquenio (1975-1979) y para la primera mitad de los ochenta representó el 141% de la producción de este producto.

En relación a la cebada las importaciones representaron el 13% de la producción durante 1970-1974 y el 12% en el período 1975-1979 y en el lapso de 1980-1984 se importó más del 115% de la producción de este grano.

En seguida se analizará la importancia que tiene el sorgo y la soya en la industria de alimentos balanceados así como la influencia que tienen las empresas transnacionales de este sector, lo cual indica que estos dos granos serán promovidos por estas empresas a través de ofrecerles a los agricultores mejores precios de garantía, lo cual implicará un desplazamiento en el cultivo de granos básicos por los de uso industrial.

### 3.2.3 La Industria de Alimentos Balanceados.

Las E.T. no han tenido totalmente éxito en estimular la oferta interna de materias primas que requieren para la elaboración de alimentos balanceados, a pesar de incrementarse la producción de la soya en los últimos tres quinquenios, en 1970-1974 fue del 127.5%; 27.5% para el siguiente y 24.3% en 1980-1984. El sorgo fue del 74%; 41% y 2% para los mismos periodos, a pesar de dichos incrementos se siguen importando grandes cantidades de estos granos, por ejemplo la soya representa el 113.0% de la producción en el quinquenio 1970-1974; el 88.3% durante 1975-1979 y 141.2% para 1980-1984 y para el sorgo fue del 5.0%; 17.4% y 57.7% respectivamente, ver cuadro No. 15.

El grueso de la producción de alimentos balanceados se halla controlado por unas cuantas E.T. que tienen varias plantas dispersas en las principales regiones productoras de sorgo (el ingrediente básico), y en las zonas consumidoras, lo que les permite controlar con mayor eficiencia el mercado nacional; dichas empresas son en orden de importancia: Purina Mexicana, S.A. (9 plantas); Anderson Clayton and Co. (8 plantas) La Hacienda de International Multifood (4 plantas) y Malta, S.A. (4 plantas); que participan con el 47% de la Producción de Alimentos Balanceados y el resto son una paraestatal Albamex (9 plantas), las otras nacionales provadas como Mezquital del Oro y Flagasa que

participan con el 10%, (véase cuadro No. 16).

CUADRO No. 16

PRINCIPALES EMPRESAS DE ALIMENTOS BALACEADOS (1979)	
Purina Mexicana, S.A. de C.V.	19.7%
Anderson Clayton and Co. S.A.	14.2%
La Hacienda, S.A. de C.V.	7.4%
Albamex, S.A.	7.0%
Malta, S.A.	5.6%
Mezquital del Oro, S.A.	5.3%
Flajasa	5.3%
Subtotal	<u>64.5%</u>
Total	100.0%

Fuente: CIDE. Economía Mexicana, México 1983. p.73.

#### 3.2.4. Con respecto a la Soya.

Es conveniente destacar la importancia que ha tenido la soya y esto se explica por lo notable de esta semilla en la producción de raciones, puesto que, aunque es relativamente pobres en aceites -por lo demás poco apreciable para el consumidor, al tener un olor desagradable a la hora de cocinarlo- es un insumo muy bug cada por la alimentación animal, debido al elevado

contenido proteico de sus pastas. Actualmente las pastas o tortas de soya cuentan con una demanda más dinámica que el aceite.

La soya integra todo un paquete tecnológico estrechamente asociados a la producción moderna de alimentos de origen animal, propaganda en todo el mundo por las E.T. soyeras de los Estados Unidos. Sin excepción - estas empresas ha lineado su nucleo de poder, en las fases procesadoras y comercializadoras de la cadena agroindustrial, estan subordinadas "hacia atras" la producción de insumos agrícolas "hacia adelante" a -- los granjeros que producen pollos y huevos.

Las E.T., "controlaban en 1975 el 60% de la fabricación de raciones, a partir de ese año han ido perdiendo terreno y sobre todo, parte de su incidencia sobre el resto de la cadena puede afirmarse que dicho control son ante todo en el control genético de las aves de línea pura (progenitoras) productoras y pollitos - del día, así como la distribución de pollos y los ras-tros".<sup>S/</sup>

---

<sup>S/</sup> Arrollo, Gonzalo; Rama, Ruth y Rello Fernando. "Agricultura y Alimentación en América Latina". Ed. UNAM, México, 1985. p.142.

Así tenemos por ejemplo la Anderson Clayton que se dedica inicialmente a la producción de aceites crudos y refinados, margarinas y manteca vegetal, borras y - cascarilla de semilla de algodón, pero en un período posterior también penetró en el ramo de la cría de -- animales, con fabricación de raciones y sobre todo en sus granjas reproductoras ligeras y pesadas, sus cria deros de aves y porcinos. Asimismo están presentes las E.T. como la Ralston Purina e International Multi foods, que produce tan sólo alimentos para animales y productos avícolas o como la Stratfor Of Texas, que se dedica exclusivamente al negocio avícola y en particular a la incubación de huevo fértil. "Así tenemos los principales grupos de avicultores que operan en el conjunto de la avicultura nacional son algunos transnacionales como: Wester H. (que agrupa a compañías Avícolas), Anderson Clayton (5 empresas), Ralton Purina (3 empresas), Arbor Acres (3 empresas), Bocho (4 empresas) y las nacionales UNIVISA (14 empresas), El Rey (7 empresas), San Pedro (4 empresas), Mezquital del Oro (3 empresas) y Romero Hermanos (1 empresa)". 9/

### 3.2.3 Cultivos Forrajeros

En lo que se refiere a los cultivos forrajeros o de con

sumo animal manifiesta crecimiento constante en la superficie cosechada y como consecuencia en la producción; el más representativo es el sorgo que como ya se mencionó anteriormente es un insumo indispensable para la elaboración de alimentos balanceados. Es importante señalar que ya son representativos o importantes los cultivos como sorgo forrajero, avena forrajera y cebada forrajera a partir de los sesenta; el que más destaca de éstos, es la avena forrajera por la superficie cosechada que desplaza a la avena en grano, que para el segundo quinquenio de los setenta representa el 148% de la superficie cosechada de la avena en grano. (cuadro No.15)

A pesar de incrementarse la producción en cantidades considerables no ha sido posible cubrir la demanda que requiere la ganadería lo que ha inducido a importar tanta alfalfa, sorgo en grano y avena en grano. La avena en grano representa el 26% de la producción en el primer quinquenio de los setenta y el 30% para el segundo, esta disminución se debe a que se empezó a producir o fomentar la avena forrajera en grandes cantidades.

En lo que respecta a la alfalfa verde y sorgo en grano, la superficie cosechada se incrementó el 44.6% en el quinquenio de 1970-1974 y 22.4% entre 1975-1979, para sorgo fue de 53% y 24% respectivamente. Las importa-

ciones de alfalfa representan menos del 1% de la producción; en cambio el sorgo representa el 5% para el período 1970-1974; 17% para el segundo período de los setenta y el 58% de la producción para 1980-1984.

El bajo incremento de la superficie cosechada de los granos básicos se debe al gran auge que ha tenido el sorgo y soya a partir de los setenta, como también al gran incremento de la producción de cabeza de ganado bovino que es de un 18%, en el segundo quinquenio de los setentas y 11% en el primer quinquenio de los ochenta; el porcino para el mismo período creció un 32% y 24%; pollos y gallinas un 52% y 63% respectivamente. Ello ha demandado un mayor aumento en la producción de alimentos balanceados a través del sorgo y la soya. (ver cuadro No. 17).

La superficie cosechada de los cultivos forrajeros al igual que la soya crece más que los granos básicos, los de uso industrial y de exportación. Por ejemplo la superficie cosechada del sorgo representa el 8.5% del área recolectada de maíz, en el quinquenio 1965-1969, el 19.8% durante 1975-1979; el frijol en los mismos quinquenios representa el 33.7% y 91% respectivamente. Esto refleja la importancia que va teniendo este producto para la ganadería, y en sí todos los demás productos

destinados para la alimentación del ganado, el crecimiento de superficie cosechada fue superior al de los granos básicos.

La producción de sorgo no ha sido capaz de cubrir la demanda interna, de fabricantes, agroindustriales y consumidores por lo cual se han incrementado las importaciones; es así como se han desplazado los cultivos de consumo básico por éste. Para cubrir la demanda interna se necesitan alrededor de 100 Ha., lo que significa no producir trigo y arroz.

La expansión ganadera también subordina los propios cultivos agrícolas imponiendo un tipo de producción funcional a los intereses de la producción animal. Esto es lo que algunos autores denominan la "ganaderización" de la agricultura. Mediante este proceso los cultivos que antes estaban destinados al consumo humano son desplazados por otros destinados a la alimentación animal (se puede decir que actualmente se da una mayor importancia a los forrajeros que a los básicos).

"La coincidencia de la política ganadera del Banco Mundial con los intereses estratégicos del capital privado y la política alimentaria de los países centrales se puede apreciar también si se observan los objetivos que persigue el Banco Mundial con los proyectos ganaderos.

que ha sido aumentar rápidamente la producción ganadera y producir más carne para incrementar las exportaciones principalmente al vecino país del norte y no al consumo doméstico. Otro objetivo mencionado por el Banco Mundial es contribuir a la introducción de nuevas técnicas en la crianza y manejo de ganado en pie a fin de mejorar la calidad de la carne y elevar la eficiencia de la actividad ganadera. Cabe señalar también que este objetivo coincide perfectamente con los intereses del gran capital internacional, pues son las grandes transnacionales las que controlan la venta y la distribución de las técnicas de producción".<sup>10/</sup>

Por lo tanto la ganaderización es el resultado más importante de la transnacionalización de la agricultura, el factor que más influencia ha tenido sobre el proceso interno de acumulación de capital y también sobre los grupos rurales. Este concepto designa un proceso de crecimiento muy acelerado de la tierra dedicada al ganado bovino. Así tenemos que a partir del gobierno de Manuel Avila Camacho en 1940, más del 90% de la superficie agropecuaria estaba dedicada a la ganadería, este porcentaje equivalía a 56 millones 333 mil hectáreas, en contraste con los 5 millones 739 mil que se destinaron al total de cultivos en el mismo año. Para el año

---

<sup>10/</sup> Arrollo, Gonzalo. Rama Ruth y Rello Fernando. Op.cit.p.156.

de 1960 la superficie ganadera aumentó a 79 millones 692 mil hectáreas"<sup>11/</sup>, esto significó un incremento de más del 41% y para 1983 el número de hectáreas estimadas para el uso de la industria ganadera a través de pastos naturales, pastos cultivados, el cultivo de forrajes, etc., fueron más de 100 millones de hectáreas. Esto quiere decir que en la década de los sesenta más de la tercera parte de la República Mexicana estaba en poder de los ganaderos para inicios de los ochenta la cifra ya rebasaba la mitad de la superficie del país en su parte continental, calculada en 1 millón 953 mil 128 Km<sup>2</sup> (equivalente a 195.2 millones de hectáreas). En 1980 la superficie dedicada a la agricultura fue de 13 millones 660 mil 933 hectáreas"<sup>12/</sup>, por lo que la ganadería ocupaba una superficie superior de más de siete veces al área dedicada a la agricultura.

El impulso que ha tenido el sector ganadero aunado al crecimiento de los cultivos forrajeros (alfalfa, sorgo y soya principalmente), ha dado como resultado un incremento en la rentabilidad ganadera, en comparación con la actividad agrícola, ésta responde a la demanda externa. "México ha exportado becerros en pie un promedio de 551 mil cabezas en el período 1974-1980 y carne en canal 55 mil toneladas para el mismo período; para 1981-

11/ Bakin David "El Uso de la Tierra Agrícola en México" Revista Latinoamericana de Economía, Volúmen XIII, agosto 1981 p.68

12/ S.P.P. "Sector Alimentario". Méx. 1984. p.15.

1986, fue de 485 mil cabezas y 48 mil toneladas de carne. Esto refleja la vinculación a la nueva división del trabajo"<sup>13/</sup>, como también el veloz crecimiento de la demanda interna, ocasionada por la concentración del ingreso en los grupos urbanos dominantes. El resultado ha sido el avance impetuoso de una burguesía ganadera dominante que se extiende sobre comunidades campesinas que producen granos básicos para el abastecimiento. Se extiende también sobre el área de frontera agrícola, provocando disposición de esas comunidades o su asfixia económica debido a que cercan y reducen sus zonas de expansión y la depravación ecológica del trópico húmedo y subhúmedo.

El crecimiento acelerado de los nuevos forrajes-sorgo y soya provoca rápidos cambios de cultivos que, además de reducir el área sembrada de granos de consumo humano, disminuye el empleo regional (ya que son cultivos totalmente mecanizados) y pone en marcha procesos de concentración y diferenciación.

En consecuencia la internacionalización de la ganadería y de la industria de la carne ha generado nuevas y profundas contradicciones en los países en desarrollo, con contradicciones entre los intereses de una nueva poderosa burguesía rural y los intereses de millones de campesinos sin acceso a la tierra.

13/ IV Informe de Gobierno. "Informe Estadístico" p.399.

## BIBLIOGRAFIA

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.	P.P.
A	Arrollo Gotsalo Rana Ruth y Rello Fernando	"Agricultura y Ali- mentación en Amé- rica Latina"	U N A M	1985	1-203
B	Barkin David y Suárez Blanca	"La Semilla y la Seguridad Alimen- taria".	Océano	1982	110-150
	Barkin David	"El Uso de la Tie- rra Agrícola en - México"	Océano	1981	50-78
C	Calderon A. Jorge	"Transnacional Ali- mentaria, Tenden- cia y Política -- Alimentaria"	U N A M	1969	99-131
	CEPAL	"Las Empresas -- Transnacionales -- en la Agroindus- tria Mexicana"	CEPAL	1981	1-31
D	Dormike Arthur y Rodríguez G.	"La Agroindustria en México"	Mimeo.	1976	
G	Gallardo N. Yolan- da y Otros	"La Industria de - Alimentos Procesa- dos en México"	I . P . N	1982	10-120
M	Montes de Oca y Escudero Gerardo	"Las Empresas -- Transnacionales -- en la Industria - Alimentaria Mexi- cana"	Rev. de COMercio Exterior Ro.	1983	986- 1010

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.	p.p.
	Montes de Oca, Rosa Elena y Jose Zamora Ulloa	"La Articulación - Agricultura-Industria en los Principales Granos y Oleaginosas	CIDE, Economía Mexicana. No. 1	1983	55-83
L	López Portillo	"IV Informe de Gobierno"	S.P.P.	1980	375-399
	Luisilli Fernández Cossio	México, La Vía de la Autosuficiencia Alimentaria y la Interacción -- con el Sistema -- Alimentario Norte americano"	U N A M	1986	31-102
O	Olmedo Carranza Bernardo	"Capital Transnacional y Consumo"	U N A M	1986	47-74
	Oman Charles y Rama Ruth	"Internacional en la Agroindustria Latinoamericana"	Revista de Comercio Ext. No.	1986	70-90
R	Revista Expansión	"Las 500 Empresas más grandes de México" "Producción Abasto y Nutrición"	U N A M	1969	112-133
S	S A R H	"Econotécnica Agrícola Consumos Aparientes 1921-1982" "Proyecto Estratégico Nacional de Desarrollo Agroindustrial (PRONADI) 1986" "Sistema Alimentario Mexicano 1980"	S.A.R.H.	1983 1986	20-30

A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.	p.p.
SEPAFIN	"Dirección General de Inversión Extranjera y Transparencia de Tecnología"	SEPAFIN	1981	1-45
S P P	"Sector Alimentario"		1987	
Suárez Blanca	"La Semilla y los Cambios en el Sector Agropecuario en México 1970-1977"	CIDE Economía Mexicana. No.1	1983	99-119

CAPITULO N°4

**PERSPECTIVAS Y REPERCUSIONES**  
**DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES**  
**1980 1990**

**FE-UNAM 1989**

## C A P I T U L O    I V

## PERSPECTIVAS Y REPERCUSIONES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

4.1 Evolución y Logros de las E.T. en la Industria Alimentaria Nacional.

Las transnacionales agroindustriales en el afán de reorganizar las relaciones sociales de producción y las fuerzas productivas para la producción de plusvalor, en las últimas décadas se caracterizan por una expansión hacia nuevos mercados en busca de ganancias cada vez más altas y de un creciente control de materias primas agropecuarias a través del contrato de producción. El crecimiento de este sistema de transnacionales se basa en la producción, procesamiento y distribución de alimentos y otros productos que les sean altamente rentables sobre la base de materias primas agropecuarias controladas.

Las E.T. tienen una presencia decisiva en el conjunto de la agroindustria alimentaria mexicana, su hegemonía se ha

verificado de manera particular en ciertas actividades de transformación y de productos alimenticios, todo esto debido a las condiciones que el Estado ha ido generando (infraestructura, subsidios, financiamientos, etc.) y el control de la producción agropecuaria de dichas empresas (contratos de producción).

"De esta forma se tiene que en 1970 y considerando 9 de los 11 grupos que integran la agroindustria, se aprecia que de un total de 86,586 establecimientos, sólo 287 contaban con participación de capital extranjero y que representaban el 0.37% del total de los establecimientos agroindustriales, estos generaban el 25% del valor agregado del sector y daban ocupación al 10% del personal. Por otra parte la concentración en la rama alimentaria dió como resultado que el 25.99% del valor agregado era generado por 114 establecimientos transnacionales y que representaban el 0.21% de un total de 53,824 establecimientos"

1/

La presencia de las E.T. su principal objetivo es el aprovechamiento de las condiciones internas de acumulación, su estrategia de éstas consiste en el traslado de las pautas de producción y consumo que predominan en los países centrales.

1/ SARH: "El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Mexicana" México 1981. p.12.

En México existen aproximadamente 188 filiales que se dedican a la producción de alimentos, exceptuando las que fabrican alimentos para animales; de las cuales en la década de los treinta se establecen diez filiales norteamericanas que se dedican a la industrialización de leche, a la fabricación de pastas alimenticias, galletas, dulces, bombones, confituras, helados, paletas, pan y pasteles y otros productos alimenticios.

En los años cuarenta se implantan once nuevas filiales, de las cuales siete participan en nuevas clases industriales como: (2,053) de flanes, gelatinas y productos similares; (2,012) preparación y congelación de frutas y verduras; (2,091) aceites, margarinas, grasa y otros productos vegetales; tres en la (2,089) que se refiere a la preparación de colorantes, concentrados y jabones; dos en (2,095) que se dedican a la fabricación de sal, mostaza y vinagre.

En las cincuenta se establecen 24 filiales, y se crean nuevas clases como son: la (2,029) que se refiere a la fabricación de harinas, cereales y productos de molino; -- (2,094) fabricación de palomitas de maíz, papas fritas y charritos; (2,052) elaboración de crema, mantequilla y queso; (2,027) café soluble y envase de té; (2,059) fabricación de cajeta, yogurt y otros productos lácteos; y -- (2,014) elaboración de salsas, sopas y alimentos congelados.

En la década de los sesenta, el país registró un crecimiento dinámico en la actividad agroindustrial, pero a la vez muy heterogéneo, por las características de productos destinados al consumo de estratos medios y altos de la población.

El desarrollo de las E.T. han llegado a tal nivel de concentración que perjudican a la agroindustria nacional, pues sobre todo las pequeñas y medianas empresas tienden a desaparecer del mercado por el peso de la competencia.

"Entre 1961 y 1972 de 169 E.T. subsidiarias de transnacionales establecidas en la industria manufacturera mexicana, 99 de ellas se establecen por adquisición de plantas nacionales. Resulta significativo que entre 1946 y 1950 el 6% de las filiales transnacionales se establecieron de esta forma, en 1972 la proporción alcanzó el 75%, lo que implica que únicamente el 25% de las filiales fueron en realidad nuevas empresas instaladas por capital extranjero".<sup>2/</sup> Lo anterior muestra que la transnacionalización de la rama es creciente, además si consideramos que entre 1971 y 1975 ya se había abierto 72 nuevos establecimientos transnacionales, por lo tanto la transnacionalización es aún mayor (ver cuadro No. 9).

En el transcurso de los sesenta se establecen 72 nuevas filiales y algunas más que no tienen fecha, se generan nuevas

<sup>2/</sup> Echeverría Zuno Rodolfo: "Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria" Ed. Nueva Imágen. México 1982. p. 194.

clases como es: (2,049) que se dedica a conservación y empaçado de carne; (2,031) fabricación de azúcar y productos similares; (2,052) que se refiere a la pasteurización, deshidratación, homogenización y envasado de leche; (2,041) matanza de ganado; (2,049) empaçado de carne.

A mitad de los setenta se establecen 45 nuevas filiales, que además de originarse dos nuevas clases industriales; la (2,060) que se refiere a la preparación, congelación y envasado de pescados y mariscos; y (2,081) fabricación de cacao y chocolate de mesa, asimismo la rama alimentaria esta orientada a estratos de más altos ingresos, además se hacen productos de consumo popular que no son indispensables para la dieta; siendo productos con un alto valor agregado y de rentabilidad mayor que los alimentos básicos.

Por otra parte, la transnacionalización del capital produce efectos de monopolización en las ramas más dinámicas y el dominio del mercado por parte de las E.T. Así por ejemplo en 1975, sólo 20 clases industriales -de un total de 40 que componen la rama alimentaria- participaba por lo menos una E.T. entre los 4 establecimientos más grandes que concentraban más del 25% hasta un 97% de la producción total de cada clase. De las clases con participación transnacional, 14 de ellas tuvieron un alto grado

de concentración de más del 60% de la producción, que son las siguientes clases: 2,053; 2,014; 2,072; 2,083; 2,095; 2,098; 2,052; 2,054; 2,092; 2,021; 2,091; 2,029; 2,059 y 2,084. (cuadro No. 10)

Existen clases en las cuales, hasta 1980 no hay presencia de E.T. Aunque es evidente que se trata de productos tradicionales para mercados regionales muy limitados o en lo que existen una fuerte intervención estatal. Como ejemplo de éstas podemos mencionar: ates, jaleas, frutas cubiertas y cristalizadas y otros dulces regionales; fabricación de harina de trigo, molienda de nixtamal; beneficio de café, tostado y molienda de café; fabricación de piloncillo; fabricación de azúcar y productos residuales; destilación de alcohol etílico; tratamiento y envase de miel de abeja; fabricación de tortillas, etc.

De la implantación de los establecimientos de las E.T. mencionados anteriormente, existe una tendencia hacia los sectores de las ramas alimentarias orientadas hacia el consumo de los estratos de mayores ingresos y hacia los productos que aunque de consumo popular no son básicos para la dieta, se trata de productos de consumo suntuario con un alto valor agregado y de rentabilidad mayor que los alimentos básicos.

#### 4.2 Evolución y Logros de las Empresas Transnacionales en la Agricultura.

El desarrollo de la agroindustria impone cambios profundos en la organización productiva de la pequeña explotación familiar. La tendencia dominante es el abandono progresiva del cultivo de los productos de subsistencia y su reemplazo por aquellas actividades que interesan a la firma agroindustrial, como se vió en el Capítulo III.

La articulación de las formas de producción tradicionales con los complejos agroindustriales se da a partir de varios mecanismos de control indirecto, es decir, que no necesariamente implican la propiedad de la tierra por parte de las empresas, ni el control directo del proceso de producción agrícola. Entre estos mecanismos podemos definir los contratos celebrados entre las empresas y sus proveedores que incluyen disposiciones sobre la asistencia técnica que a estos últimos se les brinda.

Esta asistencia se refiere a la preparación del suelo, control de plagas, uso de fertilizantes, semillas mejoradas y rotación de cultivos. La empresa agroindustrial realiza continuamente una supervisión del proceso productivo agrícola. Este mecanismo de control mediante contrato implica la ausencia de riesgos para la firma agroindustrial, ya que en caso de pérdidas, éstas serán absorbidas por el productor directo.

Otro de los mecanismos de control es el que se da a través de la maquinaria agrícola, ya que las empresas agroindustriales la suministran a sus proveedores (a través de su renta o venta), por ejemplo, "la empresa Productos del Monte tiene el más importante parque de maquinaria agrícola del Bajío. Este se reparte entre sus proveedores en el momento de la cosecha".<sup>3/</sup>

Otra forma de control es el que se da a través del crédito, ya que los agricultores proveedores de esta industria necesitan de la firma agroindustrial para que funcione como aval ante las instituciones de crédito. "Es el caso por ejemplo, de la Anderson Clayton empresa norteamericana, que para controlar la producción de algodón de importantes zonas de riego del país, firma contratos con los agricultores, quienes a cambio de crédito de avío, se comprometen a venderle sus cosechas".<sup>4/</sup>

En suma, la relación entre la firma procesadora y sus proveedores implica un verdadero encuadramiento de éstos por parte de la primera. Esta situación permite a la firma fijar en forma ventajosa los precios pagados a los productores, transferir a éstos las pérdidas en momento de crisis y acaparar la mayor parte del lucro en períodos de alza.

<sup>3/</sup> Rama, Ruth y Vigorito, Raúl. "El Complejo de Frutas y Legumbres en México". Ed. Nueva Imágen, México 1979. p.192.

<sup>4/</sup> Rello, Fernando y Montes de Oca. "Acumulación de Capital en el campo Mexicano". Cuadernos Políticos No.2. p.70.

Existe también un sector moderno que utiliza grandes cantidades de maquinaria para la producción agrícola. Aprovecha las mejores tierras y las grandes obras de riego que se localiza fundamentalmente en el noroeste y en algunas partes del país donde se dan estas condiciones. Además utiliza una mayor cantidad de fuerza de trabajo asalariado.

Este sector agrícola se articula con la agroindustria transformadora, a través de los intermediarios o abastecedores que concentran también la producción ejidal o minifundista.

Esta agricultura esta orientada fundamentalmente hacia la exportación, y en ésta, los granos básicos no son centro de atención, sino aquellos productos que tengan mayor valor comercial como son los cultivos industriales y forrajeros, ya que los agricultores de este tipo de producción hace cálculos cuidadosos sobre las ventajas relativas de los productos y estan atentos de las variaciones de los precios internacionales. El cultivo del sorgo, frutas y legumbres en grandes extensiones y los cambios tecnológicos han acelerado el proceso de concentración de la fuerza de trabajo estacional o permanente para distintas labores, en contraste con los pequeños productores donde la concentración de trabajadores es más inestable y variable.

#### 4.3 Repercusiones de las Empresas Transnacionales en el Consumo.

Como se vió anteriormente las E.T. ejercen un alto grado de control, a veces total, en las diferentes etapas del proceso alimentario, desde la producción de maquinaria y equipo para uso agrícola, insecticidas, fungicidas, parte de los fertilizantes, semillas para siembra, investigación genética y otros insumos, hasta etapas completas de producción, comercialización e industrialización.

Por lo tanto el recuperar la autosuficiencia alimentaria de nuestro país no es tanto la generación interna de alimentos básicos, sino en el control de los indicadores antes señalados. Lo cual indica que cada vez más la alimentación de la sociedad es subordinada a las E.T., dando como resultado, cambios en los hábitos de consumo, estos han sido propiciado a través del uso de los medios masivos de comunicación y de la publicidad desmedida, principalmente por medio de la televisión.

Se dice que los cambios en los hábitos de consumo, es debido al traslado de modelos alimentarios de otras sociedades, lo que parece coherente si se considera que la industria alimentaria nacional de cualquier país, existe porque la población consume esos alimentos, y en cualquier lugar del mundo donde se establezcan esas industrias, pro

duciran los mismos productos que en el país de origen, utilizando las mismas técnicas y modelos de producción, ante esto es necesario conocer aunque sea de manera superficial el Sistema Alimentario Norteamericano, debido a que más del 80.0% de las E.T. establecidas en nuestro país son norteamericanas (excluyendo las dedicadas a la producción de alimentos para animales); también es importante señalar que de las 193 que operan en la agroindustria mexicana, 31 figuran entre las 170 E.T. más importantes a nivel mundial de las cuales 27 son norteamericanas. Las E.T. influyen en las nacional, al adoptar éstas la tecnología de aquellas, con el fin de poder competir en los mercados y así no quedarse rezagadas con la tendencia a desaparecer o ser absorbidas por las grandes transnacionales.

Por otra parte los norteamericanos se nutren suficientemente en todas las edades, regiones, razas y lo más relevante, el nivel de ingreso no tiene efecto significativo en la calidad de la dieta. "En términos nutricionales el consumo de calorías es muy elevado, en 1980 fue de 3,520 (que es un 58% más de las que se consumen en México) de las cuales el 11% corresponde a proteínas, 43% grasas y 46% carbohidratos. El consumo de carbohidratos en 1981 era de 406 gramos en promedio por habitante, integrado principalmente por el consumo de azúcar, ingerida a través de los carbohidratos simples como harinas, azúcar refinada, cereales, maíz, almidones. El consumo de proteí-

nas era de 105 gramos por habitante en 1980, que a principios de los setenta, las dos terceras partes de proteína animal provenía de carnes rojas y el resto de carne de pollo, pescado, huevo, leche, mantequilla y yogurt. La ingerencia de grasa ha observado una sustitución cada vez más de origen vegetal que animal. En resumen a lo largo de todo el siglo se ha observado en la dieta norteamericana un sostenido aumento de origen animal, de grasa y de alimentos procesados y ha disminuido el consumo de harinas, cereales, maíz y almidones".<sup>5/</sup>

En cambio la alimentación de la sociedad mexicana es mucho más deficiente y más diferenciada según niveles de ingreso, edad y ubicación regional. Además se observa en México un fenómeno peculiar que tiene que ver con una adaptación insuficiente o ilusoria de dieta tipo norteamericana por parte de ciertos grupos sociales (los de bajos ingresos) que no pueden cabalmente adoptar una dieta rica en energía, proteína, animales y alimentos procesados y que solo "adoptan" alguno de esos alimentos, a menudo en función de la publicidad y de la capacidad de distribución de varias grandes firmas agroindustriales. Así frecuentemente se abandona tipos dietéticos, ricos en fibra y aún en proteína vegetal como frutas, verduras y

<sup>5/</sup> Fuente: Revista de Investigación Económica No.178. Ed. Fac. de Economía. p.p. 74-77

son sustituidos por una alimentación de productos industrializados que muchos de ellos además de caros son incompletos en su contenido alimenticio.

Tal proceso de "norteamericanización" de las dietas, ni siquiera constituye un proceso uniforme y generalizado, sino que es a menudo contraproducente y contradictorio. En todo caso, en México se observa la norteamericanización propiciada por la agroindustria moderna a menudo transnacional que tiene capacidad tecnológica y crea un mercado a través de la publicidad en los medios masivos de comunicación.

Esto puede ser comprobado a través de la encuesta "Ingreso y Gasto de Hogares efectuado en 1977, donde se observa la sustitución de proteína vegetal por animal, donde el gasto promedio familiar en el estrato bajo es el siguiente: el 33.2% corresponde a cereales (maíz, trigo y subproductos y arroz); 12.3% a carnes (de res, aves, cerdo y otros); el 8.1% a leche y lácteos (fresca y pasteurizada y no pasteurizada, industrializada, queso y mantequilla); el 6.4% verduras (frescas y procesadas); 6.2% leguminosas (fríjol) y el 7.9% a otras, dando un total de 74.1% casi tres cuartas partes del gasto y el resto se distribuye en azúcar, frutas, huevo, café, manteca de cerdo, aceite vegetal y pescados y mariscos. En cambio en el estrato de altos ingresos, el gasto en alimentos es el siguiente: 27.9% en carnes; 15.3% leche y lácteos; 12.0% cereales; 11.9% frutas (frescas y procesadas); 6.8% verduras y legumbres; 14.7%

otras; estos rubros suman el 88.7% del gasto y el resto se distribuyen en los restantes ocho rubros".<sup>6/</sup>

Como se ve en el estrato bajo, la carne es el segundo grupo más importante dentro del gasto y las verduras ocupa un sexto lugar, que representa aproximadamente la mitad del gasto en carnes; en cambio en el estrato alto, el consumo de carnes ocupa el primer lugar en el gasto, la leche, lácteos y cereales en segundo, observando que muchos de estos artículos son industrializados.

Habría que señalar entre parentesis, que en México el consumo de calorías promedio por persona diario, recomendable por el Instituto Nacional de la Nutrición (INN), "es de 2,650 de acuerdo a la encuesta realizada por el mismo Instituto en 1979, en la región norte se registró el mayor consumo de calorías (2,222), que representa el 16% menos al promedio general recomendable."<sup>7/</sup>

Por otro lado, el Programa Nacional de Alimentos (PRONAL) 1983-1988, realizó una estimación de la situación nutricional del país, donde los grupos de bajos ingresos agrícolas y no agrícolas, el consumo de calorías fue de 2,240

<sup>6/</sup> Fuente: "Revista Problemas del Desarrollo" No.61 Ed. Instituto de Investigación Económica UNAM. México 1981. p.62.

<sup>7/</sup> INN "Hambre y Riqueza Alimentaria en la Historia Contemporánea de México". Méx. 1986. p.86.

unidades y de proteínas de 56 gramos por persona; en cambio el grupo de medio y altos ingresos fue de 3,240 y 88\_ gramos respectivamente.

Lo anterior indica que la mayoría de la población tiene una dieta muy pobre, que ni siquiera la zona más rica del país, alcanza a cubrir el mínimo de calorías recomendable por el INN, si agregamos el tipo de productos que tienen mayor demanda como son los de bajo valor nutritivo, propician mayores efectos negativos en la dieta, siendo una de las causas la influencia de las E.T. que implantan patrones de producción y consumo incongruentes con la realidad y las necesidades de la población.

En sí, pese a su gran dimensión de las E.T. no parecen haber contribuido a resolver, en términos globales, los problemas del hambre y de la desnutrición de nuestro país.

#### 4.3.1 Ventas Totales por Empresas.

Doce de las diecisiete empresas que mayores ventas realizaron, entre las 500 más grandes de México y en período 1975-1980 son transnacionales, como se ve en el cuadro No. 18. Donde Bimbo empresa nacional, ocupa el primer

lugar en ventas, su principal línea de producción es de trigo. Esta empresa cuenta con cuatro plantas, maneja cinco marcas comerciales, treinta y cuatro tipos de productos y su actividad principal son cereales y derivados.

La Anderson Clayton, es de las E.T. que mayores ventas tiene, el mayor incremento se registro en 1978 del 29% y el menor en 1976 del 13%. Las ventas en 1978 fueron de 5 mil 591 millones, que es igual al valor de la producción nacional de soya y cebada juntos. Su importancia radica en la participación de diversas clases industriales como es 2,098 (alimentos para animales que tiene trece filiales); 2,028 (desgrane, descascarado y limpieza de otros productos agrícolas); 2,029 (fabricación de harinas); 2,091 (fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales, con cuatro filiales) y 2,082 (fabricación de dulces, bombones y confituras). Maneja ocho marcas comerciales, veintinueve tipos de productos, su actividad principal es cereales y derivados, además de aderezos, aceites, grasas y derivados, miel, azúcar y postres entre otras.

Cía. Nestlé es la segunda empresa que mayores ventas realizó en los dos últimos años del período, tuvo también los mayores incrementos (después de Danoné) de un 30% en 1980, que casi representan la suma de las ventas de las empresas Sabritas, Adams y Gamesa, esta empresa es la ma

por número de productos lanza al mercado como chocolate en polvo (Milo y Quik), jugos (Clic), cereales (Cerelac) leches (condensada), queso (Chambourcy), salsas, condimentos, sazonadores, salsa inglesa, consomé (Maggi), entre otros. Sus ventas en 1980 fueron de 8 mil 915 millones que representa más del 100% del valor de la producción del trigo para ese año. Maneja diecisiete marcas comerciales, veintiocho tipos de productos, su principal actividad es alimentos infantiles y participa también en bebidas no alcohólicas, cereales y derivados, leche y productos lácteos, hortalizas y derivados entre otros.

La empresa Gamesa ocupa el tercer lugar, su mayor incremento fue en 1978 del 29%, sus ventas fueron de 3 mil 53 millones, que representan las ventas de Adams y Sabritas juntas, representa el 88% del valor de la producción de cártamo; su línea de producción son las galletas y harinas preparadas.

Sabritas que principalmente produce papas fritas, tuvo uno de los mayores incrementos en los últimos años del 46%; 47% y 34% en 1978, 1979 y 1980 respectivamente. Sus ventas representaron el 103% del valor de la producción nacional de ajonjolí y cebada, tiene una planta, maneja siete marcas comerciales, ocho tipos de productos, su actividad principal hortalizas y derivados como los cereales.

Adams que elabora chicles y dulces se encuentra dentro de las cinco empresas más importantes, su mayor incremento fue en 1980 del 40% y el menor en 1978 del 12%, el valor de las ventas realizadas en 1980 fue de 2 mil 136 millones que presentan el 81.6% del valor de la producción de arroz de ese mismo año. El resto de las empresas, el valor de las ventas realizadas son menores de los mil millones de pesos, como son: Alimentos del Fuerte 560 millones de pesos, Kraft Foods 449; Jugos del Valle 366; Continental de Alimentos 342; Danone de México 147 y Tulsí 137 millones de pesos.

#### 4.3.2 Gasto Publicitario por líneas de Productos.

La importancia del gasto de publicidad televisiva por línea de productos es como sigue:

En 1980 se gastaron un total de 724 millones de pesos, que representan el 97.7% de las ventas realizadas por Tulsí y Continental de Alimentos, ó el 85.6% de Alimentos del Fuerte ó el 77.6% de Productos del Monte. (ver cuadro No.19) El gasto publicitario de 1980 significa un pago anual de salario mínimo en D.F. de 123 mil 278 personas. La línea de productos que mayor participación tuvo en el gasto publicitario entre 1976-1980 fue pan y pastelillos que entre 1976 y 1977 participó alrededor

del 35% y en los dos siguientes años con el 25%, descendiendo a un 14% en 1980. Las principales empresas que participan en esta línea de productos son Bimbo y Continental de Alimentos.

El gasto en publicidad en 1980 fue de 127 millones que significa el pago mensual del salario mínimo en el D.F. de 25 mil 975 personas.

El rubro de refrescos fue el segundo en importancia y en 1980 se gastaron 102.4 millones de pesos, que representan el 21% de la ventas realizadas por Continental de Alimentos, y significa pagar un mes de salario mínimo de 19 mil 456 personas.

En botanas en los dos últimos años, ocupa el segundo lugar en cuanto al gasto total, en 1980 se gastaron 150.2 millones de pesos, que representa el 4% de las ventas realizadas por Sabritas y el pago mensual del salario mínimo de 30 mil 723 personas.

Chicles, en 1980 se gastó 80.5 millones de pesos en publicidad y representa el 2.9% de las ventas de Adams.

En aguas frescas el gasto en publicidad en 1980 fue de 28.3 millones; gelatinas 21.5 millones de pesos y el resto de los rubros gastaron menos de 12 millones de pesos

en publicidad y donde se realizó un menor gasto fue grupo de helados, 1.3 millones y salsa inglesa 1.9 millones.

#### 4.4 Futuro y Perspectivas de los Principales Cultivos.

Como se analizó en el Capítulo III, los principales efectos de la transnacionalización, ha sido el cambio en la estructura de los cultivos básicos que se destinan para el consumo humano, por los cultivos industriales, principalmente para la elaboración de alimentos balanceados y forrajeros; en seguida se analizaran las perspectivas de los principales cultivos.

El maíz considerado desde tiempos ancestrales, como la base de la dieta del mexicano, es el grano más importante durante 1981-1990, tanto por el volumen de producción, como su superficie sembrada, como se observa en el cuadro No. 20, el maíz registró una producción a lo largo de todo el período entre 10 y 14 millones de toneladas y al rededor de 8 millones de hectáreas sembradas, que son superiores a los años anteriores; por ejemplo entre la producción más baja registrada en los ochenta y el último quinquenio de los setenta, hay una diferencia del 10% y entre la cantidad más alta un 58% y la superficie sembrada representa un 19% y 27% respectivamente.

Este cultivo es típicamente de economía campesina, en una alta proporción de temporal, registra bajos niveles tecnológicos, y una alta proporción de la producción, es autoconsumida por sus productores. El maíz junto con otros granos básicos, han sido víctima de los cambios en la estructura de los cultivos, principalmente por la soya y el sorgo.

En cambio el trigo es el segundo en importancia dentro de los básicos por su volumen de producción durante la década de los ochenta; así vemos que entre 1981-1987 hay una producción entre 3.2 a 5.2 millones de toneladas, y en los años proyectados es superior a los 5 millones de toneladas, estos datos son superiores a las décadas anteriores. Si comparamos la producción más baja, con el último quinquenio de los años setenta, se observa un incremento del 17% y en relación con la producción más alta entre 1981-1988 hay un incremento del 91%.

La superficie cultivada manifiesta ciertas fluctuaciones que van de las 900 hectáreas a 1.3 millones que también es mayor a la década de los setenta. Por su volumen de producción ocupa un tercer lugar dentro de los cultivos más importantes, después del maíz y sorgo y un cuarto lugar en lo que se refiere a la superficie sembrada después de los granos mencionados y el frijol.

El trigo puede clasificarse como típicamente empresarial, pues los productores de este tipo de producto, se cultiva en tres estados principales como son: Sinaloa, Sonora y Baja California Norte y se les puede clasificar como estados trigeros. "Los niveles tecnológicos pueden clasificarse como relativamente altos, más del ochenta porciento de la superficie sembrada es irrigada, el 98% de la superficie es fertilizada, el 71% es mecanizada y el 100% se siembra con semilla mejorada".<sup>8/</sup>

La producción de este grano es estratégica para la industria elaboradora de pan, harina, galletas y pastas.

El frijol que junto con el maíz, son los granos más importantes dentro de alimentación popular. Ocupa el segundo lugar en cuanto a la superficie cultivada, siendo esta a lo largo del período entre 2 y 2.4 millones de hectáreas aunque disminuye en los años proyectados. En cuanto a la producción ocupa el cuarto lugar después del maíz, sorgo y trigo, ésta se encuentra entre las 912 mil toneladas y 1.3 millones disminuyendo en los últimos años. Comparando la cantidad más baja con la producción del segundo quinquenio de los setentas hay un incremento del 10% y entre la cantidad más alta un 61%. Este grano al igual que el maíz, es un cultivo de temporal y de bajo nivel tecnológico.

<sup>8/</sup> CIDE: "Economía Mexicana No. 1". México 1983. p.64.

Dentro de los granos básicos, se observa que durante el período analizado 1980-1981 únicamente el trigo tuvo un crecimiento al año inicial 1981 tanto en su volúmen de producción como en su superficie sembrada, a excepción del arroz en algunos años. En cambio la soya y el sorgo fueron los productos más dinámicos por sobrepasar en varios años el volúmen de producción y la superficie cultivada de 1981.

La soya y el cártamo son cultivos de tipo comercial, bajo riego de buenos niveles tecnológicos y se localizan regionalmente en los estados del noreste y norte del país. En cambio el ajonjolí es un cultivo de economía campesina, principalmente de temporal y de bajo nivel tecnológico en su explotación.

Los cultivos de soya, cártamo y sorgo son casos impresionantes por su nivel de expansión; entre 1981 y 1987 se observa una variación en la producción de la soya que van de 648 mil toneladas a las 832 mil y comparadas con el segundo quinquenio de los setenta, se tiene una diferencia entre la cantidad más baja del 32% y entre la cantidad más alta de un 70% y siendo mayor este porcentaje si se considera las cantidades de los años proyectados que llegan a 900 mil toneladas. Teniendo porcentajes mayores de crecimiento que los granos básicos a excepción del trigo.

La superficie sembrada de soya y sorgo son promovidas por las E.T. a través de ofrecer a los agricultores mejores precios de garantía, repercutiendo esto en un desplazamiento de los cultivos básicos, y estos productos es utilizado para la elaboración de la industria aceitera transnacional como para la elaboración de raciones avícolas, porcinas y ganaderas; y como se observa en el Capítulo III, las E.T. controlaban el 47% de la producción de alimentos balanceados en 1977.

Por tanto el sorgo es el segundo grano en importancia por el volumen de producción y como se analiza en la década de los ochenta, su producción es muy variante entre 4.7 millones a 6.6 millones de toneladas, superior a los años anteriores, si se compara la cifra más baja con el último quinquenio de los setenta se tiene un incremento del 14% y entre la cifra más alta es de un 60%. Dentro de los cultivos más importantes ocupa el tercer lugar por la superficie sembrada. Este cultivo se puede clasificar como de agricultura comercial, se efectúa con altos niveles tecnológicos y su producción se encuentra en el noreste y El Bajío.

La vigorosa expansión en la producción del sorgo ha estado asociada a tres factores principales: primero; a la no menos expansión de la demanda en la industria de alimentos balanceados; segundo, la diferencia en los precios de ga

rantía que se fue ensanchando a partir de los años sesentas y al rápido crecimiento de este grano, en comparación con el maíz; lo que genera una fuerte competencia, por la tierra, con éste; y tercero, el auge del sorgo en Tamaulipas por la declinación de la producción de algodón en dicha entidad.

## BIBLIOGRAFIA

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.	P.p.
C	CIDE	"Economía Mexicana No. 1"		1983	25-81
E	ECHAVEVERRIA ZUNO RODOLFO	"Las Empresas -- Transnacionales -- en la Industria -- Alimentaria"	Nueva Imá gen	1984	183-212
I	INSTITUTO NACIONAL DE LA NUTRICION	"Hambre y Riqueza Alimentaria en la Historia Contemporanea de México"	INN	1986	78-115
R	REVISTA PROBLEMAS DEL DESARROLLO No. 61	Ibid.	U N A M	1981	9-62
	REVISTA DE INVESTIGACION ECONOMICA No. 178	Ibid.	Facultad de Economía	1986	54-101
	RAMA RUTH y VIGORITO RAUL	"El Complejo de -- Frutas y Legumbres en México"	Nueva Imá gen	1979	170-205
	RELLO FERNANDO y MONTES DE OCA	"Acumulación de Capital en el Campo Mexicano"	Cuadernos Políticos No.2		42-80
B	S A R H	"El Desarrollo -- Agroindustrial y la Economía Mexicana"	SARH	1981	31-73

# RESUMEN Y CONCLUSIONES

**FE-UNAM 1989**

## RESUMEN Y CONCLUSIONES

1.- Procedimiento seguido para realiza la investigación.

Para realizar esta investigación se tomó como base la teoría y principios del Método RAZ-80, cuyo autor es el Dr. Jaime Zurita Campos. Las pautas que plantea dicho método son las siguientes:

- Índice temático
- Prólogo o agradecimiento
- Introducción y formulación de las etapas relevantes: la problemática, el marco teórico, sistema de hipótesis, operacionalización, estrategia, guión preliminar, síntesis, explicación guión y bibliografía.
- Capítulo I: Se tratan los antecedentes de la internacionalización del capital durante 1960-1975.
- Capítulo II: Explicación y descripción de los procedi-

mientos, métodos, técnicas e instrumentos auxiliares que se emplearon en el proceso de investigación, en esta investigación se analizará la inversión extranjera en la producción de alimentos en el caso de México durante 1960-1975, se utilizaron los siguientes:

Método: Análisis y síntesis bibliográfica

Técnica: Documental, fichas de trabajo, concentración de información censal y de estadísticas vitales.

Instrumentos: Cuadros de concentración (uso de la técnica estadística).

- Capítulo III: Demostración de la hipótesis, análisis de los datos empleados en la fichas de trabajo. Para demostrar las repercusiones económicas de las E.T. en la agricultura durante 1970-1985, se procedió de esta forma. Al observar que todas las investigaciones relacionadas a la inversión extranjera en la industria alimentaria ya habían sido explotadas, analizadas, el tema por investigadores y centros de investigación de prestigio como son: Fernando Rello, Gonzalo Arroyo, David Barkin, Blanca Suárez, Yolanda Gallardo, Montes de Oca, SARH, CEPAL y otros, que tomaban como base para su análisis el X Censo Industrial de México de 1975 y hasta este año llegan los análisis, puesto que no hay mayor acceso a información reciente en lo referente a las E.T., opté por ahondar en las repercusiones que tienen éstas en el sector agrícola durante 1970-1985.

- Capítulo IV: Perspectivas y Repercusiones de las Empresas Transnacionales en los principales cultivos básicos (1980-1990).

## 2.- Resultados por Capítulo

### Capítulo I: La Internacionalización del Capital .

Al irse desarrollando los monopolios, se va intensificando la acumulación y el progreso técnico y tecnológico que empieza a desplazarse a grandes pasos provocando una relación creciente de capital y trabajo, con lo cual la tasa de ganancia disminuye, para evitar la caída de esta tasa, el capital -monopolista- tiene que buscar a otros accesos a nuevos mercados, donde puedan colocar sus mercancías y capitales para mantener así una continua y progresiva acumulación.

Las dos formas de inversión extranjera son: la IED y la de capital de préstamo o portafolio. La primera es para adquirir empresas fuera del país y que después van a depender de los lineamientos que dicte la casa matriz. La otra forma se refiere a préstamos otorgado a gobiernos de países en desarrollo, donde se establece ciertas condiciones de pago, como es un interés anual por el capital adquirido; generalmente este tipo de inversión lo hace el Estado y organismos internacionales, con el fin de abrir el camino a los monopolios.

La IED ha tenido mayor relevancia o importancia y son los Estados Unidos los principales inversionistas a nivel mundial, al participar en 1976 con el 48% del total mundial, Inglaterra con el 11.1%, Alemania y Japón con el 6.7% respectivamente.

El mismo desarrollo del sistema capitalista y de las fuerzas productivas han dado como resultado la concentración y centralización del capital y el dominio de las multinacionales a nivel mundial. Así tenemos que en 1971 las compañías norteamericanas manejaban el 57% del total del stock mundial de la IED; Gran Bretaña el 14.5%; Francia 5% y la República Federal Alemana con el 4.4% y Japón con el 2.7%.

La tecnología desarrollada por las E.T. tiene graves repercusiones en los países receptores tanto en lo político económico y social; a nivel político condiciona a los gobiernos o empresas a venderla bajo determinadas condiciones; económicamente las innovaciones tecnológicas son vendidas a precios superiores y muchas veces defectuosas y socialmente repercute en los hábitos de consumo y en el empleo.

Las E.T. invierten en los países en desarrollo con el objeto de colocar sus excedentes y obtener tasas de ganancias más altas a través de: un control de materias primas

con el fin de abastecer a sus centros (matriz) o su subsidiaria por medio de la captación de mercados protegidos, al adoptar estos gobiernos, políticas económicas proteccionista y cerrar las fronteras a las importaciones por lo que estas empresas dominan los mercados locales y la baja remuneración de mano de obra local.

En una etapa de maduración de la I.E. la corriente de salida de divisas supera a la corriente de entrada. Esta se contabiliza anualmente, en tanto que el flujo de amortizaciones, intereses, regalías y beneficios, es el resultado de la inversión total acumulada por las E.T. año con año. El exceso de salida sobre las nuevas inversiones pone de relieve la existencia de un proceso de "descapitalización" de las economías subdesarrolladas.

En América Latina en el período 1950-1967, la "entrada neta" de capitales fue al rededor del 18,577 millones de dólares y la salida por concepto de renta que el capital recibe fue de 24,182 millones de dólares (18,430 millones correspondientes a utilidades y dividendos percibidos por la inversión directa y 5,752 millones por concepto de intereses de los préstamos); por tanto, los países latinoamericanos tuvieron un aporte negativo de 5,605 millones de dólares.

-- Capítulo II: La Inversión Extranjera en la Industria Alimentaria (1970-1975)

La Segunda Guerra Mundial favoreció el desarrollo industrial del país, debido a que la demanda manufacturera del exterior generada durante la contienda, es así que el desarrollo que se empezó a generar en el país fue orientado hacia los intereses extranjeros, basándose también el modelo de sustitución de importaciones.

México se convirtió en la década de los sesenta y setenta en uno de los países claves de esta nueva expansión transnacional, debido al crecimiento del mercado interno, es así que en el período de 1970-1974 la I.E. se incrementa un 80% pasando de 2,282 millones de dólares a 4,104 millones de dólares, y en 1980 ya era de 8 mil millones, para esto fue importante la política económica que asumió el gobierno a través de los estímulos fiscales, los bajos precios de los bienes y servicios, el proteccionismo indiscriminado, la legislación laboral favorable, etc.

En la década de los setenta la I.E.D. norteamericana es predominante en el país, al participar aproximadamente -- con el 80% del total en 1970 y de 1975 a 1980 disminuye a un 70%.

En 1975 la I.E.D. por sectores en México es la siguiente en la industria de la transformación se concentra 75% y en 1980 participa con el 78%, el comercio concentra alrede

dedor del 11% entre 1975 y 1977 y en 1980 9%; los servicios participa en 1975 con el 7.0% y en 1980 con el 8.5%.

Los productos alimenticios representan el 28.6% de la IED de la rama agroindustrial en 1970 y en 1979 se incrementa su participación al 57.9% debido a que en este año se incluyen las actividades bebidas y tabaco.

En 1970 las transnacionales participa con el 21.5% de la producción en la industria alimentaria, el 74.8% el sector privado y el 3.7% el estatal.

Cien empresas agroindustriales a nivel mundial dominan casi una tercera parte de la producción alimentaria total de los países de economía de mercado; de las cuales 41 se concentran en los Estados Unidos y 22 en el Reino Unido.

En México se calcula que existen 193 empresas agroindustriales transnacionales de éstas 31 figuran entre 170 transnacionales más importantes a nivel mundial y abarcan varios procesos de integración vertical y conglomerado y algunas participan en la industria en general.

Las firmas transnacionales favorecen substancialmente a la producción dirigida al mercado interno o bien al consumo del sector de altos ingresos. Esto produce como consecuencia un cambio del patrón alimentario en la ciudad y

en el campo, como también en el valor calórico proteico de los alimentos consumidos.

En México existen aproximadamente 188 filiales que se dedican a la producción de alimentos exceptuando las que fabrican alimentos para animales, de las cuales en la década de los treinta se establecen diez filiales norteamericanas que se dedican a la industrialización de leche; a la fabricación de pastas alimenticias, galletas, dulces, bombones, confituras, helados, paletas, pan y pasteles y otros productos alimenticios.

En los años cuarenta se implantan 11 nuevas filiales, de las cuales siete participan en nueve clases industriales como: (2,053) de flanes, gelatinas y productos similares; (2,012) preparación y congelación de frutas y verduras; (2,091) aceites, margarinas, grasa y otros productos vegetales; tres en la (2,089) que se refiere a la preparación de colorantes, concentrados y jabones; dos en (2,095) que se dedican a la fabricación de sal, mostaza y vinagre.

En las cincuenta se establecen 24 nuevas filiales, donde se establecen nuevas clases como son la (2,029) que se refiere a la fabricación de harinas, cereales y productos de molino; (2,094) fabricación de palomitas de maíz, papas fritas y charritos; (2,052) elaboración de crema, manzanilla y queso; (2,027) café soluble y envase de té;

(2,059) fabricación de cajeta, yogurt y otros productos lácteos y (,014) elaboración de salsas, sopas y alimentos congelados.

Una concentración de la producción y de la propiedad en el seno de la estructura agroindustrial ha provocado la formación de oligopolios en el mercado. La penetración de estas empresas se ha reflejado en la desnacionalización de la planta productiva y en los cambios de hábitos de consumo.

Entre 1961 y 1972 de un total de 160 empresas subsidiarias de transnacionales establecidas en la industria manufacturera mexicana, el 58.6% se establecieron por la adquisición de plantas nacionales.

En el transcurso de los sesenta se establecen 72 nuevas filiales y algunas más que no tienen fecha; se generan nuevas clases como es (2,049) que se dedica a conservación y empaquetado de carne; (2,031) fabricación de azúcar y productos similares; (2,051) que se refiere a la pasteurización, deshidratación, homogenización y envasado de leche; (2,041) matanza de ganado.

A mitad de los setenta se establecen 45 nuevas filiales, que además de originarse dos nuevas clases industriales; la (2,060) que se refiere a la preparación, congelación y

envasado de pescado y mariscos y (2,081) fabricación de coca y chocolate de mesa, además de que la rama alimentaria esta orientada a estrato de más altos ingresos, además se hacen productos de consumo popular que no son indispensables para la dieta; siendo productos con un alto valor agregado y de rentabilidad mayor que los alimentos básicos.

Las E.T. en 1975 participaban en 23 clases de las 40 que comprenden la industria alimentaria, de las cuales 12 sobresalen por participar en más del 69% de la producción donde por lo menos una E.T. participa dentro de las 4 empresas más grandes y es así que en alguna de estas clases resalta el carácter hegemónico que ejercen algunas de ellas así tenemos que en la clase (2,053) las cuatro E.T. controlan la producción el 97%; en la clase (2,063) cuatro empresas controlan el 96.3% de las cuales tres son E.T.; en la clase (2,089) cuatro E.T. concentran el 75.5% de la producción; en la clase (2,027) cuatro establecimientos controlan casi el 100% de la producción de las cuales dos son transnacionales; en la (2,029) cuatro empresas controlan el 85.3% de la producción en donde tres son E.T.; en la (2,092) dos E.T. participan dentro de las cuatro más grandes que controlan el 78.9% de la producción; la (2,014) una E.T. participa dentro de las cuatro mayores que concentra el 93% de la producción; (2,081) cuatro empresas controlan el 85.6% de la producción donde una transnacional y las clases 2,095; 2,054; 2,092; 2,094 y 2,084.

donde hay una concentración de la producción del 69% al 79% y donde participan de una a tres E.T.

-- Capítulo III: Las Empresas Transnacionales en la Agricultura, el Caso de México (1970-1980).

Al no poder participar las E.T. legal y directamente en el control y apropiación de la tierra en el país, utilizan el siguiente mecanismo que consiste en proporcionarle a los grandes productores o agricultores capitalistas, paquetes tecnológicos que comprenden semillas, fertilizantes, maquinaria, crédito y asistencia técnica. En cambio con los pequeños productos es por medio la celebración de un contrato, que consiste en la aceptación táctica y unilateral de las condiciones de compra-venta fijada por la empresa a través de las cuales el productor compromete la producción agrícola.

En 1982 las E.T. contaban con 16 plantas beneficiadora para semillas de sorgo, maíz y hortalizas, la mayoría de ellas se localizan en los distritos más importantes como son: Baja California, Sinaloa, Jalisco y Tamaulipas.

Tradicionalmente han participado en los cultivos comerciales como sorgo, hortalizas y oleaginosas y empiezan a participar en el maíz. Algunas de las E.T. participan en

la producción de semillas mejoradas de frutas y hortalizas, semillas de algodón.

En la producción de oleaginosas y forrajes, el dominio es determinante el sector privado con el 95% en 1975 y en 1977 en forrajes participa con el 99%.

La tendencia de la E.T. parece orientarse a formar complejos integrados verticalmente aprovechando su posición privilegiada en la agricultura. Mediante el control corporativo de la semilla, pueden (o controlan) los procesos productivos subsecuentes; como: qué cultivos se plantarán qué insumos se usarán y dónde se venderán los productos.

Las E.T. controlan el suministro de maquinaria y equipo agrícola por varios medios, ya sea a través de la venta directa o crédito, que es otorgado a los agricultores para que la arrienden a empresas extranjeras, maquinaria agrícola como: tractores, arados, rastras, cultivadoras y sembradoras. Cuatro empresas cubren el mercado tractores agrícolas en México como son: Massey Ferguson, Ford-Sidena, John-Deere y Internacional Harvester.

Uno de los efectos más importantes de la transnacionalización en la agricultura ha sido el cambio en la estructura de los cultivos de granos básicos como maíz, frijol, trigo y arroz, por cultivos industriales y forrajeros como

la soya, cártamo, cebada en grano, ajonjolí, alfalfa, sorgo y cebada.

El crecimiento promedio de la superficie cosechada ha registrado tasas negativas en los setenta excepto el arroz, lo que ha propiciado la importación de grandes cantidades de granos básicos por ejemplo, el maíz representa un promedio de 682 mil toneladas que representa el 17% de la producción nacional en el período 1975-1979, el trigo representó el 16% , frijol 3.4%.

Las E.T. productoras de alimentos balanceados controlan el 47% de la producción debido a que tienen varias plantas dispersas en las principales regiones productoras de sorgo, y zonas consumidoras, lo que les permite controlar con mayor eficiencia el mercado nacional.

Los cultivos forrajeros o de consumo animal manifiestan crecimientos constantes en la superficie cosechada, y como consecuencia en la producción; el más representativo es el sorgo al utilizarse también para la elaboración de alimentos balanceados. Estos crecimientos no ha sido suficientes para cubrir la demanda requerida, por tanto se han importado cantidades significativas de alfalfa, sorgo en grano y avena en grano; por ejemplo la avena en grano representó el 26% de la producción en el primer quinquenio de los setenta y 30% en el segundo.

Por tanto el bajo incremento de la superficie cosechada de los granos básicos se debe al gran auge que ha tenido el sorgo y la soya a partir de los setenta, como también al gran incremento de la producción de cabezas de ganado bovino que fue de un 18% en el segundo quinquenio de los setenta, porcino creció el 32% y pollos y gallinas 52% en el mismo período.

La expansión ganadera subordinan los cultivos agrícolas, imponiendo un tipo de producción funcional con los intereses de la producción animal. A este fenómeno se le ha llamado "La ganaderización de la agricultura", mediante este proceso, los cultivos, que antes estaban destinados al consumo humano son reemplazados por otros distintos a la alimentación animal.

Por lo tanto la "ganaderización" es el resultado más importante de la transnacionalización de la agricultura, el factor que más influencia ha tenido sobre el proceso interno de acumulación de capital y también sobre los grupos rurales. Este concepto designa un proceso de crecimiento muy acelerado de la tierra al gando bovino. En 1980 la superficie dedicada a la agricultura fue de 13 millones 660 mil 933 hectáreas, por lo que la ganadería ocupa una superficie superior en más de tres veces a la superficie dedicada a los granos básicos, maíz y frijol. Este crecimiento de la ganadería se debe a la gran deman-

da externa de becerros en pie y de carne en canal principalmente de Estados Unidos.

-- Capítulo IV: Perspectivas y Repercusiones de las  
Empresas Transnacionales.

Repercusiones en el Consumo:

La autosuficiencia alimentaria de nuestro país, no depende de la generación de alimentos básicos, sino del control de la producción de los insumos, de la comercialización y distribución, ya que gran parte de estos procesos están en manos de E.T. además también influyen en el cambio de los hábitos de consumo, a través de los medios de comunicación.

En México se observa un fenómeno de adaptación insuficiente o ilusorio de la dieta norteamericana por parte de los grupos de altos ingresos, en cambio los de bajos ingresos no pueden adoptar totalmente una dieta rica en energía, proteína animal y alimentos procesados y sólo adoptan alguno de esos alimentos, en función de la publicidad que por lo general son productos de escaso valor nutritivo.

Este tipo de dieta es propiciada principalmente por la agroindustria moderna a menudo transnacionales quienes

tienen la capacidad tecnológica y financiera para crear mercados de consumo a través de la publicidad.

Los cambios en los hábitos de consumo, es debido al traslado de modelos alimentarios de otras sociedades, a través de sus filiales que son copias de los modelos y técnicas de producción de las casas matriz. En México más de las tres cuartas partes de las E.T. son norteamericanas excluyendo las dedicadas a la producción de alimentos para animales.

El promedio norteamericano de consumo de calorías es de 3,250 en 1980, de las cuales 11% corresponden a proteínas, 43% grasa y 46% carbohidratos.

En México el consumo de calorías por persona diario, es de 2,650 en 1979, en la región del norte es donde se registra el mayor consumo de calorías (2,222), que representan un 16% menos al promedio general recomendable, y que representa un 36.9% del promedio norteamericano. Y si se compara con el consumo más bajo la proporción es aún mayor.

El desarrollo que han tenido las principales clases industriales y donde además participan las principales E.T. están orientadas hacia los estratos de más altos ingresos

y que integran el principal componente de la demanda efectiva, aunada con las técnicas de comercialización que influyen también en el consumidor, lo cual va alterando los patrones de consumo.

Las ventas de las E.T. productos de alimentos reflejan la tendencia del consumo de la población. De las 500 empresas más grandes que operan en México doce de las diecisiete que se dedican a los alimentos son transnacionales. Donde Bimbo empresa nacional ocupa el primer lugar en ventas, Anderson Clayton empresa extranjera, Cía. Nestlé, Sanbritas, Adams, entre las más importantes, por el volúmen de ventas durante 1975-1980.

También el gasto publicitario nos indica la influencia que ha tenido éste en el consumo. En 1980 se gastaron en total 724 millones de pesos, que representa el 97% de las ventas realizadas tanto por Tutsi y Continental de Alimentos, también significa un pago anual de salario mínimo en el D.F. de 123 mil 278 personas.

La línea de productos que mayor participación tuvo en el gasto publicitario fue pan y pastillitos que entre 1975 y 1977 participó al rededor del 35% y en los dos siguientes años con el 25%, descendiendo al 14% en 1980. Las prin-

cipales empresas que participan en esta línea de productos son Bimbo y Continental de Alimentos.

Botanas ocupa el segundo y primer lugar en cuanto al gasto total; en 1980 se gastaron 150.2 millones de pesos, que representan el 4% de las ventas realizadas por Sabritas y el pago mensual del salario mínimo de 30 mil 725 personas.

Chicles, en 1980 se gastaron 80.5 millones de pesos en publicidad y presentan el 2.9% de las ventas de Adams.

### 3.- Conclusiones y/o Recomendaciones.

Si se admite que la eficiencia de un sistema agroindustrial debe medirse ante todo por su capacidad de alimentar de manera suficiente, regular y autónoma al conjunto de la población del país y al mismo tiempo, de asegurar un nivel de vida aceptable para la población agrícola, se concluye que el modelo agroindustrial impuesto en México no solo está lejos de alcanzar esa meta, sino que no la alcanzará en los próximos años, si las tendencias registradas recientemente prevalecen, como ha sido la concentración de la producción por parte de las E.T. y la desnacionalización de la planta industrial.

No parece que el fenómeno de agroindustrialización por sí mismo deba ponerse en cuestión. En general, se admite que la integración de agricultura e industria constituye un fenómeno irreversible y que se trata de un camino necesario para los países con déficit de productos alimenticios, afectados también por la desnutrición y la dependencia tecnológica y económica. De ahí que la brecha existente entre los objetivos buscados y los resultados obtenidos con el actual desarrollo agroindustrial, no pueda imputarse a un solo factor. Al contrario, la crisis del presente proviene de la creación combinada de distintas determinaciones estructurales y coyunturales de orden económico, social y político, que se expresa tanto en el plano nacional como en el internacional y cuyo peso respectivo resulta difícil establecer.

Sin embargo, los estudios que demuestran el interés de las empresas transnacionales en el proceso de agroindustrialización en México, ponen igualmente en evidencia los efectos negativos asociados directa o indirectamente a su expansión. Las distorsiones introducidas o acentuadas por la presencia de estas empresas no se limitan solamente a las estructuras agroindustriales, se extiende también al conjunto de la organización económica y social del país.

Los esfuerzos del estado mexicano por regular las inver-

siones extranjeras no han llevado a limitar el liderazgo de firmas transnacionales en la industrialización de la agricultura, situación que incluso se ha visto agravada en los últimos años, y que ha tenido los siguientes resultados negativos de primera importancia desnacionalización de la planta, concentración de la producción y centralización del capital agroindustrial, imposición de paquetes tecnológicos, modificación del patrón de cultivos y distorsión de la dieta tradicional de la población.

Puede afirmarse que la inversión extranjera en la agroindustria ha contribuido decisivamente a crear una situación poco propicia en áreas estratégicas de la vida del país. Así, mientras la disponibilidad de alimentos per cápita ha descendido, la dependencia alimentaria ha crecido hasta tener que importar anualmente millones de toneladas de granos básicos.

Si bien es cierto, que el estado mexicano ha realizado desde 1917, esfuerzos por regular la inversión extranjera y que dicha experiencia se ha materializado en un ordenamiento jurídico específico para el caso, como es la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera expedida en 1973 por el Ejecutivo Federal, en la actualidad no existen provisiones específicas para regular el comportamiento de la inversión foránea en la agroindustria, quedando esta actividad comprendida en la dis-

posición general contenida en la Ley mencionada, que permite a dicha inversión participar en una proporción que no exceda del 49% del capital de las empresas.

Para esto es de capital importancia, modificar la Ley de Inversiones Extranjeras, incluyendo en el artículo 4o. un inciso en el que se determine como actividad exclusiva para mexicanos, la producción de alimentos básicos industrializados.

Asimismo se debe avanzar en el diseño de una regulación fiscal discriminatoria, en lo que se refiere a pagos al exterior y estímulos fiscales. En el primer caso, se debe modificar el régimen impositivo sobre pagos al exterior poniendo una tasa única a todo este tipo de pagos a empresas asociadas, indistintamente del concepto de pago, con la excepción de la tasa de retención de dividendos. El objetivo de esta medida es evitar los pagos disfrazados de las transnacionales a las matrices que fundamentalmente se realizan por el mecanismo llamado de "precios de transferencia" y en particular mediante pagos por asistencia técnica no recibida efectivamente por filial y con ello se pretende ampliar las recaudaciones fiscales del gobierno mexicano como la visibilidad de las operaciones de las empresas transnacionales.

En el segundo caso, se debe establecer procedimientos

administrativos que permitan inhibir al régimen de estímulo fiscal por parte de las transnacionales. Para contrarrestar la influencia que tienen las E.T. en la agricultura, el Estado debe proporcionar a los pequeños, medianos y grandes productores, los mismos paquetes tecnológicos que ofrecen las E.T. y que consisten en semillas, fertilizantes, maquinaria, créditos y asistencia técnica, además de seguir construyendo obras hidráulicas, centros de investigación e incorporar tierras para cultivos básicos. Para eso se debe suspender el pago de los servicios de la deuda, para canalizar parte de estos recursos al campo y el Estado pueda invertir en empresas públicas productoras de insumos agrícolas y así conformar los paquetes tecnológicos.

Solo se podrá impedir el desplazamiento de los granos básicos por los industriales y forrajeros, aumentando los precios de garantía, para que al productor sea más atractivo y redituable estos cultivos; de lo contrario el Estado debe presionar la siembra de estos cultivos, a través de condicionar las zonas de riego.

Para generar una mayor producción de productos básicos, el Estado debe intervenir en nuevas inversiones en obras de irrigación, en aquellas zonas donde escasea el agua, además de conceder mayores créditos a los pequeños agricultores.

4.- Crítica a la Estrategia Seguida para realizar la Investigación.

El método de investigación seguido no ofrece ningún obstáculo, ya que los métodos, técnicas e instrumentos empleados, para procesar y analizar la información fueron los adecuados, pero por falta de información estadística actualizada sobre las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria, me ví imposibilitado a desarrollar un mejor trabajo en lo referente al sector industrial.

Considerando además que los estudios e investigaciones realizadas hasta la fecha, sobre la Industria Alimentaria Mexicana toman como base el X Censo Industrial de 1975, y han explotado toda la información, por lo que preferí modificar un poco la hipótesis y enfocarla a los efectos que producen las E.T. en los principales cultivos básicos.

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

G E N E R A L

**FE-UNAM 1989**

## BIBLIOGRAFIA GENERAL

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.
A	Arrollo Gonzalo, Rama Ruth y Rello Fernando	"Agricultura y Ali- mentación en Amé- rica Latina".	U N A M	1985
B	Barkin David y Suá- rez Blanca	"La Semilla y la - Seguridad Alimen- taria".	Océano	1982
	Barkin David	"El Uso de la Tie- rra Agrícola en - México"		1981
	Baez René y Otros	"Las Empresas Trans nacionales en Amé- rica Latina"	U N A M	1982
	Bernal Sahagún Vic- tor y Otros	"Las Empresas Trans nacionales en Méxi- co y América Lati- na".	U N A M	1982
	Berosiv y Zhamin	"Diccionario de Eco- nomía Marxista"	Cultura Po- pular	1977
	Bujariu Nicolai I.	"La Econom' a Mun- dial y el Imperia- lismo"	Pasado y - Presente	
C	Calderón A. Jorge	"Transnacionaliza- ción Alimentaria, Tendencia y Polí- tica Alimentaria"	U N A M	1969
	Ceceña José Luis	"México en la Orbi- ta Imperial"	El Caballi- to	1979

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.
	CEPAL.	"Las Empresas Transnacionales en la Agroindustria Mexicana"	CEPAL	1981
CH	Chapoy Bonifas Alma	"Empresas Multinacionales"	El Caballito	1975
D	Del Llano Eduardo	"El Imperialismo, - Capitalismo Monopolista"	Orbe	1976
	Dormike Arthur y Rodríguez G.	"La Agroindustria - en México"	Mimeo	1976
E	Echeverría Zuno Rodolfo	"Transnacionales, - Agricultura y Alimentación"	Nueva Imágen	1982
	Esteva Gustavo	"Las Transnacionales y el Taco"	S A R H	
F	Fajnzylber Fernando y Martínez Tarrago	"Las Empresas Transnacionales y su Expansión a Nivel Mundial"	Fondo de Cultura Económica	1976
G	Gallardo N. Yolanda y Otros	"La Industria de Alimentos Procesados en México"	I P N	1982
I	Instituto Nacional de Nutrición	"Hambre y Riqueza - Alimentaria en la Historia Contemporánea de México"	I.N.N.	1982
L	Lenin V. I.	"Obras Escogidas"	Cultura Popular	S/F

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUB.
	López Portillo	"IV Informe de Gobierno"	S.P.P.	1976
	Luiselli Fernández Cassio	"México, La Vía de la Autosuficiencia Alimentaria y la Interacción -- con el Sistema Alimentario Norteamericano"	Facultad de Economía	1986
M	Meller P.	"Los Aspectos Económicos Sobre las Empresas Transnacionales en Países en Desarrollo" -- "Seminario de Relaciones Internacionales, América Latina y su Inserción en el Sistema Internacional"	Mimeo.	1-22
	Montes de Oca Rosa E. y Escudero Gerardo	"Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana"	Rev. de Com. Exterior. sep.1981	1981
	Montes de Oca Rosa Elena y José Zamora no Ulloa	"La Articulación - Agricultura Industria en los Principales Granos y Oleaginosas"	CIDE Eco.Me xicana No.1	1983
K	Nikitin	"Economía Política"	Mexicanos Unidos	S/F
O	Olmedo Carranza Bernardo	"Capital Transnacional y Consumo"	U N A M	1986

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.
	Oman Charles y Rama Ruth	"Internacional en la Agroindustria Latinoamericana"	Rev. de Com. Ext. oct. 1985	1986
R	Rama Ruth y Vigorito Raúl	"El Complejo de - Frutas y Legumbres en México"	Nueva Imágen	1979
	Rello Fernando y Montes de Oca	"Acumulación del - Capital en el Cam po Mexicano"	Cuadernos Políticos No.2	
	Revista Expansión	"Las 500 Empresas más Grandes de Mé xico"	Expansión	1976 1981
	Revista de Investi gación Económica	Revista de Inves tiguación Económica	Facultad de Economía	1986
	Rey Romaj Benito	"La Alimentación en México, Producción Abasto y Nutrición"	U N A M	1969
S	S A R H	"Economía Agrícola Consumos Aparentes 1921-1982"	SARH	1983
	S.A.R.H.	"Proyecto Estratégico Nacional de Desarrollo Agroindus trial (FRONADI) -- 196-1988"	SARH	1986
	S.A.R.H.	"Documento de Traba jo para el Desarro llo Agroindustrial"	SARH	1981
	S.A.M.	"Sistema Alimenta-- ricio Mexicano 1980"	Mimeo	1980

	A U T O R	T E X T O	EDITORIAL	AÑO DE PUBL.
	SEPAFIN	"Dirección General de Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología"	SEPAFIN	1981
	SEPAFIN	"Anuario Estadístico Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología"	SEPAFIN	1981
	S. P. P.	"Sector Alimentario"	S.P.P	1984
	Suárez Blanca	"La Semilla y los Cambios en el Sector Agropecuario en México 1970-1977"	CIDE.Eco. Mex. No.1	1983
T	Tablas Angel	"La Inversión Extranjera"	Gaya	1976
	Torres Torres Felipe	"La Semilla, Primer Eslabón de la Cadena Agroindustrial"	U N A M	1986
Z	Zurita Campos Jaime	"Las Pautas del RAZ-80, en la Investigación Económica" 4a. Versión.	Facultad de Economía	1987

ANEXO ESTADISTICO

**FE-UNAM 1989**

CUADRO No. 1

STOCK DE INVERSIONES EXTRANJERAS DE LOS MAYORES  
PAISES DESARROLLADOS EN EL PERIODO 1960-1976

MILES DE MILLONES DE DOLARES

PAISES	1960			1967			1971		1976	
	DLS.	DLS.	%	DLS.	DLS.	%	DLS.	%	DLS.	%
ESTADOS UNIDOS	32.8	56.6	53.8	82.8	52.3		137.2	47.8		
INGLATERRA	12.0	17.5	16.6	23.7	15.5		32.1	11.1		
ALEMANIA FEDERAL	0.8	3.0	2.3	7.3	4.6		19.9	6.7		
JAPON	0.3	1.5	1.0	4.4	2.8		19.9	6.7		
TOTAL DE PAISES DESARROLLADOS	-	105.3	100.0	158.4	100.0		287.9	100.0		

FUENTE: Meller, P. Aspectos Económicos Sobre las Empresas Transnacionales en los Países en Desarrollo" Seminario de Relaciones Internacionales de América Latina. 1979 (mimeo) p.3

CUADRO No. 2

DESTINO DEL STOCK DE INVERSIONES EXTRANJERAS DE PAISES  
DESARROLLADOS (1967-1975) PORCENTAJES

	1967	1971	1975
PAISES DESARROLLADOS (TOTAL)	69	72	74
- CANADA	18	17	15
- ESTADOS UNIDOS	9	9	11
- INGLATERRA	8	9	9
PAISES EN DESARROLLO (TOTAL)	31	28	26
- PAISES OPEP	9	7	6
STOCK DE INVERSIONES EXTRANJERAS (MILES DE MILLONES DE DOLARES)	105.3	158.4	258.9

FUENTE: Meller, P. "Aspectos Económicos Sobre las Empresas Transnacionales en los Países en Desarrollo" Seminario de Relaciones Internacionales de América Latina. 1979. (Mimeo), p.4

CUADRO 3  
DESCAPITALIZACION EN AMERICA LATINA  
(1950-1957) MILLONES EN DOLARES

PRESTAMOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO	20,360
AMORTIZACION	<u>13,102</u>
ENTRADA NETA	7,258
PRESTAMOS COMPENSATIVOS	11,418
AMORTIZACIONES	<u>8,753</u>
ENTRADA DE CAPITAL	2,665
INVERSION DIRECTA	9,601
RETIRO DE CAPITAL	<u>947</u>
- ENTRADA NETA	<u>8,654</u>
ENTRADA NETA DE CAPITAL EXTRANJERO	18,577
SALIDA POR CONCEPTO DE RENTA QUE EL CAPITAL RECIBE	
UTILIDADES Y DIVIDENDOS	18,430
INTERESES SOBRE PRESTAMOS	<u>5,752</u>
RENTA TOTAL PAGADA AL CAPITAL EXTRANJERO	24,182
APORTE NEGATIVO	<u>5,605</u>

FUENTE: Chapoy Bonifaz Alma. Empresas Multinacionales. Ed. "El Caballito". México. 1975, p.107.

CUADRO 4

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA INVERSION  
EXTRANJERA EN MEXICO POR PAIS DE ORIGEN  
(MILLONES DE DOLARES)

P A I S	1970	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
TOTAL	3,714.4	4,721.7	5,016.7	5,315.8	5,624.9	6,026.2	6,836.2	8,458.8
ESTADOS UNIDOS	79.4	77.8	70.1	72.2	70.2	69.8	69.6	69.0
R.F.A.	3.4	3.4	6.2	6.5	7.3	7.3	7.4	8.0
SUIZA	2.8	3.9	4.3	4.2	5.3	5.5	5.5	5.6
JAPON	0.8	1.5	2.0	2.0	4.2	5.3	5.5	5.9
GRAN BRETAGA	3.3	4.0	5.5	3.9	3.7	3.6	3.0	3.0
ESPAÑA	-	-	0.9	1.1	1.1	1.4	1.8	2.4
SUECIA	1.3	1.8	1.0	1.0	0.9	1.5	1.7	1.5
CANADA	1.5	2.4	2.9	2.0	2.1	1.8	1.6	1.5
PAISES BAJOS*	1.8	1.4	1.7	2.0	2.0	1.8	1.3	1.2
FRANCIA	1.6	1.4	1.8	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2
ITALIA	2.0	1.4	0.9	1.5	0.6	0.6	0.8	0.3
OTROS	2.1	0.1	2.7	2.2	1.4	0.6	0.8	0.5

FUENTE: SEPAFIN, Anuario Estadístico. Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología 1981, p.7.

CUADRO 5

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO  
Y SU PARTICIPACION POR SECTORES ECONOMICOS  
(MILLONES DE DOLARES)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980
TOTAL	5,016.7	5,315.8	5,642.9	6,026.2	6,836.2	8,458.8
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	75.13	76.13	76.02	77.7	77.2	77.6
COMERCIO	11.4	10.9	11.8	9.9	9.3	8.9
SERVICIOS	7.0	7.2	7.3	7.9	8.6	8.5
INDUSTRIA EXTRACTIVA	6.8	4.4	4.7	4.4	4.9	5.0
AGROPECUARIA	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1

FUENTE: SEPAFIN: Anuario Estadístico. Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología 1981. p.11

CUADRO 6  
VALOR DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO  
POR RAMAS AGROINDUSTRIALES (1960-1979)  
(MILES DE DÓLARES)

	1960	%	1970	%	1979	%
TOTAL AGROINDUSTRIAL	173,309	100.0	517,165	100.0	917,276 <sup>1/</sup>	100.0
- PRODUCTOS ALIMENTICIOS	43,374	25.0	148,300	28.6	531,170 <sup>2/</sup>	57.9
- INDUSTRIA DE BEBIDAS	19,966	11.5	87,214	16.9	-	-
- INDUSTRIA DEL TABACO	17,557	10.1	59,337	11.5	-	-
- FABRICACION DE TEXTILES	15,289	8.8	43,048	8.3	118,418 <sup>3/</sup>	12.9
- CALZADO Y VESTIDO	1,304	0.8	13,732	2.7	-	-
- MADERA Y CORCHO	-	-	13,131	2.5	13,874 <sup>4/</sup>	1.5
- MUEBLES Y ACCESORIOS	1,334	0.8	10,224	2.0	-	-
- PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	23,144	13.3	63,891	12.3	253,814 <sup>5/</sup>	27.7
- CUEROS Y PRODUCTOS DEL CUERO	34	-	2,117	0.4	-	-
- PRODUCTOS DEL CAUCHO	51,757	29.8	86,171	16.7	-	-

FUENTE: SARH.- Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial No. 7, México 1981, p.

<sup>1/</sup> No incluyen Productos de Caucho

<sup>2/</sup> Incluye Bebidas y Tabaco

<sup>3/</sup> Incluye Industrias del cuero

<sup>4/</sup> Incluye muebles y accesorios

<sup>5/</sup> Incluye imprentas y editoriales

CUADRO 7

MEXICO: EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE OPERAN DE LA AGROINDUSTRIA CON VOLUMENES DE VENTAS<sup>a/</sup> ANUALES MAYORES A 500 MILLONES DE DOLARES

NOMBRE DE LA EMPRESA, ORDEHADA POR VOLUMENES DE VENTAS ANUALES.	VOLUMEN DE VENTAS ANUALES	PRINCIPAL ACTIVIDAD	PAIS DE ORIGEN	LINEA DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
<u>MAS DE 3000 MILLONES</u>				
1. UNILEVER NV/LTD.	18,287	ALIMENTOS	REINO UNIDO/HOLANDA	ACEITES
2. CARGILL	10,800	"	E.U.A.	LECHE, PESCADO, GRANOS <sup>b/</sup> Y ACEITES.
3. NESTLE	5,205	"	SUIZA	CARNE, LECHE, PESCADO, FRUTAS Y ESPECIES.
4. CONTINENTE GRAIN	5,000	"	E.U.A.	GRANOS <sup>b/</sup> .
5. KFRAFTCO	4,471	"	E.U.A.	CARNE, LECHE <sup>b/</sup> ACEITE Y AZUCAR.
6. BEATRICE FOODS	3,541	"	E.U.A.	CARNE, LECHE Y GRANOS.
7. BORDEN	3,264	"	E.U.A.	LECHE <sup>b/</sup> FRUTAS Y VERDURAS, AZUCAR Y BEBIDAS
<u>DE 2,00 A 3,000 MILLONES</u>				
8. GENERAL FOODS	2,986	"	E.U.A.	FRUTAS Y VERDURAS, GRANOS, ACEITE, AZUCAR, L.S.P.
9. C.P.C. INTERNATIONAL	2,570	"	E.U.A.	LECHE, PESCADO, FRUTAS Y VEGETALES, ACEITE.
10. COCA COLA	2,522	"	E.U.A.	PESCADO, AZUCAR <sup>b/</sup> .
11. CONSOLIDATED FOODS CORP.	2,379	"	E.U.A.	CARNE, PESCADO, FRUTAS Y VERDURAS, AZUCAR.
12. UNITED BRANDS	2,230	"	E.U.A.	CARNE, FRUTAS Y VERDURAS Y ACEITES.
13. PEPSCO	2,080	"	E.U.A.	FRUTAS Y VERDURAS, ACEITES Y AZUCAR <sup>b/</sup> .
14. GENERAL MILL	2,000	"	E.U.A.	PESCADO, GRANOS <sup>b/</sup> .
<u>DE 1,500 A 2,000 MILLONES</u>				
15. CARNATION	1,886	"	E.U.A.	LECHE <sup>b/</sup> FRUTAS Y VERDURAS Y GRANOS.
16. SAAGRAM Co.	1,840	"	CANADA	GRANOS <sup>b/</sup> Y AZUCAR.
17. NABISCO	1,793	"	E.U.A.	GRANOS <sup>b/</sup> Y AZUCAR.
18. STANDARD BRANDS	1,647	"	E.U.A.	LECHE, GRANOS Y BEBIDAS.
19. CANADA PACKERS	1,504	"	CANADA	CARNED <sup>b/</sup>
<u>DE 1000 A 1500 MILLONES</u>				
20. CAMPEBELL SOUP	1,468	"	E.U.A.	FRUTAS Y VERDURAS <sup>b/</sup>
21. HEINS (H.J.)	1,468.	"	E.U.A.	CARNE Y FRUTAS Y VERDURAS <sup>b/</sup>
22. TTT (CONTINENTAL BARKING	1,319	"	E.U.A.	

23. QUAKER OATS	1,227	ALIMENTOS	E.U.A.	GRANOS <sup>b/</sup>
24. DEL MONTE	1,042	"	E.U.A.	PESCADO Y FRUTAS Y VERDURAS <sup>b/</sup>
25. KELLOGG	1,009	"	E.U.A.	GRANOS <sup>b/</sup>
26. PILESBURY	1,004	"	E.U.A.	CARNE, FRUTAS Y VERDURAS Y GRANOS <sup>b/</sup>
<u>DE 500 A 1,000 MILLONES</u>				
27. HEUBLEN	967	"	E.U.A.	- - - -
28. PET	883	"	E.U.A.	LECHE
29. ANDERSON CLAYTON & Co.	878	"	E.U.A.	GRANOS <sup>b/</sup> ACEITE <sup>b/</sup>
30. INTERNATIONAL MULTIFOODS	751	"	E.U.A.	GRANOS <sup>b/</sup> CARNE
31. HERSHEY, FOOD	513	"	E.U.A.	AZUCAR, BEBIDAS <sup>a/</sup>

a/ Productos Alimenticios

b/ Línea principal de actividad de la empresa.

FUENTE: CEPAL: "Las Transnacionales en la Agroindustria Mexicana", México 1981, p.82 y 83.

CUADRO 8. EMPRESAS ALIMENTARIAS TRANSNACIONALES QUE OPERAN EN MEXICO

NUMERO	M A T R I Z	PAIS DE ORIGEN
1.-	A. E. STANLEY MANUFACTURING Co.	E.U.
2.-	ADELA COMPAÑIA DE INVERSIONES	LUX
3.-	AGROALIMENT INTERNATIONAL, S.A.	LUX
4.-	AJINOMOTO Co. INC.	JAPON
5.-	ALLIED CANNERS & PARKERS INC.	E.U.
6.-	AMERICAN DYNAMID Co.	E.U.
7.-	AMERICAN HOME PRODUCTS Co.	E.U.
8.-	ARCHER DANIELS MIDLAND	E.U.
9.-	ANDERSON CLAYTON & Co.	E.U.
10.-	ARENA JANE BROWN	E.U.
11.-	BAYER FOREIGN INVESTMENT LTD	CANADA
12.-	BEATRICE FOODS COMPANY	E.U.
13.-	BETTERST FOODS SALES INC.	E.U.
14.-	BORDEN	E.U.
15.-	BEACH-NUT LIF SEVERS COMP.	E.U.
16.-	BRISTOL MYERS INTERNATIONAL INC.	E.U.
17.-	BRUCE BARNES	E.U.
18.-	BSN GERVAIS DANONE	FRANCIA
19.-	CAMPBELL'S SOUP Co.	E.U.
20.-	CANADA PACKERS LIMITED	CANADA
21.-	CANNED MEATS	E.U.
22.-	CARNATION COMPANY	E.U.
23.-	CARGILL INCORP.	E.U.
24.-	CIBA-GEIBY & Co.	SUIZA
25.-	CLEMENTS W.W.	E.U.
26.-	COLLOY CHARLES B.	E.U.
27.-	COCA COLA	E.U.
28.-	C. PC INTERNATIONAL INC.	E.U.
29.-	CONSOLIDATE FOODS CORP.	E.U.
30.-	CITRICCS TROPICALES, S.A.	PANAMA

31.-	DAVIS FLAVOR CORP.	E.U.
32.-	DANIED INTERNATIONAL INC.	E.U.
33.-	DELAWARE LAY COMPANY	SUIZA
34.-	DEL MONTE	E.U.
35.-	DI GIORGIO CORP.	E.U.
36.-	DRASCOO OMEN	ALEMANIA
37.-	ESMARK INC.	E.U.
38.-	FRENCH DODGE & OLCOFF INC.	E.U.
39.-	FELTON INTERNATIONAL INC.	E.U.
40.-	FAIGEL LEACH FOUNDATION INC.	E.U.
41.-	GARY VALENTINE	E.U.
42.-	GENERAL FOODS.	E.U.
43.-	GENERAL MILLS INC.	E.U.
44.-	GERBER PRODUCTS Co.	E.U.
45.-	GETZ BROS & Co. INC.	SUIZA
46.-	GIVAUDAN DUDENFORD A.G.	SUIZA
47.-	GREEN GRAN OF CANADA LTD.	CANADA
48.-	GRIFFITH LABS, INC.	E.U.
49.-	GARCIA JESUS	ESPAÑA
50.-	JH. KOHNSTAE; AND. CO. INC.	E.U.
51.-	HEIBLEIN INC.	E.U.
52.-	INTERNATIONAL MULTIFOODS	E.U.
53.-	INTERNATIONAL FLAVOPS & FRAGRANCE, INC.	E.U.
54.-	IBAC FOOD INC.	E.U.
55.-	INTERFOOD	E.U.
56.-	ITT CONTINENTAL BAKING	E.U.
57.-	JAPAN COTTON COMPANY	E.U.
58.-	JABOT CORP.	E.U.
59.-	JOHN W. ESHELMAN & SONS.	E.U.
60.-	LOWA BEEF PROCESSORS.	E.U.
61.-	KILLOG CORP.	E.U.
62.-	KRAFTCO Co.	E.U.
63.-	LAWRY'S FOODS	E.U.
64.-	MAVIBEL, B.V.	HOLANDA
65.-	MARINA COLLOIDS INC.	E.U.
66.-		

67.-	MAGAKAWA, NIPPON CO.	JAPON
68.-	MAGNOLITE ANODIS S.A.	E.U.
69.-	MALLIN CO. INC.	E.U.
70.-	MARRELOT CORP.	E.U.
71.-	MARUBENI CORP.	JAPON
72.-	MINUTE MARM CLUB.	E.U.
73.-	MINIMATA Y CIA.	E.U.
74.-	MID-WALLEY PRODUCTS CORP.	E.U.
75.-	MILES LABORATORIES INC.	E.U.
76.-	MAMIE INDUSTRIES INC.	E.U.
77.-	MC. CORMICK & Co. INC.	E.U.
78.-	MARLBORO INTERNATIONAL	E.U.
79.-	NESTLE ALIMENTARIA, S.A.	SUIZA
80.-	NORTON SIMON	E.U.
81.-	NORTHON NORWICH PRODUCTS INC.	E.U.
82.-	NATIONAL STARCH & CHEMICAL CORP.	E.U.
83.-	NORTH & SOUTH AMERICAN Co.	E.U.
84.-	NORTHROP KING & Co.	E.U.
85.-	NATIONAL MOLASSES Co.	E.U.
86.-	MILK PROTEINS INC.	E.U.
87.-	PET INCORPORATED	E.U.
88.-	PLANETA, S.A.	E.U.
89.-	PEPSICO, INC.	E.U.
90.-	PILLSEURY	E.U.
91.-	PACIFIC OIL SEEDS INC.	E.U.
92.-	PROCTER & GAMBLE Co.	E.U.
93.-	RALSTON PURINA CORP.	E.U.
94.-	RICHARDSON MERREL INC.	E.U.
95.-	SANTA FE DRISCOLL PACKERS CORP.	E.U.
96.-	SAMUEL LANGSTAN	E.U.
97.-	SOCIETE FINANCIERE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL	SUIZA
98.-	SCHWAES SERVICE INTERNATIONAL	LTD
99.-	STABLISHNT LTD	E.U.
100.-	STANDARD BRANDS IN.	ITALIA
101.-	STAGE Co.	E.U.
102.-	STRAITFORD OF TEXAS INC.	E.U.

103	STANDLEY SCHELAY GENT	E.U.
104	SOCIETA PARTICIPIZCONI ALIMENTARI, SPA.	ITALIA
105	SEVEN UP INTERNATIONAL INC.	E.U.
106	SPICE-ISLAND INC.	E.U.
107	THE QUAKER OATS Co.	E.U.
108	THE WILFROM CORP.	E.U.
109	TOOTSIC ROLLS INDUSTRIES INC.	E.U.
110	THE CARLOX Co.	E.U.
111	TOPP'S CHEWING GUM INC.	E.U.
112	UNITED BRANDS	E.U.
113	UNIVERSAL FOODS Co.	E.U./ESPAÑA
114	URTHY PECK & Co.	E.U.
115	LAURENER LEA	E.U.
116	WILLIAM UNDERWOOD & Co.	E.U.
117	WARNER LAMBERT COMPANY	E.U.
118	WALGREIN Co.	E.U.
119	WARNER JENKINSON Co.	E.U.
120	W.W. UNDERWOOD Co.	E.U.
121	WELCH FOODS INC.	E.U.
122	ZAPATA Co.	E.U.

Fuente: Revista de Comercio Exterior, Vol.III No. 9 septiembre 1983.

## C. 3 DEPLANTACION DE FILIALES EXTRANJERAS EN MEXICO

<u>No. MATRIZ</u>	<u>F I L I A L</u>	<u>CLASE DE ACTIVIDAD</u>	<u>FECHA</u>	<u>ORIGEN</u>
113	LEVIATAN Y FLOR, S.A.	(2082)	1924	EUROPA
28	PRODUCTOS DE MAIZ, S.A.	(2082)	1930	E.U.
110	PRODUCTOS MEJORADOS, S.A. DE C.V.	(2071)	1931	E.U.
9	ACCO, S.A.	(2025)	1934	E.U.
90	GALLETAS Y PASTAS, S.A.	(2072)	1935	E.U.
107	PROD. QUAKER DE MEXICO, S.A. DE C.V.	(2099)	1935	E.U.
79	CIA. NESTLE, S.A.	(2053)	1935	SUIZA
117	CIA. COLONIAL	(2082)	1936	E.U.
9	ACCO, S.A.	(2029)	1937	E.U.
12	HOLANDA, S.A. DE C.V.	(2097)	1938	E.U.
117	CHICLES ADAMS, S.A.	(2083)	1938	E.U.
3	LABORATORIOS Y AGENCIAS UNIDAS, SA	(2082)	1940	UK
79	CIA. NESTLE, S.A.	(2053)	1944	SUIZA
87	ALMACENES REFRIGERANTES, S.A. DE CV	(2012)	1946	E.U.
22	CARNATION DE MEXICO, S.A.	(2053)	1947	E.U.
9	ACCO, S.A.	(2091)	1949	E.U.
25	DOCTOR PEPPER DE MEXICO, S.A.	(2089)	1947	E.U.
27	THE COCA COLA EXPORT. CORP.	(2089)	1944	E.U.
43	PRODUCTOS DE TRIGO, S.A.	(2071)	1948	E.U.
77	Mc. CORMICK DE MEXICO S.A. DE CV.	(2095)	1947	E.U.
89	PEPSICOLA MEXICANA, S.A.	(2089)	1949	E.U.
81	SALES HOGAR, S.A.	(2095)	1947	E.U.
29	BOOT FISHERIES DE MEXICO, SA. DE CV.	(1950)	1950	E.U.
61	KELLOG DE MEXICO, SA DE CV.	(2029)	1957	E.U.
61	KELLOG DE MEXICO, SA DE CV.	(2094)	1951	E.U.
9	ACCO, S.A.	(2091)	1952	E.U.
116	SANBORNS HROS., S.A.	(2082)	1951	E.U.
22	CARNATION DE MEXICO, SA.	(2053)	1953	E.U.
34	PRODUCTOS BALI, SA DE CV.	(2094)	1953	E.U.
42	ACEITERA LA GLORIA, S.A.	(2091)	1953	E.U.
60	CAVAZOS Y CIA. AMADO, SA.	(2028)	1953	E.U.

35	GLACOS, SA.	(2089)	1954	E.U.
48	LABORATORIOS GRIFFITH DE MEXICO	(2089)	1954	E.U.
79	CIA. NESTLE, S.A.	(2053)	1955	SUIZA
62	KRAFT FOODS DE MEXICO, SA. DE CV.	(2052)	1955	E.U.
101	STANCO PESA, SA DE CV.	(2085)	1955	E.U.
78	NABISCO FAMOSA, S.A.	(2072)	1955	E.U.
11	HARLMANN AND RAINER DE MEXICO,SA.	(2089)	1956	CANADA
42	GENERAL FOODS DE MEXICO, SA.	(2027)	1957	E.U.
15	BRISTO MYERS DE MEXICO,SA.	(2059)	1958	E.U.
72	JUSOS CONCENTRADOS,SA.	(2089)	1959	E.U.
55	EXTRACTOS Y DERIVADOS, SA.	(2089)	1959	EU/SUIZA
53	COLOIDALES DUCHE, S.A.	(2054)	1959	E.U.
115	CONGELADORA EMPACADORA NACIONAL,SA	(2012)	1959	E.U.
19	CAMPBELLS DE MEXICO, SA.DE CV.	(2014)	1959	E.U.
44	GERBER PRODUCTS, SA. DE CV.	(2014)	1959	E.U.
1	ALMIDONES MEXICANOS, S.A.	(2092)	1960	E.U.
12	LACTO PRODUCTOS LA LCMA	(2059)	1960	E.U.
69	MARRIOT IN FLITE SERVICES DE MEXICO,SA. DE CV.	(2093)	1960	E.U.
79	CIA. NESTLE, S.A.	(2027)	1960	E.U.
10	PRODUCITOS CASEROS, S.A.	(2089)		E.U.
31	DAVIS FLAVOR DE MEXICO,SA.	(2089)	1961	E.U.
62	KRAFT FOODS DE MEXICO,SA,DE CV.	(2052)	1961	E.U.
89	PEPSICOLA MEXICANA, SA.	(2089)	1961	E.U.
99	PARMA INDUSTRIAL, SA.	(2049)	1961	ITALIA
33	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS "CLUBS" SA	(2052)	1962	SUIZA
34	PRODUCTOS DEL MONTE, S.A. DE CV.	(2012)	1962	E.U.
42	GENERAL FOODS DE MEXICO,SA.	(2089)	1962	E.U.
42	CAFES DE MEXICO	(2027)	1962	E.U.
53	INTERNATIONAL FLAVORS AND FRAGANCES,SA DE CV.	(2095)	1961	E.U.
9	ACCO, S.A.	(2091)	1963	E.U.
22	CARNATION DE MEXICO, S.A.	(2053)	1963	E.U.

38	FRIGORIFICO DUCHO & OROTTI DE MEXICO	(2089)	1963	
39	FELTON CHEMICAL CIA. DE MEXICO, S.A. DE C.V.	(2069)	1963	
65	INDUSTRIAS GAMBEL, S.A.	(2054)	1963	E.U.
75	INDUSTRIAS CITRICAS, S.A.	(2089)	1963	E.U.
79	CIA. NESTLE, S.A.	(2072)	1963	SUIZA
103	SIMEX UP MEXICANA, S.A. DE C.V.	(2089)	1962	E.U.
9	CIA. LAGUNILLA DE ACEITES, SA DE CV.	(2091)	1964	E.U.
13	EMPACADORA INTERTEX, S.A.	(2012)	1964	E.U.
23	CAMELA, S.A. DE C.V.	(2031)	1964	E.U.
36	CONTINENTAL DE ALIMENTOS SA. DE CV.	(2071)	1964	E.U.
57	ACEITES NACIONALES, S.A.	(2091)	1964	E.U.
119	WARNER JENKINSON, SA. DE CV.	(2089)	1964	E.U.
81	SALES HOGAR, S.A.	(2095)	1965	E.U.
89	SABRITAS, S.A. DE C.V.	(2094)	1965	E.U.
94	RICHARSON MAPPEL, SA. DE CV.	(2082)	1965	E.U.
95	FRUTAS REFRIGERADAS, S.A.	(2012)	1965	E.U.
97	ALIMENTOS FIBROS, S.A.	(2097)	1965	SUIZA
100	PRODUCTOS SELMAR, S.A. DE C.V.	(2082)	1965	E.U.
28	PRODUCTOS DE MAIZ, S.A.	(2089)	1966	E.U.
	PRODUCTOS DE MAIZ, S.A.	(2092)		E.U.
	PRODUCTOS DE MAIZ, S.A.	(2014)		E.U.
34	PAPAS FRITAS MONTEPREY, SA DE CV.	(2094)	1965	E.U.
63	ALIMENTOS LAWRY'S SA. DE CV.	(2082)	1966	E.U.
75	COLOR DE CARAMELO, S.A.	(2089)	1966	E.U.
	PRODUCTOS NUTRICIONALES, S.A.	(2089)		E.U.
78	PRODUCTOS ALIMENTICIOS LA AURORA, SA.	(2072)	1966	E.U.
84	NORTHROP KING Y CIA. S.A.	(2089)	1966	E.U.
100	INDUSTRIAS MEXICANAS	(2089)	1966	E.U.
114	AMBESEA DE MEXICO, SA.	(2089)	1966	E.U.
1	COMBINADO INDUSTRIAL DE SONORA, SA.	(2051)	1967	LUX
15	FAB. SALVAVIDAS, S. DE R.L. DE C.V.	(2082)	1967	E.U.
36	DRAGCOO, S.A.	(2089)	1967	ALEMANIA
42	BIRDS EYE DE MEXICO, SA. DE CV.	(2012)	1967)	E.U.

43	GENERAL MILLS DE MEXICO, S.A.	(2099)	1967	E.U.
44	GERBER PRODUCTOS, SA. DE CV.	(2012)	1967	E.U.
85	NAWOLCO DE MEXICO, SA.	(2021)	1967	E.U.
87	ALMACENES REFRIGERANTES, SA. DE CV.	(2049)	1967	E.U.
90	ALIMENTOS REX, S.A. DE C.V.	(2072)		E.U.
90	ALIMENTOS OPA, SA. DE CV.	(2072)	1967	E.U.
93	NUTRICOS, SA. DE CV.	(2041)	2041	E.U.
100	MARCAS ALIMENTICIAS INTERNACIONALES, SA. DE CV.	(2054)	1967	E.U.
100	CACAHUATES DEL NORTE, SA. DE CV.	(2094)	1967	E.U.
112	COMERCIAL CARTAGO, SA. DE CV.	(2012)	1967	E.U.
4	ALIMENTOS DE MEXICO, SA. DE CV.	(2095)	1968	JAPON
5	IMPORT. EXPORT. MORAN S.A.	(2069)		E.U.
8	ADMOX, SA.	(2089)		E.U.
21	EMPACADORA LA INDIA, SA.	(2049)	1968	E.U.
52	LA HOLANDA, S.A.	(2011)	1968	E.U.
49	PANAMERICANA DE GRENETINA, SA. DE CV.	(2054)	1968	ESPAÑA
50	H. KOHNSTANN DE MEXICO, SA DE CV.	(2089)		E.U.
64	ZWANENBERG DE MEXICO, S.A.	(2049)	1968	HOLANDA
109	TUTSI, S. DE RL.	(2062)	1968	E.U.
117	CHICLES ADAMS, S.A.	(2083)	1968	E.U.
9	NACIONAL DE DULCES, SA. DE CV.	(2082)	1969	E.U.
32	DAWIED INTERNATIONAL, SA. DE CV.	(2049)	1969	E.U.
81	SALES HOGAR, SA.	(2095)	1969	E.U.
7	WYETH VALES, SA.	(2053)	1970	E.U.
13	ALIMENTOS MUNDIAL, S.A.	(2060)	1970	E.U.
16	MEAD JOHNSON DE MEXICO	(2053)	1970	E.U.
54	PESCOMAR DE MEXICO, SA. DE CV.	(2060)	1970	E.U.
55	SUCHARD MEXICANA, SA.	(2082)		SUIZA
79	CIA. NESTLE	(2053)	1970	SUIZA
103	HELADOS IMPERIAL, S.A.	(2097)	1970	E.U.
107	FABRICA DE CHOCOLATES LA AZTECA, SA. DE CV.	(2081)	1970	E.U.
107	PRODUCTOS ALIMENTICIOS LA AZTECA	(2082)	1970	E.U.
112	CLEMENTE JACQUES Y CIA, SA. DE CV.	(2012)	1970	E.U.
112	" " "	(2049)	1970	E.U.
45	EMPACADORA DE FRUTAS DEL PAPALOA PAN, S.A.	(2012)	1971	SUIZA

76	SOLDADO DE CHOCOLATE, SA.	(2010)	1971	E.U.
97	ALIMENTOS FIBRUS, S.A.	(2012)	1971	SUIZA
105	SPICE ISLANDS DE MEXICO, S.A. DE CV.	(2095)	1971	E.U.
120	ACICENT INTERNACIONAL DE MEXICO, SA. DE CV.	(2095)	1971	E.U.
14	PROLESA, S.A. DE C.V.	(2097)	1972	E.U.
18	DADONE DE MEXICO, S.A.	(2053)	1973	FRANCIA
20	KIR ALIMENTOS, S.A.	(2049)	1972	CANADA
35	DILGX, S.A.	(2099)	1972	E.U.
52	ALIMENTOS ESPECIALES, S.A. DE C.V.	(2052)	1972	E.U.
89	SABRITAS, SA. DE CV.	(2094)	1972	E.U.
89	PRODUCTOS PEPSICO, S.A.	(2094)		E.U.
90	PAPAS FINAS COYOACAN, S.A.	(2072)	1972	E.U.
96	CITRICOS REFRIGERADOS Y EXPORTACION	(2012)	1972	E.U.
104	PRODUCTOS ALIMENTICIOS DEL MAR, SA.	(2060)	1972	ITALIA
9	ACCO, S.A.	(2091)	1973	E.U.
12	BARQUILLOS Y GALLETAS PARA HELADOS SA. DE CV.	( )	1973	E.U.
18	XALPA INDUSTRIAL, S.A.	(2059)	1973	FRANCIA
34	FRUTAS Y VERDURAS SELECTAS, S.DE RL	(2014)	1973	E.U.
58	ALIMENTOS MEJORADOS, SA.DE CV.	(2072)	1973	E.U.
69	FRIES AND FRIES INTERNATIONAL DE MEXICO, S.A.	(2089)	1973	E.U.
82	ARAMAL, S.A. DE C.V.	(2092)	1973	E.U.
92	PROCTER & GAMBLE DE MEXICO, SA.	(2091)	1973	E.U.
107	ACRA, SA. DE CV.	(2089)	1973	E.U.
108	FAB. DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.	(2071)	1973	E.U.
111	TOPPS DE MEXICO, SA. DE CV.	(2083)	1973	E.U.
19	SINALOPASTA, S.A. DE C.V	(2014)	1974	E.U.
27	THE COCA COLA EXPORT CORP.	(2089)	1974	E.U.
71	VITALIMENTOS, SA. DE CV.	(2012)	1974	E.U.
87	CIA. DULCERA LADY BALTIMORE, SA.	(2082)	1974	E.U.
116	DIABLITOS MEXICANOS, SA. DE CV.	(2049)	1974	E.U.
117	CHICLES ADAMS, SA..	(2083)	1974	E.U.
122	PREP. CONSERV.Y ENVASADO DE PESCADOS Y MARISCOS.	(2060)	1974	E.U.
34	ALIMENTOS MEXICANOS SELECTOS, SA. DE CV.	(2012)	1975	E.U.
30	INDUSTRIAS DICO, S.A.	(2012)	1976	PANAMA
47	CHAMPIONNES DE GUADALAJARA, S.A.	(2012)		CANADA

51	M. DE M. SALES ENGINEERING DE MEXICO, S.A. DE CV.	(2099)	E.U.
54	AF SA. SA.	(2049)	HOLANDA
57	CIA. NACIONAL DE CARBON, SA DE CV.		JAPON
73	MENKOR. Y CIA. S.A.	(2091)	JAPON
74	MID WALLI Y PRODUCTS.	(2012)	E.U.
81	SALES DEL ISTMO	(2055)	E.U.
96	PROTEINAS LACTEAS Y ALIMENTOS	(2059)	E.U.
109	CHICKEN HUT SYSTEMS DE MEXICO		E.U.
113	EMPRESA AGRICOLA INDUSTRIAL, S.A.	( )	E.U.
119	WERNER JERKINSON, SA. DE CV.	(2089)	E.U.
121	ALIMENTOS WELCH, SA. DE CV.	(2012)	E.U.
3	ALIMENTOS DUVAL, S.A.	(2082)	LUX.
8	FABEX, S.A.	(2051)	E.U.
9	DESPEPITADORA HUNLAN, S.DE RL.		E.U.
14	MIXTURAS, S.A.	(2097)	E.U.
17	CARRILLO, SA.	(2060)	E.U.
22	CAPNATION COFFE/ATE	(2053)	E.U.
24	CIBA-GERGY MEXICANA, S.A. DE CV.	(2099)	SUIZA
26	COLEY, S.A.		E.U.
28	ACEITES MAZOLA	(2091)	E.U.
29	EMPAQUE Y CONGELACION FRONTEPIEZAS DE MATAMOROS, SA.	(2060)	E.U.
40	MIELES NACIONALES, S.A.	(2031)	E.U.
41	FRUMEX	(2089)	E.U.
42	ROSA BLANCA, S.A.	(2014)	E.U.
46	GIVAVDAN DE MEXICO, SA. DE CV.	(2099)	SUIZA

ALIMENTOS PARA ANIMALES (2098)

<u>MATRIZ</u>	<u>E M P R E S A S</u>	<u>PAIS DE ORIGEN</u>
9	ACCO, S.A. (SINALOA) 1934; COAHUILA 1957; N.L. 1959; CHIHUAHUA 1965; LAGOS DE MORELOS 1962; DELICIAS 1965; MATAMOROS 1965; RIO BRAVO 1965; GONZALEZ PALACIO 1967; - JALISCO 1967; TLALNEPANTLA 1967; (1970, 3o.; 1975, 2o.); TLAXCALA 1967; FCO. CARRANZA 1974; PRODUCTOS APE-ABA, S.A. (1961).	E.U.
52	LA HACIENDA, SA. 1960 Y LA HACIENDA 1960; 1965	E.U.
52	ROBIN HOOD MULTIFOODS LTD.	E.U.
65	MALTA, S.A. 1956; MALTA, S.A. (1975, 4o)1962; MALTA,S.A 1962.	S/ORIGEN
93	PURINA, S.A. DE C.V. (QUERETARO 1975, 1o.) 1957; NUEVO LEON 1960; NOROESTE 1964; TLAXCALA 1964; PACIFICO 1965; TLAXCALA 1967; TORREON 1968; CUAUTITLAN (1970 4o.; 1975 3o.) 1968; JALISCO 1973; INDUSTRIAS PURINA 1973.	E.U.
102	HUEVOS FERTILES DE CUERNAVACA.	1967 E.U.
	" " GUADALAJARA	E.U.
	" " MONTERREY	E.U.
	NUTRIMENTOS DEL SURESTE, S.A.	1972 E.U.

FUENTE: REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, SEP. 1981.

MEXICO, NIVELES DE CONCENTRACION EN EL GRUPO 20 POR CLASE INDUSTRIAL Y PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRADICIONALES ENTRE LAS CUATRO EMPRESAS MAYORES (1970-1975)

NUMERO DE CLASE	CLASE INDUSTRIAL	VALOR DE LA PRODUCCION			
		1 9 7 0		1 9 7 5	
		%	No. DE E.T.	%	No. DE E.T.
2053	FABRICACION DE LECHE CONDENSADA, EVAPORADA Y EN POLVO	97.0	4	97.0	4
2014	FABRICACION DE SALSAS, SOPAS Y ALIMENTOS COLADOS Y ENV.	96.6	3	93.0	1
2072	FABRICACION DE GALLETAS Y PASTAS ALIMENTICIAS	54.4	3	61.4	
2082	FABRICACION DE DULCES, BOMBONES Y CONFITURAS	33.2	3	29.0	3
2083	FABRICACION DE CHICLES	97.4	3	96.3	3
2089	FABRICACION DE CONCENTRADOS, JARABES Y COLORANTES PARA ALIMENTOS.				
2095	REFINACION Y ENVASE DE SAL Y FABRICACION DE MOSTAZA, VINAGRE Y OTROS CONDIMENTOS.	74.6	3	75.5	4
2098	FABRICACION DE ALIMENTOS PARA ANIMALES	80.6	3	75.3	2
2012	PREPARACION, CONGELACION Y ELABORACION DE CONSERVAS DE FRUTAS Y LEGUMBRES, JUGOS Y MERMELADAS.	25.8	3	23.2	4
2027	FABRICACION DE CAFE SOLUBLE Y ENVASADO DE TE	29.7	2	35.2	2
2052	FABRICACION DE CREMA, MANTEQUILLA Y QUESO.	99.7	2	99.9	2
2054	FABRICACION DE FLANES, GELATINAS Y PRODUCTOS SIMILARES.	46.5	2	25.7	2
2092	FABRICACION DE ALMIDONES, FECULAS, LEVADURAS Y PRODUCTOS SIMILARES.	75.6	2	73.5	2
2094	FABRICACION DE PALOMITAS DE MAIZ, PAPAS FRITAS, CHARRITOS Y PRODUCTOS SIMILARES.	84.4	2	78.9	2
2021	FABRICACION DE HARINAS DE TRIGO.	73.4	2	69.1	3
2028	DESGRANE, DESCASCARADO, LIMPIEZA, SELECCION Y TOSTADO DE OTROS PRODUCTOS.	12.4	1	13.3	-
2041	NATANZA DE GANADO.	34.3	1	44.4	-
2071	FABRICACION DE PAN Y PASTELES	53.4	1	44.4	2
2081	FABRICACION DE COCOAS Y CHOCOLATES DE MESA	21.4	1	27.2	-
2091	FABRICACION DE ACEITES, MARGARINAS Y OTRAS GRASAS VEGETALES ALIMENTICIAS.	73.9	1	85.6	1
2097	FABRICACION DE HELADOS Y PALETAS	27.2	1	21.8	1
2099	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	19.5	1	1.7	-
2029	FABRICACION DE OTRAS HARINAS Y PRODUCTOS DE MOLINO A BASE DE CEREALES Y LEGUMINOSAS.	61.4	1	46.2	1
2049	PREPARACION, CONSERVACION Y EMPACADO DE CARNES.	81.4	-	95.2	3
2051	PASTEURIZACION, REHIDRATACION, HOMOGENEIZACION Y EMPACADO DE LECHE.	39.5	-	32.4	1
2059	FABRICACION DE CAJETAS, YOGURTS Y OTROS PRODUCTOS SIMILARES A BASE DE LECHE.	30.8	-	46.6	1
2084	TRATAMIENTO Y ENVASADO DE MIEL DE ABEJA.	68.0	-	62.1	2
		68.8	-	69.2	1

FUENTE: SARH. El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Mexicana: Documento de Trabajo No. 7, México 1981, p.173

CUADRO No. 11

## EMPRESAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR ALIMENTARIO

EMPRESA	% IED	CAPITAL SOCIAL MILES DE PESOS	ORIGEN DE CAPITAL
2012 PREPARACION, CONGELACION Y ELABORACION DE CONSERVAS Y ENCURTIDOS DE FRUTAS Y LEGUMBRES: INCLUSO JUGOS Y MERMELADAS			
BIRDS EYE DE MEXICO, S.A. DE C.V.	100.0	6,000	E.U.A.
EMPAQUE DE CABORCA, S.A.	100.0	200	E.U.A.
COMERCIAL CARTAGO, S.A. DE C.V.	100.0	119,875	E.U.A.
PRODUCTOS DEL MONTE, S.A. DE C.V.	100.0	121,235	E.U.A.
ALIMENTOS MUNDIALES, S.A.	87.5	6,000	E.U.A.
ALIMENTOS MEXICANOS SELECTOS, S.A. DE C.V.	60.0	15,000	E.U.A.
MC. CORMICK DE MEXICO, S.A.	50.0	100,000	E.U.A.
INDUSTRIALES CITRICAS, S.A.	50.0	4,000	E.U.A.
ALIMENTOS WELCH, S.A. DE C.V.	49.0	9,000	E.U.A.
EMPACADORA INTERMEX, S.A.	49.0	10,000	E.U.A.
FRUTINDUSTRIAS, S.A.	49.0	3,000	BAHAMAS
INDUSTRIAS DICO, S.A.	49.0	2,000	PANAMA
CITRICOS REFRIGERADOS Y EXPORTACIONES, S.A.	49.0	1,000	E.U.A.
RANCHO GRANDE DE COLIMA, S. DE RL. DE CV.	49.0	6,600	CANADA
IMPULSORA INTERNACIONAL DE ALIMENTOS	48.9	3,360	E.U.A.
AMFESCO DE MEXICO, S.A. DE C.V.	48.9	3,250	E.U.A.
EXPORTADORA AGRICOLA, S.A.	44.0	1,500	E.U.A.
EMPACADORA DE FRUTAS DE PAPALOAPAN, S.A.	6.0	5,000	E.U.A.
CONGELADORA Y EMPACADORA NACIONAL, S.A.	100.00	2,500	INGLATERRA
DELICIAS TROPICALES, S.A.	24.0	4,000	E.U.A.
FORMEX-IBARRA, S.A.	21.3	117,000	E.U.A.
ANTOJITOS MEXICANOS CHALU, S.A.	4.0	100	URUGUAY
ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS AZTECA, S.A.	25.0	18,000	ESPAÑA
2014 FABRICACION DE SALSAS, SOPAS Y ALIMENTOS COLADOS Y ENVASADOS			
MEXCALAN, S.A. DE C.V.	100.0	3,500	INGLATERRA
CAMPBELL'S DE MEXICO, S.A. DE C.V.	100.0	87,503	E.U.A.
ALIMENTOS LAWRY'S, S.A. DE C.V.	100.0	250	E.U.A.
SINALOPASTA, S.A. DE C.V.	100.0	1,000	E.U.A.
GERBER PRODUCTS, S.A. DE C.V.	100.0	40,579	E.U.A.
GENERAL FOODS DE MEXICO, S.A.	97.5	95,00	E.U.A.

2021 FABRICACION DE HARINAS DE TRIGO			
PRODUCTOS DE TRIGO, S.A.	50.0	10,000	E.U.A.
2027 TOSTADO Y MOLLIENDA DE CAFE			
CAFE CONTINENTAL, S.A.	49.0	2,000	E.U.A.
2028 DESGRANE, DESCASCARADO, PULIDO, SELECCION Y TOSTADO DE OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS			
LEVADURA AZTECA, S.A.	10.9	7,500	ESPAÑA
2029 FABRICACION DE OTRAS HARINAS Y PRODUCTOS DE MOLINO A BASE DE CEREALES Y LEGUMINOSAS.			
PRODUCTOS QUAKER DE MEXICO, S.A. DE C.V.	100.0	25,250	E.U.A.
KELLOG DE MEXICO, S.A. DE C.V.	99.9	90,000	E.U.A.
AJONJOLI Y DERIVADOS, J.A.P.S., S.A. DE C.V.	40.0	14,000	LUXEMBURGO
PROMOTORA DE PRODUCTOS Y MERCADOS MEXICANOS, S.A. DE C.V.	31.0	4,000	E.U.A.
3031 FABRICACION DE AZUCAR Y PRODUCTOS RESIDUALES			
CARAMELA, S.A. DE C.V.	99.9	650	E.U.A.
MIELES NACIONALES, S.A.	99.8	2,500	E.U.A.
MAMICO DE MEXICO, S.A.	99.6	1,000	E.U.A.
2041 MATANZA DE GANADO			
NUTRIMENTOS DEL SURESTE, S.A.	99.8	3,025	E.U.A.
RASTRO AVICOLA DEL SURESTE, S.A.	99.6	1,000	E.U.A.
CIA. GANADERA DE CASTAÑOS, S. DE R.L.	49.0	450	E.U.A.
NUTRICOS, S.A.	31.0	32,000	E.U.A.
2049 PREPARACION, CONSERVACION, EMPACADO Y ENLATADO DE CARNES			
ZWANENBERG DE MEXICO, S.A.	100.0	52,000	HOLANDA
AROSA, S.A.	100.0	4,000	HELANDA
NATURAMEX	40.0	100	ESPAÑA
DEWIED INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	100.0	1,000	E.U.A.
HYN, S.A. DE C.V.	100.0	100	E.U.A.
PARMA INDUSTRIAL, S.A.	95.0	8,000	SUIZA
DIABLITOS MEXICANOS, S.A. DE C.V.	49.0	2,500	E.U.A.

2051 PASTEURIZACION, REHIDRATACION, HOMOGENEIZACION Y EMBOTELLADO DE LECHE			
ROLESA, S.A. DE C.V.	50.0	67,500	PANAMA
AGROPECUARIA INDUSTRIAL DE VERACRUZ, S.A. DE C.V.	1.0	2,050	E.U.A.
PRODUCTOS DE LECHE DEL BAJIO, S.A.	0.7	3,000	E.U.A.
LECHES PASTEURIZADAS DE LIBRES, S. DE R.L. DE C.V.	0.05	2,000	E.U.A.
2052 FABRICACION DE CREMA, MANTEQUILLA Y QUESO			
KRAFT FOODS DE MEXICO, S.A.	100.0	43,000	E.U.A.
INDUSTRIAS ALIMENTICIAS CLUB, S.A.	100.0	50,000	SUIZA
LECHE MEXICANA, S.A.	100.0	3,000	E.U.A.
LACTIO PRODUCTOS LA LOMA, S.A.	75.0	16,500	PANAMA
GANADEROS INDUSTRIALES ASOCIADOS DE COAHUILA, S.A.	0.1	2,000	E.U.A.
PRODUCTOS DE LECHE, S.A.	0.0002	45,000	E.U.A.
YAKULT, S.A. DE C.V.	49.0	40,000	JAPON
QUESO FINO PROMITER, S.A. DE C.V.	49.0	1,000	E.U.A.
2053 FABRICACION DE LECHE CONDENSADA, EVAPORADA Y EN POLVO			
CIA. NESTLE, S.A.	100.0	1,200,000	SUIZA
CARNATION DE MEXICO, S.A.	100.0	55,580	E.U.A.
2054 FABRICACION DE FLANES, GELATINAS Y PRODUCTOS SIMILARES			
COLOIDALES DUCHE, S.A.	100.0	9,500	PANAMA
MARCAS ALIMENTICIAS INTERNACIONALES S.A. DE C.V.	99.9	3,000	E.U.A.
PANAMERICANA DE GRENETINA, S.A.	20.5	31,000	ESPAÑA
2050 FABRICACION DE CAJETA, YOGURT Y OTROS PRODUCTOS A BASE DE LECHE			
TEC-LEC, S.A.	90.0	150	E.U.A.
TOFICOS, S.A.	80.0	1,600	E.U.A.
PROTEINAS LACTEAS Y ALIMENTOS, S.A.	50.4	25	E.U.A.
LABORATORIOS Y AGENCIAS UNIDAS, S.A.	50.0	28,800	LUXEMBURGO
DANONE DE MEXICO, S.A.	49.0	94,000	FRANCIA
2071 FABRICACION DE PAN Y PASTELES			
SALA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	99.6	1,000	E.U.A.
FABRICA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.	98.4	25	E.U.A.
PRODUCTOS IMPERIBLES, S.A. DE C.V.	96.0	5,000	PANAMA
PRODUCTOS MEJORADOS, S.A. DE C.V.	84.0	25	E.U.A.

CONTINENTAL DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.	49.0	35,000	E.U.A.
2072 FABRICACION DE GALLETAS Y PASTAS ALIMENTICIAS			
PASTAS CORA, S.A.	100.0	7,222	E.U.A.
GALLETAS Y PASTAS, S.A.	100.0	6,000	E.U.A.
ALIMENTOS MEJORADOS, S.A.	98.4	25	E.U.A.
ALIMENTOS CORA, S.A. DE C.V.	98.0	23,703	E.U.A.
ALIMENTOS ESPECIALES, S.A. DE C.V.	66.9	5,037	E.U.A.
NABISCO FAMOSA, S.A.	49.0	80,000	PANAMA
PRODUCTOS ALIMENTICIOS AURORA, S.A.	49.0	8,674	PANAMA
ALIMENTARIOS Y TECNICAS, S.A. DE C.V.	45.6	1,804	E.U.A.
2081 FABRICACION DE COCOA Y CHOCOLATES DE MESA			
FABRICA DE CHOCOLATES LA AZTECA, SA DE CV	100.0	46,210	E.U.A.
NACIONAL DE DULCES, S.A. DE C.V.	100.0	71,100	E.U.A.
DERIVADOS DE CACAO, S.A.	1.0	2,000	E.U.A.
RIBOT, S.A.	99.9	3,000	E.U.A.
2082 FABRICACION DE DULCES, BOMBONES Y CONFITURAS			
TUTSI, S. DE R.L.	100.0	3,400	E.U.A.
SUCHARD MEXICANA, S.A.	100.0	25	SUIZA
CIA. DULCERA LADY BALTIMORE, S.A.	99.9	17,450	PANAMA
PRODUCTOS BEINOR, S.A. DE C.V.	99.9	8,780	E.U.A.
SOLDADO DE CHOCOLATE, S.A.	93.0	500	E.U.A.
CIA. COLONIAL, S.A.	80.0	7,500	E.U.A.
ALIMENTOS DUVAL, S.A.	55.0	12,000	LUXEMBURGO
TOPPS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	50.0	1,575	LUXEMBURGO
SANBORN HERMANOS, S.A.	48.4	202,500	E.U.A.
2083 FABRICACION DE CHICLES			
CHICLE ADAMS, S.A. DE C.V.	100.0	98,000	E.U.A.
WRIGLEY DE MEXICO, S.A.	100.0	4,625	E.U.A.
2069 FABRICACION DE CONCENTRADOS, JARABES Y COLORANTES PARA ALIMENTOS			
INTERNATIONAL P. AND F. (MEXICO SA DE CV)	100.0	5,000	E.U.A.
EXTRACTOS Y DERIVADOS, S.A. DE C.V.	100.0	4,688	E.U.A.
HAARMANN Y WEPFNER, S.A.	100.0	15,000	CANADA
FLORASYNTH, S.A. DE C.V.	99.9	1,250	E.U.A.
PANAMERICANA DE SABORES, S.A.	98.0	25	E.U.A.
FLRES AND FRIES INTERNATIONAL DE MEXICO, S.A.	75.0	6,000	E.U.A.
DAVIS FLAVORS DE MEXICO, S.A.	47.9	900	E.U.A.

SEVEN-UP MEXICANA, S.A. DE C.V.	49.0	300	E.U.A.
DOCTOR PEPPER DE MEXICO, S.A.	49.0	100	E.U.A.
PRODUCTOS CASEROS, S.A.	30.0	500	E.U.A.
ALIMENTOS DE VERACRUZ, S.A.	6.7	37,500	E.U.A.
2091 FABRICACION DE ACEITES, MARGARINAS Y OTRAS GRASAS VEGETALES ALIMENTICIAS.			
ACEITERA NACIONAL, S.A.	100.0	12,500	E.U.A.
PRODUCTORA DE MAIZ, S.A.	100.0	175,000	E.U.A.
ANDERSON CLAYTON AND Co. S.A.	60.8	485,000	E.U.A.
2092 FABRICACION DE ALMIDONES, FECULAS, LEVADURAS Y PRODUCTOS SIMILARES			
LEVIATAN Y FLOR, S.A.	53.9	10,000	ESPAÑA
ALMIDONES MEXICANOS, S.A.	50.0	10,900	E.U.A.
ARANAL, S.A. DE C.V.	49.0	6,000	E.U.A.
INDUSTRIA MEXICANA DE ALIMENTOS, SA DE CV	48.0	15,600	E.U.A.
2094 FABRICACION DE PALOMITAS DE MAIZ, PAPAS FRITAS, CHARRITOS Y PRODUCTOS SIMILARES			
SABRITAS, S.A. DE C.V.	100.0	15,625	E.U.A.
PRODUCTOS BALI, S.A. DE C.V.	100.0	1,000	E.U.A.
CACAHUATOS DEL NORTE, S.A. DE C.V.	79.7	1,050	E.U.A.
PAPAS Y FRUTOS MONTERREY, S.A. DE C.V.	50.0	3,000	E.U.A.
2095 REFINACION Y ENVASE DE SAL Y FABRICACION DE MOSTAZA, VINAGRE Y OTROS CONDIMENTOS			
AJINOMOTO DE MEXICO, S.A. DE C.V.	100.0	1,300	JAPON
STANGE-PESA, S.A. DE C.V.	4.0	15,000	E.U.A.
SPICE ISLANDS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	49.0	25	E.U.A.
RELANDIEM, S.A.	49.0	1,000	GUATEMALA
SALES HOGAR, S.A.	25.5	8,160	E.U.A.
2097 FABRICACION DE HELADOS Y PALETAS			
HELADOS PEPE, S.A. DE C.V.	80.4	250	E.U.A.
HOLANDA, S.A. DE C.V.	60.0	25,000	E.U.A.
MEXOM, S.A. DE C.V.	49.0	500	E.U.A.
SANI-SERV DE MEXICO S.A. DE C.V.	49.0	2,900	E.U.A.
HELADOS IMPERIAL, S.A.	40.0	2,000	E.U.A.
DISTRIBUIDORA HOLANDA DEL NORTE SA DE CV	40.0	2,500	E.U.A.
TIENDAS DE HELADOS HONDA, S.A. DE C.V.	40.0	2,500	E.U.A.

CUADRO No. 12

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS SECTORES EN LA PRODUCCION  
NACIONAL DE SEMILLAS CERTIFICADAS  
(1970-1977)

	1970		1975		1977	
	PROPIASE	PRIV.	PROPIASE	PRIV.	PROPIASE	PRIV.
ARROZ	38	62	52	48	100	-
FRIJOL	100	-	76	24	84	16
TRIGO	72	28	40	60	49	51
MAIZ	87	13	75	25	72	28
BASICAS	73	27	47	53	55	45
ALGODON	-	-	12	88	6	94
CARTAMO	19	81	37	63	12	88
SOYA	10	90	42	58	11	89
OLEAGINOSAS	5	95	34	66	10	90
AVENA	100	-	60	40	100	-
CEBADA	-	100	4	96	-	-
SORGO	-	100	4	96	-	100
INDUSTRIALES	1	99	8	92	1	99
HORTALIZAS	8	92	47	53	16	84
TOTALES	41	59	42	58	27	73

FUENTE: BARKIN, DAVID Y SUAREZ BLANCA: EL FIN DEL PRINCIPIO, LAS SEMILLAS Y LA SEGURIDAD ALIMENTARIA. ED. OCEANO, MEXICO 1982, P. 54.

CUADRO No. 13  
PRINCIPALES EMPRESAS AGROQUÍMICAS Y NÚMERO DE PRODUCTOS ELABORADOS

EMPRESAS	INSECTICIDAS	HERBICIDAS	FUNGICIDAS	FERTILIZANTES	CITOS
1. BAYER DE MEXICO, S.A. DE C.V.	24		8		6
2. CIBA-GEIGY MEXICANA, S.A. DE C.V.	11	14	7		2
3. SHELL DE MEXICO, S.A. DE C.V.	14	6	4	1	
4. TRANSFERTIL, S.A.	4	3	3	4	4
5. UNICARB INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.	14	1	-	-	1
6. VELSICOL DE MEXICO, S.A. DE C.V.	3	2	8	-	3
7. QUIMICA HOECHS DE MEXICO, S.A.	8	2	2	1	2
8. SDS BIOTECH DE MEXICO, S.A. DE C.V.	7	2	4	-	1
9. TRAQUMICA, S.A.	2	8	1	-	-
10. DONN QUIMICA MEXICANA, S.A.	3	5	2	-	-
11. BASF MEXICANA, S.A. DE C.V.	1	2	2	3	1
12. AGROQUIMICOS CRUZ NEGRA	1	7	-	-	-
13. FRAN QUIMICA, S.A.	2	3	2	-	1
14. FMC. AGROQUIMICA DE MEXICO, S.A.	8	-	-	-	-
15. ROHM & HAAS DE MEXICO, S.A.	-	4	2	-	2
16. INTERNACIONAL QUIMICA DE COBRE, S.A.	1	-	5	-	2
17. LABORATORIOS HELIOS, S.A.	8	1	-	-	-
18. COGMOCEL, S.A.	-	-	1	2	2
19. PALOQUIMIA S.A. DE C.V.	-	5	-	-	-
20. INSECTICIDAS ORINO, S.A.	1	1	2	-	-
21. QUIMICA LUCAVA, S.A.	3	-	-	-	-
22. PFISER SA. DE C.V.	-	-	2	-	-
23. OTRAS <sup>1/</sup>	-	-	-	-	-

1/ OTRAS: Agrofarma Mexicana, S.A., Agroproductos Modernos, S.A., Empresas Nitragin, S.A., Proindustrias de Occidente, S.A., Bioenzymay, S.A., Diseños Control Electro química, S.A. Dupont, S.A., Gro. Green, S.A. Campbell's de México, S.A., Merck Sharp & Dohne de México, Pfiser S.A., Fertimax, y Química Lucava, S.A.

FUENTE: Diccionario de Especialidades Agroquímicos, Ed. P.L.M.S.A. de C.V. 1a. Ed. 1986, México, D.F.

## CUADRO No. 15

## PRINCIPALES CULTIVOS PASIVOS, INDUSTRIALES Y TERNEROS

CULTIVOS	PRODUCCION MILES TONELADAS	SUPERFICIE COSECHADA MILES Ha.	RENDIMIENTO MEDIO POR HECTAREA TONELADA	RATIO MEDIO RURAL MILES S/TONELADAS	EXPORTACION MILES TONELADAS	IMPORTACION MILES TONELADAS
<b>GRANOS BASICOS</b>						
<b>MAIZ</b>						
1965-1969	8 856.8	7 679.1	1.2	0.321	7.1	1 327.7
1970-1974	8 369.3	7 349.4	1.2	1.0	682.3	143.2
1975-1979	9 196.6	6 741.4	1.4	2.7	1 530.2	3.6
1980-1984	12 509.2	6 915.0	1.8	15.3	2 893.6	0.9
<b>TRIGO</b>						
1965-1969	2 055.4	799.9	2.6	0.87	1.4	253.5
1970-1974	2 785.2	774.1	3.6	1.3	503.2	35.4
1975-1979	2 732.0	745.9	3.7	1.3	434.9	27.0
1980-1984	3 661.2	837.0	4.2	10.9	621.8	4.8
<b>ARROZ</b>						
1965-1969	908.3	1 945.5	0.46	1.8	0.42	51.7
1970-1974	945.8	1 764.1	0.53	2.9	13.9	15.9
1975-1979	825.4	1 464.0	0.56	6.4	28.4	43.6
1980-1984	1 093.0	1 788.8	0.61	26.5	236.2	39.0
<b>ARROZ PALAY</b>						
1965-1969	382.0	150.1	2.4	1.1	6.7*	9.1*
1970-1974	424.0	156.6	2.7	1.6	26.4	5.2
1975-1979	528.8	173.7	3.0	3.1	7.2	12.6
<b>INDUSTRIALES</b>						
<b>SOYA</b>						
1965-1969	169.1	89.6	1.9	1.6	8.2	
1970-1974	384.7	214.9	1.8	2.5	434.8	0.1
1975-1979	450.6	27.5	1.7	4.9	433.1	
1980-1984	699.6	304.2	2.3	25.2	860.8	N.D.
<b>CAFE</b>						
1965-1969	155.2	110.9	1.4	1.4	-	14.5
1970-1974	308.2	205.8	1.5	2.0	-	12.1
1975-1979	507.0	389.7	1.3	4.5	0.9	1.2
1980-1984	295.2	315.0	0.93	16.8	-	N.D.
<b>CEBADA GRANO</b>						
1965-1969	216.4	246.4	0.90	0.82	26.0	0.32
1970-1974	321.1	213.7	1.5	0.36	38.8	7.5
1975-1979	457.0	289.0	1.6	2.7	57.7	11.6
1980-1984	530.6	289.2	1.9	13.1	631.6	N.D.
<b>MAIZ PASIVO</b>						
1965-1969	162.1	262.6	0.61	2.3	5.7	343.6
1970-1974	171.7	265.4	0.64	3.4	7.6	209.0
1975-1979	117.7	234.5	0.505	8.8	12.3	167.6
1980-1984	76.8	159.4	0.481	45.9	-	41.4

\* Datos limpios.

## PRINCIPALES CULTIVOS BÁSICOS, SEMBRADOS Y FORRAJEROS

CULTIVOS	PRODUCCION MILES TONELADAS	SUPERFICIE SEMBRADA MILES HECTÁREAS	RENDIMIENTO MILES POR HECTÁREAS TONELADAS	ESPECTO MIEL MILES M/TONELADAS	EXPORTA- CION MILES TONELADAS	EXPORTA- CION MILES TONELADAS
<b>CANAMÁ ANIMAL</b>						
<b>AVENA DE SECAO</b>						
1969-1969	40.6	49.6	0.16	0.301	7.5	0.04
1970-1974	37.0	51.4	0.71	1.095	13.3	0.09
1975-1979	73.6	60.4	1.7	2.6	2.0	0.01
1980-1984						
<b>ALFALFA VERDE</b>						
1965-1969	7 000.	185.4	38.4	0.12	67.7	0.16
1970-1974	10 760.	173.2	62.1	0.142	90.0	16.3
1975-1979	15 049.	210.0	70.8	0.308	36.9	-
1980-1984						
<b>SORGO GRANO</b>						
1965-1969	1 626.6	655.3	2.6	0.63	26.7	127.4
1970-1974	2 928.8	1 071.0	2.7	0.88	145.9	20.5
1975-1979	4 133.0	1 534.2	3.1	2.0	717.8	0.44
1980-1984	4 218.4	1 528.6	2.7	10.1	2 433.4	N.D.
<b>AVENA FORRAJERA</b>						
1971-1974	863.7	79.8	10.9	0.35		
1975-1979	2 109.3	150.0	13.7	0.38		
1980-1984						
<b>SORGO FORRAJERO</b>						
1971-1974	725.0	14.2	50.9	0.24		
1975-1979	893.2	24.3	37.2	0.26		
1980-1984						
<b>CERADA FORRAJERA</b>						
1971/74	71.0	3.4	20.7	0.16		
1975/79	159.6	9.8	16.4	0.33		

\* Arroz Limpio.

FUENTE: 1965-1979, SAPH. ECONOMTECHIA AGRICOLA; CONSUMOS APARADOS 1921-1982" Sep. 1983  
1980-84, IV INFORME DE GOBIERNO, COMPENDIO ESTADISTICO p.p. 375-376.

CUADRO No. 15

PRINCIPALES CULTIVOS BÁSICOS, INDUSTRIALES Y FORRAJEROS  
(INCREMENTOS QUINQUENALES)

CULTIVOS	PRODUCCION MILES TONELADAS	SUPERFICIE COSECHADA MILES HECTAREAS	RENDIMIENTO MEDIO POR HECTAREAS TONELADAS	PRECIO MEDIO RURAL MILES S/TONELADAS	IMPORTA CION MILES TONELADAS	EGOTA CION MILES TONELADAS
<b>GRANOS BÁSICOS</b>						
<b>MAIZ</b>						
1965-1969						
1970-1974	0.1	- 4.3	-	7.6	-	- 85.6
1975-1979	3.7	- 8.3	16.0	170.0	124.3	- 98.0
1980-1984	37.1	2.5	28.6	466.7	89.1	- 70.0
<b>TRIGO</b>						
1965-1969						
1970-1974	35.0	- 3.2	38.5	46.4	-	- 86.0
1975-1979	- 1.9	- 3.7	2.8	76.9	13.6	- 23.7
1980-1984	34.5	20.3	10.9	373.9	45.0	- 74.8
<b>FRÍJOL</b>						
1965-1969						
1970-1974	4.1	- 9.4	14.8	61.1	-	- 74.2
1975-1979	- 12.7	- 17.0	5.8	120.7	104.3	174.2
1980-1984	32.4	20.8	9.0	4.1	930.6	- 10.6
<b>ARROZ PALAY</b>						
1965-1969						
1970-1974	11.0	4.3	12.5	45.5	192.0	- 38.5
1975-1979	24.7	10.9	11.5	106.2	71.7	125.0
<b>INDUSTRIALES</b>						
<b>SOYA</b>						
1965-1969						
1970-1974	127.5	139.9	- 5.3	56.3	-	-
1975-1979	27.5	32.9	- 5.6	96.0	0.4	-
1980-1984	24.3	6.5	17.9	414.3	98.8	-
<b>CARTAMO</b>						
1965-1969						
1970-1974	198.5	85.6	7.1	42.9	-	- 16.6
1975-1979	64.5	85.0	- 13.3	125.0	-	- 90.1
1980-1984	- 41.8	- 17.0	- 28.1	3.7	-	-
<b>CEBADA GRANO</b>						
1965-1969						
1970-1974	35.0	8.0	44.4	16.0	49.2	2 193.6
1975-1979	56.4	31.5	23.1	128.4	48.7	54.1
1980-1984	15.1	- 3.0	18.3	523.8	959.9	-
<b>ALGODÓN</b>						
1965-1969						
1970-1974	5.9	1.1	4.9	47.8	33.3	- 39.2
1975-1979	- 31.5	- 11.6	- 21.9	158.8	285.5	- 19.8
1980-1984	- 34.7	- 32.0	- 4.6	421.6	-	- 75.3

PRINCIPALES CULTIVOS SARCOS, INDUSTRIALES Y FORRAJEROS  
(INCREMENTOS QUINQUENALES)

CULTIVOS	PRODUCCION MILES TONELADAS	SUPERFICIE COSECHADA MILES HECTAREAS	RENTIMIENTO MEDIO POR HECTAREAS TONELADAS	PRECIO MEDIO RURAL MILES S/TONELADAS	IMPORTA CION MILES TONELADAS	EXPORTA CION MILES TONELADAS
	1	2	3	4	5	6
<u>AVENA BLANCA</u>						
1965-1969	- 3.4	3.6	11.5	22.8	77.3	-
1970-1974	97.8		65.7	155.7	85.0	-
1975-1979						
1980-1984						
<u>ALFALFA VERDE</u>						
1965-1969						
1970-1974	53.7	44.6	5.3	10.9	35.8	10 348.8
1975-1979	43.6	22.4	17.2	116.9	60.0	-
1980-1984						
<u>SORGO GRANO</u>						
1965-1969						
1970-1974	74.1	63.4	3.8	36.8	446.4	-
1975-1979	41.1	24.6	14.8	132.0	319.9	- 83.9
1980-1984	2.1	14.6	- 11.0	406.0	239.0	- 97.8
<u>AVENA FORRAJERA</u>						
1971-1974						
1975-1979	144.3	79.5	109.6	7.8	-	-
1980-1984						
<u>SORGO FORRAJERO</u>						
1971-1974						
1975-1979	23.4	71.1	26.9	15.5	-	-
1980-1984						
<u>CERADA FORRAJERA</u>						
1971/74						
1975/79	125.1	188.2	- 11.1	-102.5	-	-

FUENTE: 1965-1979, SARH, ECONOMIA AGRICOLA: CONSUMOS APARENTES 1921-1982", SEP, 1983  
1980-84, IV. INFORME DE GOBIERNO, COMpendio ESTADISTICO p.p. 375-376

CUADRO No. 17  
 PRODUCCION DE LAS PRINCIPALES ESPECIES PECUARIAS Y AVES.

ESPECIES	AÑOS	MILES DE CABEZAS	Δ %
Bovinos	1970-1974	26,762	- -
	1975-1979	31,498	117.7
	1980-1984	35,094	111.4
Porcino	1970-1979	11,221	- -
	1975-1979	14,771	131.6
	1980-1984	18,261	123.6
Pollos y Gallinas.	1970-1974	46,226	- -
	1975-1979	70,132	151.7
	1980-1984	116,345	165.9

FUENTE: IV informe de Gobierno, Informe Estadístico. p. 401

CUADRO No. 18

VENTAS REALIZADAS POR EMPRESAS ALIMENTARIAS ENTRE LAS 500 MAS GRANDES DE MEXICO.

(Millones de pesos)

	1975	1976	%	1977	%	1978	%	1979	%	1980	%
Bimbo.	--	--	--	4,660.0	--	5,876.5	126.1	6,923.6	117.8	10,511.3	151.8
Sabritas.	600.0	--	--	1,300.0	--	1,900.0	146.2	2,800.0	147.4	3,750.0	133.9
Adams.	588.0	745.6	126.8	1,001.6	134.4	1,121.8	112.0	1,430.8	127.6	2,136.6	149.4
Alimentos del Fuerte.	191.5	260.8	136.2	401.5	153.9	560.6	139.6	709.6	126.8	845.0	119.1
Continental de Alimentos.	194.9	249.2	127.9	315.4	126.6	342.5	108.6	393.1	114.8	446.6	113.6
Tulsi.	--	--	--	--	--	137.6	--	270.3	196.4	294.1	108.8
Lance.	570.6	653.0	114.4	817.0	125.1	940.0	115.1	--	--	--	--
General Foods.	--	--	--	218.0	--	--	--	--	--	--	--
Gamesa.	--	--	--	2,360.9	--	3,053.0	129.3	3,117.3	102.1	3,425.5	108.9
Productos del Monte.	--	--	--	--	--	--	--	848.6	--	932.5	109.9
Anderson Clayton.	1,133.7	1,547.8	113.2	4,322.2	121.8	5,591.6	129.4	6,432.6	115.0	7,750.3	120.5
Nestlé.	--	--	--	--	--	--	--	6,860.6	--	8,915.1	129.9
Hérez.	1,693.0	2,318.0	142.3	--	--	--	--	--	--	--	--
Kraft Foods de México.	131.5	220.5	167.7	324.1	145.0	449.1	138.6	--	--	--	--
Danone de México.	27.6	68.2	247.1	96.8	141.9	147.6	152.5	242.3	164.2	369.7	152.6
Jugos del Valle.	--	--	--	250.0	--	366.0	140.8	--	--	--	--
La Suiza.	--	--	--	140.9	--	155.8	110.6	--	--	--	--

FUENTE: Revista Expansión, "Las 500 Empresas más grandes" 1976-1981

CUADRO No. 18  
 VENTAS REALIZADAS POR EMPRESAS ALIMENTARIAS ENTRE LAS 500 MAS GRANDES DE MEXICO.  
 (Millones de pesos)

	1975	1976	%	1977	%	1978	%	1979	%	1980	%
Bimbo.	--	--	--	4,660.0	--	5,876.5	126.1	6,923.6	117.8	10,511.3	151.8
Sabritas.	600.0	--	--	1,300.0	--	1,900.0	146.2	2,800.0	147.4	3,750.0	133.9
Adams.	588.0	745.6	126.8	1,001.6	134.4	1,121.9	112.0	1,430.0	127.6	2,136.6	149.4
Alimentos del Fuerte.	191.5	260.8	136.2	401.5	153.9	560.6	139.6	709.6	126.8	845.0	119.1
Continental de Alimentos.	194.9	249.2	127.9	315.4	126.6	342.5	108.6	393.1	114.8	445.6	113.6
Tulsi.	--	--	--	--	--	137.6	--	270.3	196.4	294.1	108.8
Lance.	570.6	653.0	114.4	817.0	125.1	940.0	115.1	--	--	--	--
General Foods.	--	--	--	218.0	--	--	--	--	--	--	--
Gamesa.	--	--	--	2,360.9	--	3,053.0	129.3	3,117.3	102.1	3,425.5	108.9
Productos del Monte.	--	--	--	--	--	--	--	848.6	--	932.5	109.9
Anderson Clayton.	3,133.7	3,547.8	113.2	4,322.2	121.8	5,591.6	129.4	6,432.6	115.0	7,750.3	120.5
Nestlé.	--	--	--	--	--	--	--	6,860.6	--	8,915.1	129.9
Hérez.	1,693.0	2,318.0	142.3	--	--	--	--	--	--	--	--
Kraft Foods de México.	131.5	220.5	167.7	324.1	145.0	449.1	138.6	--	--	--	--
Danone de México.	27.6	68.2	247.1	96.8	141.9	147.6	152.5	242.3	164.2	369.7	152.6
Jugos del Valle.	--	--	--	260.0	--	366.0	140.8	--	--	--	--
La Suiza.	--	--	--	140.9	--	155.8	110.6	--	--	--	--

FUENTE: Revista Expansión, "Las 500 Empresas más grandes" 1976-1981

CUADRO No.19  
 GASTO PUBLICITARIO ANUAL EN TELEVISION DE LINEAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS 1976 - 1980  
 ( MILES DE PESOS )

LÍNEA DE PRODUCTO	1976	%	1977	%	1978	%	1979	%	1980	%
AGUAS FRESCAS	9,059	3.8	24,541	9.6	27,875	7.1	25,984	4.7	28,282	3.9
BOTANAS	12,857	5.5	12,456	4.9	38,318	9.8	96,156	17.3	150,239	20.7
CARAMELOS, DULCES Y CHICLOSOS	6,634	2.8	7,413	2.9	9,728	-2.5	14,679	2.6	32,586	4.5
CHOCOLATES	13,547	5.8	11,524	4.5	10,430	2.7	37,154	6.7	80,508	11.1
FLANES Y BUDINES	37,066	15.7	16,276	6.4	59,098	15.1	79,914	14.4	95,142	13.1
GALLETAS DE DULCE	-	-	1,982	0.8	5,038	1.3	6,658	1.2	9,332	1.3
GALLETAS DE SAL	7,761	3.3	7,844	3.1	29,050	7.4	28,527	5.1	53,923	7.4
GELATINAS	-	-	2,642	1.0	4,737	1.2	4,953	0.9	3,789	0.5
HELADOS	7,795	3.3	2,285	3.6	15,714	4.2	18,628	3.4	21,854	3.0
PALOMITAS DE MAIZ	1,662	0.7	1,505	0.6	2,274	0.6	1,671	0.3	1,322	0.2
PANES Y PASTELITOS	1,995	0.8	4,247	1.7	5,264	1.3	3,182	0.6	11,825	1.6
PASTAS PARA SOPA	85,731	36.4	88,932	34.8	84,504	25.6	140,488	25.3	127,018	17.5
REFRESCOS	3,521	1.5	5,897	2.3	2,349	0.6	-	-	-	-
REFRIGERANTES	47,638	20.2	59,491	23.3	95,469	24.4	90,185	16.3	102,421	14.1
SALSA INGLESA	-	-	457	0.1	402	0.1	596	0.1	1,926	0.3
SALSAS PICANTES	260	0.1	544	0.2	1,453	0.4	5,574	1.0	3,816	0.5
T O T A L	235,526	100.0	255,036	100.0	391,703	100.0	554,349	100.0	723,983	100.0

FUENTE: INHO. ESTADÍSTICAS DE PUBLICIDAD.

CUADRO No. 20  
PRINCIPALES CULTIVOS, BÁSICOS, INDUSTRIALES Y FORRAJEROS  
(1981-1990)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>p*</sup>	1989 <sup>p*</sup>	1990 <sup>p*</sup>
<b>BÁSICOS</b>										
<b>MAIZ</b>										
PROD. (MIL. TON.)	14,550	10,129	13,061	12,932	14,103	11,721	11,575	11,910	11,743	11,574
SUP. SEMB. (MIL. HA)	8,700	8,377	8,551	8,037	8,366	8,077	8,280	8,049	7,976	7,903
<b>FRÍJOL</b>										
PROD. (MIL. TON.)	1,331	943	1,282	974	912	1,085	1,023	934	898	862
SUP. SEMB. (MIL. HA)	2,408	2,462	2,060	2,080	2,080	2,322	2,322	2,170	2,150	2,124
<b>TRIGO</b>										
PROD. (MIL. TON.)	3,193	4,462	3,460	4,506	5,214	4,770	4,415	5,151	5,366	5,582
SUP. SEMB. (MIL. HA)	940	1,011	907	1,079	1,274	1,282	1,041	1,249	1,293	1,336
<b>ARROZ LIMPIO</b>										
PROD. (MIL. TON.)	430	337	275	319	533	360	390	406	412	419
SUP. SEMB. (MIL. HA)	193	207	167	153	270	197	184	203	206	208
<b>INDUSTRIALES [SOYA]</b>										
PROD. (MIL. TON.)	707	648	686	685	929	709	832	848	874	900
SUP. SEM. (MIL. HA)	379	412	412	426	505	405	479	496	511	526
<b>CARTAMO</b>										
PROD. (MIL. TON.)	339	221	277	209	152	161	219	312	-	-
SUP. SEMB. (MIL. HA)	474	228	453	256	303	258	329	252	233	214
<b>AJONJOLÍ</b>										
PROD. (MIL. TON.)	67	32	87	61	75	59	50	63	63	63
SUP. SEMB. (MIL. HA)	160	133	182	157	161	117	120	119	111	104
<b>FORRAJEROS [SORGO]</b>										
PROD. (MIL. TON.)	6,085	4,717	4,846	4,974	6,597	4,833	6,296	5,280	5,230	5,181
SUP. SEMB. (MIL. HA)	1,867	1,678	1,896	1,886	2,060	1,914	2,057	2,081	2,123	2,167
<b>CEBADA</b>										
PROD. (MIL. TON.)	551	396	557	619	536	515	617	534	548	563
SUP. SEMB. (MIL. HA)	312	311	327	311	296	314	324	312	311	311

FUENTE: VI Informe de Gobierno, Compendio Estadístico, p.p. 375-377  
(p\*) Proyecciones.

CUADRO No. 20  
 PRINCIPALES CULTIVOS, BÁSICOS, INDUSTRIALES Y FORRAJEROS  
 INCREMENTOS ANUALES (1981-1990)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>p*</sup>	1989 <sup>p*</sup>	1990 <sup>p*</sup>
<b>BÁSICOS</b>									
<b>MAIZ</b>									
PROD. (MIL. TON.)	30.4	28.9	- 1.0	9.0	16.9	- 1.2	2.9	- 1.4	- 1.4
SUP. SEMB. (MIL. HA)	3.7	2.1	- 6.0	4.1	- 3.5	2.5	- 2.8	- 1.0	- 1.0
<b>FRÍJOL</b>									
PROD. (MIL. TON.)	-29.2	35.9	-24.0	- 6.4	19.0	- 5.7	- 8.7	- 3.9	- 4.0
SUP. SEMB.	2.2	- 9.9	- 7.1	1.0	11.6	-0.0	- 6.5	- 1.0	- 1.2
<b>TRIGO</b>									
PROD. (MIL. TON.)	39.7	-22.5	30.2	15.7	- 8.5	- 7.4	16.7	4.2	4.0
SUP. SEMB. (MIL. HA)	7.6	-10.3	19.0	18.1	0.6	-18.8	20.0	3.5	3.3
<b>ARROZ LIMPIO</b>									
PROD. (MIL. TON.)	-21.6	18.4	16.0	67.0	-32.5	8.3	4.1	1.5	1.7
SUP. SEMB. (MIL. HA)	7.3	-19.3	- 8.4	76.5	-27.0	- 6.6	10.3	1.5	1.0
<b>INDUSTRIALES [SOYA]</b>									
PROD. (MIL. TON.)	- 8.3	5.9	- 0.1	35.6	-23.7	17.3	1.9	3.1	3.0
SUP. SEM. (MIL. HA)	8.7	0.0	3.4	18.5	-19.8	18.3	3.5	3.0	2.9
<b>CARTAMO</b>									
PROD. (MIL. TON.)	-34.8	25.3	-24.5	-27.3	5.9	36.0	42.5	6.7	0.6
SUP. SEMB. (MIL. HA)	-51.9	98.7	-43.5	18.4	-14.5	27.5	-23.4	- 7.5	- 8.2
<b>AJONJOLÍ</b>									
PROD. (MIL. TON.)	-52.3	171.9	-29.9	23.0	-21.3	-15.3	26	0	0
SUP. SEMB. (MIL. HA)	-16.9	36.8	-13.7	2.5	-27.3	2.6	0.8	- 6.7	- 6.3
<b>FORRAJEROS [SORGO]</b>									
PROD. (MIL. TON.)	-22.5	2.7	2.6	32.6	-26.7	30.3	-16.0	- 0.9	- 0.9
SUP. SEMB. (MIL. HA)	-10.1	13.0	- 0.5	9.2	- 7.1	- 7.5	1.2	2.0	2.1
<b>CEBADA</b>									
PROD. (MIL. TON.)	-28.1	40.7	- 11.1	-13.4	- 3.9	19.8	-13.4	2.6	2.7
SUP. SEMB. (MIL. HA.)	- 0.3	51	- 4.9	- 4.8	6.1	3.2	- 3.7	0.3	0.0

FUENTE: IV Informe de Gobierno, Compendio Estadístico, p.p. 375-377

(p\*) Proyecciones.

EL SUBCONJUNTO ALIMENTARIO

GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO
20			Fabricación de alimentos
	201		Preparación y envases de frutas y legumbres.
		2011	Conservación de frutas y legumbres por deshidratación.
		2012	Preparación, congelación y elaboración de conservas y encurtido de frutas y legumbres incluso jugos y mermelada.
		2013	Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas o cristalizadas y otros productos regionales.
		2014	Fabricación de salsas, sopas y alimentos colados y envasados.
	202		Beneficio de cereales y otros granos y fabricación de productos de molino.
		2021	Fabricación de harina de trigo.

GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO
		2024	Descascarado, limpieza y pulido de arroz.
		2025	Beneficio de café.
		2026	Tostado y molenda de café.
		2027	Fabricación de café soluble y envasado de té.
		2028	Desgrano, descascarado, limpieza, pulido, selección y tostado de otros productos agrícolas.
		2029	Fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas.
	203		Fabricación de azúcar y destilación de alcohol etílico.
		2031	Fabricación de azúcar y productos residuales.
		2032	Fabricación de piloncillo o panela.

GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO	GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO		
205		2022	Fabricación de harina de maíz.	204			Matanza de ganado y preparación, conservación y empaquetado de carne.		
		2023	Molienda de nixtamal.			2041		Matanza de ganado.	
		2049	Preparación, conservación y empaquetado de carnes.		208			Fabricación de chocolates, dulces, confituras, jarabes, concentrados y colorantes para alimentos.	
			Fabricación y tratamiento de productos lácteos.						
		2051	Pasteurización, rehidratación, homogeneización y envasado de leche.			2081			Fabricación de cocoa y chocolate.
		2052	Fabricación de crema, mantequilla y queso.			2082			Fabricación de dulces, bombones y confituras.
		2053	Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.			2083			Fabricación de chicles.
		2054	Fabricación de flanes, galletas y productos similares.			2084			Tratamiento y envase de miel de abeja.
		2059	Fabricación de cajeta, yogur y otros productos a base de leche.			2089			Fabricación de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.
		2060	Preparación, congelación y envasado de pescados y mariscos.			209			
			2091		Fabricación de aceites, margarina y otras grasas vegetales alimenticias.				

GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO	GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO
21	207		Fabricación de productos a base de harina de trigo.			2092	Fabricación de almidones, féculas, levaduras y productos similares.
		2071	Fabricación de pan y pasteles.			2093	Fabricación de tortillas.
		2072	Fabricación de galletas y - pastas alimenticias.			2094	Fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares.
		2095	Refinación y envasado de sal y fabricación de mostaza, vinagre y otros condimentos.			2114	Elaboración de vinos de mesa y aguardiente de uva.
		2097	Fabricación de helados y paletas.			2115	Elaboración de pulque.
		2098	Fabricación de alimentos para animales.			2119	Fabricación de sidra y otras bebidas fermentadas excepto - las malteadas.
		2099	Fabricación de otros productos alimenticios.		212		Elaboración de malta y cerveza
	211		Elaboración de bebidas.			2121	Elaboración de malta.
			Elaboración de bebidas alcohólicas excepto las malteadas.			2122	Elaboración de cerveza.
		2111	Elaboración de tequila, mezcal y otras bebidas a base de agaves, excepto pulque.		213		Elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas.
		2112	Elaboración de ron y otros - aguardientes de caña.		2130		Elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas.

GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO	GRUPO	SUB GRUPO	CLASE	CONCEPTO
		2113	Elaboración de vodka, ginebra y otras bebidas no fermentadas.				

FUENTE: Documentos de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial SARI. Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial.

NOTA: La clasificación corresponde al Censo Industrial de 1975.