

24

28j



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

"LA FUNCION DISTORSIONADORA DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL EN MEXICO. SUBSECTOR FRUTAS Y LEGUMBRES (DEL MONTE CORP)"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

CLAUDIO LARUMBE PIZA

ASESOR: LIC. HALYVE HERNANDEZ ASCENCIO



STA. CRUZ ACATLAN, EDO. DE MEXICO JUNIO, 1995

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.

24

28j



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

"LA FUNCION DISTORSIONADORA DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL EN MEXICO. SUBSECTOR FRUTAS Y LEGUMBRES (DEL MONTE CORP)"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

CLAUDIO LA RUMBE PIZA

ASESOR: LIC. HALYVE HERNANDEZ ASCENCIO



STA. CRUZ ACATLAN, EDO. DE MEXICO JUNIO, 1995

FALLA DE ORIGEN

A MIS PADRES:

Tomás Larumbe B.
Ma. de Jesús Piza G:

A MI ESPOSA:

Ma. Lidia Rodríguez M.

A MI HIJO:

Claudio

A MIS HERMANOS:

Ma. del Carmen
Hildelberto
Marco Antonio
José Ángel

A MIS AMIGOS:

Por su amistad e incondicional ayuda
Javier J. García Morales

Por sus palabras de aliento
Guillermo Zapata Bazán

Agradezco infinitamente a mi asesor Lic. Halyve Hernández Ascencio, con quién he contraído una deuda que jamás podré pagar.

El agradecimiento también para mis asesores por sus acertados comentarios:

Lic. Anastacio Rodríguez León.

Lic. Ernesto González Tenorio.

Lic. Juan Roberto Reyes Solís.

Lic. Leopoldo Eggers Muñoz.

INTRODUCCION

Las agroindustrias transnacionales aparecieron desde la etapa prerevolucionaria pero fue hasta la Segunda Guerra Mundial cuando toman mayor importancia en nuestro país. En la década del sesenta es cuando su presencia adquiere más fuerza y para los setenta adquirieron un gran poder económico por ello se legisló para tratar de controlar a semejantes monstruos económicos.

El objetivo del presente trabajo es exponer los mecanismos de los cuales se vale la agroindustria transnacional para cambiar las condiciones de vida de todos los mexicanos. Esperando que otros estudiosos de las Relaciones Internacionales sientan la curiosidad de abordar el tema de las agroindustrias transnacionales, de una forma más específica y no general como se ha venido haciendo.

Recordando siempre que este tipo de empresas también forma parte del ámbito internacional.

Como hipótesis principal: nos proponemos comprobar que las agroindustrias transnacionales utilizan su poder económico para influir, presionar y en algunos casos manipular al poder político nacional, y a la vez distorsionan el modo de vida de los mexicanos, tanto en el campo como en la ciudad.

La conceptualización de agroindustria y de lo transnacional nos permitió obtener el concepto de agroindustria transnacional y el estudio de sus efectos en México. Estos conceptos son analizados en el primer capítulo en donde se exponen una serie de interpretaciones de diferentes autores, para llegar a la conclusión de que una agroindustria, es aquella cuyo objeto fundamental de trabajo es una materia bruta de origen agrícola. En ella inciden

los fenómenos biológicos y naturales, esto es, que su abastecimiento y por lo tanto su funcionamiento depende de los ciclos naturales de la agricultura, esto ocasiona que las agroindustrias funcionen de manera estacional de acuerdo con las épocas de cosecha. Además se hace una distinción entre las agroindustrias y las industrias agrícolas, como veremos, éstas se dedican al procesamiento de materia prima agrícola pero son abastecidas por una agroindustria y su abastecimiento es uniforme tanto en calidad como en cantidad, su relación con el campo y los campesinos es indirecta.

Algunos autores confunden el concepto de agroindustria con el de "Agribusiness" (Agronegocio); otros insertan dentro de la agroindustria a empresas agroalimentarias que se dedican al procesamiento de los productos del mar, a la fabricación de sal o a la de hielo y paletas por lo cual aclaramos que estas industrias nada tienen que ver con la agricultura.

Lo transnacional generalmente lo vamos a encontrar ligado a los términos: empresa, corporación, firma o consorcio entre otros, que en el presente trabajo estos términos son considerados como una asociación de personas de una misma nacionalidad, regidas por una misma ley o estatuto. Se aclara que el término "transnacional" y "multinacional" no tienen el mismo significado, ya que algunos autores pretenden manejarlos como sinónimos, provocando con ello confusiones en el lector.

Por "transnacional" se considera a toda aquella empresa que teniendo su sede en un país, generalmente desarrollado, tiene filiales en por lo menos cuatro o seis países.

Lo "multinacional" es considerado en aquellas empresas que

están en manos de personas de distintas nacionalidades y que pueden o no tener filiales en otros países.

La agroindustria transnacional comprende todo el conjunto de industrias o empresas que de una u otra forma tienen relación directa con el proceso agrícola, al transformar la materia bruta en productos procesados, la agroindustria transnacional cuenta con filiales no en dos, sino en muchos países en donde las condiciones para su inversión son propicias, tanto en lo económico como en lo político y sobre todo que exista una mano de obra abundante y barata.

La agroindustria transnacional tiene sus diferencias de la nacional. La primera cuenta con mayor poder económico que le facilita una mayor integración vertical y además tiene mayores facilidades para colocar sus productos en el mercado mundial. El poder económico en muchos casos le permite influir y manipular en las decisiones de los gobernantes de los países en donde se encuentran.

Por su parte la agroindustria nacional es débil económicamente y ello le imposibilita una mayor integración vertical de los países en donde se encuentran.

En el capítulo dos se analiza la función distorsionadora de la agroindustria transnacional. En primer lugar tenemos sus efectos sobre los cultivos de maíz y frijol, que es sustituido en las tierras de riego por aquellos cultivos que son necesarios para el funcionamiento de la agroindustria transnacional, esto margina al campesino pobre que cuenta con tierras áridas, a convertirse en monoprodutor de maíz o frijol por que no cuenta con buenas tierras, ni los recursos necesarios para cambiar a otro cultivo.

En segundo lugar, la agroindustria transnacional ha impuesto el

monocultivo regional, es decir, un producto para determinada región, en donde antes existían una variedad de productos para consumo doméstico, hoy el campesino se ve en la necesidad de adquirirlos en el mercado, integrándose con ello al mercantilismo.

La creación de empleos es un argumento, utilizado frecuentemente por la agroindustria transnacional para penetrar con sus filiales a los países subdesarrollados. La realidad es que se da la creación de empleos cuando se trata de una implantación de nuevas empresas, pero su importancia se ve reducida, si tomamos en cuenta la quiebra de pequeñas empresas que no pueden competir con las transnacionales.

En otros casos, cuando se trata de la compra de una empresa ya existente en el país, ante de aumentar el número de empleos se ve reducido porque las agroindustrias transnacionales son, ahorradoras de mano de obra. El subsector de frutas y legumbres es una de los pocos que tiene la necesidad de utilizar una buena cantidad de mano de obra, porque las características de los productos no permiten una mecanización total en el proceso productivo.

Puesto que la tendencia de la empresas transnacionales no es crear empleos deliberadamente, las coloca tal vez en el último lugar como factores para combatir el desempleo. La regionalización del monocultivo por parte de las agroindustrias ha provocado que la mano de obra agrícola se vuelva migratoria, como único medio para poder sobrevivir. Los jornaleros no cuentan con un trabajo permanente y tampoco con las prestaciones sociales correspondientes.

El empleo propiamente agroindustrial, es decir, que se realiza

en las emparadoras, fábricas o plantas de las empresas está ocupado predominantemente por las mujeres; los hombres sólo son utilizados para los trabajos más pesados.

La agroindustria transnacional es considerada como un medio para integrar la agricultura al mercado mundial, los campesinos también son integrados al mercado a través de un contrato de producción con la empresa. Por medio de este contrato el campesino es subordinado a la agroindustria, quien le obliga a seguir ciertos procedimientos y técnicas de cultivo, perdiendo con ello la autoridad sobre su tierra y la libertad de decidir sobre los productos a sembrar.

Por otra parte, en el contrato se establecen los precios de los productos con anterioridad, reduciendo el poder de negociación del campesino con la empresa. La presencia de la agroindustria transnacional y su necesidad de grandes cantidades de materia prima para su funcionamiento, a provocado que la lucha por las mejores tierras sea más enconada, ya que las empresas tienen mayor preferencia por contratar la producción de aquellos campesinos que tienen una mayor extensión de tierra, originando con ello una mayor concentración de la misma, el campesino con menos recursos se ve desplazado por el que tiene más. El desplazamiento del pequeño propietario genera una mayor migración del campo a la ciudad.

La manipulación de la oferta y la demanda de frutas y legumbres es posible en los productos procesados, pero no en los frescos, por su carácter perecedero no existen muchas posibilidades que permitan manipular el mercado.

En las crisis actuales la sobreproducción ya no se manifiesta en

la clásica reducción de precios, como antaño. Hoy las grandes empresas transnacionales antes de encontrarles salida a la sobreproducción a través del abaratamiento, pueden en cierta medida contrarrestar sus pérdidas aumentando el precio de sus productos, compensando con ello relativamente el descenso en su tasa de ganancia.

El mercado estadounidense juega un papel importante en la oferta y la demanda tanto de productos frescos como de los procesados ya que cerca del 90% de las exportaciones son dirigidas hacia los Estados Unidos.

En el tercer capítulo se analiza el comportamiento de la agroindustria transnacional en relación a las leyes nacionales y nos damos cuenta que, las leyes han tenido una misión defensiva ante el predominio de las empresas transnacionales en México, especialmente a partir de la década del setenta. La agroindustria transnacional se adapta al artículo 27 constitucional, según el cual, los extranjeros no pueden poseer tierras, por su propia conveniencia no sucede lo mismo con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de mayo de 1973,* donde la agroindustria transnacional tiene la libertad de invertir en las empresas mexicanas hasta un 49%,* si legalmente lo hacen, en la realidad los inversionistas extranjeros mantienen el control y la dirección de las empresas valiéndose de los prestanombres, los cuales abundan en nuestro país. Cuando existen trabas para su implantación o penetración en un país, las empresas agroindustriales no se detienen ante los obstáculos,

*El Reglamento de la Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 16 de Mayo de 1989. Estipula en el Art. 5 que los inversionistas extranjeros podrán participar en cualquier proporción en el capital social de las empresas para las actividades económicas en general. Lo mismo nos dice el Art. 4 de la Ley de Inversión Extranjera del 27 de Diciembre de 1993.

utilizando para ello, el soborno a los gobernantes.

La demanda nacional es importante para cualquier empresa agroindustrial, por ello antes de penetrar a un país dan vital importancia al mercado real y potencial. En nuestro país a partir de los años cuarenta se llevó a cabo un rápido proceso de urbanización e industrialización surgiendo con ello una clase media más o menos amplia, con un aceptable poder de compra. Esto provocó interés en las empresas agroindustriales, se trataba de un mercado potencial, al llegar dichas empresas a nuestro país sólo fue necesario encausar el consumo de las clases media y alta hacia los productos que ofrecían.

La clase trabajadora no era considerada como consumidora de los productos agroindustriales por que su nivel de ingreso era y es muy bajo; sin embargo, actualmente observamos que las mayorías a pesar de sus bajos ingresos son clientes cautivos de las empresa refresqueras y de golosinas sin ningún valor nutritivo.

La exportación de los productos procesados hacia los Estados Unidos es importante, en 1975 las exportaciones de productos procesados de la rama alimentaria alcanzaron el 41.3% y los productos frescos el 44.7%. Como vemos la diferencia es reducida.

La agroindustrias transnacionales tiene más ventajas que las nacionales, pues, la matriz cuenta con redes de distribución que son aprovechadas por las filiales para colocar sus productos en otros países, algo con lo que no cuentan las nacionales.

La manipulación ideológica se expone en el cuarto capítulo, ahí nos damos cuenta como las agencias de publicidad que están

al servicio de la agroindustria transnacional y nacional, en su gran mayoría son extranjeras. La publicidad tiene gran importancia para las empresas ya que es el único medio o herramienta que les permite aumentar sus ventas. Las empresas, por lo general evitan a cualquier costa una guerra de precios por que a la larga saldrían seriamente dañadas de esta guerra, llegando a afectar otras empresas más pequeñas que no soportarían tan despiadada lucha, por ello los empresarios optan por llegar a acuerdos en cuanto a los precios de los productos. Como la publicidad es el único medio aceptado para la lucha las empresas invierten cuantiosas cantidades en ella, esto sólo provoca que los precios de los productos sean más elevados que si existiera un control estatal de precios y se evitara con ello la publicidad.

El concepto de publicidad se ha desvirtuado, en esencia se trataba de exponer los precios y las características de los productos, pero hoy nos damos cuenta que estos factores ya no son manejados por la publicidad y cuando se manejan son exageradas.

La agroindustria transnacional invierte mayores recursos en la publicidad que la nacional, nos damos cuenta que también en la publicidad existe una tendencia a la concentración por parte de unas cuantas agencias. Se tiene preferencia por las agencias transnacionales por que esto les permite a las empresas el acceso a las más modernas técnicas publicitarias, además estas agencias pueden llevar a cabo campañas a nivel mundial.

Cuando una empresa transnacional de la rama agroalimentaria, ingresa a un país subdesarrollado donde la desnutrición y el

hambre están arraigadas a la población, promete ayudar al combate de estos factores, con sus productos. Sin embargo, nos damos cuenta que al ingresar a nuestro país un gran número de empresas, la desnutrición y el hambre lejos de disminuir han aumentado, al grado que los Tarahumaras, mueren de hambre o por las enfermedades inherentes a la desnutrición. Con ello se muestra que la promesa de las empresas han sido falsas, hay que tomar en cuenta que los productos de consumo masivo como los refrescos, "charritos" y pastelillos carecen de valor nutritivo y lo que se está fomentando es la ingesta de azúcares, que son necesarios para el trabajo físico más no para desarrollar la capacidad intelectual.

En cuanto a los productos que si tienen un valor nutritivo, observamos que no están al alcance de toda la población ya que se trata de productos que son dirigidos a la clase media y alta, que tienen un poder adquisitivo más amplio.

La modificación de los hábitos de consumo se ha llevado a cabo en todos los sectores, los medios masivos de comunicación se esfuerzan por imponer patrones de consumo que corresponden a otra realidad pero que en nuestro país son adoptados y en muchos caso considerados como propios.

En la rama agroalimentaria observamos una tendencia al abandono de los productos frescos para consumir productos procesados que en muchos caso han perdido parte de su valor nutritivo, acentuando aún más la desnutrición. El consumo de alimentos procesados afecta la economía de las familias por que los productos llegan al consumidor con más valor agregado.

En el capítulo cinco se expone el nacimiento de la agroempresa

“Del Monte Corp”, desde sus inicios como un empresa a nivel estatal en California; sus pasos para convertirse en una empresa a nivel nacional y posteriormente su consolidacion en Los Estados Unidos.

Una vez lograda su consolidación nacional, por las necesidades propias de cualquier empresa, “Del Monte” se vio empujada a incursionar en otros países; las circunstancias le fueron propicias y en pocos años emergió como una de las más grandes empresas de la rama agroalimentaria y, del subsector frutas y legumbres la más grande del mundo, asegurando con ello su consolidación transnacional.

Como podemos ver, el proceso de transnacionalización de “Del Monte” se dio en un período corto pero de gran dinamismo, con la particularidad de que todas sus actividades fueron fructíferas. En Latinoamerica la presencia de “Del Monte” la encontramos en varios países, pero en Centroamerica es más fuerte, puesto que es propietaria de grandes plantaciones de plátano que le compró a la United Brands, con ello sus beneficios y todas sus artimañas para presionar y manipular a los gobiernos de esos países.

Finalmente en el capítulo seis, observamos la presencia de “Del Monte” en México, donde nos damos cuenta que en un principio para su instalación la empresa mandó sus técnicos al Bajío, para observar las condiciones y francamente no las encontraron favorables para una variedad de cultivos pero todos en pequeñas plantaciones, por la tanto no eran suficientes para cubrir las necesidades de una gran empresa.

Por otra parte, la ley prohibía la tenencia de la tierra por parte de extranjeros y la Ley para Promover la Inversion Mexicana y

Regular la Inversión Extranjera, fue promulgada hasta 1973 cuando "Del Monte" ya había penetrado en nuestro país en 1960, pero aún así, para cumplir con la ley contó con la ayuda de Ignacio Mendoza en calidad de prestanombre, pues, según testimonio de los trabajadores de la empresa esta persona no tiene ninguna acción.

Ante toda la problemática existente en el Bajío, "Del Monte" probó una nueva forma de trabajar: la agricultura por contrato. En este nuevo sistema se subordina al campesino que posee una buena extensión de tierra, quien a través de un contrato con la empresa es dirigido respecto al producto, variedad y fecha en que ha de sembrar.

Además el precio es establecido con anterioridad en un contrato en donde el agricultor tiene todas las obligaciones y la empresa todos los derechos. Los resultados han sido óptimos, es por ello que hasta la actualidad predomina esta forma de asegurarse la materia prima por parte de la agroindustria transnacional.

Debido a que el consumo de productos procesados era mínimo en el mercado interno, "Del Monte" no se decepcionó por ello, al contrario emprendió una gran campaña publicitaria para inducir a la población de mayores recursos a consumir sus productos. "Del Monte" siempre se ha considerado como una marca dirigida a la clase media y alta, pero actualmente en ocasiones la encontramos en la clase baja.

I. MARCO CONCEPTUAL

I.1 La Agroindustria

A simple vista el término agroindustria, parece ser, de una fácil conceptualización pero comparando las distintas interpretaciones que le dan algunos autores, doctos en la materia, nos damos cuenta que nos encontramos en una verdadero embrollo debido a la falta de una metodología adecuada para el estudio de la agroindustria.

Comunmente diversos autores, en forma acrítica, se fundamentan en el enfoque sistémico de Vigórito, Raúl; quién define el complejo agroindustrial en los siguientes cuatro puntos "I) un complejo agroindustrial es un conjunto económico compuesto por la sucesión de etapas productivas vinculadas a la transformación de una o más materias primas , cuya producción se basa en el control del potencial biológico del espacio físico".¹ Pero hay que aclarar que el control del potencial biológico en el espacio físico por parte de la agroindustria, en muchos casos no se puede llevar a cabo porque existen cultivos que deterioran la fertilidad de la tierra, al grado que determinado cultivo se tiene que trasladar de una a otra región, como es el caso de la fresa cuyo cultivo se ha deplazado de Irapuato, Gto. a Zamora, Mich.

Además se considera que: "II) El complejo agroindustrial es un mecanismo de reproducción que se estructura en torno a la cadena de transformaciones directamente vinculadas con la producción agraria, hasta llegar : a) a su destino final como medio de consumo o inversión, o b) a formar parte de la órbita

1. Vigórito, Raúl. Criterios Metodológicos para el Estudio de Complejos Agroindustriales. Ed. Nueva Imagen. p. 3

de otro complejo no agroindustrial". 2 Nos damos cuenta que el autor agrupa bajo un mismo complejo a industrias que elaboran productos similares, pero con tecnología diferente, como sería el caso de pequeños talleres artesanales comparándolos con las grandes empresas.

A pesar de la diferencias en la composición orgánica de capital entre las distintas empresas agroindustriales podemos decir que "III) En un complejo agroindustrial, el dominio relativo se ejerce mediante el control directo o indirecto de sus etapas".3 Con la característica de que ya se trate de un control directo o indirecto de sus etapas, el dominio es efectivo y contundente en cualquiera de su modalidad.

Por el destino de los productos, se dice que: "IV) La misma unidad de propiedad y de transformación puede estar asociada a diferentes complejos agroindustriales. Una empresa rural puede producir materias primas con distintos destinos intermedios y finales, Una misma empresa industrial o comercial puede absorber la producción de diferentes plantas agropecuarias".4 Se observa claramente que el autor, no toma en cuenta que la composición orgánica de capital, provoca que la problemática entre una empresa rural y una gran empresa agroindustrial, sea muy diferente por que en la mayoría de los casos la gran empresa agroindustrial controla todo el proceso de producción de principio a fin y tiene la capacidad de manipular cada una de las etapas en el proceso, algo que no sucede con la empresa rural.

Por lo tanto, podemos decir, que tal metodología es sumamente vaga y general, porque permite un conocimiento macroeconómico bastante superficial. Como resultado de esta metodología, el autor

2. Vigórito, Raúl. op. cit. p. 3

3. Ibidem.

4. Ibidem.

llega a formular, que en México, existen nueve sistemas agroindustriales, los cuales describimos a continuación:

I) La ganadería de carne y leche, dentro de este sistema agroindustrial nos damos cuenta que en realidad se agrupan agroindustrias con distintas problemáticas; por ejemplo, nada tiene que ver el procesamiento de carne bovina con el trato que se le da a la leche, queso o yogures, sin olvidar también, el procesamiento tan distinto, que se le da a la carne de cerdo, el curtido de pieles, el procesamiento de las grasas y de la harina de sangre y hueso. Además se eliminaría la apicultura, el sistema, como podemos observar tiene sus limitantes.

II) La avicultura, respecto a este sistema es necesario aclarar que existen diferencias en la producción de embutidos y el propio pollo para el mercado. En cuanto a la producción de huevo la problemática es diferente desde el empaque hasta la comercialización y la carne de las gallinas reproductoras se comercializa como un subproducto.

III) La pesca, este sistema ni siquiera merece discutirse si tomamos en cuenta que la pesca no es una actividad agrícola y por lo tanto no hay razón para considerarla como un sistema agroindustrial.

IV) Granos y cultivos oleaginosos, actualmente es necesario considerar que los granos básicos por ser considerados como un instrumento de poder, tienen una problemática totalmente distinta a la de los productos oleaginosos.

V) Frutas y legumbres, dentro de este sistema se antoja necesaria una revisión, ya que muchos productos tienen características diferentes y por ello es importante formar grupos de productos más homogéneos, tomando en cuenta el procesamiento que se les dé o los que por sus cualidades puedan llegar frescos al mercado con un deterioro mínimo.

VI) Azúcar, cacao, café, y té, en relación a este sistema diremos que la relación que tienen estas agroindustrias, es que, el primer producto sirve para endulzar todos los demás. Se trata de agroindustrias totalmente diferentes.

VII) Especies, dentro del presente sistema podemos reconocer que existe una gran variedad de especies y por lo tanto no se trata de un procesamiento homogéneo.

VIII) Silvicultura, dentro de este grupo hay que destacar que, se encuentran tres agroindustrias con problemática distinta; la maderable, la no maderable (papel, cartón, celulosa) y la de resinas (cera y candelilla).

IX) Fibras naturales, en este grupo podemos decir que el henequén (fibras duras) y el algodón (fibras suaves) tiene diferentes procesamientos.

Con la exposición de las limitantes a la metodología del enfoque sistémico, ponemos a consideración otros conceptos de agroindustria, algunos apoyados en dicha metodología y otros totalmente divergentes.

Esteva, Gustavo, nos dice que: "Un concepto más complejo dentro este enfoque sistémico, denomina **agroindustria integrada** a la unidad funcional y económica que abarca, por lo menos, una actividad agropecuaria o forestal, una actividad industrial y/o una actividad comercial, ligadas por relaciones de insumo producto, Esta definición supone la existencia de un centro de decisiones común para todas esas actividades, y plantea como requisitos de cada proyecto la viabilidad técnico económica del conjunto y cada una de sus partes ". Hay que tomar en cuenta que para algunas grandes empresas agroindustriales, el concepto es acorde a sus actividades, lo cual, no es válido para todas, ya que en términos generales la

5. Esteva Figueroa, Gustavo, *Las Transnacionales y el Taco*. En *Transnacionales, Agricultura y Alimentación*. Ed. Nueva Imagen. Echeverría Zuno, Rodolfo. (Compilador). p. 34.

agroindustria se ha desligado directamente del proceso productivo, dedicándose específicamente a la transformación y comercialización de los productos; dejando la primer etapa en manos de los agricultores.

Burbach y Flynn consideran que: “Igual que en Estados Unidos, la agroindustria en el Tercer Mundo significa un sistema alimentario integral que se extiende desde el campo cultivado, pasando por la fábrica hasta el consumidor, que abarca desde la producción de alimentos y fabricación de maquinaria agrícola y de pesticidas hasta el procesamiento y comercialización de los alimentos. Además de enlazar a la agricultura con la industria, la agroindustrialización también hace que la producción agrícola se parezca cada vez más a la producción industrial, debido a la aplicación de la tecnología al control de la naturaleza y al aumento de la productividad, así como al uso del trabajo asalariado”.⁶ Desde el momento en que los autores nos hablan de un sistema alimentario integral caen en un grave error, hay que tomar en cuenta que no todo lo que es agroindustrial, es necesariamente alimentario (por ejemplo, la agroindustria forestal); y que no todo lo que es alimentario, forzosamente tiene que ser agroindustrial (por ejemplo, la industria pesquera).

Además en una nota de pie de página, tratando de hacer una aportación, sólo confunden al lector diciendo que: “El primero en usar el término “agroindustria” (agribusiness) fue Ray Goldberg, profesor de la Escuela de Administración de Empresas de Harvard, hacia fines de la década de 1950, para describir el sistema alimentario integral de Estados Unidos”.⁷ Efectivamente, el término “agribusiness” fue ideado por Ray Goldberg, en el campo de la

6. Burbach, R. y Flynn, P. Las Agroindustrias Transnacionales: Estados Unidos y América Latina. Ed. Era. p. 15.

7. *Ibidem*.

administración de empresas, con el propósito de someter a análisis un conjunto de actividades aparentemente dispersas, que realizaban diferentes agentes económicos; ocupados en muy diversas escalas de la producción, procesamiento, transporte, almacenamiento, financiamiento y comercialización.

La aceptación general de "Agribusiness" es la de agronegocio y según Sanderson: "El agronegocio, definido como cadena alimentaria verticalmente organizada, integrada por productores, intermediarios y procesadores, incluye no sólo las relaciones impulsadas por intereses comerciales compartidos, sino también unos mecanismos integradores que operan en nombre de intereses institucionales más generales de la empresa del negocio. En los productos frescos, la forma del agronegocio tiende a ser una mediación comercial bastante directa entre el campesino y el consumidor, ya sea a nivel local, nacional o internacional. En diversas verduras de invierno y algunas frutas de exportación, la mediación se hace a través de las fronteras nacionales por medio de complejos de producción, intercambio, distribución y consumo".⁸ Stevenson, aclara en pie de página que Ray Goldberg utilizó el término en *Agribusiness Management for Developing Countries Latin America*. (Cambridge, Mass.: Ballinger, 1974).

Como podemos observar, no debemos confundir agronegocio con agroindustria, porque aunque el primero se da dentro del ámbito de la segunda, no significa lo mismo. Estas actitudes lo único que provocan es confundir a las personas que se dedican al estudio de la agroindustria. El Concepto de Burbach y Flynn, corresponde a los lineamientos del agronegocio más no a los de la agroindustria. Se

8. Sanderson, Steven E. *La Transformación de la Agricultura Mexicana*. Ed. Consejo Nacional para las Cultura y las Artes/Alianza Editorial Mexicana. p. 61.

olvidan de las materias primas y no se dan cuenta que la maquinaria corresponde a la industria mecánica y los pesticidas a la agroquímica.

También M. de Navarrete, Ifigenia, cae en una serie de errores cuando nos dice que "... puede entenderse por agroindustria, la producción de insumos industriales, agroquímicos y otros, que utiliza la agricultura; aunque también cabe la acepción de entender por agroindustria todos los procesos que agregan valor a los productos agropecuarios como el empaque, beneficio, molienda, conservación, transformación, etc."⁹ En primer lugar, la autora confunde la industria de insumos agrícolas; en segundo, nos damos cuenta que inserta la industria agroquímica y por último, los empaques en muchos casos son derivados del petróleo (petroquímicos) cuando son de unicel o plástico.

En la misma obra, compilada por la citada autora, González Cosío, Manuel; contradice dicho concepto cuando acierta a decir que "... conviene distinguir entre la industria que tiene por objeto suministrar insumos al agro, siendo ésta la auténtica industria agroquímica, y aquella (la agroindustria) que tiene como objeto la transformación industrial de los productos agrícolas para darles un mayor valor agregado... establece las medidas y técnicas para el manejo y tratamiento de los productos agropecuarios, tanto para ingresarlos al mercado en fresco como para su ulterior transformación"¹⁰ El autor hace referencia a la transformación del producto primario. Aclarando también que, la industria agroquímica se dedica a la fabricación de fertilizantes, plaguicidas, reguladores de crecimiento, fitohormonas y otros.

Por su parte, Gascón Mercado establece que: "El concepto de

9. M de Navarrete, Ifigenia. Relación General. Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial, Ed. F.C.E. p. 25 (compilación)

10. González Cosío, Manuel. Algunas Consideraciones sobre Organización Agroindustrial, En M. de N. Ifigenia. op. cit. p. 210

agroindustria o industria campesina implica todos los procesos de transformación de los productos primarios provenientes del agro; primero para satisfacer las necesidades locales y regionales; después para subir el mercado nacional, y, en su ulterior etapa para concurrir a los centros de consumo internacional".¹¹ Todo parece indicar que el autor, nos está conceptualizando una agroindustria en manos de agricultores o ejidatarios; de las que desafortunadamente existen pocas en el país y menos aquellas que compiten en el mercado internacional. Tampoco podemos afirmar que este tipo de agroindustria abarque todos los procesos de transformación de la materia prima proveniente del campo, ya que generalmente tienen grandes limitantes económicas y tecnológicas.

Leff, E. hace una clasificación de las agroindustrias "... entendidas tan sólo como unidades de transformación de productos primarios del campo".¹² Por el lugar donde llevan a cabo el proceso de transformación, las agroindustrias pueden ser urbanas o rurales. A su vez, de acuerdo a la propiedad de los medios de producción y al tipo de organización productiva, la agroindustria rural se divide en: agroindustrias ejidales, las que transforman parte de la producción primaria dentro del mismo ejido; los medios de producción son propiedad de los mismos ejidatarios y/o los medios de producción son privados arrendándose tanto el predio ejidal como el trabajo. Agroindustrias privadas, son aquellas que, tanto los medios de producción industriales como la tierra pertenecen a propietarios privados.

Tomando en cuenta las inversiones de capital, el número de trabajadores, los volúmenes de producción y los mercados que abastecen, las agroindustrias se pueden dividir de la siguiente manera:

11. Gascón Mercado, José. Problemas de la Industrialización Ejidal. En M. de N. Ifigenia. op. cit. p. 219-220

12. Leff, Enrique. Agroindustrias y Procesos de Agroindustrialización. En M. de N. Ifigenia. op. cit. p. 359

La que pertenece a pequeños propietarios o pequeña organización ejidal, emplea procesos de transformación sencillos y abastece al mercado comunal. La que se encuentra en manos del mediano propietario (privado o ejidatario) con técnicas modernas más no necesariamente ahorradoras de mano de obra y abastece el mercado regional. La que está en manos de una gran propietario o de una gran organización ejidal, nacional o internacional.

La clasificación hecha por Leff, aunque no exhaustiva ni completa, bien podría describir a la agroindustria mexicana, es decir, la netamente nacional, sin la intervención del capital transnacional.

Es evidente que falta una metodología adecuada para el estudio de la agroindustria, creemos que es necesaria una reestructuración que encause la investigación a una mejor comprensión de la agroindustria y nos atrevemos a decir que un estudio integral debe incluir el análisis de toda la **cadena agroalimentaria**; además de producción agropecuaria y forestal. Pero hay que evitar incluir en el estudio de la agroindustria; la pesca, la fabricación de sal o la fabricación de hielo y paletas, de esta manera el análisis puede ser más apegado a la problemática agroindustrial.

Además el estudio de la agroindustria, según Morett Sánchez, "...debe incluir el conocimiento de otros aspectos: a) la agroindustria tradicional y la moderna; b) la agroindustria alimentaria y no alimentaria; c) el sector agroindustrial estatal; d) la agroindustria de asociaciones de productores; e) agroindustria para el mercado interno y las de exportación; f) agroindustria abastecida de materia prima por campesinos y la abastecida por capitalistas agrarios"¹³

13. Morett Sánchez, Jesús Carlos. La Agroindustria y la Agricultura de Contrato en México. Ed. Pueblo Nuevo/UACH p 48.

Nos damos cuenta que las áreas de estudio para la agroindustria son múltiples, pero se debe buscar que todas converjan en un solo punto para lograr una comprensión justa y adecuada de la agroindustria.

El autor, nos brinda también, un concepto de agroindustria, que a nuestro juicio, puede ser el más acertado y correcto, es probable también, que sea el que mejor describe las condiciones en las que funciona la agroindustria actual. "La agroindustria en sentido estricto es aquella cuyo objeto fundamental de trabajo es una **materia bruta** de origen agrícola. En la producción agroindustrial, por dedicarse precisamente a la transformación de productos agrícolas, inciden los fenómenos biológicos y naturales propios de la agricultura; esto es, que su abastecimiento depende de los ciclos naturales, lo que ocasiona que algunas de esas empresas laboren de manera estacional obedeciendo a las épocas de cosecha; y que el abastecimiento sea irregular en cantidad y calidad. Las agroindustrias generalmente se relacionan directamente con los campesinos y muchas veces la naturaleza del producto que transforman (perecedero), les obliga a establecerse en determinadas zonas geográficas. Asimismo las características de su materia prima les impone ciertas limitaciones a una mayor tecnificación. La agroindustria conserva una vinculación directa con el campo y los agricultores. Su oferta consiste en productos para el consumo directo como en materias primas para las industrias agrícolas".¹⁴ Cuando se habla de materia bruta, se está hablando de la materia prima que no ha sufrido ningún acondicionamiento, conservación o proceso industrial, es decir, se trata de aquella materia tal como es brindada y

14. *Ibidem* p. 50

arrancada de la naturaleza para llevar a cabo su primera transformación.

Para aclarar aún más la situación se dan ejemplos de agroindustrias, como son, las harineras, los ingenios y los beneficios del café, y se definen a las industrias agrícolas como, "... aquéllas que procesan una **materia prima** de origen agrícola, y son abastecidas por una agroindustria; en ellas el trabajo es continuo y el abastecimiento uniforme en cantidad y calidad; su relación con el agro y los campesinos es totalmente indirecta y su localización geográfica no está determinada por la producción agrícola. Ellas operan generalmente en condiciones tecnológicas más avanzadas que la agroindustria, con una composición orgánica de capital más alta, y una mayor productividad del trabajo".¹⁵ Destacando que la oferta de sus productos está constituida por productos de consumo directo y no por materias primas; como ejemplo de industrias agrícolas se mencionan la producción de dulces, confituras y refrescos a base de azúcar, fabricación de café instantáneo.

Consideramos que con la descripción que nos brinda, Morett Sánchez, se evita la confusión, También reconocemos que las grandes empresas agroindustriales, por su carácter monopólico y por su fuerte integración vertical y horizontal aunado a una mayor composición orgánica de capital; tienen el poder de dominar todas y cada una de las etapas que entran en juego en la producción, transformación, distribución y comercialización de los productos agrícolas. Además de que, al contar con una tecnología de punta tiene mayores probabilidades de retar los ciclos naturales y biológicos de la producción, logrando una mayor intensidad y

15. Morett Sánchez, J.C. op. cit. p. 50

calidad de productos en el menor tiempo posible; aclarando que sólo en los casos en que se da la producción en condiciones más o menos regulares porque tratándose de fenómenos naturales, como la sequía, el exceso de lluvias, la quema, las heladas, los ciclones y cualquier otro desastre natural, la gran industria nada puede hacer.

I. 2 Lo Transnacional.

Hablar de lo transnacional implica, necesariamente, recordar la internacionalización del capital. En el caso particular de los países coloniales los capitales eran dirigidos, esencialmente, a la explotación de fuentes de materias primas o productos básicos que se importaban para el disfrute del país inversor de capital.

La expansión del mercado mundial fue determinante para la difusión del capitalismo a nivel mundial; pero la expansión y profundización del mercado mundial "... dejó de ir asociada primordialmente a la exportación de mercancías, para adoptar cada vez más la forma de movimientos transnacionales* de capital".¹⁶ Al ir perdiendo importancia "relativa" las exportaciones de mercancías; las exportaciones de capital adquirieron un auge sin precedentes en la historia de la humanidad, se convirtieron en una de las expresiones más significantes de la expansión del sistema capitalista a nivel mundial.

Conforme se fueron convenciendo los gobiernos, del funcionamiento del capital transnacional, el papel de los Estados Imperialistas "... es bien importante, en la medida en que se convierten en sus avales oficiales ante los ojos del mundo, brindándoles apoyo de todas las maneras imaginables".¹⁷ Hay que tomar en cuenta que se trata de Estados altamente desarrollados que tenían y que tienen el poderío económico y por ende financiero, para impulsar las exportaciones de capital.

Es importante destacar que se trata de países que se insertan en los lineamientos de la actual lógica expansionista del capitalismo pues, en los "...países que se han originado y se han dado en su máxima

*El autor utiliza el término 'Transnacional' tomando en cuenta que el uso permite la supresión de la N en casi todos los casos.

16. Olmedo Carranza, B. Capital Transnacional y Consumo Ed. UNAM, p.20

17 *Ibidem*, p. 35

expresión los procesos de acumulación, concentración y centralización del capital y que toma en nuestros días el carácter transnacional".¹⁸ Las vías generalmente utilizadas, en las que toma un mayor impulso la exportación de capitales son: las inversiones extranjeras directas (IED) y las inversiones extranjeras indirectas (IEI), o ambas a la vez; generando una mayor dependencia de los países subdesarrollados.

México, por su posición estratégica, al ser vecino de los Estados Unidos y por estar en posición de vanguardia con respecto a Latinoamérica; desde sus orígenes el proyecto transnacional ha puesto especial interés en un campo de vital importancia: los alimentos para el imperio. En México el "... proyecto transnacional empieza a conformarse a partir de la fase de internacionalización activa y directa, a través de filiales de las grandes corporaciones industriales, comerciales y financieras de los capitalistas en punta. El fenómeno de la transnacionalización se agudiza particularmente a partir de la Segunda Guerra Mundial por parte de las corporaciones estadounidenses primero y europeo y japonesas posteriormente".¹⁹ Desde los años cuarenta lo transnacional ha tomado importancia, tanto en la teoría como en la práctica, debido a que ha ocurrido una mayor concentración de capital de tal manera que empresas que en los años cincuenta eran multinacionales para los ochenta se trataba de grandes corporaciones transnacionales.

Es conveniente diferenciar lo multinacional de lo transnacional ya que se nota una tendencia general, por parte de numerosos autores a utilizar ambos términos como si fueran sinónimos. En

18. Olmedo Carranza, B. op. cit. o. 35

19. Márquez Ayala, David. Las Empresas Transnacionales y sus Efectos en el Consumo Alimentario. En "Transnacionales, Agricultura y Alimentación". Ed. Nueva Imagen. Echeverría Zuno, Rodolfo. (compilado). p. 213

“La Implantación de dos Empresas Multinacionales en México”,* en realidad los casos que se analizan corresponden a dos transnacionales, por un lado Danone de México filial del grupo francés BSN-Gervais Danone; por el otro Fibras Químicas, filial del grupo holandés Akzo.

Por su parte Vernon, cuando nos define las empresas multinacionales (EM) en realidad está definiendo una transnacional al afirmar que “... tales (EM) se integran generalmente de una empresa matriz localizada en un país y una red de filiales localizadas en muchos otros países “.20 Aunque cabe la posibilidad de que existan empresas con capitales de diferentes países y que la matriz se encuentre en uno solo.

Toda ésta confusión no se da sólo entre los autores sino también dentro del seno de la Comisión sobre Corporaciones Transnacionales de la ONU, según Turner, el nombre “...refleja una decisión política, dentro de la ONU, tendiente a reservar el término ‘Transnacional’ para designar empresas que genuinamente sean poseídas por muchos gobiernos diferentes o por individuos de diferentes nacionalidades”.21 El hecho de que un organismo mundial, genere la confusión explica el comportamiento de diversos autores en sus obras.

Turner considera que “... el término transnacional debe dejarse para la mayoría de las empresas... las cuales pueden tener operaciones en todo el mundo, pero que siguen tendiendo a representar propiedades, principalmente extranjeras, de un país determinado”.22 Lo cual consideramos correcto, ya que conforme pasan los años el término ‘Transnacional’ va tomando importancia, de manera que, el número de escritos en los que es usado el concepto

*Remy, Montavon. et. al.

20 Vernon, Raymond. Las Empresas Multinacionales en los Países en Desarrollo. En “Industrialización e Internacionalización en A.L.” Ed. F.C.E. Selección de Fajnzylber, F. p. 15

21 Turner, Luis, Compañías Transnacionales y el Tercer Mundo. Ed. El Manual Moderno p. 104

22. Ibidem p. 105

han aumentado y poco a poco lo multinacional va quedando relegado a segundo término de tal manera que en el futuro la utilización queda supeditada a las empresas que realmente, estén en manos de diferentes naciones o individuos de diferentes nacionalidades.

Generalmente el término "Transnacional" va ligado a empresa, corporación, compañía, firmas o cualquier otro parecido, dichos términos son utilizados en el presente trabajo como sinónimos y bajo el significado de asociación de personas de una misma nacionalidad y regidas por una misma ley o estatuto.

Un concepto de empresa transnacional, más detallado, lo obtenemos de Fajnzylber, y "...es el de empresa cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional. Se adoptó la expresión 'Transnacional' para distinguirlas de las empresas 'Multinacionales'... que son aquellas cuyo capital provendría de varios países de la región y actuarían en el ámbito latinoamericano e internacional".²³ Como podemos observar, las diferencias entre los dos tipos de empresas son esenciales puesto que determinan la nacionalidad del capital.

Refiriéndose a México, Fajnzylber, considera como empresas transnacionales, aquellas empresas en que la participación del capital extranjero alcanza un nivel, suficientemente grande, como para pensar que el socio extranjero puede ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México. Considera que son seis los factores que influyen en el grado de control que tiene la empresa transnacional sobre la filial mexicana.

23. Fajnzylber, Fernando, Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana. F.C.E. p. 9

En primer lugar tenemos, la transferencia de tecnología en donde la matriz por ser la poseedora de la tecnología (asistencia técnica, ingeniería básica, licencias, patentes y marcas) puede intervenir en las decisiones de la filial respecto a niveles de producción, precios, mercados, importaciones o gestión administrativa. En segundo lugar, encontramos que la matriz puede adquirir los bienes producidos por la filial. Posteriormente tenemos la provisión de equipos, insumos y financiamiento; la dispersión de acciones locales; tamaño y participación del socio extranjero en el mercado internacional y, finalmente, la participación del Estado como socio local.

Para determinar una filial existen varios criterios, en términos generales el más aceptado es el de "World's Multinational Enterprises"; citado por mismo Fajnzylber, considera que "...bastaría que una ET de Estados Unidos tuviese una participación de 25% en otra empresa establecida en ese país y que esta última fuese propietaria del 5% de las acciones de una empresa ubicada en México para que, de acuerdo a este criterio, la empresa mexicana fuese considerada filial o subsidiaria de la ET".²⁴ La cifra del 5% es aceptada en las estadísticas del Banco de México. En otros países varía; en Japón se considera el 20%; en Bélgica el 10%; y en los Estados Unidos el 25%, mismo criterio que recomienda el Fondo Monetario Internacional.

Por su parte, Olmedo Carranza, enriquece el estudio de las empresas transnacionales, al caracterizarlas de la siguiente manera: "1. Con sede en un país altamente desarrollado, tienen intereses en otros países, intereses que pueden referirse, según la ONU, a

24. Fajnzylber, F. op. cit. p. 150

activos, ventas, producción, empleos o beneficios que provengan de oficinas afiliadas en el exterior (algunos llaman ETN a las firmas que tiene filiales o subsidiarias en más de cuatro o seis países como mínimo, criterio que por sí solo no refleja las características fundamentales de estas empresas".²⁵ Con este punto se aclaran dos cosas: en primer lugar las ETN tienen como sede un solo país, en la mayoría de los casos desarrollado y; en segundo lugar, para que se consideren ETN deben tener filiales en por lo menos más de cuatro países.

En cuanto a lo económico, se dice que las ETN. "2. Cuentan con gran capacidad financiera, no sólo por sus recursos propios, ya que normalmente serían autofinanciables, sino por sus ligas con los sistemas bancarios transnacionales así como con los locales, captando y utilizando así el ahorro interno de los países de acogida, además de la extrema facilidad de transferencia de capitales entre la matriz y sus filiales y subsidiarias, y de estas últimas entre sí. De tal manera que en la medida que aumenta su diversificación geográfica aumenta también la capacidad financiera de ellas".²⁶ Las ligas con los sistemas bancarios transnacionales se debe en gran medida a que los intereses que persiguen las ETN, no se contraponen a las políticas de los bancos internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros. Al contrario la banca internacional apoya los proyectos de inversión de las ETN.

Con respecto a los objetivos en el adiestramiento de los empleados, las ETN "3. Llevan a cabo proyectos y planes hacia el

25. Olmedo Carranza, Bernardo. El Estudio de la Empresa Transnacional. En "Las Empresas Transnacionales en México" Ed. OIT/IEE/UNAM. A. Bernal Sahagún, Víctor M. (Compilador) pp79-80.

26. *Ibidem*.

interior de todo el sistema, en busca de objetivos globales (beneficio, control de mercados, suministros, etc.). En cuanto al adiestramiento de los empleados, está enfocado hacia el beneficio de todo el sistema corporativo, de tal manera que se busca que todo el personal abandone - por manipulación ideológica y otros medios- toda actitud nacionalista y adopte una 'conciencia corporativa' ".²⁷ Nos damos cuenta que cualquier tipo de empresa, cuando brinda adiestramiento a sus empleados, en realidad los está desnacionalizando ideológicamente con el único objeto de que contribuya al enriquecimiento de las mismas.

En lo que respecta a la tecnología las ETN "4. Mantienen el control de los principales procesos tecnológicos de las actividades a que se dedican, tanto de funciones productivas como de comercialización, administrativas, etc., incluso con frecuencia, la casa matriz sustrae para provecho propio el avance tecnológico que se obtiene en una filial".²⁸ Al sustraer el avance tecnológico de las filiales, la matriz asegura el eterno dominio a todas ellas y además la explotación comercial de los nuevos avances tecnológicos.

Es importante destacar que las ETN "5. Se caracterizan por el dinamismo y la capacidad de adaptación que poseén".²⁹ Ello les permite adaptarse rápidamente a cualquier condición impuesta por los países que acogen sus filiales.

El poder que poseé la ETN se debe a "6. La combinación de factores diversos- tamaño, capacidad financiera, flexibilidad y estrategia global- (que) proporciona a la ETN un poder superior al que poseé en general la IED".³⁰ Puesto que la ETN puede utilizar la IED y combinarla a la vez con la IEI y otros mecanismos como la publicidad, la propaganda y hasta el soborno a los funcionarios

27. Olmedo Carranza, B. En Bernal Shagún, VíctorM. op. cit. p. 80

28. Ibidem.

29. Ibidem.

30. Ibidem.

públicos de los países receptores.

Para finalizar con la caracterización de las ETN, Olmedo Carranza, nos dice que: 7. Por la naturaleza de las actividades que realizan, las ETN, pueden influir o afectar las políticas económicas de los gobiernos de los países en que se establecen, sobre todo de los subdesarrollados”.³¹ En muchos casos tales políticas económicas se deben de adaptar a los intereses de las ETN, si no se desea la salida de las empresas citadas, de los países receptores.

Las características expuestas por Olmedo Carranza, corresponden a la generalidad de las empresas transnacionales sin importar la rama industrial en la cual se desempeñen. En cuanto a la agricultura, la transnacionalización se pone de manifiesto no sólo en que se produce con capitales, técnicas y control extranjeros, sino también en que las empresas transnacionales dominan toda la cadena agroalimentaria como la producción de insumos, la comercialización y el modelo de industrialización que se perfila en nuestro país. Sin olvidar que las empresas transnacionales operan en las ramas más dinámicas y concentradas de la economía y además se localizan en las etapas de procesamiento más redituable, evitando siempre correr el mínimo riesgo.

Para Morett Sánchez, “Las empresas transnacionales son el vehículo de la internacionalización del capital en la agricultura. Estas tienden a concentrar la producción y a diversificarse...”³² en todas las áreas y cultivos posibles. En el caso específico del subsector frutas y legumbres, existen serios problemas de tipificación de la propiedad transnacional, en lo que respecta a la exportación de productos frescos; debido a que regularmente

31. Olmedo Carranza, B. En Bernal Sahagún, Víctor M. op. cit. p. 80

32. Morett Sánchez, Jesús Carlos. op. cit. p. 25

intervienen intermediarios que en ocasiones sin ningún procesamiento más que el empaque y la fumigación, exportan los productos para su consumo final a los Estados Unidos principalmente, es decir, se trata del agronegocio en su forma más pura.

En cuanto a los procesadores, el capital transnacional adopta las formas convencionalmente aceptadas como empresas transnacionales, por lo cual su determinación no ofrece mayores dificultades. Aunque hay que tomar en cuenta que existen empresas transnacionales que combinan las dos estrategias, como "Del Monte" que exporta algunos productos frescos.

Rama y Vigórito consideran lo transnacional de la siguiente manera: "... se entenderá por capital o propiedad capitalista transnacional toda forma de propiedad económica que desborde los límites de cobertura política de un Estado. En otras palabras, la empresa de capital transnacional es una unidad microeconómica, cuyas condiciones de equilibrio para la generación, apropiación y empleo de los excedentes se superpone a las fronteras de por lo menos dos Estados, constituyendo una unidad de producción con autonomía relativa -y dependencia relativa- de ambos".³³ Nos damos cuenta que a pesar de la confusión entre utilizar el término transnacional o multinacional; todas las conceptualizaciones consideran lo transnacional como un capital que se superpone a varias fronteras. De alguna forma todos los autores coinciden en que las empresas transnacionales son las más representativas de lo transnacional a nivel mundial.

Actualmente lo transnacional se encuentra presente en cada uno de nuestros actos mercantiles, sin que nos demos cuenta.

33. Rama, Ruth. y Vigórito, Raúl. Transnacionales en América Latina: El Complejo de Frutas y Legumbres en México. Ed. Nueva Imagen. p. 150

I. 3 La Agroindustria Transnacional.

En las últimas tres décadas se le ha dado mucha importancia al estudio de la penetración del capital transnacional en la agroindustria mexicana, "... y es correcto que así sea porque esta es la tendencia y el modelo agroindustrial más importante".³⁴ La penetración del capital transnacional en la agroindustria mexicana se dio en un principio con la implantación de nuevas empresas, después, con la compra de algunas empresas mexicanas, de tal manera que poco a poco se fue desnacionalizando la agroindustria. Tomando en cuenta la influencia y del poder económico de la agroindustria transnacional, podemos decir, que, la agricultura mexicana está totalmente inmersa en un proceso de internacionalización.

La transnacionalización de la agroindustria se acompañó de "... la difusión de nuevos patrones tecnológicos impuestos al conjunto del sector por las filiales de empresas transnacionales ubicadas en el país y adoptados también por las grandes empresas agroindustriales de capital nacional."³⁵ Esto indica que la línea que divide a la agroindustria transnacional entre las grandes empresas agroindustriales nacionales, es muy delgada, confundiéndose ambas agroindustrias, debido a que la nacional en su lucha por no claudicar, tiene la necesidad de modernizarse al igual que la transnacional; evitando de esta manera salir del mercado.

No sucede lo mismo con la pequeña y mediana empresa, que se ven en la necesidad de fusionarse o ser absorbidas por la empresa transnacional, cuando les va bien, porque en otros casos quiebran y se tiene que retirar del mercado.

34. Morett Sánchez, Jesús Carlos, op. cit. p. 48

35. Del Campo, Anonio M. Concentración y Monopolización en la Agroindustria Nacional. En "Transnacionales, Agricultura y Alimentación". Ed. Nueva Imagen Echeverría Zuno, R. (Comp.) p. 149

El carácter transnacional de la agroindustria se confirma cada vez más; las empresas transnacionales contribuyen a definir ese nuevo aspecto del sistema económico mundial. La agroindustria transnacional se distingue de la nacional por el papel que juega en la internacionalización del capital productivo, como consecuencia de su poder económico y la accesibilidad a los organismos financieros internacionales.

Considerando la actividad o la especialización de las empresas transnacionales en el sector agroindustrial, se tipifican de la siguiente manera "a) Las industria productoras y distribuidoras de factores de producción agrícola, ganadera y forestal, b) las industrias transformadores de materias primas agrícolas y distribuidoras de alimentos y otros productos no alimentarios: textiles, pieles, zapatos, caucho, papel, madera, cáñamo, y otras fibras".³⁶ Conviene aclarar que dentro de esta tipificación se engloba tanto a la agroindustria como a la industria agrícola y por otra parte no todas las industrias distribuidoras de alimentos participan en el proceso de transformación y todos los alimentos son de origen agrícola. En el mismo sentido no todas las industrias transformaciones de materias primas agrícolas participan en la distribución de los alimentos.

Evidentemente resulta imposible separar a una agroindustria de una industria agrícola, tanto en la teoría como en la práctica, ya que por la magnitud de las empresas, pueden abarcar el proceso desde la producción agrícola hasta la comercialización incluso participan en otros sectores ajenos al agroindustrial.

La agroindustria transnacional controla todas las fases del ciclo

36. Arroyo, Gonzalo. et. al. Empresas Transnacionales y Agricultura en América Latina, En Estudios del Tercer Mundo, junio de 1980. p. 148

agroindustrial, con una inversión mínima inicial optimizándola en los subsectores más estratégicos, desplazando con ello la pequeña agroindustria nacional.

Es indudable que el progreso de la agroindustria transnacional en los últimos treinta años ha sido muy dinámico, sin embargo, es necesario distinguir tres períodos que describen la forma en que se implantó en el mundo, descritas de la siguiente manera: “a) El primer período va de fines del siglo pasado a la Segunda Guerra Mundial. En las primeras décadas de este siglo las empresas extranjeras se consagraron, por el lado de la explotación directa de la tierra o del control de la transformación de productos agrícolas”.³⁷ En este período la producción y la distribución de los productos básicos eran destinados a vastos sectores de la población de los países que en esa época estaban más desarrollados.

Al saturar los mercados locales la agroindustria transnacional busca ampliar la cobertura con sus productos. “b) El segundo período va desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta fines de los años sesenta. En este lapso, aparecen varias sociedades transnacionales nuevas, orientadas de preferencia a los mercados de los países desarrollados... que no estaban todavía saturados”.³⁸ Esos países fueron los de Europa, que presentaron mayor interés por contar con mercados donde el poder adquisitivo de la población los volvía codiciables. También Japón se destacó como un buen mercado.

Cuando las empresas entraron de lleno en el proceso de transnacionalización, fueron abandonando paulatinamente la producción agrícola directa., “c) El tercer período se inicia en los años setenta. Este período se caracteriza por la confirmación de la

37. Arroyo, Gonzalo, et. al. op. cit. p. 154

38. *Ibidem*.

posición hegemónica de las compañías transnacionales en el interior de las economías nacionales; aparentemente las agroindustrias transnacionales no incrementan considerablemente las inversiones directas en la agroindustria alimentaria pero, donde están establecidas, buscan la diversificación de sus inversiones locales y frecuentemente recurren al crédito interno para desarrollar sus operaciones”.³⁹ El crédito juega un papel importante por que las empresas transnacionales llevan a cabo su crecimiento sin utilizar sus propios recursos económicos.

Podemos decir que, el nacimiento de la agroindustria transnacional estuvo ligado directamente al campo, en su etapa productiva, pero a medida que fue expandiéndose se dedicó más a la transformación, distribución y comercialización de los productos agrícolas ya que resultaban más redituables; de esta forma se evita correr los grandes riesgos, propios de la actividad agrícola. Al saturarse el mercado interno de los Estados Unidos ya no se necesitaban más productos, existía una sobreproducción y se corría el peligro de una baja en el precio de los productos; la solución más viable era exportarlos a otros países, también desarrollados, para seguir creciendo.

En los años setenta, tal parece que ya todo estaba consumado, de ahí en adelante todo dependió de las políticas comerciales y para ello las empresas contaron con una herramienta de vital importancia para asegurar su permanencia: la publicidad.

El mayor peso de la agroindustria transnacional cae en el sector agroalimentario y en una forma más débil en la transformación de los productos no alimentarios.

39. Arroyo, Gonzalo. et. tal. op. cit. p. 155

Hoy día la agroindustria transnacional del sector alimentario tiene un comportamiento con las siguientes tendencias: “ a) Una clara tendencia a la concentración progresiva de capital en manos de un pequeño grupo de empresarios. ...considerando las características de la producción agroindustrial y el comercio mundial, los grandes trust se localizan con gran ventaja desde el punto de vista económico”.⁴⁰ La concentración de capital permite a la agroindustria transnacional actuar monopólicamente, manipulando hasta cierto punto los precios de los productos y manteniendo a su vez, bajos los salarios.

Dentro de la agroindustria transnacional existe también la siguiente tendencia. “b) Una tendencia a la diversificación esencialmente intrasectorial, es decir, en el interior de la cadena alimentaria, pero algunas veces también en el sentido intersectorial”.⁴¹ Puesto que la diversificación de sus productos les permite mayores ventas esta tendencia se ha acentuado; son numerosos los casos de empresas que sin tener nada que ver en otros tiempos con la agroindustria, hoy procesan productos de este ramo y viceversa.

Una tercera tendencia la encontramos a nivel tecnológico. “c) Una tendencia -...- a crear fábricas de propósitos múltiples de gran capacidad, asociando diferentes operaciones técnicas, desde el tratamiento de la materia prima hasta la fabricación de alimentos diversificados”.⁴² Es un hecho que la agroindustria transnacional tiene un carácter altamente concentrado y a pesar de su producción diversificada las empresas tienden a formar monopolios; y su estructura les permite expandir su acción en diversos países. Estas características están más acentuadas en las industrias de insumos, maquinaria agrícola y en la industria agroalimentaria.

40. Arroyo, Gonzalo. et. tal. op. cit. p. 149

41. Ibidem.

42. Ibidem.

La agroindustria transnacional tiene un amplio campo de acción, intervienen "...en rubros importantes como crédito, la asistencia técnica y los servicios tecnológicos. Su fortaleza... le permite, en algunos casos, influir en las políticas agropecuarias de ciertos gobiernos, particularmente en rubros como política de precios, subsidios, política de exportación e importación. Influye también en organismos como la FAO".⁴³ La agroindustria transnacional tiene importancia en el sistema agroalimentario mundial desde la producción, el procesamiento, la distribución y la comercialización de los alimentos; cualquier acción de la agroindustria repercute, necesariamente, en el sistema agroalimentario. La agroindustria transnacional no se ha limitado única y exclusivamente a la fase de transformación en el proceso agroindustrial, su acción alcanza hasta la comercialización misma del producto, asegurando con ello su injerencia a lo largo de toda la cadena agroindustrial.

La agroindustria transnacional generalmente selecciona, con las técnicas más sofisticadas, las regiones más óptimas para instalar sus empresas e iniciar sus operaciones y para el procesamiento del producto final requiere de una materia prima extraña a las desarrolladas por los campesinos de la región.

El dominio de la agroindustria transnacional sobre la agricultura mexicana puede ser directo pero "...por motivos económicos las transnacionales agroindustriales han perdido interés en hacerse cargo de la producción. En la agricultura los márgenes de ganancia siempre son variables y presentan ciertos riesgos, dadas las inevitables e imprevisibles fluctuaciones del mercado. Gracias al avance de la agricultura capitalista en América Latina, ahora las

43. Calderón, Jorge A. Transnacionalización Alimentaria. En Problemas del Desarrollo 1985 Edit. IIEs. U.N.A.M. p. 104

corporaciones extranjeras pueden confiar a los agricultores locales el proceso de producción. Entre tanto las transnacionales invierten un proporción creciente de su capital en un sector que ofrece mayores márgenes de ganancia: el procesamiento y la distribución”.⁴⁴ El control de la producción lo llevan a cabo a través de los “Contratos de Producción”, de una forma indirecta pero si buscamos el fondo del problema nos damos cuenta que en realidad no existe gran diferencia entre el control directo. El desarrollo de la producción agrícola, según el modelo que ha impuesto la agroindustria transnacional ha generado otro tipo de necesidades en lo que se refiere a las importaciones; en primer lugar se requiere importar los insumos agrícolas modernos; en segundo lugar, los insumos para la industria de transformación de materia primas agrícolas y en tercer lugar, lo más grave, importar los alimentos deficitarios en el país que en la mayoría de los casos son los de consumo básico. Los tres puntos generan una terrible dependencia de México hacia los Estados Unidos.

El término agroindustria transnacional comprende todo el conjunto de empresas e industrias que de una u otra forma tiene relación directa o indirecta con el proceso agrícola, en la transformación de la materia bruta; la agroindustria transnacional cuenta con filiales no en dos, sino en muchos países en donde las condiciones le son propicias, en lo económico, en lo político y sobre todo que exista una abundante mano de obra barata, además de las suficientes facilidades para llevar a cabo su publicidad, repatriar sus ganancias o en su defecto reinvertirlas en el mismo país.

44. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 113-114.

El hecho de utilizar el término agroindustria transnacional en singular o plural, se debe a cuestiones semánticas pero en ambos casos nos referimos al conjunto de industrias o empresas involucradas en el agro, en cuanto a la transformación de la materia **bruta**. En cuanto a las frutas y legumbres, es conveniente aclarar que algunos autores se refieren a ellas como sector, rama, subsector o subrama. En el presente trabajo optamos por subsector considerando que el estudio no abarca la totalidad de las industrias dedicadas a la transformación de frutas y legumbres y mucho menos a la totalidad de éstas.

Se considera la distorsión como aquellos cambios que genera la agroindustria transnacional del subsector frutas y legumbres, sin la cual difícilmente se hubieran dado, en el campo y en la ciudad, tanto en aspectos políticos, económicos, sociales e ideológicos y sus implicaciones en el modo de vida de todos los mexicanos.

II LA FUNCION DISTORSIONADORA

II. 1 La Imposición del Monocultivo.

México se ha caracterizado por ser un país, primordialmente, agrícola desde la época de la Colonia; en distintas etapas han predominado ciertos productos destinados a satisfacer las necesidades de los países más avanzados y dependiendo de éstas necesidades se han dado incentivos a la producción destinada a la exportación.

La imposición del monocultivo en nuestro país, debido a la variedad de climas y a la conformación geográfica, se considera en dos vertientes integradas antagónicamente. Por un lado, en el caso de cultivo del maíz ha sido abandonado por los productores empresariales desde fines de los sesenta, "...la producción nacional de alimentos, maíz y frijol, principalmente, recae en el sector campesino de la agricultura el que ha sido derrotado por la alianza del Estado con el empresario agroindustrial que opera en el país". El cultivo del maíz por parte del campesino mexicano es considerado como el cultivo de los campesinos pobres, quienes poseen las tierras más estériles supeditadas a las buenas o malas lluvias.

Los campesinos pobres se encuentran sin alternativas para sembrar otros productos a no ser, el frijol de manera marginal. El campesino no tiene la capacidad para integrarse a los cambios de la agroindustria transnacional. "La especialización de los agricultores en el cultivo del maíz, por estar incapacitados para integrar estos cambios y orientarse hacia otros cultivos comerciales, revela la

estandarización de la agricultura campesina y el papel asignado al maíz como cultivo de refugio”.² Pero hay que reconocer que no existe suficiente especialización en el sentido tecnológico, el campesino es orillado a sembrar maíz por que no cuenta con los medios para producir otra clase de productos agrícolas, bien podríamos decir que se trata de una marginación con respecto a los modernos sistemas de cultivo.

En otra vertiente podemos encontrar el monocultivo dentro de una diversidad de productos donde existe alto grado de especialización, estos cultivos son impuestos directamente por la agroindustria transnacional, se conforman de manera regional, es decir, determinado cultivo para determinada región, por ejemplo, el tomate en Sonora y Sinaloa; la fresa en Irapuato, Gto. y Zamora, Mich. y las legumbres en Guanajuato. Es así como las mejores tierras, las de riego, se han venido utilizando para la agricultura de exportación y en otros casos para pastos y forrajes para la ganadería y la avicultura nacional.

El modelo de desarrollo de la agricultura para la exportación impulsado por la agroindustria transnacional ha causado graves distorsiones en el interior del país; los hechos nos “...muestran claramente el proceso de desplazamiento de los cultivos básico por algunos cultivos intimamente relacionados con la modernización de la agricultura”.³ Pero consideramos que se trata de una sustitución de cultivos, porque el desplazamiento implica movimiento de un lugar a otro y en este caso no se lleva a cabo.

El mismo autor nos da la razón cuando más adelante afirma que “...de ocupar mas de las tres cuartas partes de la superficie total a principio de los cuarenta, ahora los cuatro cultivos básicos (maíz, frijo, trigo y arroz) disminuyeron bruscamente su participación a

2. Linck, Thierry. El Campesino Desposeído Ed. CEMCA/ El Colegio de Michoacán p. 120 .

3. Barkin, D. y Billie De Walt. La Crisis Alimentaria Mexicana y el Sorgo. En Problemas del Desarrollo, 1985 Ed. IIEs. U.N.A.M. p. 68

menos de la mitad en 1980".⁴ La consecuencia directa de este fenómeno es la necesidad de requerir enormes volúmenes de importaciones de productos básicos para la alimentación de la población y además se está abandonado el cultivo de tierras temporales, las pocas que pueden ser productivas, "...por falta de apoyo institucional y de los insumos productivos y crediticios necesarios para su continuada explotación en el nuevo contexto de producción monetarizada".⁵ Esta distorsión convierte a nuestro país en importador de granos básicos, dependiendo eternamente, para nuestra alimentación, de los Estados Unidos, donde encontramos el granero más grande del mundo.

El abandono progresivo del cultivo de los productos de subsistencia y su reemplazo por aquellos que interesan a la agroindustria transnacional, es una tendencia dominante a lo largo y ancho del país. "Se pasa entonces de una policultura de subsistencia a una agricultura especializada que exige utilizar la totalidad o la mayor parte de las tierras para producir un solo producto. Cuando este producto corresponde a aquel más comercializado anteriormente en la región, aunque fuese en pequeñas cantidades, las unidades transformadoras pre-existentes son rápidamente eliminadas o absorbidas debido a la competencia desigual con la filial de la gran firma transnacional".⁶ Este proceso aparte de imponer el monocultivo regional, nos lleva a desnacionalizar la agroindustria al ser absorbida o eliminada por la transnacional, ya que las empresa generalmente, asumen un carácter monopólico frente a la multiplicidad de productores, más aún, si estos no está organizados.

4. Barkin, D. y Billie De Walt. op. cit. p. 69.

5. Ibidem.

6. Arrollo, Gonzalo. Firmas Transnacionales Agro-industriales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural. En Investigación Económica # 147. Enero-Marzo de 1979. Revista de la Facultad de Economía México, D.F. UNAM. p. 23

Dentro del subsector frutas y legumbres la agroindustria transnacional ha venido desempeñando un papel distorsionante al introducir en "...México nuevos cultivos o difundiendo a nivel comercial otros prácticamente inexistentes. En su afán por diversificar su oferta final o satisfacer los gustos del consumidor extranjero, estas empresas propiciaron, indirectamente, ciertos desplazamientos en cultivos tradicionales de las regiones donde se localizaban. En varios estados abastecedores, como Querétaro, Michoacán, Guanajuato, Sinaloa y Veracruz, se nota con toda claridad la baja de los productos de subsistencia - trigo, maíz y frijol- correlativa con el auge de ciertas frutas y legumbres".⁷ Como podemos observar se insiste en el supuesto desplazamiento indirectamente. Como apuntamos anteriormente no se trata de un desplazamiento sino de una sustitución, eliminando a los productos básicos de las tierras de riego y además no es propiciado indirectamente, al contrario, la agroindustria transnacional es la responsable directa de ésta sustitución porque es a partir del momento en que se establece dicha agroindustria cuando se empieza a distorsionar el uso del suelo.

El uso indiscriminado del suelo por la agroindustria transnacional, es cuestionado en los Estados Unidos "... por el deterioro que ocasiona en las condiciones del suelo, se ha aplicado en México con el mismo efecto. Se han señalado los caracteres depradatorios y ecológicamente nefastos producidos por la agricultura fresera".⁸ En el caso de la fresa nos damos cuenta que a partir de 1972, éste cultivo se ha desplazado de Guanajuato a Michoacán, como consecuencia del agotamiento del suelo en aquel estado por el uso

7. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 39

8. Ibidem. p. 245

masivo de insumos químicos y por la falta de rotación de cultivos.

Lo más grave de todo es "...que las mejores tierras, las mejores tecnologías, los créditos, la asistencia técnica, se dirigen en primer lugar a cubrir las cuotas de productos de exportación. En segundo lugar a generar volúmenes cada vez más grandes para consumo de las diversas industrias, entre las que puede contarse a la industria pecuaria; en tercer lugar se producen grandes cantidades de productos suntuarios, más bien de alto precio que de alto valor nutricional, y hasta el último lugar, y sólo en la tierra más mala, en las regiones más áridas, sin tecnología y sin financiamiento, se producen los alimentos básicos para el pueblo".⁹ Es sumamente decepcionante que lo que es primordial para el bienestar del pueblo mexicano, los alimentos básicos, no se les esté dando la importancia que merecen, cuando desde 1889, Francisco Bulnes, refiriéndose al maíz como principal producto básico, escribió. "Nadie tiene derecho a confiar en la política de la nube y en otro tiempo había malos años, pero los buenos dejaban reservas hasta para dos malos".¹⁰ Además hacia hincapié en la necesidad de no depender de un sólo grano alimenticio, como exclusivo de la dieta del mexicano, se deberían de tener por lo menos dos ya que el frijol nos es sustituto del maíz, más bien es un complemento.

Bulnes era partidario también de la irrigación destinada para el cultivo de productos básicos considerando: "Para que México puede llegar a ser una nación de segundo o tercer orden necesita de la irrigación, y si México quiere ser nación de primer orden dentro de un siglo, le será preciso apelar, además de la irrigación a la

9. Ramírez Hernández, Juan. Et. Al. *Crisis de Alimentos en México*. En M. de Navarrete, Ifigenia. Edit. FCE 1a de México. op. cit. p. 115-117

10. Bulnes, Francisco. *El Triste Porvenir de los Países Latinoamericanos*, Ed. Contenido, S.A. p. 179

agricultura intensiva”.¹¹ Y sostenía que sin irrigación México para 1989, pasaría de la categoría del tercer orden a la de cuarto orden y consiguientemente la pérdida de la nacionalidad sería inevitable. Hoy vemos como nuestro país poco a poco va desnacionalizando su agroindustria; en el aspecto ideológico nos damos cuenta de la gran influencia que tienen los Estados Unidos, al manejar la idea del sueño americano, en donde todo es posible para el ciudadano común y corriente.

Nos damos cuenta que el más significativo cambio en la agricultura mexicana ha sido su transformación “... en agricultura deficitaria en cuanto a la satisfacción de las necesidades básicas de consumo de la población; el surgimiento y ahondamiento de la crisis alimentaria y del hambre; y la aparición de una nueva estrategia imperialista de dominación, como productos y resultado de la nueva división internacional del trabajo: el llamado “food power” (poder alimentario). Se ha dado hasta cierto punto una inversión en la situación mundial comparado con el modelo de acumulación primario exportador; ahora muchos países de la periferia se han convertido en exportadores de productos manufacturados e industriales, pero a costa de una agricultura deficitaria, lo que les ha hecho importadores de alimentos”.¹² Dejando su destino alimentario en manos de un tercero que no es precisamente la hermana de la caridad y que desde cualquier perspectiva utiliza el food power, como un instrumento de su política exterior a sabiendas de que cuenta con el poder de decidir quien vive y quien muere; a medida que se va acentuando más este fenómeno la independencia de México va disminuyendo en sentido inversamente proporcional al

11. Bulnes, F. op. cit. p. 93

12. Morett Sanchez, Jesús Carlos. op. cit. p.23

al poder que va adquiriendo la agroindustria transnacional, en el sector agrícola mexicano.

La influencia predominante que ejerce la agroindustria transnacional en la vida nacional, es reconocida y aceptada por nuestros gobernantes, aunque después de su mandato, Luis Echeverría a entrevista de Luis Suárez, refiriéndose a la producción de alimentos afirmó "...que desde Estados Unidos, y con las transnacionales rigen y manipulan nuestra producción exportable, o de consumo interno para sus subsidiarias que aquí elaboran artículos artificiosos y contrarios al gusto tradicional mexicano. ...el descuido de la agricultura por otros alicientes (petróleo), los bajos precios de los artículos y las maniobras de las transnacionales que induce a cultivar ciertos productos que a ellas interesan para su manufactura sustituta -pero no nutricionalmente sustituta- de los consumos tradicionales de nuestro pueblo, como el maíz y el frijol".¹³ Con esto se aclaran muchas cosas en primer lugar, nos damos cuenta que las empresas transnacionales **rigen y manipulan** la producción dejando en evidencia al poder político nacional por su incapacidad para contrarrestar esta tendencia. En segundo lugar, las transnacionales además de manipular la exportación de los productos también manipulan la producción para el consumo interno. En tercer lugar, se acepta el descuido por parte del sistema de gobierno hacia la agricultura concentrando la atención en el petróleo, error que provocaría un déficit de productos básicos durante muchos años. En cuarto lugar, se acepta que las manufacturas de las empresas transnacionales no se adaptan, necesariamente, a las necesidades y tradiciones de nuestro pueblo. Finalmente es una lástima que no fuera más explícito al grado de poder aclarar lo de las **maniobras**

13. Suárez, Luis. Echeverría en el Sexenio de López Portillo. Ed. Grijalbo. p. 163

de las transnacionales, pues, como sabemos, las hay sucias y limpias, pero en la mayoría de los casos se mezclan las dos en un claro contubernio con nuestra clase gobernante.

En cuanto al descuido de la agricultura por otros alicientes la respuesta la encontramos en la teoría de las ventajas comparativas, por cierto, promovida por los países capitalistas y sus transnacionales ; según la cual, "...los países subdesarrollados deberían de importar alimentos cuyo precio internacional sea menor a los costos internos y exportar aquellos para los cuales tiene ventajas frente a otros países. Esto significa una división internacional de la producción agrícola y alimentaria, en la cual el criterio fundamental que define la forma de inserción de cada país son los precios del mercado mundial. En la práctica ello, significa que los países del Tercer Mundo se especializan en la exportación de frutas y legumbres, productos tropicales, carnes y algunos productos específicos como trigo en Argentina y soya en Brasil; mientras que los países desarrollados, principalmente Estados Unidos, se reservan la producción de alimentos estratégicos como cereales y semillas oleaginosas".¹⁴ Este modelo de desarrollo dista mucho de favorecer un desarrollo rural equilibrado y tiende a producir una polarización dentro del sistema de tenencia de la tierra. Podemos decir que las parcelas agrícolas de tamaño mediano y grande concentran la mejor tierra, el capital, los recursos tecnológicos, la asistencia técnica y el crédito estatal, mientras que, por otro lado, las unidades más pequeñas se destinan a la producción de los cultivos básicos para la población de bajos ingresos.

14. García, Marcelo. Alimentos y Política Internacional de los Estados Unidos. En Estudios del Tercer Mundo, vol. 3 #2 CEESTEM p.57

Resulta muy cómodo la importación de los productos básicos mientras los precios internacionales se encuentren por debajo de los costos de producción internos "... el problema se presenta sin embargo cuando fluctúan considerablemente los precios de los productos básicos en el mercado mundial, debido a las bajas de producción o a las manipulaciones que hacen los conglomerados transnacionales, que tienen el monopolio de la producción y del comercio mundial de los granos en el mundo..."¹⁵ que como sabemos sólo las cinco mayores compañías transnacionales en el mundo - Cargill, Continental Grain, Bunge, Dreyfus y André Garnac- son norteamericanas y según Burbach y Flynn en 1980 controlaban el 85% de las exportaciones de granos básicos hacia el resto del mundo.

La punta de lanza para trastocar las costumbres agrícolas de los campesinos, fue la inundación de granos básicos subsidiados por la ley pública 480*, que debido a los subsidios ha hecho bajar los precios en el mercado local, de tal manera que los agricultores nacionales ya no pueden competir con las importaciones de granos básicos, obteniendo con ésto, los Estados Unidos, precisamente lo que más deseaban, la consecuente dependencia de México y demás países del Tercer Mundo con respecto a las importaciones de granos básicos de Norteamérica.

Un papel importante ha venido jugando, en cuanto a las importaciones de productos básicos, el rápido proceso de industrialización y de urbanización que repercutió en el aumento de la demanda de alimentos, sumando también el crecimiento demográfico y el abandono del campo por parte de los campesinos para ir a formar cinturones de miseria a las grandes urbes. " En esos

15. García, Marcelo, op. cit. p. 59

* Programa de ayuda de alimentos de Estados Unidos, mejor conocidos como Alimentos para la Paz, fue establecido en 1954, por medio de este programa se dona o se otorga crédito a otros países para adquisición de productos agrícolas.

casos la importación de alimentos se aceleró, pero esta forma de resolver los problemas de la demanda interna resultó ser con el paso del tiempo tanto más onerosa e incierta. En Efecto, los años 70 fueron marcados por la elevación de los precios internacionales y la disminución de las reservas de alimentos de Estados Unidos. Esto contribuyó a una disminución de los alimentos exportados bajo la Ley Pública 480, mecanismo a través del cual se había implementado una gran parte de la ayuda alimentaria hacia los países del Tercer Mundo".¹⁶ Es así como la famosa Ley Pública 480, resultó ser un arma de doble filo, subió el precio de los alimentos cuando ya nos habíamos acostumbrado a no producirlos y a comprarlos baratos; de esta manera los países que se cobijaron bajo la ayuda de la Ley Pública 480 al recibir grandes cantidades de alimentos baratos, disminuyeron su producción local y quedaron atrapados en la eterna dependencia alimentaria.

Pero las transnacionales no actúan solas ya que se han visto ayudadas por la "...políticas de los organismos internacionales de crédito, como el Banco Mundial y el BID que han fomentado este esquema al promover y apoyar proyectos de desarrollo agropecuario que implicaron la especialización de regiones enteras de la producción de mercancías agrícolas exportadas a Estados Unidos y a Europa".¹⁷ Como todos sabemos, los préstamos otorgados por los organismos financieros internacionales están condicionados a incentivar ciertos proyectos de desarrollo que en la mayoría de los casos no son de interés para los campesinos mexicanos.

Numerosos autores consideran que México se convierte en importador de granos a partir de la década del 70, considerándolo

16. Arroyo, Gonzalo. op. cit. p. 32

17. Rama, Ruth. y Rello, Fernando. *La Agroindustria Mexicana* En Investigación Económica # 147 Ed. UNAM. enero-marzo 1979 p. 103

antes de esta década como un país autosuficiente e incluso exportador de granos. Consideramos un desatino sostener tal afirmación ya que desde los tiempos de Porfirio Díaz, "...ya hemos tenido años en que hemos importado cerca de 14 millones de pesos oro de maíz americano".¹⁸ Se considera que una mala cosecha nos llevaría a importar el doble, motivo por el cual se pugnaba por obras de irrigación para el cultivo de maíz y de esta manera no estar confiados a la "política de las nubes", se requería seguridad en la cosecha y se necesitaba la infraestructura; pero fue hasta Lázaro Cárdenas cuando se le dio la importancia que merece, el campo mexicano, desgraciadamente todo beneficio que se le dio fue aprovechado inmediatamente por la agroindustria transnacional, es decir, pusimos la infraestructura agrícola al servicio de la agroindustria transnacional.

Los distritos de riesgo se apartaban del cultivo de maíz y se fue generando la concentración de las mejores tierras en unas cuantas manos, las de aquellos campesinos que tenían más posibilidades económicas, quienes raramente tenían la posibilidad de cambiar a otros cultivos comerciales y en cambio "...los productores campesinos que se caracterizan por recursos muy limitados en general, no tienen muchas posibilidades de cambiar sus patrones de cultivo, una vez agotada la frontera agrícola en el caso de la producción de maíz, la política de alimentos baratos se ha sostenido en gran parte en el hecho de que el grueso de los productores son campesinos que han seguido produciendo maíz independientemente de la tendencia de los precios".¹⁹ La participación de un amplio sector de campesinos en la oferta del cultivo básico ha hecho posible

18. Bulnes, F. op. cit. p. 178

19. Appendini, Kirsten. Reflexiones Sobre la Política de Precios de Garantía. En Problemas del Desarrollo 1985. Ed. IIEs. UNAM p. 140

sostener, la política gubernamental de alimentos baratos.

Nos hemos empeñado en ser un país eminentemente agrícola y desgraciadamente con una agricultura enfocada a la exportación cuando nuestra potencialidad en este aspecto "...dificilmente alcanza treinta millones de hectáreas de los doscientos millones que constituyen el territorio nacional, en números redondos. Donde debe subrayarse que de esos treinta millones de hectáreas solamente nueve millones son susceptibles de beneficiarse con riego. Si a ello sumamos, con cierto optimismo, otros tres millones de hectáreas correspondientes a terrenos húmedos que no necesitan riego para rendir cosechas con seguridad, ...debe aceptarse que los dieciocho millones de hectáreas restantes se localizan en zonas de temporal, temporal que es, en su mayor proporción, escaso y errático, y que representa en materia de producción agrícola el juego de una verdadera y dramática lotería para los campesinos".²⁰ Como podemos ver, apenas un seis por ciento corresponde a las mejores tierras de toda la república mexicana y no son desafortunadamente, destinadas al cultivo de los productos básicos; según Rama y Vigórito, más de la mitad de las tierras irrigadas se destinan al cultivo de frutas y legumbres, con una tendencia general al aumento.

Pero no nada más las frutas y las legumbres son las causantes del déficit de granos básicos; en las dos últimas décadas entran a jugar un papel muy importante las cosechas forrajeras, principalmente el sorgo, llegando a desafiar los alimentos básicos. En tierras de riego, el sorgo es el principal "...desafío a las cosechas de maíz y frijol durante los ochenta ... que desplazó estos dos productos tradicionales en muchas zonas durante los sesenta. El sorgo -que en

20. Paz Sánchez, Fernando. Agricultura Mexicana: En sueños y realidades. En Revista Comercio Exterior mayo de 1975. Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. p. 542

México no se utiliza como alimento para consumo humano- es el principal alimento de la moderna industria de aves de corral y componente de la industria general de alimentos balanceados para ganado. Como grano, el sorgo compite con el maíz por las hectáreas; comparte muchas características de cultivo con el maíz y es sumamente resistente a la sequía (pese a lo cual, una proporción creciente, del sorgo se cultiva en tierras regadas desafiando ahí al maíz y a la soya como segunda cosecha). Así mismo el sorgo es subsidiado por el Estado, y la CONASUPO compra una porción considerable de la cosecha nacional a un precio oficial garantizado”

.21 Es desesperante darnos cuenta, que el sorgo, en las estadísticas de cosechas mexicanas en los años cincuenta ni siquiera aparecía y tan solo dos décadas más tarde representaría un serio reto en las áreas donde se cultivaba el maíz; pero todo se aclara si tomamos en cuenta que detrás de la CONASUPO tenemos a la Ralston Purina, la Cargill y la Anderson Clayton, quienes dominan el mercado de alimentos balanceados para animales e incluso la distribución de los propios animales a las granjas; sin olvidar que deja mayores ganancias el mercado de la carne por que está dirigido a la clase media y alta, que son las únicas que pueden consumir carne regularmente, sin importar el destino de los campesinos o jornaleros que regularmente se encargan del cultivo.

Antes del sorgo, hasta 1970, “...el algodón fue el cultivo más importante en las zonas irrigadas, puesto que respondía a una fuerte demanda en el mercado mundial, y permitía al productor obtener la ganancia más alta. En los distritos del noroeste el sistema de producción dominante estaba articulado alrededor de la sucesión de

21. Sanderson, Steven E. op. cit. p. 215

monocultivos de trigo y algodón, en estructuras de gran explotación".²² El monocultivo del algodón atraviesa por las mismas fases de expansión fabril y de fracaso final propias de todas las regiones algodonerías mexicanas debido a que los monocultivos sistemáticos rápidamente empobrecen la tierra y las regiones se ven en dificultad para poder producir la cantidad requerida de materia prima por la agroindustria transnacional.

Por todos lados han sido atacados los productos básicos, sin embargo, habría que contar con una ley. Esa ley es el precio de garantía para el maíz y el frijol principalmente; para Luis Echeverría los precios de garantía "... son un factor económico y político para impulsar el esfuerzo productivo. La dieta del campesino y del obrero, y de gran parte de la clase media, es el maíz y el frijol, fundamentalmente. Es una acción política por lo tanto, trazar una acción económica que garantice su producción, incluso mediante el subsidio. Y es justo aumentar los precios de garantía de esos productos. Lo que pasa entonces es que caemos en una dinámica de mercado y de la existencia de recursos monetarios, por que si se eleva mucho el precio de garantía, como sería deseable para estimular y beneficiar al campesino, se eleva desmesuradamente el precio de la tortilla. Interviene entonces la palanca compensadora del subsidio, pero esto lleva al desfondamiento de los recursos del estado y a la inflación".²³ Los precios de garantía jugaron un papel importante en la década de los sesenta, pues resultaban atractivos para los campesinos, a tal grado que se obtuvo la autosuficiencia de granos básicos e incluso se llegó a exportar. Fue la etapa del milagro

22. Durán, J. M. *¿Hacia una Agricultura Industrial? México 1940-1980*. Ed. U. de G. p. 219

23. Suárez, Luis. *op. cit.* p. 167

económico en México, sentado en bases no muy sólidas debido a lo rudimentario de nuestra agricultura tradicional y a que lo atractivo de los precios de garantía fue muy efímero. Para la década de los setenta, los precios de garantía se apartaron de su misión anterior, como incentivo de la producción; para concentrarse en cambio a controlar el precio de los artículos agrícolas para el consumidor urbano, especialmente para la clase obrera, favoreciendo con ello a toda la industria, pues, al existir alimentos básicos baratos no había necesidad de aumentar el salario y a cambio de ello obtenían grandes ganancias. Como vemos no es difícil imaginar el destino de los subsidios a los productos básicos, todo queda arriba y nada se desparrama a las bases, si fuera lo contrario, la clase trabajadora no estaría en las condiciones tan miserables en que se encuentra y al campesino le fue peor por que el gobierno no podía elevar mucho el precio de garantía, como sería deseable para estimularlos y beneficiarlos, su función siempre ha sido la de aportar alimentos baratos para los obreros y clase media de la ciudad, para que la industria a su vez obtenga trabajadores baratos.

Hoy día el gobierno hecha a andar un programa de apoyo al campo (PROCAMPO) estimulando el cultivo de diez de los principales productos agrícolas: maíz, frijol, trigo, arroz, soya, ajonjolí, algodón-semilla, cártamo, sorgo y cebada. El estímulo se recibió a partir de 1994, entre N\$330.00 y N\$350.00 por hectárea sembrada de cualquiera de los productos; el campesino pobre difícilmente llega a sembrar tres o cuatro hectáreas, con este impulso jamás se va a mecanizar el campo. En el momento que se deje de otorgar "la ayuda" la producción va a bajar.

La autosuficiencia obtenida en 1992, 1993 y 1994; se debe a que en los últimos tres años las hectáreas de riego dedicadas al cultivo del maíz pasaron de 826.000 a 1,714.000, mientras que la de temporal se mantuvo prácticamente estancada "...ha sido la participación de las áreas de riego las que han impactado en el incremento de la producción maicera nacional, ya que los rendimientos en ella pueden alcanzar hasta las 8 toneladas por hectáreas contra las 2.4 del promedio nacional".²⁴ En 1993 se obtuvieron 11.8 millones de toneladas y en 1994 se lograron 19.2 millones de toneladas, según, Federico Ovalle Vaquera y Emilio López Gámez, coordinador del Congrero Agrario Permanente e investigador de la Universidad Autónoma de Chapingo, respectivamente. Sin embargo, sostienen que en el período 1988 a 1993, algunos estados redujeron la superficie destinada a la siembra de maíz y consideran que PROCAMPO se enfoca no tanto a la capitalización sino al amortiguamiento de la crisis y en el mediano plazo a reordenar la producción maicera. Existe el temor que Estados Unidos, el cual tuvo una producción de 254 millones de toneladas y sólo consume 176, trate de buscar la forma de colocar el excedente de 78 millones y lleve a cabo *maniobras* del tal manera que el gusto de la autosuficiencia alimentaria nos dure muy poco y con ello los Estados Unidos puedan ampliar su control sobre el mercado mundial de maíz.

En el último informe de su gobierno el expresidente Salinas de Gortari, refiriéndose a los diez productos que contempla PROCAMPO nos dice que: "En los últimos seis años, el crecimiento de la producción de los diez principales cultivos agrícolas duplicó al

24. Pérez, Matilde. La Jornada 8 nov 1994. p. 47

de la producción nacional. Hoy, todo el maíz y el frijol que consumimos se produce en México. Se incrementó sustancialmente el cultivo de frutas y hortalizas”.²⁵ Según lo anterior, ya no tenemos de que preocuparnos, con respecto a los alimentos básicos, tenemos asegurada la autosuficiencia alimentaria sin necesidad de recurrir a los Estados Unidos, después de dos décadas de estar importando los granos básicos ininterrumpidamente.

Sin embargo, a pesar de obtener la autosuficiencia de maíz y frijol, el presidente de la Unión Productores de Frijol de la Confederación Nacional Campesina, Jesús Padilla Estrada afirmó que la SECOFI y la SHCP, “...no han frenado las importaciones de frijol, que en las dos últimas semanas llegaron a 200 mil toneladas...”.²⁶ Identificando a las firmas estadounidenses, Greco Bran, Pinto Beans, Steve Krosk y Jacks Bean Holyoke como las principales vendedoras, señalando también que con ello se viola la norma establecida en el Tratado de Libre Comercio, la cual estipula que sólo se importarán 50 mil toneladas. Todo lo anterior nos hace pensar que las empresas transnacionales utilizan mecanismos no muy legales para comercializar sus excedentes, importándoles poco violar las leyes cuando se trata de su propio beneficio, es muy probable que las empresas transnacionales lleven a cabo maniobras ilegales para ejercer presión sobre la autoridad competente, de tal manera que se les permita introducir sus productos mas allá de los límites fijados por un tratado internacional.

25. VI Informe de Gobierno. La Jornada, 2 de noviembre de 1994.

26. Pérez Matilde. La Jornada, 9 de noviembre de 1994. p. 53.

II.2 La Creacion de Empleo Agroindustrial Modificadora de la Economía Local

Un argumento comunmente manejado por la agroindustria transnacional, es sostener que con sus filiales contribuye a crear más y mejores empleos en nuestro país y en el mundo en general. Podemos decir que existe algo de verdad hasta cierto punto, siempre y cuando la transferencia de capital y tecnología hacia nuestro país exija mucha mano de obra; también si se da el caso de una implantación o creación de empresa filial; mas no es así cuando se trata de adquisición de empresas mexicanas: En el primer caso las oportunidades de empleo tienden a crecer y la agroindustria transnacional, también, tiende a exagerar sus estadísticas de la creación de empleos.

Como apuntamos anteriormente, la agroindustria transnacional implanto el monocultivo regional y ello a provocado una movilidad constante por parte del jornalero, es decir, de una mano de obra migrante. La corriente más importante es la del noroeste con el 64% de la mano de obra migrante, desplazándose a los estados de Baja California, Sinaloa, Sonora y Nayarit. "El tiempo de ocupación se extiende sobre tres períodos: diciembre a mayo para la cosecha de legumbres (jitomate), junio a agosto para el algodón en una parte del noroeste y septiembre a noviembre en otra zona. ...se estima que las tres cuartas partes de la mano de obra empleada en la cosecha de legumbres realizan, igualmente, la de algodón".²⁷ Esta movilidad distorsiona la economía local ya que, en el tiempo de cosecha existe mayor dinamismo comercial con la llegada de los jornaleros, pero en el momento en que ésta termina las poblaciones aledañas a los

27. Linck, Thierry. op. cit. p. 210

centros de trabajo resienten una contracción económica con respecto a la generada por la afluencia de los jornaleros, volviendo esto un fenómeno cíclico.

Antes de 1940, la mayoría de los habitantes del campo eran campesinos, desde minifundistas hasta comuneros y ejidatarios; lo que tenían todos ellos en común es que dependían para su subsistencia en gran medida del cultivo de sus parcelas, actualmente "...debido al gran desarrollo de la agricultura capitalista, se ha vuelto imposible para muchos de estos campesinos sobrevivir con el cultivo de su tierra. Algunos se ven obligados a recurrir al trabajo asalariado durante parte del año para completar sus escasos ingresos y satisfacer sus necesidades".²⁸ Dependiendo de cada región, el proceso de proletarización pudo haber sido súbito o violento y para otros gradual y pacífico; en muchos casos se ha debido a un proceso de desposesión de tierra que ha producido una transformación profunda en el estilo de vida de los campesinos ya que de propietarios en muchos casos pasaron a ser jornaleros dentro de lo que había sido su tierra.

La agroindustria transnacional, genera empleos, en forma considerable, pero en la mayoría de los casos sólo temporalmente y después de la temporada de mayor intensidad en la cosecha los jornaleros son despedidos, "...para poder sobrevivir muchos jornaleros agrícolas se convierten en migratorios durante parte del año. Viajan de cosecha en cosecha, de acuerdo a la periodicidad de los distintos cultivos..."²⁹ cruzando incluso la frontera para trabajar en los Estados Unidos, se calcula que existen unos 600 mil trabajadores migratorios que se desplazan continuamente para cosechar principalmente el algodón, la caña de azúcar, el café, el tabaco y las hortalizas.

28. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 152.

29. *Ibidem.* p. 160

En la fase industrial, es decir, en el procesamiento de los productos agrícolas, las fábricas o empacadoras prefieren el trabajo de mujeres y niños; son preferibles porque aceptan menos paga, por esta razón las mujeres constituyen la principal fuerza de trabajo de las fábricas empacadoras; son contratadas preferentemente las que son recomendadas por las supervisoras o por las mismas empleadas. Los hombres también son contratados pero en número pequeño ya que sólo los ocupan para llevar a cabo los trabajos más pesados, que requieren mayor pericia; generalmente el trabajo del hombre se limita al cultivo o cosecha directamente.

En cuanto a los niños, son empleados en el momento que más apremia la cosecha. "Dado que el trabajo es ilegal, las fábricas tratan de ocultarlo. En el caso del establecimiento cuyo nombre omitimos, por ejemplo, los niños son escondidos en los baños de mujeres cuando llega el personal norteamericano a visitar la planta, cosa que sucede cuatro o más veces al año...",³⁰ sus edades fluctúan entre siete y doce años; son escondidos por que temen que se les descubra en un acto ilegal y por ello ser reportados y sancionados por las autoridades competentes.

De 1965 a 1970 la tasa de crecimiento y el empleo agroindustrial fue de 2.2% anual y de 1970 a 1975 disminuyó drásticamente a sólo 0.4%. Esta cifra del 0.4% según análisis del Banco de México*, se mantuvo hasta 1980 en el subsector frutas y legumbres. A partir de 1980 la tasa de crecimiento del empleo agroindustrial tuvo un importante repunte, según datos del INEGI** a 1988 la tasa fue de 2.5% anual; sin embargo esto indica que "...el crecimiento del empleo en la agroindustria se realiza con tasa anuales inferiores a las de la producción y el valor agregado de la misma ya que estos para

*Análisis de la Estructura de la Industria de Alimentos Elaborados en México. Banco de México. 1982.

** XIII Censo Industrial. Censos Económicos 1989. INEGI ed. 1992

30. Feder, Ernest. El Imperialismo Fresco. Ed. Campesina. p. 116

el quinquenio 1970-1975, tuvieron tasas de crecimiento de 4.87% y 4.5% respectivamente”.³¹ Para 1980, según el Banco de México, el crecimiento de la producción del sector agropecuario fue de 7.1% y el de los productos elaborados fue de 7.8% anual. Para 1988, según datos del INEGI, el crecimiento de la industria de alimentos elaborados fue de 5.1% y del sector agropecuario de apenas 3.4% para el periodo 1980-1988. No nos damos cuenta que hay periodos en que se dispara el crecimiento, la producción y el valor agregado pero la tasa de crecimiento del empleo agroindustrial crece en menor grado, muy lentamente.

Considerando el empleo agroindustrial, en sentido estricto, es decir, el que se encarga de transformar los productos del campo se observa que “...mientras en 1970 el personal ocupado total ascendía a 780,510 para 1975 esta cifra se elevó a 796,034, lo que significó un incremento neto de sólo 15,524 empleados”.³² Sin embargo de 1975 a 1988 se crea un promedio de 20,574 empleos anuales para formar un total de 1,064,098 personas empleadas en el sector agroindustrial, según datos del INEGI de 1988, de las cuales 27,425 correspondían a la preparación, envasado y deshidratación de frutas y legumbres; siendo esta rama la que menos remunera a sus trabajadores con \$2,765,000.00 y el promedio para el sector agroindustrial era de \$4,277,000.00 anuales por trabajador y los salarios mas altos los encontramos en la industria azucarera con \$7,105,000.00 anuales. El crecimiento del empleo fue acompañado por un mayor crecimiento del sector agroindustrial.

En lo que se refiere a la mano de obra rural es absorbida por “...la economía campesina... el 58% de la población ocupada en las cosechas, su capacidad de absorción de fuerza de trabajo obedece, primordialmente, a la insuficiente dotación de capital, más que a la

31. García de la Fuente, A. Inversión Extranjera y Empresas Transnacionales en la Agroindustria. En Echeverría Zuno, R. (comp.) Ed. Nueva Imagen. op. cit. p. 195

32. García de la Fuente, A. op. cit. p. 195

magnitud de su producción".³³ Se dan casos en que la cantidad de mano de obra ocupada por hectárea mantiene proporciones análogas entre algunos estratos de la economía campesina con la agricultura empresarial, sin embargo ésta última cuenta con las ventajas que le otorga el capital y que, aunque no sean propietarias de la tierra logran dominar y manipular la etapa productiva a través de los contratos de producción con los agricultores.

La agroindustria transnacional ha "...traído un cambio casi revolucionario a la vida de mujeres y muchachas. En muchos hogares contribuyen al ingreso familiar... en no pocos casos son ellas las que aportan ingresos. Esto ha modificado su status dentro de la familia emancipándolas considerablemente..."³⁴ modificando las costumbres ancestrales en las que el hombre era el único sostén de la familia, en muchos casos esto es motivo de desintegración familiar.

En México, existe un enorme ejército de reserva de pobres y desempleados que contribuyen para mantener bajos los salarios en el sector agrícola. La gente que necesita desesperadamente trabajar tiene que aceptar salarios mínimos y condiciones inhumanas de trabajo; este factor es aprovechado por la agroindustria transnacional, que en general paga sueldos relativamente mayores, "...en 1970, las empresas transnacionales, que contaban con solo el 0.35% de establecimientos, absorbían 10.4% del empleo y contribuían con el 18.4% de las remuneraciones".³⁵ Para 1980 las empresas transnacionales contaban con 0.58% de establecimientos y el personal ocupado era de 56,488 en la división de productos alimenticios, bebidas y tabaco; para textiles, prendas de vestir e industrias de cuero 22,523 y en la industria de la madera 4,067. Podemos ver que la agroindustria transnacional otorga un promedio

33. Aguilera Gómez, M. Crisis Agropecuaria en México. En Problemas del Desarrollo 1985. Ed. IIEs. UNAM. p. 170.

34. Feder, Ernest. op. cit. p.116.

35. García de la Fuente, A. op. cit. p. 198.

sensiblemente más alto en las remuneraciones y esto lo usa habitualmente como argumento en su favor para la expansión y permanencia de las empresas transnacionales relacionadas con la agricultura. Sin embargo, es necesario considerar que al tener mayores volúmenes de producción, mayores eficiencia en el empleo de los insumos y mayor productividad de la fuerza de trabajo, la agroindustria transnacional también obtiene ganancias sensiblemente mayores, que el promedio de la agroindustria en general.

El desplazamiento de la mano de obra rural hacia las grandes urbes ha sido un fenómeno constante "... aproximadamente el 16% de los trabajadores rurales de México, abandonaron el campo durante los primeros años de la década del cuarenta, con lo que se creó una escases relativa de mano de obra que alentó a muchos agricultores grandes a pensar en la mecanización".³⁶ Para los años sesenta y setenta el auge de la mecanización hizo que disminuyera el número de empleos que generaba la agricultura. Esta disminución unido a los años de severas crisis agrícola ha repercutido en una drástica caída salarial y en el empobrecimiento del sector agrícola, ha empeorado las condiciones de vida de más de cuatro millones de campesinos mexicanos.

Tomando en cuenta que "...una mecanización parcial provoca una expulsión de cerca de una cuarta parte de la fuerza de trabajo empleada normalmente en la agricultura tradicional y una mecanización completa eleva esta proporción a cerca del 60%..."³⁷ las agroindustrias transnacionales lejos de combatir el desempleo, es posible que lo acentúen más, distorsionando la vida económica de la sociedad. Es frecuente ver poblaciones en auge pero rodeadas de

36. Hewith de Alcántara, Cynthia. *La Modernización de la Agricultura Mexicana 1940-1970*. Ed. Siglo XXI eds. p. 24.
37. Linck, Thierry. op. cit. p. 113.

cinturones de miseria; los que logran un empleo agroindustrial tiene mayores posibilidades de compra, mientras que aquellos que se dedican al cultivo y cosecha del campo se ven en la necesidad de emigrar, constantemente, para poder subsistir.

En la actualidad el desarrollo agroindustrial en nuestro país enfrenta problemas sumamente cruciales, pues debe de encontrar la vía para crear mayores y mejores condiciones de empleo y como consecuencia lógica, elevar el nivel de vida de toda la población campesina; para ello es necesario que todo proceso de transformación deba sujetarse a las condiciones sociales y técnicas en que se desenvuelve el sector campesino. “Considerando la relación que mantiene con la generación de empleos, la tecnología agroindustrial debe ser compatible con las características de los recursos disponibles. En todos los casos debe buscarse el uso de una tecnología apropiada, de acuerdo con los requerimientos de ocupación de la fuerza de trabajo y con la aspiración de un mayor grado de autosuficiencia científica y tecnológica”.³⁸ Se supone que la mecanización y el avance tecnológico debe ser acorde a nuestras propias necesidades de empleo y por lo tanto se debe de dar apoyo a la investigación científica y tecnológica, como única forma de sacudirse el yugo de la industria transnacional que impone los avances tecnológicos entre los campesinos que cuentan con los recursos necesarios para establecer contratos de compra-venta de la producción con las empresas transnacionales.

El monocultivo regional, específicamente cerealero, implantado por la agroindustria transnacional repercute negativamente en el nivel de empleos; un ejemplo de ello lo tenemos en el trigo donde el grado de ocupación es de apenas trece días-hombre por hectárea en

38. Echeverría Zuno, R. Planación y Fomento Agroindustrial. En Echeverría Zuno, R. (compilador) op. cit. p. 338.

las regiones del norte de nuestro país en donde el grado de mecanización es elevado, llegando a prescindir de mucha mano de obra. También la sustitución por algodón "... ha contribuido fuertemente al incremento del desempleo rural, debido a que las necesidades de mano de obra para esta producción son una tercera parte de las requeridas en el cultivo del algodón. Sólo la extensión de la producción de frutas y legumbres asegura el crecimiento del empleo, pero en cualquier caso la necesidad de mano de obra está muy mal repartida en el año y muy localizada".³⁹ La incapacidad de la mecanización para crear empleos en la agricultura, sumado a las dificultades crecientes que tiene el sector industrial en la absorción de la mano de obra conducen a la marginalización de grupos sociales. El subsector que ofrece más posibilidad de empleo, es sin duda alguna, el de frutas y legumbres, ello se debe a que las características de los productos no permiten la mecanización total, pues se deterioraría la calidad del producto, que por su delicadeza requiere del trabajo manual.

El nivel de empleos en la agroindustria depende en gran medida de la cantidad de productos que son beneficiados por la demanda externa y de la clase de productos que se requieran, tomando en cuenta aquellos que requieren una abundante mano de obra. El carácter temporal de los empleos y la falta de estabilidad debido a la naturaleza misma de la producción agrícola constituyen una traba importante a toda posibilidad de desarrollo el mantenimiento continuo de un excedente de mano de obra se traduce en salarios bajos .

39. Linck, Thierry. op. cit. pp. 185-186

Como hemos apuntado anteriormente, la estrategia de implantación y el proceso de acumulación de capital ejercido por la agroindustria transnacional, implica en algunos casos efectivos sobre la capacidad de generación de empleos ya que por "...un lado, la asociación o compra de unidades de producción, efectuadas por las firmas extranjeras establecidas o que expanden su producción, generalmente no contribuyen a la creación de nuevos empleos; por el otro, el cierre de actividades en un gran número de pequeñas empresas agroindustriales sometidas al peso de la competencia oligopólica, han contribuido a la disminución del ritmo de absorción de la mano de obra en el conjunto de la agroindustria. A la vez la concentración de la producción que ejercen las transnacionales, así como la alta composición técnica del capital que caracteriza su funcionamiento, obstaculizan permanentemente la evolución del empleo agroindustrial en México..."⁴⁰ y no sólo eso, sino que también tienden a inducir a las grandes empresas agroindustriales nacionales, que aún continúan en la competencia a adoptar el mismo modo de acumulación y en cuanto a la composición técnica del capital, las empresas nacionales tienden a alinearse a las políticas de empleo propias de las empresas transnacionales. Se trata de la única alternativa para las empresas nacionales, tienen que competir en igualdad de circunstancias y con las mismas armas si no desean dejar en manos de la agroindustria transnacional, el sector estratégico de cualquier país: la agricultura.

La falta de estabilidad en los empleos por parte de los jornaleros va acompañada de la posibilidad siempre latente, de que la agroindustria deje el país en cualquier momento, lo cual provocaría

40. García de la Fuente, A. op. cit. p. 194.

dificultades económicas a corto plazo, particularmente en las regiones en donde se localiza la agroindustria; el fantasma del desempleo es una amenaza constante que se cierne sobre los trabajadores, como antecedente podemos mencionar que "...en 1973 el gobierno compró los establecimientos de la transnacional Heinz Alimentos, S.A., para evitar el desempleo que generaría el cierre de sus plantas".⁴¹ Casos como estos provocan un serio trastorno económico ya que al quedar desempleados los jornaleros repercute en sus condiciones de vida y en la de toda la comunidad.

La mano de obra se ve afectada también por las fluctuaciones provenientes de las grandes variaciones en las exportaciones, que tienen un impacto perturbador y más cuando no hay una industria agrícola o urbana capaz de absorber a los trabajadores que quedan desempleados durante la crisis; una crisis en las exportaciones también afecta a los productores. Si bien es cierto que durante los tiempos de crisis miles de trabajadores son despedidos de sus empleos en las economías capitalistas; este problema es más agudo en el sector agrícola ligado a las exportaciones, en los países dependientes en donde el capital puede entrar y salir rápidamente del proceso de producción agrícola como consecuencia de las fluctuaciones en el mercado mundial. Cuando el precio de los productos se derrumba, miles de trabajadores son despedidos de su empleo al reducir la producción la agroindustria transnacional y una reducción del precio por largo plazo resulta todavía más desastrosa. En México ha sucedido entre 1964 y 1975 que la disminución de la demanda mundial de algodón hizo que se disminuyera la producción en un 60% y dio como resultado que aproximadamente medio millón

41. Montes de Oca, Rosa Elena. Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana. En Echeverría Zuño, R. (compilador) op. cit. p. 97

de trabajadores agrícolas perdieron su trabajo.

En cuanto al combate al desempleo la agroindustria transnacional tal vez sea la última que está en posición de combatirlo, ya que casi por definición, proviene de economías donde el objetivo es realizar métodos de producción intensivos de capital y no está acostumbrada al concepto de crear empleos deliberadamente, es ahorradora de mano de obra y nuestros gobernantes prefieren las modernas tecnologías, por razones de prestigio aún cuando empeoran los problemas de desempleo.

Hasta aquí hemos tratado de los jornaleros agrícolas y los campesinos que teniendo su tierra no logran subsistir con lo que cultivan y se ven en la necesidad de vender su fuerza de trabajo una parte del año. Sin embargo, al penetrar la agroindustria transnacional en nuestro país, generó serios cambios en la composición de clases sociales de los campesinos, en su forma tradicional; con la agroindustria transnacional aparecen aquellos campesinos que "...no pueden decidir libremente lo que han de producir, como producirlo o a quien venderlo. Su autonomía como productores independientes se ha desvanecido por completo y, formalmente, quedan subordinados al dominio del capital transnacional. Los campesinos, en efecto, sirven como trabajadores **cuasi** asalariados a la compañía, que mediante su dominio del mercado, puede explotar su tierra y su trabajo".⁴² Estos campesinos funcionan como "mediadores" o "amortiguadores" entre los obreros agrícolas y las empresas; esta situación origina que no quede claro quién es el enemigo de quién y dificulta la alianza entre los jornaleros agrícolas y campesinos, por

42. Burbach, R. y Flynn, P. Objetivos Agroindustriales en América Latina. En Investigación Económica 147. Ed. UNAM p. 64.

un lado, y de estos últimos con el obrero agroindustrial por el otro, de esta forma se diluye la lucha de clases en el campo.

Resultaría todo lo contrario si "...el campesino se concibiera como asalariado, habría posibilidades de que se aliara con el proletariado; pero, como no es así, antagoniza tanto con el proletariado agrícola a quien tiene que controlar y vigilar, como con el proletariado industrial, de quien teme que pueda organizar huelgas en la agroindustria que lo perjudiquen al interrumpir mientras haya paro su relación con la empresa".⁴³ El instrumento del que se vale la agroindustria transnacional para subordinar a esta clase de campesinos, es un contrato de producción, dado que nuestra ley prohíbe a los extranjeros poseer tierras para la agricultura.

Como características de éste grupo podríamos enumerar las siguientes: son explotados pero también contribuyen a la explotación porque ellos contratan a los jornaleros y por la otra parte están obligados a seguir las instrucciones de la empresa; son dueños de la tierra pero sólo formalmente ya que la empresa los tiene subordinados; en cuanto a los medios de producción por lo general son insuficientes teniendo que rentar algunos de la empresa; la posesión de la tierra es la condición *sine qua non*, para relacionarse con la agroindustria transnacional y lo único que les genera es poder participar en el proceso productivo; son dirigentes de los jornaleros y dirigidos por la agroindustria, son los capataces de los jornaleros; se puede decir que, venden a destajo su fuerza de trabajo más no su producto y no obtienen renta alguna por su tierra ya que sus ingresos apenas equivalen al valor de su fuerza de trabajo, motivo por el cual

43. Morett Sánchez, Jesús Carlos. op. cit. p. 124.

no se encuentran con posibilidades de acumular capital; la mayor parte de sus ingresos los destinan al gasto familiar y por ello no tienen capacidad de iniciar nuevo ciclo de cosecha sino a condición de recibir crédito; su carácter de lucha es por mayores precios para sus productos y mejor trato con la agroindustria transnacional, su lucha no es de tipo salarial ni mucho menos proletaria; y finalmente entran en contradicciones tanto con la empresa, con el proletario agroindustrial e igualmente con el jornalero agrícola.

Nos encontramos con una clase campesina inherente a la agroindustria transnacional; los que comparten la mayor cantidad de razgos en común son los tabacaleros, henequeneros, cañeros y piñeros, sin que esto signifique excluir a los demás. Nos encontramos ante la presencia de trabajadores que no son ni campesinos ni proletarios; podríamos decir que se trata de un "híbrido" que comparte características de los dos grupos.

II.3 La Integración Forzada al Desarrollo Capitalista.

El desarrollo capitalista de los países subdesarrollados consiste, precisamente en el atraso de ciertos sectores de la clase trabajadora mexicana; mientras un sector se moderniza otro se atrasa. Este desarrollo distorsionado, es el que nos integra a la economía mundial, donde el mercado es dominado por los países más avanzados, principalmente por los Estados Unidos. Desafortunadamente nada se puede hacer en la lucha por integrarnos homogéneamente ya que los mismos "...factores internos representados por las fuerzas dominantes, en la mayoría de los casos han propiciado la acción de las potencias imperialistas, sea por la alianza que han hecho con esos intereses, porque así le convenía, sea porque aún sin aliarse a ellas, han contribuido a la realización de sus objetivos por su obstinada defensa de sus intereses particulares de privilegio, sin preocuparse por los más elevados de la nación en su conjunto".⁴⁴ Si entendemos como fuerzas dominantes al grupo que controla el poder político y económico, podemos decir que la situación lejos de mejorar, va a empeorar, cuando en estos días, estas fuerzas dominantes luchan por entregar la economía nacional a los más voraces apetitos del imperialismo yanqui.

Peor aún, si tomamos en cuenta que, "...de acuerdo con las leyes que rigen al sistema capitalista, los negocios privados van creciendo, se van integrando horizontal y verticalmente, para dominar el mercado y lograr utilidades más elevadas; en ese proceso se extienden hacia otros países, apoyados por sus respectivos gobiernos, a los que convierten en servidores de sus intereses, llegando con el mismo propósito a dominar el escenario económico,

44. Cedeña, José Luis, México en la Órbita Imperial. Ed. El Caballito p. 240

controlar las fuerzas de producción y los mercados, y desplazando o sujetando a los empresarios nativos, todo con el objeto de lograr máximas utilidades".⁴⁵ Nuestro gobierno se ve dominado y con la obligación de servir a los intereses de los países dominantes; lo mismo ocurre con los empresarios mexicanos para quienes, si no quieren ser desplazados se ven en la necesidad de alinearse a los intereses de los transnacionales, que, al fin y al cabo persiguen intereses similares; el de lograr las máximas ganancias determinando con ello a los países dominantes y dominados; a los explotadores y explotados; y a los subordinantes y subordinados, generando un fuerte desequilibrio social y económico en el interior del país.

Se puede decir que, la tendencia de la integración al servicio del imperialismo se va acentuando a medida que nuestros gobernantes y sus intereses se subordinan a dicha tendencia; es la única manera de explicarnos que el expresidente Carlos Salinas de Gortari al inaugurar el Primer Encuentro Nacional de Empresas Integradoras, según él, apoyados en las experiencias de las naciones europeas, donde miles de pequeñas empresas se han integrado y ahora dominan verdaderos espacios en el comercio mundial, nos diga: "Eso queremos que logren y alcancen nuestros empresarios en las micro, pequeñas y medianas empresas, pero no sólo exportando; también enfrentando el reto de las importaciones dentro de nuestro mercado... si ustedes no están integrados, están en circunstancias más desfavorables, precisamente para competir frente a las importaciones que provienen de empresas integradoras de otras naciones".⁴⁶ Es un grave error tratar de copiar a las naciones europeas, por que las copias en términos generales siempre son

45. Ceceña, José Luis. op. cit. p. 241

46. *La Jornada*, 14 de octubre de 1994 p. 45

malas, las condiciones entre los países son totalmente diferentes. El desarrollo en nuestro país no es uniforme mientras unos se están muriendo de hambre o desnutrición -los Tarahumaras- , otros se mueren por excesos en su alimentación. Pero nuestro expresidente no tiene de que preocuparse por que él ya está integrado al Grupo CARSO, el Grupo de los Tres Carlos; Salinas de Gortari, Slim y Hank González, nuestro exsecretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos; los que deben de preocuparse son los que no están integrados, entre ellos suponemos, los beneficiados con el Plan de "90 Días, 90 Empresas", las cuales dudamos que se trate de empresas integradoras ya que el mismo expresidente declaró que en México existen sólo 110 de ellas.

Dentro de la economía mundial tiene vital importancia la división internacional del trabajo, como uno de los principales factores que integró en el mercado mundial a los países atrasados, es decir, a los países que se convertirían después en países subdesarrollados. Estos países se vieron necesariamente integrados: "a) en calidad de exportadores de materias primas indispensables para el funcionamiento del capitalismo industrial; b) en calidad de importadores de productos y bienes con un valor añadido; y c) en calidad de espacios económicos donde, en los momentos críticos, en razón de la dependencia de sus clases dirigentes, la acumulación de capital interna y la descapitalización de la misma acumulación pudiera efectuarse como una parte específica de la socialización de los costos mundiales, para ser más rápidas las transformaciones científico tecnológicas de las países industriales dominantes".⁴⁷ Es evidente que lo poco que se acumula en el interior del país en etapa

47. Ruiz García, Enrique. Transnacionalización de la Economía Mundial. En Echeverría Zuno, R. (Compilador) op. cit. p. 26.

de crecimiento, en el momento de recesión es arrancado por los países desarrollados por medio de sus empresas transnacionales, es por ello que las crisis económicas mundiales se resienten más en los países subdesarrollados que en aquellos más avanzados y todo se debe a la dependencia de nuestra clase dirigente.

Tome la forma que tome, la función primaria del capital extranjero, es la de quebrantar las fronteras nacionales y tratar de profundizar la división internacional del trabajo. Siempre fieles al viejo lema mercantilista, según el cual hay que comprar barato y vender caro, las empresas agroindustriales transnacionales alientan a los agricultores de todo el mundo a especializarse en aquellas áreas de la producción en donde son más eficientes; lo que les importa es comprar los productos a los agricultores, que por su especialización, los dan más baratos y venderlos al postor que pague el precio más alto en el mercado mundial sin importarles que otros agricultores se vean afectados; ya que al irse integrando más estrechamente el sistema capitalista, una cosecha perdida o un descenso en las exportaciones de un país tienen profundas repercusiones sobre el precio mundial de los productos afectados.

A partir de la década de los cuarenta "...la infraestructura de transportes, la industria eléctrica, el desarrollo y modernización de los puertos, impulsaron la agroexportación y la integración a fondo de nuestra economía en la rígida estructura de la división internacional de trabajo que marcaba el capital imperialista a su propia conveniencia..."⁴⁸ estas obras además fomentaron la formación de capitales y la confianza crediticia de la banca mundial, sentando las bases de la posterior industrialización de nuestro país,

48. Hernández, Francisco J. El Desarrollo del Capitalismo en el Campo y La Actual Crisis Agrícola Nacional. En Revista Textual # 1. Ed. UACH. julio-septiembre de 1979 p. 55.

claro, a conveniencia del imperio; no hay que olvidar que otro factor vital fueron las obras de riego, asegurando con ello la producción, condición necesaria para que la agroindustria transnacional hiciera acto de presencia en nuestro país.

El sector agroindustrial de México se integra al imperialismo norteamericano, con la asignación de las siguientes funciones: "a) Productor de hortalizas de exportación..."⁴⁹ ya que se calcula que aproximadamente el 60% de las hortalizas que se consumen en los Estados Unidos durante el invierno, se producen en México.

Otra de las funciones es la de ser: "b) Importador de granos de alimentación básica..."⁵⁰ ya que hasta hace tres años nuestro país era deficitario en cuanto a granos (frijol y maíz) para la alimentación del pueblo mexicano.

También se le ha asignado ser: "c) Productor de materias primas agrícolas, fundamentalmente para la industria transnacional ubicada en Estados Unidos o México".⁵¹ Orientándose la agricultura, principalmente a satisfacer la demanda de la agroindustria y dejando a un lado el cultivo de los granos básicos; se le dio más importancia a las frutas y legumbres, el tabaco, el algodón, café y otros.

Finalmente nuestro país tiene la función de ser: "d) Importador de maquinaria agrícola, herbicidas e insecticidas y otros insumos agrícolas..."⁵² evidentemente, todo un "paquete tecnológico" necesario para asegurar el rendimiento de los productos agrícolas.

Hay que tomar en cuenta que la "...introducción indiscriminada de los "paquetes tecnológicos" provocados por la "Revolución Verde" ha tenido consecuencias altamente negativas para amplios sectores

49. Gómez Cruz, Manuel A. Las Transnacionales en la Industria Alimentaria y la Agricultura Mexicana. En Textual #1. Ed. UACH. 1979 p. 53.

50. Ibidem.

51. Ibidem.

52. Ibidem.

ESTE LIBRO NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

de la población rural”.⁵³ El pequeño productor se ve en la necesidad de adquirir fertilizantes, pesticidas, maquinarias y combustibles que se originan en el sector industrial y además las semillas son controladas por la agroindustria transnacional o por el Estado, de esta manera el agricultor se integra a una desconocida y compleja red de instituciones financieras y burocráticas. Se integra a la economía capitalista.

El comercio agroindustrial es guiado y dirigido por los Estados Unidos y sus transnacionales y para ello se ven en la necesidad de presionar, asegurándose de que México se integre a organismos económicos internacionales; por ejemplo, “...la decisión de México adoptada en marzo de 1980, de no ingresar al GATT dejó escandalizados y airados a funcionarios norteamericanos, a la luz de su opinión sobre la solución de la disputa de las legumbres de invierno...”⁵⁴ motivo por el cual en 1982, durante el gobierno de Ronald Reagan se alentó a otros países a competir con las exportaciones mexicanas de frutas y legumbres, principalmente éstas últimas, en Centroamérica y la Cuenca del Caribe, desafiando “...la posición de México como exportador de ciertos artículos a Estados Unidos, hasta el momento que México reconsiderara su “condición de graduado” como país recién industrializado y retirar sus herejías proteccionistas...”⁵⁵ Ante tales evidencias, nos damos cuenta que no existe posibilidad de negarse a los lineamientos del imperio, pero siempre habrá cualidad para negociar acuerdos más justos que conlleven a beneficiar a todos los mexicanos; esto se puede lograr,

53. Estevez, Jaime. *Crisis del Orden Internacional*, Ed. CEESTEM/Nueva Imagen. p. 172

54. Sanderson, Steven E. op. cit. p. 70

55. *Ibidem*. p. 75

siempre y cuando el grupo que detenta el poder político y económico actúe de buena fe y no para su propio beneficio.

La agroindustria nacional no avanza en la integración vertical, en general las agroindustrias han cedido la integración económica a la agroindustria transnacional, es así como, los que parecen procesos desintegrados o desarticulados, se han ido sujetando a la agroindustria transnacional que los integra al controlar los eslabones clave de la actividad y por medio de ello obtienen cuantiosas ganancias.

Para Gonzalo Arroyo, son tres las distintas formas en que se han desarrollado históricamente la integración de la agricultura a la agroindustria. "1) Integración vertical directa tradicional de las actividades agrícolas a la firma transnacional".⁵⁶ El sistema tradicional de integración se basaba en plantaciones de tipo extensivo, como las plantaciones bananeras de Centroamérica, que resultaban verdaderas enclaves dentro de las economías nacionales. En cambio hoy las modernas plantaciones bananeras tienden a tecnificar e intensificar las operaciones agrícolas y a integrarlas verticalmente al procesamiento y comercialización mundial.

Otra forma de integración se denomina: "2) Cuasi-integración de la producción agrícola a la agroindustria mediante el control directo de tierras incorporadas al cultivo gracias a proyectos de infraestructura (...) emprendidos por el Estado".⁵⁷ Al entrar en juego el Estado, esto da lugar a diversos acuerdos triangulares entre el Estado y campesinos por una parte y con la agroindustria transnacional procesadora y comercializadora en el mercado mundial por la otra parte. Hay que destacar que a estas últimas se agrega a los organismos internacionales como el Banco Mundial y consorcios

56. Arroyo, Gonzalo, op. cit. p. 22.

57. Ibidem.

bancarios privados. También existen la nueva forma de acuerdo triangular: los países y los organismos internacionales aportan el capital, las firmas transnacionales aportan la tecnología y los campesinos el trabajo.

Una tercera forma de integración es denominada: "3) Cuasi-integración de la producción agrícola bajo la forma de agricultura de contrato a filiales de firmas transnacionales (...) o a organismos o agencias estatales de procesamiento y distribución para el mercado interno y externo".⁵⁸ Hoy día esta es la forma en que se integra la agricultura a la agroindustria o por lo menos es la forma más comúnmente alentada por las empresas filiales de transnacionales; de ésta manera el marco jurídico no ha sido obstáculo para el capital transnacional.

Pero la integración ha tenido algunos efectos que distorsionan el modo de vida de campesinos y jornaleros. En las regiones de una agricultura tradicional se caracterizan por la explotación mediana y pequeña de tipo familiar, están orientadas hacia el autoconsumo y eventualmente comercializar un pequeño excedente en los mercados locales o aún a utilizar el trueque y por lo tanto, la implantación de una planta empacadora transforma su modo de vida ya que se ven obligados a integrarse al mercantilismo. Por otra parte dejan de cultivar los granos básicos por aquellos productos que requiere la agroindustria, es decir, se pasa de una policultura de subsistencia a un monocultivo especializado. Se crea entonces una dependencia de los pequeños y medianos productores, con la firma agroindustrial, la cual asume una posición monopsónica frente a la multiplicidad de

58. Arroyo, Gonzalo. op. cit. p. 22.

productores. Los especializados en un solo producto, se ven en la necesidad de participar en el mercado para adquirir alimentos de consumo que antes ellos mismos producían; surgiendo una monetarización de la sociedad rural y las relaciones económicas resultan más complejas por que se ha impuesto una división del trabajo a nivel local y también nacional. El desempleo rural aumenta a medida que se capitaliza y moderniza la agricultura.

Las relaciones entre la agroindustria transnacional y los proveedores tienden a hacerse más complejas, en la medida que la primera está interesada por un producto homogéneo con ciertos estándares de calidad y un acopio regularizado de materia prima. Es entonces cuando la empresa define los patrones técnicos que deben ser cumplidos por los agricultores.

La asistencia técnica, la difusión del uso de equipo son promovidos por la transnacional o por el Estado y además es frecuente que la empresa realice algunas operaciones como la cosecha mecánica con cargo para el agricultor. En ciertos casos las firmas promueven la formación de cooperativas como intermediarias entre éstas y los agricultores.

La integración de los agricultores a la firma se lleva a cabo bajo la modalidad de agricultura por contrato; de esta forma la relación entre firma y agricultores implica un verdadero encuadramiento de éstos con respecto a la firma transnacional. El contrato le permite a la firma fijar en forma ventajosa los precios pagados al agricultor, transferir en momentos de crisis las pérdidas y acaparar la mayor parte del lucro en los períodos de alza.

Se da una diferenciación entre los productores; por un lado aquellos que tienen las mejores tierras y que cuentan con el capital o por lo menos son sujetos de crédito y pueden seguir el proceso de modernización o especialización inducido por la agroindustria transnacional, en la mejores condiciones y con menores riesgos, y por otra parte están los pequeños productores que no resisten económicamente en los tiempos de crisis y por lo tanto son desplazados, generando una concentración de tierra en menos manos.

A nivel nacional los efectos se sienten en la falta de granos básicos ya que los agricultores tienen a cultivar aquellos productos que interesan a la agroindustria transnacional, fomentando la inseguridad alimentaria.

En la balanza de pago los efectos se manifiestan en dos formas: “en primer lugar, por el hecho de que la mayoría de las firmas importan sus equipos desde los países desarrollados. Las inversiones necesarias para la instalación completa de dichas plantas varían de un mínimo de 2.5 millones de dólares para industria del frío, 3.5 para la industria de leche hasta 24.7 para trituradoras y refinadoras de aceite y 42.9 para los ingenios azucareros. En segundo lugar, por que estas implantaciones agroindustriales implican un pago anual de regalías y de servicios tecnológicos, aparte del repatriamiento de las ganancias”.⁵⁹ Los dos factores anteriores tienen una fuerte incidencia en el endeudamiento externo en la medida que la industria transnacional es financiada mediante préstamos internacionales que son garantizados por el Estado.

Hay que recordar también, que la integración distorsiona el patrón

59. Arroyo, Gonzalo, *op. cit.* p. 29.

alimenticio en el campo y la ciudad. En el aspecto ecológico tiene resultados dramáticos en la erosión de la tierra y el desequilibrio ecológico.

Se ha observado que una creciente integración de la agricultura con otros sectores, tomando en cuenta que la comercialización de los alimentos está en manos de la industria procesadora y las grandes empresas de distribución; la expansión de la producción agrícola se debe más a las compras que los agricultores hacen al sector no agrícola, como al sector automotriz, al energético y al agroquímico que a los insumos propios de la finca como la tierra y el trabajo. Se ha dado también una creciente vinculación entre los agricultores y el sector crediticio financiero, subordinándose los primeros al sistema bancario.

En el subsector frutas y legumbres, se puede afirmar que la agroindustria transnacional tiene una mayor integración económica vertical al dominar el proceso productivo mediante la celebración de contratos de producción, controlando con ello la etapa agrícola y por lo tanto los procesos siguientes, como la transformación industrial, la distribución y la comercialización. Esto les permite reducir el costo de los insumos y asegurar su abastecimiento de esta forma tiene acceso más fácil al mercado colonial e internacional que es más exigente en cuanto a calidad y cantidad de productos, así como en los plazos de entrega.

Las empresas mexicanas debido a su limitada integración vertical se ven en la necesidad de abastecerse a través de intermediarios o con los agricultores pero a nivel de mercado y en algunos casos, cuando existe carencia de productos compran semielaborados a las firmas transnacionales; como la agroindustria nacional no está en

condiciones de otorgar apoyos financieros y técnicos a los agricultores prefiere abastecerse de esta manera. En gran medida depende de las variaciones del ciclo agrícola sobre el cual no tiene control; las empresas mexicanas en muchos casos no tienen bodegas especializadas para la conservación o maduración de productos. En ocasiones, funcionan como maquiladoras de las transnacionales.

Todo lo anterior representa grandes ventajas para la agroindustria transnacional que incluso poco a poco va integrando a su cadena distribuidora, las frutas y legumbres frescas que son colocadas en el mercado de los Estados Unidos, como sucede con "Del Monte Fresh" filial de "Del Monte Corp.", en propiedad de Carlos Cabal Peniche, hasta que se demuestre lo contrario, tenemos un ejemplo más de la alianza entre los mexicanos y el capital transnacional.

II. 4 El Desplazamiento del Pequeño Propietario.

Por pequeño propietario, consideramos a aquel que tiene en su poder el uso y goce de una pequeña propiedad agrícola sin importarnos el status jurídico que ésta guarde, que como sabemos según nuestra Constitución, se establecen tres formas de tenencia de la tierra: la pequeña propiedad, la ejidal y la comunal. Las tres tienen en común las malas condiciones económicas de sus propietarios.

Durante el mandado de Lázaro Cárdenas se le dio gran relevancia a la Reforma Agraria, pues, el reparto de la tierra llegó a casi 18 millones de hectáreas distribuidas, algo nunca antes visto, un promedio de 3 millones de hectáreas al año, además impulsar obras de riego.

Pero fue "...a partir de 1940, que se desarrolló una política antiagraria y a la agricultura se le asignó la función de sostén del desarrollo industrial".⁶⁰ Esto provocó una fuerte migración del campo a las zonas de desarrollo industrial, abaratando la mano de obra, al mismo tiempo, se estableció una política de precios para satisfacer con materias primas baratas las necesidades de la industria y para proporcionar alimentos baratos a la mano de obra emergente. El fenómeno de la migración del campo a la ciudad no sólo ha sido una respuesta a la modernización de la agricultura, ha sido también el resultado de la inoperancia del sector agrario como consecuencia de la penetración del capitalismo a la agricultura.

Es importante destacar que el "...capitalismo al penetrar en el agro, ha venido logrando cada vez mayor preponderancia; situación

60. Duch Gary, Jorge. y Sánchez Mondragón, A. Los Centros Regionales de la UACH. En Revista Textual #4 1980. Ed. UACH. p. 69.

que se expresa en la expulsión de los campesinos de sus tierras; o en proceso de proletarización a que los somete una severa explotación. El sistema capitalista requiere cada vez más de tierras de mejor calidad de riego y de mano de obra barata para lograr la acumulación originaria de capital y la extracción de cuotas de plusvalía”.⁶¹ Los pequeños agricultores, como nos damos cuenta, son los más vulnerables ante la presión de las fuerzas del desarrollo capitalista, en todo México abundan las historias de las expropiaciones violentas a los pequeños propietarios, que han luchado por conservar su pedazo de tierra ante la expansión de las empresas capitalistas transnacionales. Sin embargo muchos pequeños propietarios tiene que abandonar la producción por no poder competir con los grandes, mientras que otros al intentar participar en la competencia, donde todas las ventajas están en otras manos, terminan derrotados y con la necesidad de vender o rentar sus tierras para desplazarse a la ciudad o cualquier otra región donde pueda vender su fuerza de trabajo.

Al transformar la agricultura tradicional en agricultura comercial, muchos campesinos contrajeron deudas para poder modernizarse, deudas que después no pudieron pagar y como consecuencia lógica se vieron obligados a vender sus tierras. Así pues, el “...desarrollo capitalista de la agricultura implica despojo y, este a su vez incrementa los desplazamientos campo-ciudad haciéndolos más intensos de lo que ya de por si son”.⁶² Todo ello, en condiciones de crisis frena el mercado en vez de impulsarlo ya que los campesinos emigrantes aumentan el número de desocupados en la ciudad, es decir, crece el número de personas sin capacidad de compra.

61. Valdenebra Fouga, Irene. El Desempleo y Perspectivas de Empleo en el Agro Mexicano. En Revista Textual #1. 1979. Ed. UACH. p. 43.

62. Álvarez Mosso, Lucía. Los Alimentos y la Valorización de la Fuerza de Trabajo, Ed. IIEc./UNAM. p. 24.

A causa de la concentración del capital en la agricultura el “...sector campesino va siendo desplazado; las mejores tierras son destinadas a productos de exportación o de ‘lujo’ y paulatinamente el campesino es despojado de sus tierras”.⁶³ Toda esta dinámica capitalista en la agricultura de México, a ocasionado no sólo el abandono masivo de tierras sino también la desintegración de grandes segmentos de la economía campesina, sin que se les ofrezca alternativas productivas en otros sectores; el campesino desposeído queda a la deriva sin el apoyo institucional y sin las herramientas necesarias para poder ser útil en actividades productivas.

A pesar de que las transnacionales no desplazan directamente al pequeño propietario; al preferir efectuar los contratos de producción con aquellos agricultores que tengan mayor extensión de terrenos y mejor calidad, provocan que la lucha por las mejores tierras sea más enconada, influyendo con ello a la concentración en unas cuantas manos, en aquellos que tienen más recursos económicos, como ejemplo, podemos mencionar que con “...la expansión de las exportaciones de henequén, vainilla, café, cacao, sandía, garbanzos, resinas y otros importantes productos agrícolas de diversas regiones llegó al desposeimiento del campesinado en áreas centrales para aquel auge”.⁶⁴ La agroindustria transnacional, alienta de alguna forma la creación de grandes unidades de producción para el monocultivo de la materia prima que a ella le interesa, se considera más práctico tratar con diez grandes productores que con cien pequeños, cuando se trata de éstos últimos prefieren a aquellos que están organizados en cooperativas.

63. Teubal, Miguel. Elementos Para Una Economía Política del Hambre. En Revista Textual #4. 1980. Ed. UACH. p. 50.

64. Sanderson, Steven E. op. cit. p. 41

El desplazamiento del pequeño propietario, es más frecuente en las tierras de riego, mediante presiones y maniobras ilegales ya que son las tierras más codiciadas. En cambio en las tierras de temporal, el abandono es "voluntario" por que ya no les da la tierra lo suficiente para la manutención de la familia.

Las modalidades de reconcentración de la tierra dependen de las condiciones regionales y de las estructuras productivas heredadas de la Reforma Agraria; también del grado de corrupción de las autoridades administrativas y de la intensidad de la lucha por la tierra, se "...puede llegar desde la desposesión por empleo de la fuerza, hasta el alquiler o compra de parcelas ejidales. contrariamente a los reglamentos agrarios..."⁶⁵ al desplazamiento o desposesión hay que agregar el estancamiento de las tierras de temporal, inclusive un retroceso de cerca de dos millones de hectáreas entre 1970 y 1974, hundiendo al país en una grave crisis de productos básicos, ya que las tierras de donde son desplazados los pequeños propietarios, las de riego, son utilizadas para suministrar materia prima a la agroindustria transnacional.

Dependiendo de las regiones podemos decir que, las prácticas ilegales que permiten la ampliación de las explotaciones agrícolas, en detrimento del sector ejidal: "-Manipulación (por corrupción) de las listas de usuarios declarados congelados"⁶⁶ Con el objeto de impedir el acceso a los campesinos demandantes de tierra, esto nos lleva a la práctica de fraccionamientos simulados con la clara malversación de las leyes agrarias por parte de los propietarios privados de más poder económico dentro del ejido.

65. Durán, Juan Manuel. op. cit. p. 219.

66. Ibidem p. 218.

Otra de las prácticas más comunes es: “-La supresión de las dotaciones de agua a los ejidatarios”.⁶⁷ Para ello se utiliza como pretexto, la supuesta salinización de sus tierras o en algunos casos la falta de títulos de propiedad que prueben sus derechos.

Finalmente tenemos “- La práctica anticonstitucional de considerar los derechos de los ejidatarios como individuales y no como derechos de ejido”.⁶⁸ Violando con ello los artículos de la Constitución que establecen la prioridad de los ejidos en la distribución de agua.

La tendencia a la concentración y al desplazamiento, lejos de disminuir tiende a crecer ya que en “...los últimos seis años un promedio de 76 personas abandonaron diariamente la producción de maíz debido al desplazamiento de 700 hectáreas de temporal de cultivo, mientras sus ingresos por tonelada bajaron”.⁶⁹ Como podemos ver el desplazamiento y abandono se va acentuando, difícilmente podemos creer que estos productores de maíz, en la situación de crisis que existe, hayan abandonado el cultivo de ese producto por otro, puesto que, las tierras temporales no son las adecuadas para la sustitución de cultivos. Todo indica que se trata de un abandono y, si acaso, se dio una sustitución de cultivos fue en tierras de riego. Además se hace notar que en 1985 se habilitaron cerca de tres millones de hectáreas de temporal y a la mitad del pasado sexenio pasó a medio millón para cerrar en sólo trescientas mil hectáreas. Por otra parte el crédito entre 1988 y 1993 cayó de diez millones a dos millones 754 mil, hablando en nuevos pesos. Ante la falta de apoyos institucionales al campesino sólo le queda

67. Durán, Juan Manuel. op. cit. p. 218.

68. Ibidem.

69. Pérez, Matilde. La Jornada, 8 de noviembre de 1994. p. 47.

desplazarse, tomando en cuenta que por ser su tierra comunal o ejidal y además de mala calidad no es sujeto de crédito por parte de las instituciones crediticias que no sean gubernamentales.

Con la reforma del artículo 27 constitucional, del 8 de noviembre de 1991, se acentuará más aún la concentración y el desplazamiento debido a que se da facilidad al campesino para asociarse con grandes empresas y a formar sociedades mercantiles o asociaciones productivas entre ellos y con terceros, y como la experiencia nos ha demostrado, las sociedades campesinas sirven a intereses particulares de algunos de ellos, en este caso, podría ser un tercero.

II.5 La Manipulación de la Oferta y la Demanda de Frutas y Legumbres.

Para hablar de frutas y legumbres, es necesario distinguir la existencia de productos frescos y procesados; si se considera en su conjunto a las frutas y legumbres, ya sea en su consumo fresco o procesado, la penetración del capital transnacional se encuentra tanto en la producción destinada a la exportación (productos frescos o transformados) como en los orientados hacia el mercado interno (productos transformados).

En la exportación de frutas y legumbres frescas hacia los Estados Unidos predominan las empresas del mismo país y para el consumo interno el mercado está en manos nacionales. En cambio, el mercado de productos procesados en nuestro país se encuentra bajo el dominio de la agroindustria transnacional dirigidos preferentemente para las clases media y alta, quienes tiene el suficiente poder de compra.

La agroindustria transnacional tiene mayor facilidad de manipular la oferta y la demanda de los productos procesados es por ello que actualmente las crisis mantienen un nuevo carácter "...ya no se trata, como antes de encontrarle una salida a la sobreproducción a través del abaratamiento de las mercancías; hoy los gigantes monopolios, en virtud de su poderío, pueden en cierta medida contrarrestar sus pérdidas aumentando el precio de sus productos y compensar son esto relativamente el descenso de su tasa de ganancia, profundizando la inflación".⁷⁰ Por supuesto que la sobreproducción de frutas y legumbres procesadas no significa una disminución en los precios; lo cual si sucede en los productos frescos, donde la problemática es diferente.

70. Morett Sánchez, J. C. op. cit. p. 16.

Por primera vez en la historia del capitalismo, la dificultad de dar salida a la sobreproducción no se expresa en el descenso clásico de los precios, esto se explica por el hecho de que la estructura monopolista de la producción y del mercado se esfuerza por recuperar por medio de la subida de precios lo que pierde por causas de estancamiento del mercado mundial; en estas condiciones la única salida del capital transnacional es la búsqueda de mercados donde pueda invertirse productivamente, es decir, lugares donde exista una baja composición orgánica de capital, fuerza de trabajo abundante, disciplinada y barata y esos lugares eran los países de la periferia.

Con los avances tecnológicos, en cuanto a conservación y transformación de la naturaleza y el carácter del producto que ofrece el subsector de frutas y legumbres, "...hay un traslado desde la oferta fundamentalmente fresca hacia la oferta de productos procesados y envasados".⁷¹ Sin embargo, hay que aclarar que la demanda para la exportación depende en gran medida del comportamiento del mercado interno norteamericano, y este hecho tiene más importancia para las frutas y legumbres frescas que para los productos procesados; a pesar de ello, la demanda norteamericana de productos procesados es más dinámica que la de productos frescos pero la oferta interna de los primeros, es abastecida en gran medida por las propias empresas en el interior de los Estados Unidos, reduciendo así el grado de importancia de los productos procesados mexicanos.

Por el lado de la demanda de los productos procesados en los Estados Unidos, tiene mucha importancia el aumento en el consumo de "...productos congelados, gracias al auge del llamado "fast food"

71. Burbach, R. y Flynn, P. En Investigación Económica, 1979 op. cit. p. 60.

(alimento preparado) y el consumo institucional de alimentos (preparados y consumidos en fábricas, hospitales, escuelas, etc.) que representan un mercado casi cautivo de las empresas agroalimentarias".⁷² Como en este tipo de mercado se le da más importancia al bajo costo y a la simplificación de la preparación de los alimentos que a los gustos personales y los criterios de calidad, fue motivo para que la colocación de los productos procesados registraran un significativo incremento; estimándose que el precio de estos productos con los frescos es competitivo, por lo menos en Estados Unidos.

En el ámbito interno mexicano, la agroindustria transnacional tiene mayor dominio del mercado gracias a la integración vertical con que cuentan las empresas, pues, la agricultura por contrato les permite tener un abastecimiento seguro de materia prima con ello logran apartar las cosechas del consumo fresco, por ejemplo, las papas fritas son industrializadas adquiriendo con ello más valor agregado. Podemos decir que muchas frutas frescas han abandonado la mesa de muchas familias mexicana en favor del procesamiento en forma no accesibles para el grueso de la población, la transnacional poco a poco logra uniformar los gustos de los mexicanos de acuerdo a su producción. Una vez apropiada del mercado tiene la capacidad para manejar la demanda y la oferta a su conveniencia.

En cuanto a la frutas y legumbres frescas podemos decir que gracias a los "...adelantos tecnológicos en la refrigeración, empaque y conservación y el abatimiento a las tarifas de transporte, inclusive el aéreo, ha favorecido en la actualidad el aumento de las exportaciones de esas clases de frutas y legumbres. Del mismo modo

72. Rama, R. y Vigótrito, R. op. cit. p. 111.

la penetración de empresas transnacionales en el procesamiento y distribución, así como la aparición de nuevas opciones de colocación por el lado de la demanda...”⁷³ paralelamente la agroindustria transnacional, gracias a la agricultura por contrato logró introducir en los cultivos el mejoramiento en los procesos agrícolas a través del uso masivo de fertilizantes, insecticidas, pesticidas y la mecanización, con ello se logró un elevado nivel de productividad de los productores, a la vez que surgieron aquellos resistentes al empaque y manejo propio del proceso; también se logró una calendarización mas rigurosa de las cosechas capaz de facilitar el flujo continuo de productos al mercado mundial y por ende una continua oferta; pero el más valioso logro fue la estandarización de los productos comerciales cuya ausencia en el pasado se presentaba como un obstáculo a la expansión de las exportaciones de frutas y legumbres frescas. Además, con el mejoramiento de los niveles de bienestar en los países industrializados se originó una demanda creciente de las frutas y legumbres de temprana primavera e invierno, que antes eran consideradas como un verdadero lujo.

La oferta de frutas y legumbres frescas mexicana, es de considerable importancia en el mercado de Estados Unidos, aunque varía de producto a producto; por ejemplo, el tomate representa alrededor del 60% de la oferta en ese país y el pepino el 30% aproximadamente; en Nogales, Arizona se encuentra concentrado del 85 al 90% de las exportaciones de verduras frescas de México a Estados Unidos en manos de la West Mexico Vegetable Distributors Association, quien es el primer agente distribuidor de verduras de invierno en el oeste de los Estados Unidos.

73. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 111.

Durante los sesenta y setenta el creciente mercado de verduras de invierno exportadas de México a Estados Unidos parecía no tener tope, cada año la producción mexicana podía llegar hasta sus límites gracias a la generosidad del mercado creciente; ocasionales heladas han hecho llevar modestas cantidades de tomates hasta la costa este, algo que molesta a los agricultores de tomates de Florida, argumentando una competencia desleal por parte de las exportaciones mexicanas, generándose la “Guerra de los Tomates”.*

La enorme importancia de frutas y legumbres frescas de México en el abastecimiento a Estados Unidos se explica tanto por razones propias de este país como por las condiciones excepcionalmente propicias en que se genera la oferta mexicana. “ En primer término, durante el invierno y la temprana primavera, por razones climatológicas, estos productos son cosechables exclusivamente en Florida. La producción de este estado abastece en aquellos meses a las ciudades de la costa este de Estados Unidos, pero resulta insuficiente para cubrir las necesidades de la región de la costa oeste, por lo menos a precios aceptables”.⁷⁴ Es por eso el interés por parte de las autoridades de la costa oeste de permitir la entrada de los productos mexicanos, con el firme propósito de estabilizar el costo de la vida; esta política entra en conflicto con los productores de Florida, quienes reclaman la adopción de políticas proteccionistas.

Pero también existen otros “...factores suplementarios (que) han entorpecido la oferta estadounidense de productos hortícolas. Se constata un proceso de intensa concentración de las propiedades, con la desaparición en la década de los sesenta e inicio de los setenta

* Véase, Sanderson, Steven E. op. cit.

74. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 112.

de los pequeños huertos...”⁷⁵ debido al aumento de los insumos necesarios para hechar a andar una pequeña granja.

Las condiciones de producción de la oferta mexicana de frutas y legumbres frescas, que determinan las ventajas comparativas con respecto a los productores de los Estados Unidos, podemos mencionar que “... en el oeste de México es factible la obtención de una doble cosecha anual debido a las propicias condiciones del clima. Sin embargo, la ventaja comparativa fundamental radica en el menor costo de la fuerza de trabajo de éste lado de la frontera”.⁷⁶ Hay que tomar en cuenta que esta ventaja es muy relativa, al parecer todo se compensa con el costo del transporte y las pérdidas del producto durante su traslado.

En las últimas dos décadas las frutas y legumbres constituyen uno de los principales rubros del comercio internacional, junto con las carnes y los cereales, se trata de una situación relativamente nueva, pues, en años anteriores sólo algunas frutas tropicales eran exportables; ello se debe a que las frutas y legumbres son productos perecederos; sus costos son elevados ya que la estandarización de la calidad de los productos es difícil de lograr. Hoy gracias a una mayor homogeneización de las producciones se facilita la compra y venta a larga distancia como una simple y sencilla descripción de los productos.

El dominio del mercado de las frutas de plazo largo (anuales) se encuentra en manos de los mexicanos, especialmente los cítricos, utilizado para jugos concentrados o aceites esenciales, como el de lima y limón que se exporta a los Estados Unidos. De hecho México es el principal exportador de cítricos frescos a los Estados Unidos,

75. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 112.

76. *Ibidem*.

cubriendo cerca del 70% de las importaciones de ese país. En el mundo es el sexto productor de cítricos. En México se ha fomentado el cultivo de cítricos, especialmente para procesarlos antes de su exportación, es por ello que la Comisión Nacional de Desarrollo Agroindustrial en el sexenio de José López Portillo, popularizó la extracción "...de jugo por medio de instalaciones en pequeña escala... para arrancar a las grandes empresas el control de la agroindustria; 2% de tales empresas controlan el 75% del valor agregado de la agroindustria".⁷⁷ A nivel internacional la perspectiva era buena, vender fruta procesada en lugar de fruta fresca, ello significa mayor valor agregado para la economía mexicana y además contrarrestaba la tendencia histórica de los países latinoamericanos, de entregar artículos primarios al mercado mundial para ser terminados en alguna otra parte. A nivel nacional, hoy podemos ver regiones en donde el producto se hecha a perder por los bajos precios y los altos costos de transportes e insumos y por la falta de una agroindustria en la región, por ejemplo, el mango y limón en Guerrero.

La agroindustria transnacional no le da importancia al procesamiento de productos de ciclo largo, seguramente, porque una parte del año el capital fijo estaría ocioso. Es por ello que se dedica a las frutas de ciclo corto, como el melón la sandía, la fresa y la piña donde la rotación del capital es más dinámica.

Podemos decir que la agroindustria transnacional tiene la capacidad de manipular la oferta y la demanda en los productos procesados; en los frescos todo depende de las condiciones del mercado, su carácter perecedero no les permite maniobrar a su propio antojo.

77. Sanderson, Esteve. op. cit. p. 101.

III. LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL

III.1 Adaptación a las Leyes Nacionales.

La penetración de las empresas transnacionales en nuestro país tiene sus antecedentes desde la etapa prerevolucionaria "...el gobierno de Porfirio Díaz y los grupos que lo apoyaban adoptaron una política de 'puerta abierta' al capital extranjero, otorgándole concesiones generosas para la explotación de nuestros recursos, modificando las leyes vigentes para entregarles la riqueza del suelo y subsuelo".¹ Por lo visto esta fue la etapa en que las leyes se podían modificar de acuerdo a los intereses del capital transnacional; se trataba de abrir las puertas al beneficio de unos cuantos, tal y como sucede hoy día, se trataba de adaptar las leyes en beneficio del extranjero.

Ante esta situación, con la Constitución de 1917, se trató de legislar y de esa manera contrarrestar dicha tendencia, para ello se incluyó un párrafo en el artículo 27 constitucional, que reza así: "I. Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho a adquirir el dominio de las tierras, aguas, y sus accesiones o para mantener concesiones de explotación de minas o aguas. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquéllos; bajo la pena en caso de faltar al convenio, y de perder en beneficio de la Nación, los bienes que hubieran adquirido en virtud de lo mismo".² En estos términos, no

1. Cescña, José Luis. op. cit. p. 240.

2. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. ed. 1987.

existía forma de defensa contra la penetración y dominio de las empresas transnacionales, ya que, con una simple declaración cualquier extranjero con suficiente poder económico tenía la facilidad de obtener el dominio en cualquier sector de la economía mexicana, que no fuera estratégico para el Estado, como el petróleo, la electricidad, la energía nuclear o las minas; o que no fueran sectores exclusivos para los mexicanos como la radio y el telégrafo; en todos los demás sectores de la economía el capital extranjero tenía la facilidad de penetrar, además no existía un reglamento en cuanto al porcentaje de participación en las empresas, con la facilidad de dirigir sus propias políticas.

Por su parte el artículo 28 constitucional menciona que quedan prohibidos los monopolios, así como las prácticas monopólicas; igualmente la concentración como el acaparamiento en unas pocas manos, de los artículos de consumo 'necesario'. Hoy vemos que las prácticas monopólicas son las más utilizadas por la agroindustria transnacional y al parecer ninguno de los artículos que elaboran son de los considerados 'necesarios'. nos damos cuenta que dentro del marco constitucional poco o nada se puede hacer y menos si no existe la voluntad y el poder suficiente por parte de nuestro gobierno para aplicar todo el rigor de la ley.

En estas condiciones empezó a arribar la agroindustria transnacional a nuestro país, hasta que en 1944, se veía que, las empresas transnacionales en todos los sectores de nuestra economía empezaban a inundar la vida nacional y sin una legislación específica sobre ello. "Con el objetivo general de legislar sobre el conjunto de inversiones nacionales y extranjeras, el Ejecutivo Federal expidió el 29 de junio de 1944 un decreto para controlar la

adquisición de bienes por parte de extranjeros y de sociedades mexicanas con socios extranjeros”.³ Hay que tomar en cuenta que el inicio de los años cuarenta, es precisamente, el inicio de la industrialización en el campo. En la agricultura y en base a la sustitución de importaciones, la economía nacional era más dinámica y por ello era una exigencia que se legislara en materia de inversión extranjera, antes de 1994, no existía un ordenamiento integrado que la regulara específicamente; “...lo que existía era una serie de disposiciones dispersas de leyes y reglamentos en diferentes áreas de la legislación mexicana...”⁴ nada específico y por ello era de vital importancia unificar criterios y de ahí surgió la ley de 1944.

Para finales de los sesenta y principios de los setenta, las empresas transnacionales contaban con una gran poder económico, “...se hizo evidente que las empresas transnacionales podían organizar presiones eficaces sobre el gobierno nacional y oponerse a las reformas sociales así fueran éstas moderadas o urgentes... al inicio del presidente Echeverría y después de un largo período de forcejeo y negociación que no estuvo a la vista de la opinión pública, se promulgó un Ley Sobre Inversiones Extranjeras que entró en vigor el 9 de mayo de 1973”.⁵ Esta Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera es la que rige la política de inversiones hasta la actualidad,* reunió y actualizó las disposiciones legislativas de 1944, para reglamentar la mayoría de las actividades económicas de los inversionistas extranjeros.

La Ley de 1973, tiene un carácter esencialmente defensivo ante el

*Hasta el 27 de diciembre de 1993. Aunque existen algunas actividades económicas en donde la inversión extranjera podrá participar después de diciembre de 1995. De acuerdo con la nueva Ley de Inversión Extranjera.

3. García de la Fuente, A. op. cit. p. 204.

4. Ibidem.

5. Ortiz Pinchetti, José A. El Estatuto Legal de las Empresas Transnacionales en México, en Echeverría Zuno, R. (compilador) De. Nueva Imagen. op. cit. p. 310.

dominio de las transnacionales, que a fines de los sesenta y principios de los setenta se estaban expandiendo mediante la adquisición de empresas mexicanas ya establecidas; esta Ley deseaba expresamente, dos objetivos, por un lado fomentar la inversión mexicana y por el otro regular la extranjera, se trataba de equilibrar la balanza con la intención de lograr un desarrollo justo y equilibrado, a la vez consolidar con ello la independencia económica. Pero tiene una gran falla, la de considerar a todos los inversionistas extranjeros en las mismas circunstancias sin hacer una diferenciación entre las grandes empresas transnacionales y además estas al tener mayor poder económico tiene la capacidad de presionar, influir o dominar al grupo en el poder político.

En materia de actividad agroindustrial. la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera "...no contiene previsiones específicas, quedando esta actividad comprendida en la disposición general que permite a la inversión extranjera participar en una proporción que no exceda del 49% del capital de las empresas".⁶ Parece ser que la actividad agroindustrial, a pesar de ser el sector primario de la economía, no es considerado estratégico sólo en los Estados Unidos, los mexicanos apenas aspiramos a ser autosuficientes en maíz y frijol y con eso nos alegramos. Dejar el 49%* de participación a la inversión extranjera en las empresas agroindustriales, en nada ayuda, ya que la diferencia es mínima y nuestros empresarios siguen la misma política que las transnacionales, pues, "...se formaron, intelectual y moralmente en los Estados Unidos; fueron admiradores de modas y costumbres de

* A partir del 16 de mayo de 1989 según el Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. La participación puede ser en cualquier proporción; agravando aún más la situación para los campesinos.
6. García de la Fuente, A. op. cit. p. 205

allá; de sus prácticas sociales y comerciales; y, para colmo, forman a sus hijos en el extranjero".⁷ Ante esta conducta, difícilmente se puede esperar un cambio en beneficio de las mayorías, al reglamentar la inversión extranjera lo único que se pretende es proteger al empresario mexicano matrimoniado con el extranjero en sentido empresarial.

A fines de 1972, se promulgó la "Ley Sobre la Transferencia de Tecnología y el Empleo de Patentes y Marcas" como respuesta a la gran salida de divisas por concepto de regalías y utilidades por asistencia técnica, además de algunas restricciones que se imponían, por los concesionarios, al empleo de la tecnología importada. Los objetivos principales de esta ley son los siguientes: "-Reglamentar la transferencia de tecnología de tal manera que los contratos de transferencia respondan adecuadamente a los objetivos socioeconómicos del país y salvaguardar la independencia nacional.

-Reformar el poder de negociación de los compradores de tecnología para asegurarles condiciones ventajosas en el contrato.

-Hacer tomar conciencia a los industriales mexicanos de la importancia y de la necesidad de una rápida asimilación de la tecnología para el desarrollo del país.

Establecer un registro oficial en el que se pueda tomar conocimiento de los contratos de transferencia de tecnología, con el fin de conocer mejor las condiciones de desarrollo industrial y tecnología del país".⁸ Ante la excesiva salida de divisas sin reglamentación alguna fue necesario tomar medidas, sin embargo, como en todos los casos, las medidas son tomadas cuando el mal ya está hecho. Hoy cualquier empresa transnacional, difícilmente, va a tomar en cuenta que la transferencia de tecnología sea acorde a los

7. Suárez, Luis. op. cit. p. 155.

8. Montavón, Remy. et. al. La Implantación de dos Empresas Multinacionales en México, Ed. Premia Editora/La Red de Jonás p. 30.

objetivos socioeconómicos del país, ésta le sirve para repatriar parte de sus utilidades, al elevar los precios en los contratos cuando la transferencia es intra-firma; prueba de ello es que hasta 1976 de 5087 contratos con solicitud en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, en 605. casos la solicitud fue rechazada, las razones por orden de importancia fueron: el precio internacional para la misma tecnología, duración del contrato considerada excesiva, la limitación del volumen de producción y, en último lugar, la elección del fuero jurídico en el exterior del país.

En febrero de 1976, entró en vigor la "Ley Sobre Inventos y Marcas" como complemento de la Ley de mayo de 1973, sobre las inversiones extranjeras. Su importancia con respecto a la agroindustria es que excluye la concesión de patentes a los inventos que tengan relación con la salud, la producción agrícola, la alimentación y la protección al medio ambiente, es decir, no pueden ser objeto de protección exclusiva los procedimientos de fabricación de fertilizantes, insecticidas o herbicidas; pero puede otorgarse cierta protección al inventor o poseedor de tales procedimientos de fabricación, en forma de un certificado de invención y ese certificado significa que todo aquel que se sirva del invento debe pagar al propietario el derecho de inventor, cuyo monto debe ser aprobado por la Comisión del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

La principal traba para la agroindustria transnacional era el artículo 27 constitucional porque le prohibía hasta cierto punto el dominio y posesión directa de grandes extensiones de tierra, a no ser la indispensable para la instalación de las empresas y sus centro de

investigación. Se encontraron, pues, ante una situación única, con una Constitución y dentro de ella un artículo de claro tinte 'socialista', cuando menos en teoría; pero lo que parecía una traba se volvió una gran ventaja para la agroindustria transnacional, que para salvar el obstáculo se sacó un as de la manga, todo lo solucionó mediante la agricultura por contrato, es decir, empezó a celebrar contratos de producción con los agricultores más prominentes de las regiones en donde se instalaban las empacadores o fábricas. A través de esos contratos el agricultor adquiere todas las obligaciones y la empresa todos los derechos respecto del cultivo, que se trate; lo más interesante es que la agroindustria por primera vez en la historia se liberaba de los jornaleros agrícolas quienes son contratados por el agricultor y por lo tanto son considerados como trabajadores de éste y no de la empresa por otra parte la agroindustria mantiene el dominio del proceso agrícola por medio de los "paquetes tecnológicos" entregados al agricultor a crédito, además del financiamiento para las labores propias del cultivo, mejor aún, las empresas agroindustriales se liberaron de los riesgos naturales de las posibles pérdidas de la cosecha, en ese caso el agricultor pierde todo y la empresa recobra todo el crédito otorgado.

Hoy día este tipo de contratos son utilizados en otros países; dependiendo de los intereses de la agroindustria transnacional se puede decir que esta se adaptó al artículo 27 constitucional por interés propio, por que necesita invertir el capital en otras actividades más productivas como la transformación, la distribución y la comercialización de los productos del campo; tendencia adoptada por todas las empresas de la agroindustria transnacional,

un vez asegurado el abastecimiento de la materia prima a través del contrato ya no existe necesidad de arriesgar el capital.

En lo que respecta al artículo 28 constitucional, poco caso se le ha hecho, los monopolios por parte de la agroindustria siguen existiendo, como es el caso de la Nestlé, que domina el 100% del mercado de café soluble; en cuanto a la leche en polvo evaporada y condensada se encuentra repartido el mercado entre la misma Nestlé y la Carnation de origen suizo y norteamericano, respectivamente; y el brócoli se encuentra en manos de una empresa filial de la General Foods. La lista sería interminable, pero a pesar de esta situación, al parecer para nuestra clase gobernante este tipo de productos no son de los considerados de consumo 'necesario', en estas condiciones cualquier empresa de la agroindustria transnacional está en posibilidades de adaptarse a la elasticidad de nuestras leyes.

Con la Ley de 1973, se intentó **mexicanizar** muchas empresas consideradas de importancia para la economía nacional, con el 51% de participación mexicana y la dirección de las mismas, se pensó que era suficiente para que los empresarios nacionales tomaran el timón de la economía, pero los hechos demuestran lo contrario ya que el dominio transnacional se ha acentuado.

Las leyes sobre Transferencia de Tecnología y el Empleo de Patentes y Marcas; así como, la Ley Sobre Inventos y Marcas; son complementarias y tratan de tapar los agujeros por donde se escapa el capital sin generar impuestos para la nación.

Legalmente se puede decir que la agroindustria transnacional se ha adaptado a las leyes y disposiciones mexicanas, sin embargo, en los hechos, las actitudes que toman las empresas dejan mucho que

desear. Se han encontrado casos de sobrefacturación como una forma de repatriar ganancias, en otros casos la tecnología agrícola intrafirma resulta más cara que cuando la misma tecnología es vendida a otra empresa o que el precio internacional de la misma, como muestra Olmedo Carranza nos dice que "...hace no mucho tiempo algunas personas se vieron envueltas en fraudes a la Secretaría de Hacienda por varios millones de pesos, pues se falsificaron facturas con objeto de reducir impuestos de conocidas empresas transnacionales..."⁹ algunas de estas personas eran socios del bufete Goodrich, Dalton, Little & Riquelme, también transnacional, algunos de ellos consignados y otros prófugos, como Jess N. Dalton quien era consejero de uno de los bancos privados más importantes de la nación, director de Coca Cola en México, presidente del consejo de la renombrada Universidad de las Américas con sede en Cholula, Pue. y además propietario de uno de los hoteles-hacienda en San Miguel Regla, Edo. de Hidalgo. se trata de un personaje que no escapó de lo escrito por Bulnes, cuando nos dice que "...la diferencia entre la ciencia de un ratero y la de la gran mayoría de las personas decentes, es cuantitativa, no cualitativa. Lo que hace un ratero por cinco pesos, lo hacen muchísimos decentes honrados por cinco mil, por diez mil, por quinientos mil o por cinco millones".¹⁰ ¡Y cuanta razón tenía! Si Francisco Bulnes aún viviera se espantaría por que la gran mayoría de personas decentes se han destapado y con la agroindustria transnacional se encuentran aliados.

En otros países de Latinoamérica se han descubierto acciones más graves por parte de la agroindustria transnacional como la

9. Olmedo Carranza, B. op. cit. p. 75.

10. Bulnes, F. op. cit. p. 153.

intervención de la United Fruit junto con la C.I.A. en el golpe de estado al gobierno de Jacobo Arbenz Guzmán en Guatemala en 1954, como respuesta al programa de reforma agraria de 1952 que perjudicaba directamente a dicha empresa. En Chile la International Telephone and Telegraph, que aunque no se trate de una agroindustria el comportamiento es similar, llevó a cabo algunas medidas con el propósito de derrocar al gobierno "socialista" de Salvador Allende, apoyando la elección de Alessandri. Se trata de los casos más dramáticos en la historia latinoamericana.

En cuanto a los sobornos, también están a la orden del día y con más frecuencia, a largo plazo su influencia puede ser igual de maligna. Sin embargo resulta extremadamente difícil delinear la responsabilidad entre el grupo en el poder local que toma el dinero y las empresas transnacionales que ofrecen el soborno. " El caso más dramático fue aquel de la empresa United Brands, cuyo presidente se suicidó a medida que las investigaciones se acercaban a descubrir un soborno de 2.5 millones de dólares ofrecido al presidente de Honduras con el objeto de que se le levantaran algunos impuestos a la exportación de la industria de bananas".¹¹ El hecho de que se hayan descubierto sobornos en otros países de latinoamérica no significa que los mexicanos estemos liberados de ellos ya que la política de las empresas transnacionales siguen un patrón de comportamiento. Se encuentran ante un dilema que tienen que afrontar, en muchas partes del mundo las empresas que no ofrecen soborno simplemente no obtienen ningún negocio. "Empresas tales como la Lockheed se han defendido al argumentar que el soborno es una parte esencial para los negocios en la mayor parte del mundo".¹²

12. Turner, Louis. op. cit. p. 37.

11. Turner, Louis. op. cit. p. 36.

Se trate de agroindustrias o empresas de otro ramo, eso poco importa por que las prácticas sucias son comunes sin importar el ramo de la economía a que pertenezcan dichas empresas.

Para los empresarios y políticos mexicanos las prácticas sucias de la agroindustria transnacional tiene poca importancia y menos si se encuentran ligados a ella; lo que realmente importa según Jaime Alatorre, presidente del Consejo Mexicano de Inversión, es que el avance que hemos tenido en materia de inversión extranjera ha sido extraordinario y no se ha visto frenado por los acontecimientos políticos de 1994, los inversionistas tienen confianza en nuestro país y en nuestros gobernantes. Además dijo que, "... el año pasado y éste, seguimos compitiendo por el primer lugar y estamos muy por encima del resto de los países... hemos hecho bien las cosas para atraer la inversión extranjera directa a territorio nacional, ya que se han establecido reglas claras del juego".¹³ Sosteniendo que México no requiere hacer nuevas modificaciones a la Ley de Inversiones Extranjeras para atraer mayores capitales y en opinión de inversionistas extranjeros la Ley es satisfactoria a sus intereses.

Ahora resulta que para nuestros dirigentes es motivo de orgullo, ganar la competencia para entregar el país en manos de los inversionistas extranjeros; la tan criticada política de Porfirio Díaz de 'Puerta Abierta' al capital extranjero, es precisamente lo que están haciendo, parece ser que de nada valió la sangre derramada en la Revolución Mexicana. Si bien es cierto, que las reglas existen frecuentemente se hacen a un lado en beneficio de pocos.

Todos los logros obtenidos son tirados por la borda para caer a las fauces de la agroindustria transnacional y el pueblo mexicano se

13. Llanos Samaniego, Raúl. La Jornada 15 de octubre de 1994 p. 40.

siente impotente para revertir la tendencia predominante de dejar la economía en manos de las empresas transnacionales.

III.2 La Demanda Nacional.

Desde el término de la Segunda Guerra Mundial la agroindustria transnacional recibió un fuerte impulso con el desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones; política adoptada por México y la mayoría de los países latinoamericanos con el objeto de impulsar a las industrias locales, esta política tuvo doble efecto para la agroindustria transnacional, por un lado la "...alentó a aprovechar los incentivos ofrecidos a las compañías que produjeran para los mercados interno, y ... - por otro lado - estimuló el crecimiento urbano en América Latina, con lo cual se creaban nuevos mercados para los alimentos empaquetados".¹⁴ De 1940 a 1960 la empresas agroindustriales de Estados Unidos invirtieron más capital en México que en cualquier otro país del Tercer Mundo. Para México este fue un período de crecimiento tanto en la industria como en la agricultura. Durante las dos décadas la producción agrícola se elevó en término reales al 5% anual, muy arriba del crecimiento demográfico que en el mismo período fue de 2.9% es por ello que resultó más comodo hasta cierto punto satisfacer la demanda interna de productos agrícolas. De 1970 a 1980 la producción de alimentos elaborados tuvo un crecimiento promedio anual de 7.8% y el consumo aparente fue de 8.4%, tasa media anual.

Con la penetración de la agroindustria transnacional el campo mexicano y la industrialización en otros sectores de la economía nacional se propició un dinámico crecimiento industrial principalmente urbano, generando la expansión del mercado interno y a la vez se dió origen a una estructura de concentración del ingreso en los sectores minoritarios de la población asentada principalmente

14. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 130.

en las grandes ciudades. Al parecer se dio una transferencia del excedente económico de la agricultura al resto de la economía, apoyando con ello la industrialización y el desarrollo urbano mediante el suministro de divisas, materias primas, alimentos baratos y hasta mano de obra barata.

Es así, como en "...poco más de tres décadas México dejó de ser un país agrario y se transformó en un país urbano e industrial. Los mejores niveles de ingreso de la población urbana y, en particular, de las nuevas clases medias contribuyeron a que ese tránsito se acompañara de la transformación de los patrones tradicionales de consumo alimentario, ocasionado por las nuevas necesidades sociales y culturales".¹⁵ Los cambios en el consumo alimentario generaron una demanda de productos diferentes a los tradicionales ya que la población empezó a abandonar la dieta basada exclusivamente en el maíz y frijol, incorporando a la alimentación el consumo de los derivados del trigo y a demandar las proteínas de origen animal, junto con los alimentos industrializados, sobre todo en las zonas urbanas.

Esta transformación del México rural al urbano significó un estímulo para la agroindustria transnacional ya que paralelamente a su dinámica se iba creando un mercado y por tanto una demanda de productos en el interior del país. En otros casos, las mismas empresas transnacionales "...basadas en los más avanzado del mercado y de las técnicas publicitarias... han generado su propio mercado, como en el caso de la Carnation Company, cuya implantación en México coincide con la iniciación de la campaña contra la Fiebre Aftosa, que implicó el sacrificio de una parte significativa del ganado lechero mexicano, con lo que disminuyó la

15. Romero Polanco, Emilio. *La Crisis y la Alimentación Nacional*. En el Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Mexicana. Ed. Friedrich Naumann. Arrollo Ortiz, J.P. (coordinador) p. 148.

oferta de leche fresca".¹⁶ En estas condiciones se trata de una demanda creada por las mismas empresas con el objeto de mantener un mercado cautivo, la demanda de la leche fresca se traslada a la leche procesada, este cambio es observado en muchos otros productos agrícolas.

En los años sesenta algunas empresas procesadoras de alimentos en Estados Unidos, por lo que llamaban la 'madurez industrial', es decir, que el potencial de expansión en el mercado norteamericano había llegado a su límite; les era cada vez más difícil colocar en el mercado los productos tradicionales, debido a la saturación, las empresas sólo podía aumentar sus ventas y ganancias de dos maneras: "1) incrementado sus gastos de publicidad para vender más golosinas y alimentos de consumo fácil a los consumidores nacionales; 2) invadiendo nuevos mercados en el extranjero... hicieron ambas cosas".¹⁷ Pero como ya tenían amplia participación en los mercados de Europa Occidental y Canadá muchas agroindustrias volvieron su atención al Tercer Mundo, en donde había mercados prácticamente vírgenes, que ofrecían amplias posibilidades de crecimiento. México con una creciente población urbana y una clase media relativamente reducida, resultó especialmente interesante; al aumentar rápidamente la clase media, algunas empresas agroalimentarias se apresuraron a familiarizarlas con sus marcas.

México se convirtió en un terreno de pruebas de lo que debería de suceder posteriormente con el resto de Latinoamérica. La política proteccionista del Estado facilitó la consolidación de la agroindustria, ya que la demanda interna sólo era satisfecha con la producción interna sin permitir la entrada de productos de exterior.

Para penetrar a un mercado protegido, la agroindustria

16. Zúñiga, Juan A. En Proceso #168. p. 19.

17. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 131.

transnacional, utiliza la inversión directa y a lo largo de todo el período recurre a la reinversión de utilidades para adquirir empresas nacionales, así como fuentes internas de financiamiento.

Según Montes de Oca, en términos de valor, la producción de alimentos en general ha sufrido una disminución significativa de su producción en el producto bruto total de la industria manufacturera, durante las últimas dos décadas. “Esta caída de la participación es consecuencia de un desarrollo industrial cada vez mayor, dentro del cual la demanda efectiva de alimento pierde peso relativo ante la de otros productos más complejos, principalmente bienes de consumo duradero. Esto es aún más cierto debido al patrón desequilibrado de distribución del ingreso. Como consecuencia el consumo alimenticio de amplios sectores de la población está muy por abajo del mínimo deseable, y su demanda efectiva en el mercado de alimentos elaborados es pequeña”.¹⁸ Esto es bastante claro, si consideramos que el asalariado del Tercer Mundo y específicamente de México, no es un candidato a formar parte en la demanda de productos procesados, porque las empresas transnacionales nunca se han preocupado por otorgar poder adquisitivo a la clase baja, se trata del ejército de reserva de mano de obra que es considerado como un costo en la larga cadena de procesamiento, es por ello que los productos de la agroindustria transnacional son dirigidos a la clase media y alta; los únicos ‘alimentos’ masivos son los considerados ‘chatarra’ como las papas fritas, ‘charritos’ y los refrescos que no tiene valor nutritivo. La clase baja no es considerada consumidora de alimentos procesados de ahí que la producción de bienes de consumo duradero sea más dinámica, por que están dirigidos a las clases de más poder adquisitivo.

18. Montes de Oca, Rosa Elena. op. cit. p. 71.

A pesar de todo el mercado mexicano sigue siendo muy atractivo ya que si no cuenta con una clase trabajadora con suficiente poder adquisitivo, por lo menos ofrece un mercado cautivo y grandes facilidades para repatriar capitales.

Con respecto al subsector de frutas y legumbres la empresas transnacionales abastecen, principalmente, el mercado interno, salvo casos excepcionales en que se da una especialización para la exportación, como la fresa, el brócoli y los espárragos. Las empresas nacionales surten la demanda de frutas y las transnacionales la de legumbres; al parecer se dividen el mercado tanto nacional como internacional, en cuanto a la clase de productos.

En cuanto a los precios nos damos cuenta que no existe una guerra de precios entre las empresas transnacionales y las nacionales hecho que significaría pérdidas para ambas, al contrario "...existen acuerdos para la fijación de precios... la absorción de la demanda no se realiza mediante guerra de precios interfirmas. Por el contrario, el mercado es relativamente poco competitivo para muchos de los productos, y a ello contribuye también la especialización de cada empresa".¹⁹ La competencia se realiza a través de la publicidad y de la diversificación de la producción, es decir, en el aumento de la cantidad de productos manejados por una sola empresa y en lo novedoso del artículo.

La captación de la demanda en el mercado interno, es primordial para la agroindustria tanto transnacional como nacional. Sin embargo, la primera tiene ventaja debido a que cuenta con mayor diversificación de la producción por cada unidad productiva. Según Rama y Vigórito "... de una muestra de 44 firmas -entre las cuales

19. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 228.

figuraban 14 empresas transnacionales- se ha comprobado que solamente el 10% de las firmas nacionales producían de 21 a 30 productos por unidad productiva y que no había ninguna que produjera mas de 30; en el caso de las empresas transnacionales el 14% producía de 21 a 30 productos y otro 14 % producía más de 30. En definitiva, aproximadamente del el 30% de las empresas transnacionales tenían un nivel elevado de diversificación de la producción”.²⁰ El dominio de la agroindustria transnacional es bastante claro, al producir en mayor grado una diversidad de productos se encuentra en una mejor posición para hacer frente a la demanda nacional.

Las legumbres procesadas son consideradas de ‘lujo’, por que no llegan a todos los estratos sociales, las mayorías se mantienen gracias a los carbohidratos y azúcares. En cuanto a las frutas y legumbres frescas la demanda es satisfecha por los intermediarios a través de la Central de Abasto en el Distrito Federal y en las demás ciudades la mecánica es similar. A pesar del intermediarismo, al parecer los precios de los productos frescos en general, son más bajos puesto que no llevan el valor agregado de la transformación motivo por el cual a veces en la mesa de la clase trabajadora se consumen frutas y legumbres, sobre todo las de temporada que resultan más económicas.

En resumen podemos decir que la demanda, cuando existe es cubierta por la agroindustria transnacional y nacional; en caso de no existir es creada por las mismas empresas.

20. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 228.

III.3 La Exportación de Productos Procesados

Se puede decir que en general la agroindustria transnacional procesadora de productos agrícolas busca extender cada vez más sus actividades a nivel mundial; los patrones de expansión externa siguen fielmente las modalidades experimentadas en el mercado interno de los Estados Unidos, es decir, buscan una gran diferenciación de productos, una diversificación vertical y horizontal al penetrar en otras ramas industriales y una configuración de mercados oligopólicos con un alto grado de concentración. Cada vez es más frecuente que las grandes empresas agroindustriales consideren que su mercado es mundial y no nacional, ya que la mayor parte de sus ingresos provienen de operaciones internacionales fuera del país sede.

En México "...a nivel de mercado externo las grandes empresas procesadoras representan un factor de capital importancia, sean estas empresas transnacionales o grandes oligopolios nacionales. Su predominio radica en las vinculaciones que generalmente tienen a nivel internacional con los canales de distribución para su producción".²¹ Sin embargo, las transnacionales tienen ciertas ventajas respecto a las nacionales; en ciertos ramos como el de las frutas y legumbres, que pueden hacerse extensivas a los demás rubros agroindustriales que están dominados por las empresas transnacionales; entre esas ventajas se pueden señalar las siguientes: "casi siempre realizan su producción exportable a través de los canales de distribución que la casa matriz tiene establecidos a nivel mundial, y en muchos casos disponen de canales de distribución propios; ...las filiales de empresas transnacionales pueden realizar transacciones con otras filiales de la empresa para colocar sus

21. Del Campo, Antonio M.op. cit. p. 154.

productos en el exterior; en el caso de los bienes semielaborados que sirven como insumos de productos más sofisticados que se realizan principalmente en Estados Unidos y en Europa”.²² Esto último se relaciona con la especialización que se da a nivel mundial y que la empresa transnacional lleva a cabo a través de sus filiales; con esto se favorece la capacidad de exportar y por lo tanto la posibilidad de penetrar en el mercado mundial.

Las grandes empresas nacionales no cuentan con éstas facilidades y ello las relega a nivel secundario, a veces esto genera que las empresas transnacionales jueguen un papel de intermediarias para colocar sus productos en el mercado mundial.

La influencia de las industrias de transformación de los productos agrícolas sobre este sector, es determinante, tanto en la producción para el mercado interno, en el que destacan los alimentos para ganado; como para la exportación, en donde predominan las frutas y las legumbres.

En el trabajo de Rama y Vigorito, cuando se refieren a las exportaciones de los productos procesados, a las frutas y legumbres específicamente, nos damos cuenta que caen en una contradicción al afirmar que “...con respecto a la estrategia de las empresas transnacionales de frutas y legumbres. Su principal punto de apoyo es, en términos generales, el abastecimiento al mercado interno, mientras que la exportación constituye la estrategia alternativa de colocación de productos”.²³ Resultando evidente según los autores que cuando una empresa transnacional, logra un apoyo básico en el mercado interno, la actividad exportadora, con todas sus oscilaciones, se vuelve necesariamente secundaria; se trata de ideas que no compartimos, si tomamos en cuenta que cualquier mercado

22. Montes de Oca, Rosa Elena. p. cit. p. 155.

23. Rama, R. y Vigorito, R. op. cit. p. 27.

para cualquier empresa es importante, no se pueden permitir el lujo de proporcionar ventajas a la competencia.

En el mismo trabajo los autores nos dicen que el "...complejo de frutas y legumbres de México es eminentemente exportador, tanto en lo que se refiere a su etapa agrícola como manufacturera".²⁴ La realidad es que existe un equilibrio entre la exportación de productos procesados y los que se consumen en el mercado interno.

La proporción de la producción agropecuaria que era destinada a la transformación industrial en 1960 era del 25% del total y para 1970 fue de 43.7%. Nos damos cuenta que el procesamiento, cada día va ganando más terreno y aún los llamados productos frescos para la exportación contienen algunos cambios como el empaque, la congelación y la conservación. Aunque no se trate de un proceso complicado, los productos no llegan al consumidor con sus cualidades y características primarias.

Para 1975, las frutas y legumbres representaban aproximadamente el 44.7% de las exportaciones agrícolas mexicanas y el 41.3% de las exportaciones de productos transformados de toda la industria agroalimentaria, según Juan Manuel Durán; comprobando con ello que el peso de las frutas y legumbres en la exportación de productos procesados, es de gran importancia. Además se dice que, "...en el caso de las frutas y legumbres transformadas, producción bruta de la sub-rama, registró un crecimiento particularmente alto entre 1960 y 1975 (más de 12.5%), mientras que el crecimiento de la rama agroalimentaria alcanzaba el 8.7%, mejorando así la participación relativa en el conjunto de la rama de 3.7% a 6.2%".²⁵ La actividad más importante fue la preparación, conservación y empaque de

24. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 32.

25. Durán, Juan Manuel. op. cit. p. 162

frutas y legumbres en el que se concentraba el 80% de la producción y el 74% del valor agregado de la subrama. La agroindustria transnacional aseguraba el 49% de la producción y del valor agregado, aproximadamente en manos de doce firmas. En 1980 las exportaciones de frutas y legumbres frescas representaron el 24% de las exportaciones agroalimentarias; en 1985 el 27%; en 1990 repuntaron hasta el 41% y en 1993 el 43%. En cuanto a las exportaciones de frutas y legumbres procesadas para los mismos años tenemos las siguientes cifras: en 1980 fue el 44% de las exportaciones de productos procesados; en 1985 el 39%; en 1990 el 50% y en 1993 la cifra bajo a sólo el 36%.

El grado de industrialización de los productos es variable, según el producto del que se trate, pero existe una tendencia creciente a la industrialización que va ligada a la misma expansión de la agroindustria. En ciertos casos como el limón, la naranja y la papaya se calcula que sólo el 10% es transformado antes de exportarlos.

Es conveniente recordar que la exportación es la forma de realización de la producción, adoptando la circulación del capital mercantil a través de las fronteras políticas; aparte de la comercialización de las mercancías la exportación implica, el almacenamiento, el seguro y el transporte. Las actividades que se llevan a cabo en la producción para la exportación se realizan bajo las condiciones prevalecientes por la competencia a nivel internacional, siendo muy importante en éstas el grado de especialización el cual influye en el porcentaje de las utilidades. En cambio la producción que se destina para el mercado interno no tiene la misma presión y menos aún cuando se trata de mercados

protegidos, esto influye en la mala calidad de los productos.

En el mercado mundial los precios llegan a ser muy variables debido a las condiciones de competencia, sin embargo no todas las condiciones están en manos de la economía, los Estados pueden ayudar o por lo menos cumplir un papel decisivo en las exportaciones, como sucedió en 1974, cuando Estados Unidos adoptó prácticas proteccionistas, como el establecimiento de barreras arancelarias y eventuales prohibiciones de importar productos frescos y procesados a los Estados Unidos. Es el momento en que el mercado interno toma especial interés porque sirve para amortiguar la oferta de productos procesados. Por su parte México sólo puede contrarrestar tales medidas mediante la traslación de excedentes hacia otros sectores de la economía.

Se ha comprobado que algunos aranceles son más altos para los productos procesados, como ejemplo tenemos el de la fresa congelada de 15% ad valorem, siendo el general del 9%; con estas medidas las únicas que obtienen ventajas son las empresas transnacionales ya que tienen la posibilidad de exportar fresco el producto y procesarlo en los Estados Unidos.

A pesar de estas medidas proteccionistas, las exportaciones hacia los Estados Unidos siguen siendo representativas; en 1975 aunque hubo un descenso relativo, las exportaciones de frutas y legumbres frescas representaron el 44.7% de sector, mientras que los productos procesados alcanzaron el 41.3% de la industria alimentaria.

Se ha comprobado también, que algunas empresas transnacionales que se encargan del procesamiento de productos agrícolas se dedica a la comercialización de productos frescos para la exportación; en

en esta situación se encuentra, Alimentos Mundiales S.A. filial de Better Foods Sales y Del Monte Fresh filial de Del Monte Corp. Hasta el momento se trata de excepciones a la regla pero es muy probable que con el tiempo se trate de una práctica común.

Ocasionalmente se ha presentado el caso, en que existen empresas que no tienen nada que ver con el sector agroindustrial y se han dedicado a la comercialización externa de frutas y legumbres pero sólo con la finalidad de cumplir con la imposición legal de exportar.

En resumen podemos decir que hasta los sesenta las empresas agroindustriales tenían como meta abastecer el mercado estadounidense de productos procesados o frescos, pero al saturarse dicho mercado se buscó la forma de equilibrar la balanza entre el mercado interno y el externo, ya que ambos son importantes. No se deben de dar prioridades porque el sentir de las grandes empresas agroindustriales es que el mercado es mundial y no nacional. Las exportaciones de las empresas transnacionales y nacionales hacia los Estados Unidos son de gran importancia, si tomamos en cuenta que más del 90% de los productos son dirigidos hacia ese país aunque de ahí se dirijan a cualquier parte del mundo debido al comercio triangular.

IV LA MANIPULACION IDEOLOGICA DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL.

IV.1 La Publicidad al Servicio de la Agroindustria Transnacional.

En la economía actual toda empresa intenta extender sus ventas si no quiere ir cediendo terreno a las demás; sin embargo evitan caer en una guerra de precios por ser demasiado peligrosa ya que les ocasionaría grandes pérdidas a todas las empresas contendientes, es por ello que esta rivalidad se canaliza a la lucha por otros medios, entre esos medios se le da primordial importancia a la publicidad. Las grandes empresas agroindustriales, están prácticamente obligadas a derrochar recursos económicos en publicidad y en la variación de las características de sus productos.

Se supone que el consumidor es soberano para decidir acerca de lo que va a comprar, pero en cierto momento duda al presentarsele dos o más opciones de un mismo producto; es ahí donde inevitablemente se impone la publicidad, como un conjunto de medios empleados para dar a conocer un producto comercial o industrial. Con la publicidad las "...empresas gastan dinero para arrancarse el negocio de las manos; ninguna de ellas puede conseguirlo, y el resultado es la inanidad. La única consecuencia importante es que los recursos se malgastan, los precios son más altos y los beneficios más bajos..."¹ que si un poder central, como podría ser el Estado tomara la dirección e impidiera esa pugna, mediante una regulación de precios, aclarando que en un sistema en

¹ Galbraith, J.K. El Nuevo Estado Industrial, Ed. Surpe Col. Los Grandes Pensadores p. 312.

donde predomina la libre competencia ésto no es posible, porque las empresas siempre evitan el control de precios.

El fuerte desarrollo de la agroindustria transnacional en nuestro país, en las últimas cuatro décadas, ha propiciado el arribo y el surgimiento de numerosas compañías especializadas en servicios de publicidad para beneficio de las grandes empresas monopolistas que mediante este instrumento logran controlar una parte sustancial del mercado para sus productos. Según Rama y Vigórito las empresas transnacionales destinan un mayor porcentaje de sus ingresos por ventas, a la publicidad en medios masivos de comunicación en comparación con las empresas nacionales, pero consideran que el "...empleo del mensaje publicitario opera como catalizador del consumo al inducir pautas diferentes pero compatibles con las formas ideológicas generales capitalistas. Debe tenerse presente que las modificaciones producidas por la publicidad en el comportamiento y la decisión de consumir de la población son variantes menores dentro del espectro ideológico capitalista que responden a las estrategias de las empresas transnacionales. La producción de mensajes publicitarios no aparece con la empresa transnacional ni toda forma de producción transnacional implica la publicidad".² Además agregan que los cambios ideológicos generados por la publicidad no son por si mismos, condición suficiente para inducir pautas de consumo en la población. Es difícil aceptar tales razonamientos; cuando los autores nos dicen que las modificaciones en el modo de consumir, producidas por la publicidad son variantes menores, se olvidan que incluso el propio Estado utiliza la propaganda cargada de ideología capitalista. Si las empresas no consideraran importante la publicidad es muy probable

2. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 71.

que no invirtieran grandes cantidades de dinero en ello.

Es probable que el poder de las agroindustrias transnacionales no sea apreciado en toda su magnitud; no se debe caer en el error de considerar a estas empresas en un plano meramente nacional, hay que considerarlas en toda su extensión para poder vislumbrar los alcances de estos enormes monstruos económicos, tomando en cuenta que en términos cuantitativos es frecuente que las grandes transnacionales rebasen a los países del Tercer Mundo. Así tenemos que "... las ventas de cada una de las diez mayores corporaciones agroindustriales norteamericanas superan el producto interno bruto de veintiuna de las veintiocho repúblicas de América Latina y el Caribe".³ Con este poder económico es muy posible que estas empresas se erijan como rectoras de la economía nacional de aquellos países políticamente débiles y manipulables por lo tanto. La publicidad en manos de las grandes agroindustrias es una arma letal que sirve para adormecer a las mayorías, para dar esperanza a la clase media de aspirar a mayores niveles de bienestar y a la clase alta darle mayor concentración de riqueza.

La agroindustria transnacional es algo así como el Caballo de Troya, que Estados Unidos nos pone enfrente y que nosotros ingenuamente, con grandes esfuerzos lo introducimos al campo mexicano para que de su vientre salgan los soldados en forma de mensajes publicitarios con el fin de conquistar a la nación. Tomando en cuenta que las empresas publicitarias son también transnacionales casi en su totalidad y como regla general, siempre del mismo país de origen de las empresas, a las que le llevan a cabo dicha publicidad.

3. Morett Sánchez, Jesús Carlos. *op. cit.* p. 33.

El fenómeno de transnacionalización agroindustrial de nuestro país corre paralelo al fenómeno de transnacionalización publicitaria, cuyos impactos y efectos no se agotan en la simple transmisión de anuncios sino que necesariamente influyen en la orientación misma de los medios de comunicación masiva, especialmente los electrónicos. Se calcula que "...en la República Mexicana operaban 192 agencias publicitarias en 1980, con un total de sólo 1,532 anunciantes; sin embargo, de estas agencias se estima que no más de 15 controlan arriba del 90% de la facturación total; y de estas 15, tan solo dos de las menores se ostentan como de capital nacional, el resto son transnacionales, básicamente estadounidenses".⁴ Se observa una gran concentración en el manejo de la publicidad eliminando con ello la competencia que se pueda dar en este ramo; en algunos casos las mismas empresas agroindustriales cuentan con su propia agencia de publicidad.

En cuanto a la concentración publicitaria, se puede mencionar que en el país existían en 1980, aproximadamente "... un millón de establecimientos privados comerciales, industriales y de servicios; de éstos no más de 4 mil tenían acceso a difusión publicitaria y escasamente 400 anunciantes alcanzaban a hacerlo en la televisión, donde un minuto de tiempo privilegiado costaba más de 300 mil pesos según canal".⁵ Esta concentración publicitaria, polariza a su vez en los anunciantes, en las agencias y en los medios de comunicación un enorme poder y capacidad para influir en la cultura nacional y en la vida de todos nosotros y si a esto agregamos que las agencias transnacionales de la publicidad utilizan técnicas y en algunos casos hasta los mismos mensajes de su país de origen en otros países, para publicar productos que son fabricados en

4. Márquez Ayala, David. op. cit. p. 219

5. Ibidem p. 221

México, fácilmente encontramos la razón y el porque los valores sociales, políticos y culturales de otras naciones nos están siendo impuestos por la vía de la publicidad.

La publicidad actualmente es motivo de grandes controversias en el mundo y desde luego en nuestro país, debido a que el enfoque social que originalmente le daba sustento, "...la concibió como un sistema de información y orientación a los consumidores acerca de las características, disponibilidad y precios de los bienes y servicios existentes en el mercado, Sin embargo diversos estudios han demostrado que la publicidad actúa en los hechos muy lejos de este marco, como un verdadero instrumento de influencia psicológica orientado a manejar las decisiones de compra y de consumo de la sociedad y que incluso llega a tener el control de la conducta en la compra de ciertas mercancías y servicios".⁶ Pero independientemente del enfoque que adopte la publicidad, el hecho es que su propósito fundamental se orientan en forma inequívoca a asegurar o aumentar el consumo de ciertos productos, valiéndose para ello de todos los recursos persuasivos e inductivos disponibles, incluyendo el engaño y el abuso psicológico.

Más aún, el problema se agrava si tomamos en cuenta que la mayoría de los anuncios publicitarios en México se refieren a productos considerados innecesarios e incluso algunos hasta dañinos. Entonces, si se considera que la publicidad se encamina a aumentar el consumo de estos productos, a la sociedad se le está induciendo a que consuma productos innecesarios y hasta nocivos; además la publicidad se viene caracterizando por una falta de veracidad en sus mensajes deformando con ello la libre y sana

6. Márques Ayala, David. op. cit. p. 220

elección del consumidor. según "...estudios realizados entre habitantes de grandes ciudades indican que un ciudadano tipo, desde que se levanta hasta que se acuesta, está expuesto cada día a más de mil impactos publicitarios provenientes de la radio, la televisión, las impresiones murales, las revistas, las inscripciones en los camiones, los anuncios en los puntos de venta y otras formas diversas de publicidad. Un niño mexicano mayor de seis años en cuya casa dispone de un televisor, dedica en promedio a este aparato 1460 horas al año, muchas más que las 920 horas que asiste a la escuela".⁷ Si los anteriores datos demuestran una realidad de 1980, es de esperar que para 1994 hayan aumentado en forma considerable debido a que se han ampliado las programaciones televisivas, se ha aumentado el número de canales; además del aumento en las estaciones de radio y otros medios publicitarios. En estas condiciones, es difícil esperar un cambio en beneficio de la población que provenga de la publicidad cuando la educación diaria de las jóvenes generaciones es tomada de un televisor y dirigida por el poder económico transnacional a través de las agencias de publicidad.

Elementos como el exceso publicitario, el régimen fuertemente permisivo de la publicidad comercial y el carácter claramente dominante de las empresas transnacionales no sólo en la producción sino también en la promoción, han venido favoreciendo o provocando los siguientes resultados en nuestro país, según Márquez Ayala: "1- Se registra una aguda distorsión en los hábitos y patrones de consumo alimentario en la población, especialmente en la urbana de menores recursos, en la rural y los niños. En este campo se registra una transculturación de grandes proporciones".⁸ Esta

7. Márquez Ayala, David. op. cit. p. 221

8. *Ibidem* p. 222.

distorsión provoca que se malgasten los recursos familiares en alimentos de escaso o nulo valor nutritivo originando con ello una grave desnutrición de la población, pues, los productos con un buen índice de nutrientes no están al alcance del bolsillo de las mayorías.

Hay que considerar que, “2- El abasto de alimentos básicos en estado natural se ha visto afectado en buena medida por la demanda de comestibles industrializados que distraen grandes cantidades de materias primas hacia la producción de este tipo de comestibles”.⁹ Como producto de los cambios en los hábitos de consumo generados por la publicidad, esta situación aumenta el precio de los productos frescos como de los procesados.

La publicidad transnacional provoca: “3- El trastocamiento de la cultura alimentaria (que) se patentiza en la sustitución creciente y sistemática de alimentos tradicionales de considerable valor nutricional por comestibles industrializados de bajo o nulo contenido nutritivo y comparativamente de mucho mayor precio, casi todos de producción transnacional”.¹⁰ Existen muchos ejemplos de este tipo, por mencionar alguno diremos que un kilo de papas industrializadas tiene un costo de veinte nuevos pesos aproximadamente mientras que el kilo de papas frescas tiene un costo de dos pesos dependiendo de la oferta y la demanda o de la temporada.

En cuanto a lo económico, es notable que grandes sumas son canalizadas “4... hacia la sobreproducción, distribución y promoción de productos superfluos, lo que equivale a sustraer dichos recursos de su aplicación en renglones prioritarios para el desarrollo nacional y el interés social”.¹¹ Acentuando la miseria de los desposeídos y el

9. Márquez Ayala, David. op. cit. p. 222.

10. *Ibidem*.

11. *Ibidem*.

desequilibrado reparto del ingreso nacional en favor de unos cuantos. Tratando de colocar la sobreproducción a cualquier costo publicitario sin tener que reducir el precio de los productos, todo lo contrario, se trata de aumentar los costos con la misma publicidad.

Se ha provocado la desnacionalización de la industria alimentaria del país no sólo en la múltiples facetas del proceso económico, “5... sino también en el aspecto cultural, a través de la imposición de modas, patrones y hábitos de consumo no compatibles con las necesidades y posibilidades populares mayoritarias”.¹² Nos damos cuenta que la publicidad está presente en cualquier ámbito de la sociedad, con la intención de generar compradores para todo tipo de productos.

Finalmente, se ha inducido a grandes sectores de la población a adoptar un modelo “6...de supuesto bienestar, fincado en la adquisición y consumo de bienes superfluos y onerosos propios quizás de otras sociedades de abundancia y de consumo masivo, pero definitivamente impropios de una colectividad de subconsumo básico mayoritario”.¹³ Este modelo no es compatible con las condiciones concretas de existencia de la mayoría de los mexicanos y expone a la sociedad a la ruptura del equilibrio por la constante insatisfacción al no alcanzar la abundancia y menos el consumo masivo que se da en los países desarrollados.

La publicidad ha llegado a manipular al hambriento a tal grado que prefiere adquirir alimentos ‘chatarra’ y dejar a un lado aquellos que si son nutritivos pero que no tienen el mismo apoyo publicitario. Es por ello que le dan vital importancia las empresas transnacionales, al grado de considerar que “...la publicidad es una herramienta del capitalismo y no entramos en un país que no nos

12. Márquez Ayala, David. op. cit. p. 222.

13. Ibidem.

permite anunciar".¹⁴ Según observaciones de un ejecutivo de Quaker Oats en Colombia, corroborando con ello la importancia que tiene la publicidad para cualquier empresa. Es así como el viejo refrán: "el que no enseña no vende" se ha transformado y modernizado pero con las más voraces intenciones en "el que no publica no vende" y por lo tanto desaparece del mercado.

Para Olmedo Carranza, el capital ya sea nacional, transnacional o estatal utilizan "...tanto la publicidad como la propaganda como dos instrumentos poderosos para lograr el consumo de sus mercancías, y al mismo tiempo hacer pensar y sentir al consumidor que lo que consume es gracias al capitalismo de libertad y democracia en que vive. De esta manera la manipulación ideológica actúa como elemento represivo que no permite al consumidor distinguir entre una y otras actividades -igualmente represivas- de una misma empresa transnacional".¹⁵ Además agrega que esta influencia y manipulación sobre los hombres se da a través de muchas formas, desde la exaltación y defensa del sistema capitalista hecha por el mismo Estado hasta las técnicas y medios utilizados por las grandes empresas. Por otra parte observamos la presencia de la propaganda como un arte afin a la publicidad sólo que, con el manejo de cierta ideología; y es usada tanto por las empresas como por el Estado en clara defensa de la ideología que representan.

El mismo autor menciona algunas razones de expansión de las Agencias Publicitarias Transnacionales, que a continuación sintetizamos. Las agencias publicitarias obtienen las más altas tasas de crecimiento y mayores márgenes de utilidad en el exterior que dentro de los Estados Unidos; son empujadas por sus clientes transnacionales y a su vez son jaladas por las firmas locales de los

14. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 134.

15. Olmedo Carranza, Bernardo. op. cit. p. 44.

países donde trabajan; la diversificación geográfica y de esfuerzos les permite dispersar sus riesgos financieros en tiempos difíciles; cuando las agencias controlan matriz y filial hay una mejor distribución de materiales creativos y finalmente cuando los países presentan restricciones a la publicidad extranjera, es mejor que exista una filial ahí para producirla localmente o para hacerla aparecer como tal.

Por su parte la agroindustria transnacional prefiere las agencias publicitarias transnacionales por muchas razones entre las que se destacan: la utilización de técnicas más recientes; una mezcla efectiva entre técnicas norteamericanas y expertos locales; los mejores anuncios se realizan localmente, dentro del contexto cultural del país donde trabajan; existe una planeación conjunta entre la matriz y la filial que permite que las campañas se realicen rápidamente y por último las agencias ayudan en el control de sus presupuestos publicitarios en todo el mundo.

La publicidad en el subsector frutas y legumbres manipula a la población para que abandone el consumo de productos frescos y adopte los industrializados pagando por ellos un mayor precio. Aunque la publicidad sea dirigida a la clase media y alta no deja de afectar a las mayorías.

En el siguiente cuadro podemos observar la clara preferencia de las transnacionales procesadoras de frutas y legumbres por las transnacionales de publicidad; incluso las propias empresas nacionales de frutas y legumbres contratan los servicios de las agencias de publicidad transnacionales.

Relaciones entre Empresas Industriales y Agencias de Publicidad.

Empresas procesadores de frutas y legumbres	Agencia de Publicidad.
Transnacionales	Transnacionales
Alimentos Findus, S.A. Anderson Clayton Co.S.A. Campbells de México, S.A. de C.V. Clemente Jacques y Cia., S.A. Compañía Nestlé, S.A. General Foods de México, S.A. Gerber Productos, S.A. Kraft Foods de México, S.A. Mexatlán, S.A. de C.V. Productos de Maíz, S.A. Productos del Monte, S.A.	Publicidad D'Arcy, S.A. de C.V. Panamericana Ogilvy & Mather, S.A. Mc Cann Erickson Stanton, S.A. Arellano NCK Publicidad, S.A. de C.V. Publicidad D'Arcy, S.A. de C.V. Panamericana Ogilvy & Mather, S.A. Publicidad D'Arcy, S.A. de C.V. Leo Burnett, S.A. de C.V. Panamericana Ogilvy & Mather, S.A. Arellano NCK Publicidad, S.A. de C.V. Young & Rubicam, S.A. de C.V. Publicidad D'Arcy, S.A. de C.V. Walter Thompson de México, S.A. Hart y Asociados. Foot Conc & Belding de México, S.A. Mc Cann Erickson Stanton, S.A.
Transnacionales	Nacionales
Campbells de México, S.A. de C.V. General Foods de México, S.A. Mc Cormick de México, S.A.	Noble y Asociados Publicidad. Noble y Asociados Publicidad. Iconic, S.A.
Nacionales	Transnacionales
Alimentos del Fuerte, S.A. de C. V. Elias Pando, S.A. Conservas de Baja California, S.A. Empacadora de Jugos y Frutas, S. A. Heinz Alimentos, S.A. Jugos del Valle, S. A. Jugos y Mermeladas. S. A.	Arellano NCK Publicidad, S. A. de C.V. Doyle, Sane & Bernbach de México, S.A. Publicidad Ferrer, S.A. Leo Burnett, S.A. de C.V. Doyle, Dane & Bernbach de México, S.A. Arellano NCK Publicidad, S.A. de C.V. Publicidad Ferrer, S.A.
Nacionales	Nacionales
Casa Ferrer, S.A. Empacadora Búfalo, S. A. Herdez, S. A. Mg. Industrias de Alimentos, S.A.	Suárez Mier Publicidad, S.A. Gutiérrez Silva y Asociados, S.A. Augusto Elías Publicidad, S.A. Cabarga y Asociados, S.A.

FUENTE: ILET (Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales), División de Estudios de Comunicación y Directorio de Agencias de Anunciantes, MPM, S. A. de C. V., 1978.
Tomado de Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 77.78

IV.2 La Falsa Promesa de Combatir la Desnutrición y el Hambre.

A lo largo de la historia muchas son las causas que han originado la desnutrición y el hambre; desde Génesis 41:54 encontramos lo siguiente “Y se produjo el hambre en todos los países pero en toda la tierra de Egipto se halló pan”. En este caso el hambre fue producto de siete años malos de cosecha y el hecho de que hubiera pan en Egipto se debió a que en los siete años anteriores de buenas cosechas se formó un centro de acopio de granos y semillas, medida tomada en razón a la interpretación de dos sueños que tuvo el faraón. En estas condiciones el hambre fue producto de un fenómeno natural: la sequía. El fenómeno fue aprovechado por un país, en este caso Egipto, a donde recurrieron los demás pueblos para abastecerse.

Otros fenómenos naturales como inundaciones, ciclones, incendios y plagas entre otros, han provocado escases de alimentos en el mundo pero nunca habían sido utilizados como un arma, tal y como se utilizan hoy. Si bien es cierto que estos fenómenos naturales influyen en la producción mundial de los alimentos; actualmente se le han agregado otros factores como el crecimiento demográfico y la inadecuada distribución de los alimentos, al menos estos son los factores manejados por los países industrializados capitalistas.

Apoyados en teorías neomalthusianas, según las cuales, la falta de alimentos es producto del gran aumento de la población sobre todo en el Tercer Mundo, el gobierno norteamericano y otros gobiernos del mundo capitalista, así como, instituciones financiera internacionales como el Banco Mundial, fundaciones privadas como la fundación Rockefeller y las corporaciones transnacionales;

afirman que el problema fundamental consiste en un desequilibrio entre población y oferta de alimentos, "... estas poderosas fuerzas han optado por respaldar plenamente una estrategia internacional doble para solucionar la crisis alimentaria".¹⁶ El primer aspecto de esta estrategia consiste en una campaña internacional para restringir el crecimiento demográfico mediante el control de la natalidad hasta la esterilización, principalmente en los países del Tercer Mundo, donde el crecimiento demográfico es más dinámico.

El segundo aspecto de la estrategia internacional para resolver la crisis alimentaria está íntimamente ligada a la producción de alimentos y se "...argumenta que la carrera entre población y producción alimentaria sólo pueden ganarse si se modernizan los atrasados sistemas agrícolas del Tercer Mundo de acuerdo con el modelo ofrecido con el sistema de producción de alimentos más eficiente del mundo capitalista : la agroindustria norteamericana".¹⁷ Esta propuesta se ha convertido ya en un hecho ya que la agroindustria se convierte cada vez más en el modelo de desarrollo agrícola del Tercer Mundo determinando la forma en que se producen y distribuyen los alimentos al igual que la forma de vida de millones de habitantes de los países subdesarrollados que viven de la agricultura. La verdad es que la agroindustria transnacional, lejos de contribuir a la solución, tan sólo agrava el problema del hambre porque no implica únicamente la modernización de la agricultura, sino también la transferencia al Tercer Mundo de un modelo específico de desarrollo económico y de relaciones sociales de producción: el modelo capitalista.

16. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 14.

17. *Ibidem.* p. 15.

Las 'escaseces' contemporáneas de alimentos sólo existen debido a la forma en que se distribuyen en el seno de la economía capitalista y tiene muy poco que ver con la falta de alimentos.

“Habiendo millones de seres humanos desnutridos, se alimenta al ganado con el 35% de la cosecha mundial de cereales, porque ese es el sector que produce ganancias. En un sistema económico en que los alimentos son producidos para su venta al mayor postor, y no de acuerdo con las necesidades humanas, el hambre es ante todo un reflejo de la desigualdad social”.¹⁸ Es evidente que para lograr la eliminación del hambre no basta que los alimentos sean producidos a un nivel igual o superior a la tasa de crecimiento demográfico sino además es preciso que las personas tengan suficiente poder de compra y para que esto suceda es necesario erradicar la pobreza, como una condición indispensable para combatir el hambre y esto sólo se logra otorgando empleo estable y con una remuneración suficiente para cubrir las necesidades básicas, algo que no sucede con la simple llegada de las agroindustrias transnacionales a los países subdesarrollados.

El problema alimentario no puede enfocarse sólo desde el punto de vista de la producción y el crecimiento demográfico sino que debe vincularse en gran medida a la distribución del ingreso y a las posibilidades de acceso a los alimentos por parte de los más necesitados. El problema del hambre está directamente ligado al de la pobreza, del analfabetismo, del desempleo, de la insalubridad y a la despolitización de los pueblos de los países de la periferia. El problema del hambre no es de producción de alimentos porque a “...nivel mundial el suministro de energía dietética supera las necesidades en un 9%, lo cual permitiría alimentar adecuadamente

18. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 13.

a toda la población del mundo si los alimentos se distribuyeran de acuerdo a las necesidades".¹⁹ Esta sería la forma menos costosa de combatir la desnutrición y el hambre y con ello la producción de alimentos debería aumentar sólo a un ritmo igual al del crecimiento demográfico.

La agroindustria transnacional juega un papel muy importante en la crisis agroalimentaria pero además el gobierno estadounidense "...ha ayudado y alentado por muchos años la expansión de la industria de Estados Unidos en América Latina. Argumentando que la inversión transnacional es un remedio para el desarrollo, Estados Unidos fijó incentivos en los gravámenes, seguros contra riesgos políticos, préstamos".²⁰ Las empresas no han actuado solas porque siempre han contado con el apoyo de su gobierno, en estas circunstancias cuentan con todas las ventajas.

Las corporaciones se presentan como hermanas de la caridad en todo el mundo, es por ello que el director de Operaciones Latinoamericanas de Ralston Purina afirma "...la contribución de nuestra compañía en todo el mundo es positiva definitivamente... pienso que hemos sido precursores en el desarrollo de más alimentos para el pueblo de los países donde estamos".²¹ Afirmaciones muy alejadas de la realidad porque si bien es cierto que han desarrollado más alimentos, no han sido preferentemente para las mayorías, pues, siempre han dirigido sus productos a las clases media y alta , a menos que la clase baja no sea considerada como pueblo y represente nada más que un costo en sus productos ya que es la clase trabajadora la que proporciona valor agregado a sus mercancías.

En México la modernización en la agricultura y la implantación de

19. Estévez, J. y Portilla, B. El Hambre Reflejo Crítico del Sistema Alimentario Mundial. En Estudios del Tercer Mundo junio de 1980 vol. 3. # 2 Ed. CEESTEM p. 11

20. Ledogar, Robert J. Hambrientos de Lucro, p. 21

21 *Ibidem* p. 126

las agroindustrias transnacionales no ha eliminado la hambruna al contrario es probable que la hayan acentuado, apesar de que nuestro país tiene un nivel de desarrollo económico medio a nivel internacional, las condiciones nutricionales son semejantes a la de los países más pobres "...en Taiwan, donde los ingresos promedio per cápita son nada más 270 dólares al año, el problema de la desnutrición no es tan grande como en México, donde los ingresos promedio anualmente de 530 dólares están distribuidos de modo más desigual. En verdad México tiene un problema grave de desnutrición..."²² y el gran aumento en la producción de alimentos no ha contribuido a sacar del aprieto a los pobres y malnutridos.

Los niveles de desnutrición son alarmantes según datos del Instituto Nacional de Nutrición, en 1980 entre el 80 y 90% de todos los mexicanos se ven afectados por la desnutrición en alguna etapa de su vida, especialmente en la infancia, algunos mueren, y los que logran adaptarse a la desnutrición lo hacen reduciendo su talla, su peso y su actividad física e intelectual. "Si no hay suficiente ingesta cualitativa (malnutrición) y cuantitativa (desnutrición), entonces hay un crecimiento corporal y cerebral impedidos, y si bien se tiene regularmente la fuerza necesaria (vía la ingesta de azúcares) para trabajar en las minas, en el campo, en el mar o la industria, no se tiene la capacidad mental suficiente para aprender conocimientos, para comprender el mundo en que se vive, no hay capacidad de razonamiento lógico ni de conceptualización, no hay posibilidad de pensamiento abstracto o bien es muy pequeña, en consecuencia las matemáticas(...) resultan incomprensibles".²³ Desafortunadamente es la verdad, prueba de ello es que muchos que nos jactamo de ser

22. Leodogar, Robert J. op. cit. p. 120.

23. Bolaños, Federico. América Latina en Deuda: Costos sociales y poder Transnacional. En cuadernos Americanos # 30. Ed. UNAM. p. 76.

universitarios, acudimos a clases con la intención de terminar una licenciatura y de ser posible obtener un título, pero en realidad carecemos de la capacidad de razonar y aprender conocimientos porque no tenemos la posibilidad del pensamiento abstracto, Precisamente esto es lo que necesita el sistema capitalista y la agroindustria transnacional; malnutridos o desnutridos tan sólo con la capacidad de trabajar, no se trata de tener una clase trabajadora fuerte y bien alimentada para que produzca más, de lo que se trata es de ponerle un puntal para que no desmaye. En México y los países subdesarrollados al trabajador se le mantiene a base de papas, maíz y frijoles, es decir alimentos con alto contenido de carbohidratos que el organismo convierte en azúcares, energía necesaria para el trabajo físico, pero no se les proporciona proteínas para su pleno desarrollo.

Al parecer la desnutrición, más que un peligro para la estabilidad social, en la actualidad representa un seguro porque limita la capacidad de razonamiento de las personas, es lo que ha contenido el mal humor de los que muy mal comen y no todos los días, la ignorancia en cuanto a su fuerza material con respecto a las minorías gobernantes quienes tiene en su poder los medios masivos de comunicacion con los cuales llevan a cabo su propaganda, exaltando las bondades del sistema capitalista, pero creemos "...que la sociedad moderna necesita con más urgencia comer que crear. El problema del hambre social es viejo y poco se ha resuelto sobre él. Y si no es interesante para los que comen, es de sumo interés para los que no comen. La verdad que debemos descubrir de preferencia es el modo que todos los hombres pueden vivir bajo pena de que aumentando

los que no comen destruyan la propiedad y las personas de los que comen".²⁴ Estas ideas fueron plasmadas por Bulnes en 1889 y para 1910 los que no comían aumentaron y destruyeron las propiedades y personas de los que comían; hoy con todas sus variantes la situación se repite, cada día son más los que no comen que amenazan a los cada día menos que comen .

El tipo de los alimentos que se consumen en la población están determinados cada vez más por la agroindustria transnacional que está más interesada en las ganancias que en satisfacer las necesidades de alimentación del pueblo, de lo contrario no existiría hambre entre los Tarahumaras; los alimentos van a donde están las ganancias, a los ricos mercados de las ciudades y del extranjero, en el curso de las tres últimas décadas, "...la aportación de las empresas transnacionales a la solución de los problemas nutricionales del país a través de un aumento de la eficiencia que incida positivamente sobre los precios de la comida, ha sido realmente mínima, cuando no han contribuido directamente a agravarlos. Aún cuando muchas empresas transnacionales producen alimentos realmente nutritivos, las estrategias oligopólicas, los altos costos de publicidad y la presentación de los alimentos, la diversificación de su producción y la formación de micromercados han tenido como resultados el encarecimiento de numerosos productos que debieran ser de consumo masivo".²⁵ Con la industrialización sólo se ha logrado aumentar el precio de los productos para ponerlos fuera del alcance de las mayorías, hoy observamos productos de consumo básico como los frijoles enlatados o instantáneos, chiles enlatados, tortillas empaquetadas y un gran número de productos que lo único que pierden es su valor nutritivo pero jamás pierden su precio.

24. Bulnes, F. op. cit. p. 120-121.

25. Rama, R. Transnacionales y Satisfacción de Necesidades Básicas. En Crítica Política, del 15 al 30 de abril de 1980. p..

El problema del hambre y la desnutrición se ha agravado en todo el mundo desde que el secretario de Agricultura de los Estados Unidos, Earl Butz en el período de Gerald Ford, afirmó: "Los alimentos son un arma; es uno de nuestros principales instrumentos de negociación"²⁶ En unas cuantas palabras los alimentos fueron convertidos en armas; las ideas de Butz no eran aisladas por que en esa misma época Hubert Humphrey, el promotor de la idea de dar uso táctico a la Ley Pública 480, señaló que: "Los alimentos son poder. En un sentido muy real son nuestra extraordinaria medida de poder".²⁷ Entonces, si unimos los dos razonamientos tenemos que los alimentos son un arma que proporciona poder y como la eterna lucha del hombre ha sido por el poder, podemos decir que los alimentos jamás estarán en manos de los países subdesarrollados porque ello les otorgaría cierto grado de poder y por ende la independencia. Lo peor es que el poder alimentario se encuentra en manos de un centenar de empresas agroindustriales que controlan aproximadamente el 50% de la producción mundial de los alimentos con una tendencia a la concentración.

En nuestro país el grupo en el poder pretende hacernos creer que mientras exista abasto de maíz y frijol el problema del hambre y de la desnutrición está resuelto, sin atacar a fondo la desnutrición engañan al pueblo con los 'desayunos' infantiles para que las futuras generaciones se desarrollen sanas y fuertes. Todo es una cruel mentira la realidad es que nos estamos muriendo de hambre y desnutrición, el pueblo necesita más comer que creer en el discurso político de los gobernantes.

26. Esteve Figueroa, Gustavo. op. cit. p. 46

27. Ibidem.

IV. 3 Modificación en los Hábitos de Consumo

La estructura transnacional de la agroalimentación, como observamos anteriormente, se apoya decisivamente en una publicidad desmedida en los modernos medios de comunicación y han venido transformando los patrones globales de consumo y dentro de éstos, lo que constituye la columna vertebral: el consumo alimentario.

Las formas y los hábitos de consumo constituyen el pilar central de cualquier cultura. “Si se modifican hasta perder su control, esto constituye una garantía de predominio y vasallaje, máxime cuando lo que predomina es el interés extranjero. En nuestro país, desgraciadamente lo que sobra son pruebas del abandono, del desconocimiento e incluso del desprecio que millones de mexicanos, muchísimos niños y jóvenes, van manifestando por lo mexicano”.²⁸ Esto lo podemos ver en las transformaciones del lenguaje, en la música, el vestido, el arte, las formas de organización, de convivencia, de consumo, de alimentación y hasta la forma de vida que predomina en algunos estratos de la sociedad.

Gracias al ‘milagro’ de la publicidad las filiales de empresas transnacionales modifican los patrones de consumo y los gustos nacionales; con el objeto de vender más y con ello obtener mayores ganancias, en vez de adaptar sus productos a las necesidades locales, éstas se adaptan a sus productos. “Los objetos que nos encontramos en el mercado como expresión de nuestras necesidades nos resultan doblemente ajenos, porque además de negar la calidad humana de su creación, no han sido creados realmente en términos de lo que necesitamos”.²⁹ Fueron diseñados y producidos bajo condiciones

28. Márquez Ayala, David. op. cit. p. 215.

29. Esteva Figueroa, Gustavo. op. cit. p. 40.

totalmente distintas a las nuestras, aunque se ajusten a las necesidades de los hombres que los imaginaron a menudo nada tienen que ver con las nuestras, sin embargo es el aparato publicitario el que se encarga de hacernos desear cosas que no necesitamos y que sólo algunos pueden adquirir generando un sentimiento de frustración en las mayorías. Es así como la empresa transnacional se permite el lujo de vender maíz en forma de hojuelas (Corn Flakes) a un precio infinitamente mayor al del grano en su presentación tradicional, el procesamiento industrial se ve alentado a satisfacer una demanda artificialmente creada por sus propias empresas, entre grupos de mediano y alto ingreso.

La tendencia de la demanda a exigir productos elaborados más costosos a medida que aumentan los ingresos, se debe en gran parte a la influencia que tiene la publicidad sobre el consumidor, su influencia provoca 'necesidades' de consumo de alimentos procesados, considerados símbolo de status social y de integración al mercado, así como a la modernidad; esta influencia alcanza no sólo a los demandantes potenciales sino a todos los sectores de ingresos, la incorporación al consumo de refrescos, botanas, postres y otros suntuarios como colados para niños, por parte de los sectores populares, es una clara muestra de ello. "Puede afirmarse que la implantación y desarrollo del modelo agroindustrial transnacional ha tenido un impacto decisivo en la modificación del patrón de consumo alimentario, tanto a través de influencia de las empresas transnacionales en la disminución de la oferta de los productos agrícolas básicos, con la consecuente modificación del papel tradicional asignado a la agricultura como proveedor de alimentos baratos, como por sustitución, inducida publicitariamente, por productos alimentarios de bajo valor nutritivo y de alto precio, que

responden a patrones culturales y tecnológicos externos”.³⁰ Estas modificaciones y distorsiones de consumo han desequilibrado la ya de por sí insuficiente alimentación de la población, a la que el raquítico ingreso de los sectores más bajos ha ido mermando aceleradamente debido a su estancamiento, y a los cada vez más altos precios de los alimentos procesados.

Las empresas transnacionales han penetrado en todos los campos existentes de la elaboración de alimentos al grado que han acostumbrado al consumidor a adquirir productos sin ningún valor nutritivo; es tal la influencia en algunas áreas que el consumidor identifica el producto por su marca comercial y no por su nombre genérico. A pesar de que el campo más propicio para absorber esta ideología se encuentra en la ciudad, ciertos sectores de la población rural están participando activamente a un grado que prácticamente se tiende a distorsionar los hábitos alimentarios tradicionales, en perjuicio del presupuesto y la nutrición de la familia.

La agroindustria transnacional está lejos de desempeñar una función social en beneficio de la población, la presencia de “...firmas agroalimentarias impone hábitos alimenticios de los países industrializados mediante la oferta de un mismo producto, pero diferenciado y publicitado bajo diversas marcas, y según técnicas de transformación, de presentación y empaque, y de mercadeo propias de los países desarrollados”.³¹ Podemos decir que se adopta un patrón de consumo ajeno a nuestras necesidades, como un proceso de imitación. La diferenciación del producto implica cambiar ciertos elementos que forman, el compuesto principal básico de la mercancía; junto a esto la presentación exterior para su venta es también cambiada, dando así la impresión al público consumidor

30. García de la Fuente, Alberto. op. cit. p. 202.

31. Arroyo, Gonzalo. op. cit. p. 19.

de que se enfrenta a diversas mercancías con diversas utilidades y propiedades, éstas características son apoyadas por toda una campaña publicitaria.

Toda empresa necesita llevar a cabo su proceso de acumulación que le permita seguir aumentando sus ganancias y para incrementar su capital, tendrá que producir cada vez más, llegando a una sobreproducción, "...pero como las necesidades básicas de los consumidores se cubren rápidamente, con pocas mercancías, entonces el productor utilizando la publicidad, inventa nuevas necesidades a los consumidores. Produce entonces mercancías que no necesita realmente, pero que le van a ser cada vez más 'necesarias' socialmente, en la medida en que la publicidad, con toda una campaña psicológica de ideologización, lo convenga de ello, al suprimir en el individuo consumidor toda una serie de facultades conscientes".³² Es así, como el consumidor en el momento que decide realizar sus compras pierde su libertad racional por esta pérdida de consciencia. En este sentido, las empresas transnacionales, a través de la publicidad, son responsables del cambio en los patrones de consumo habituales de los individuos, todo con el fin de encontrar y fabricar consumidores para las mercancías sobreproducidas y evitar así que sus ganancias bajen.

No sólo las empresas transnacionales van imponiendo nuevos patrones de consumo alimentario, también diversas empresas mexicanas importantes siguen las pautas de producción, comercialización y publicidad de aquellas; favoreciendo con ello la modificación en los hábitos de consumo y no por los mejores precisamente, sino por una subcultura de alimentación comercializada, ajena a los requerimientos sociales y empobrecedora

32. Olmedo Carranza, Bernardo, op. cit. p. 31.

de la nutrición popular.

Los productos alimenticios que promueven las transnacionales en mayor proporción son los de consumo popular, tales como los refrescos, las papitas y otros idénticos de los denominados 'alimentos chatarra' de poco o ningún valor nutritivo. Destacan principalmente, la marca más no las cualidades nutritivas del mismo, dando lugar con ello al nacimiento de necesidades superfluas para la población de escasos recursos. Han sido modificados los patrones de consumo al grado que México ocupa el primer lugar en el consumo de refrescos a nivel mundial.

Podemos decir, que el patrón de consumo alimentario entre los mexicanos no sólo está determinado por el nivel de ingreso ya que la publicidad juega un papel importante, al grado de desviar los recursos económicos de los alimentos frescos que son más nutritivos, hacia los alimentos procesados que son más caros y con menos propiedades nutricionales.

V. EL AGROIMPERIO "DEL MONTE CORP" (FRUTAS Y LEGUMBRES)

V.1 Antecedentes

El auge del cultivo de fruta que tuvo lugar en las décadas de 1870 y 1880 en California contribuyó a la transformación que se estaba dando en la economía del estado y se produjeron las condiciones necesarias para que apareciera la agroindustria. Puesto que los cultivos requerían grandes sistemas de irrigación que a su vez requerían grandes cantidades de capital; se marginó a los pequeños y medianos agricultores por que "...los grandes agricultores, aliados a los grandes bancos e intereses comerciales, disponían del capital necesario para financiarlos (aumentando) notablemente su importancia en el desarrollo de la agricultura de la región". Para cultivar la tierra empleaban un enorme ejército de trabajadores agrícolas ambulantes, venidos de diferentes partes del mundo; los primeros fueron los chinos, en la década de 1870, muchos de ellos habían sido importados con anterioridad para la construcción del ferrocarril o el trabajo en la minas de oro y para ese tiempo ya se encontraban desempleados por lo que se tenía a la disposición una mano de obra barata para las actividades agrícolas.

La demanda de mano de obra tenía y tiene un comportamiento cíclico, es decir, en períodos en que existe auge y expansión agrícola se contrata muchos trabajadores migratorios para que cuando se llegue la contracción despedirlos tachándolos de indeseables hasta una nueva expansión y auge.

1. Burboch, R. y Flynn, P. op. cit. p. 178.

El crecimiento de la agricultura capitalista en California condujo a la aparición de uno de los componentes de la agroindustria moderna, y al parecer el más importante: la industria enlatadora. La demanda de la fruta californiana estimuló la aparición de pequeñas enlatadoras y secadoras hacia fines de la década de 1870 y durante la siguiente. "Sin embargo la depresión de la década de los noventa redujo su número. En busca de una forma de sobrevivir en los períodos difíciles, la industria enlatadora, como otros sectores de la industria manufacturera norteamericana, comenzó a concentrarse".² Es así, como en 1889 se fusionaron 11 compañías enlatadoras para formar la más grande del mundo de esos tiempos: La California Fruit Cannery Association. Era la etapa de las fusiones y consolidaciones de los capitalistas que buscaban una concentración a un mayor de la industria enlatadora. En esa misma etapa George N. Armsby, propuso que se fusionaran su propia compañía que distribuía los productos de las enlatadoras, la J. K. Armsby Company; la recientemente formada California Fruit Canneries Association; la Central California Canneries; y una fuerte compañía secadora y enlatadora de frutas, la Griffin & Skelly.

Finalmente después de algunos años de negociaciones de George N. Armsby, en 1916, se fusionaron las compañías creando La California Packing Corporation, nombre con el cual fue registrada legalmente, pero la principal marca de los nuevos productos de la compañía era "Del Monte", tal como la llamaremos de aquí en adelante. Fue hasta el año de 1967, en que tomó oficialmente el nombre de "Del Monte Corporation". Con esta fusión Del Monte formó parte de las grandes corporaciones que iniciaban la era del capitalismo monopolista en los Estados Unidos. "Las propiedades

2. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 179.

de la nueva compañía desbordaban el estado. De sus 61 plantas, cuatro estaban en Washington, tres en Óregon, una en Idaho y una en Hawai. La nueva compañía también era propietaria de 70% de Alaska Packers, dedicada a la pesca y enlatado de salmón”.³ Ampliando con ello sus actividades fuera del ámbito de la agricultura, enrolándose en la pesca.

A pesar de que Del Monte se consideraba la mayor enlatadora del mundo, su magnitud no le daba ventajas en comparación con las medianas empacadores porque la tecnología utilizada por ambas era la misma y por lo tanto los costos para producir una lata de duraznos por ejemplo, eran los mismos para cualquier empresa. Ante esta situación, Del Monte tomó ventajas en las únicas áreas en que podía obtener importantes logros sobre las compañías chicas: la comercialización y la publicidad.

Fue tanta la importancia que se le dio a la publicidad, de tal manera que “... en 1917 la compañía lanzó la primera campaña nacional de publicidad emprendida por una enlatadora de fruta. Utilizando los servicios expertos de la Mc Cann Erickson, una de las nuevas agencias publicitarias que desempeñaron un papel importante en el desarrollo de los gustos del consumidor a nivel nacional, Del Monte colocó anuncios primero en el Saturday Evening Post y luego en diversas revistas femeninas de gran circulación. Desde un principio Del Monte proclamó que su marca era sinónimo de ‘calidad’ y un estilo de vida moderno”.⁴ Con toda esta campaña publicitaria Del Monte combinó su comercialización, para ampliar su mercado nacional se conectó con la mayor cadena de supermercados del país, la Great Atlantic and Pacific Tea Company. Además diversificó su producción con la compra o instalación de

3. Burbach, R. y Flynn. P. op. cit. p. 179.

4. Ibidem. p. 180.

enlatadoras en todo el país. Para 1926, las plantas que tenían en los estados de Illinois, Wisconsin, Minnesota y Florida producían desde elote desgranado, col agría hasta los gajos de toronja.

La propiedad de la tierra en la década de los veinte también se consideraba importante para la agroindustria, Del Monte alquiló 6800 hectáreas en el estado de Illinois, pero sin descuidar sus intereses en estado de California en donde compró el Rancho Fancher con una extensión de 1618 hectáreas, que más tarde se convirtió en el mayor huerto de duraznos en el mundo, proporcionando entre la cuarta y tercera parte de los duraznos vendidos por Del Monte; también adquirió 3640 hectáreas en la isla Unión donde se cultivó uno de los mayores campos de espárragos de California.

Para la década de 1930, la compañía poseía 8700 hectáreas de la mejor tierra de California. Además por primera vez había rebasado la frontera de los Estados Unidos, aunque sólo fuera para llevar a cabo plantaciones de piña en Haití y las islas Filipinas, con el único objetivo de satisfacer la demanda interna del mercado estadounidense.

En el aspecto laboral, Del Monte por dedicarse a actividades agrícolas y a la transformación contaba con un doble motivo para mantener bajos los salarios, principalmente cuando la gran depresión provocó la agitación obrera en las fábricas y en el campo de California. Debido a la situación tan desesperada se formó el sindicato Cannery and Agricultural Workers Industrial Union (CAWIU) ligado al Partido Comunista; en 1930, éste sindicato emprendió una campaña para organizar a los trabajadores agrícolas, para 1933 se calcula que dicho sindicato llevó a cabo 31 huelgas de

importancia. Una de ellas afectó a Del Monte, en plena pizca del durazno en el Rancho Fancher, donde la demanda principal, fue el aumento de 15 a 30 centavos de dólar por hora, demanda a la que Del Monte tuvo que ceder porque tanto sus enlatadoras como las labores agrícolas se encontraban suspendidas, con la amenaza de perderse toda la producción. "Para enfrentarse a la creciente militancia de los trabajadores, Del Monte y demás agricultores del Estado se organizaron en los Granjeros Asociados de California que pronto tuvo unos 40 mil miembros, todos comprometidos en el caso de haber disturbios, se presentarían en la oficina del alguacil local para servirles de adjuntos".⁵ Sin embargo, se dice que Del Monte financiaba esta organización y que los mantenía a su servicio. Para responder a las organizaciones de las enlatadoras Del Monte adoptó tácticas semejantes a las había usado con los trabajadores agrícolas, creando la Asociación de Agricultores y Procesadores de California (AAPC) que reunía a todas las enlatadoras del Estado en un frente común contra los obreros.

La década de los treinta se caracterizó por una dura lucha entre los trabajadores de Del Monte y la compañía, quién respondió con lo que ahora conocemos como 'guardias blancas' para mantener por todos los medios la calma entre sus trabajadores. La situación mejoró con la Segunda Guerra Mundial ya que aumentó la demanda de productos procesados para el ejército y la marina de los Estados Unidos y los países aliados.

5. Burbach, R. y Flynn. P. op. cit. p. 184

V. 2 De la 2a. Guerra Mundial a los 90's

La Segunda Guerra Mundial puso punto final a los problemas sociales y económicos que se habían generado en los años de depresión, ahora se avecinaba una nueva época de prosperidad. Las plantas de Del Monte que habían estado laborando a la mitad de su capacidad en la década de los treinta, con la llegada de la Segunda Guerra Mundial tuvieron que aumentar su producción utilizando para ello "... mexicanos, jamaíquinos, prisioneros de guerra y miles de soldados y marineros norteamericanos que trabajaban durante sus licencias o bien con permisos especiales".⁶ La mano de obra barata ha sido la principal fuente de riqueza, para agroindustrias como la Del Monte.

V.2.1 De 1945 a 1960. (Consolidación Nacional)

El período de la posguerra contribuyó a otra etapa de prosperidad por que los consumidores se apresuraron a comprar los productos que durante la guerra habían escaseado en el interior de los Estados Unidos. "En 1947 las ganancias de Del Monte aumentaron en 300% respecto a los años anteriores. La compañía había consolidado su posición en todo el país y para 1950 era dueña de plantas importantes en 14 estados".⁷ Sin embargo; la expansión comercial de Del Monte se vio limitada hacia mediados de la década del cincuenta. La industria enlatadora ya estaba repartida en unas cuantas empresas como la Libby, Mc Neill y Stokely-Van Camp, por ello resultaba difícil la expansión en el mercado interior a expensas de los competidores, pues, como regla general las grandes empresas monopólicas que operaban en el mismo ramo dentro del capitalismo,

6. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 187

7. *Ibidem.* p. 188

evitan la guerra de precios y demás formas de competencia económica, por que a la larga se pueden destruir algunas corporaciones de las principales y dañando también a todas las demás del ramo.

Con estas condiciones era evidente que Del Monte ya no podría seguir creciendo en el mercado interior, además de que el "... consumo per cápita de latas en Estados Unidos dio señales de haber llegado a un nivel que se mantendría más o menos constante de ahí en adelante, con una tasa de crecimiento de menos de 0.5% anual".⁸ Pero Del Monte tenía que seguir creciendo a pesar de estas dificultades, para ello el desarrollo de nuevos mercados era indispensable, ya que por inercia propia las industrias no pueden mantenerse en una situación estática, necesitan crecer constantemente. Para ello Del Monte "...concentró, pues, sus esfuerzos en dos nuevas vías de crecimiento: la búsqueda de mercados extranjeros y la diversificación de su producción".⁹ Si antes Del Monte había salido al exterior en busca de mercancías para el mercado de Estados Unidos, como la piña y el salmón, para finales de la década del cincuenta su atención fue en búsqueda de mercados en Canadá y Europa principalmente por que ofrecían un mercado potencial muy superior al de los países del Tercer Mundo.

V.2.2 De 1961 a 1975. (Transnacionalización)

Gracias a la mano de obra barata en los países del Tercer Mundo, tales como Kenia, se convirtieron en verdaderos paraísos para las enlatadoras, destinando la producción casi exclusivamente a los países desarrollados. "En la década del sesenta Del Monte instaló enlatadoras en los países del Tercer Mundo con dos objetivos:

8. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 188

9. Ibidem.

desarrollar mercados en otros países y exportar de ahí sus productos a los países industrializados".¹⁰ Dentro de los países del Tercer Mundo, Del Monte se propuso abrirse paso en los mercados relativamente limitados de las clases medias y altas. Las enlatadoras de Latinoamérica producían para estos sectores de la población.

El crecimiento de Del Monte en el mercado internacional fue muy dinámico al grado de que para "...1967 tenía plantas en 20 países y sus ventas en el extranjero crecía a un ritmo tres veces más rápido que en Estados Unidos".¹¹ Con esto nos damos cuenta del crecimiento de las empresas transnacionales tienen sus bases en el mercado externo y principalmente en los países del Tercer Mundo, que son los que proporcionan un mercado poco competitivo, mano de obra barata y materia prima barata, elementos necesarios para el crecimiento de este tipo de corporaciones.

Hay que destacar que la tecnología utilizada en las empacadoras era prácticamente la misma que la utilizada en los años veinte y treinta. La introducción de los productos en los nuevos mercados dependía de sofisticadas campañas de publicidad y no de innovaciones tecnológicas ni mucho menos de propiedades relacionadas con la nutrición. En 1972 Del Monte "...se anunciaba en cuando menos 25 países y utilizaba la televisión, el radio, los periódicos y los carteles para cambiar los hábitos alimenticios de millones de personas".¹² Con consecuencias desastrosas para la población de los países subdesarrollados principalmente, ya que al abandonar el consumo de productos frescos por procesados, éstos son más caros y ello repercute en el ingreso familiar, además de que en muchos casos los productos procesados pierden su valor

10. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 189.

11. Ibidem. p. 190.

12. Ibidem.

generando desnutrición en grandes sectores de la población.

Mientras que las operaciones internacionales se ampliaban, Del Monte, enfrentaba nuevos problemas dentro de los Estados Unidos porque los trabajadores agrícolas que desde la década del treinta fueron duramente reprimidos en el Estado de California, siguieron luchando por la sindicalización. En los años sesenta bajo la dirección de César Chávez y los United Farm Workers (UFW) obtuvieron algunos triunfos y como era de esperarse Del Monte se unió a los agroindustriales de California para tratar de destruir el nuevo movimiento sindical utilizando distintas tácticas. sin embargo, en 1971 estalló una huelga en uno de sus campamentos y la compañía despidió a los trabajadores que participaron en ella. Pero la "... agitación continuó y finalmente Del Monte tuvo que elevar los salarios y mejorar las condiciones de trabajo en la isla Unión".¹³ Al enfrentarse a esta serie de problemas con los trabajadores de todo el estado, la corporación comenzó a trasladar sus operaciones de cultivo de espárragos a México.

En México Del Monte, encontró excelentes condiciones en cuanto a la mano de obra, pues, era barata y dócil. De esta forma huyó de los sindicatos, sobre todo, en las actividades agrícolas por que los jornaleros se consideran trabajadores del agricultor y no de la empresa, ya que ésta mantiene el vínculo con el agricultor a través de un contrato de producción, sin ninguna responsabilidad con los trabajadores de éste. Al ver tan favorables condiciones, "...en 1975, Del Monte vendió sus propiedades en la isla Unión y suspendió definitivamente el cultivo de espárragos en California".¹⁴ Al grado de que actualmente todo el espárrago de la compañía, es cultivado en México de donde se exporta al exterior. Debido a que esta

13. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 191.

14. *Ibidem.* p. 192.

corporación tiene un gran integración en el mercado mundial, la filial mexicana "...aprovecha para sus exportaciones de espárragos enlatados los servicios de comercialización de Del Monte Internacional. Del mismo modo se estima que, 1975 el 50% de sus exportaciones se dirigen a Suiza, destinándolas a surtir una cadena de supermercados también pertenecientes a Del Monte Internacional".¹⁵ La mayor integración al mercado internacional le proporciona ventajas a las empresas transnacionales dejando en gran desventaja a las nacionales.

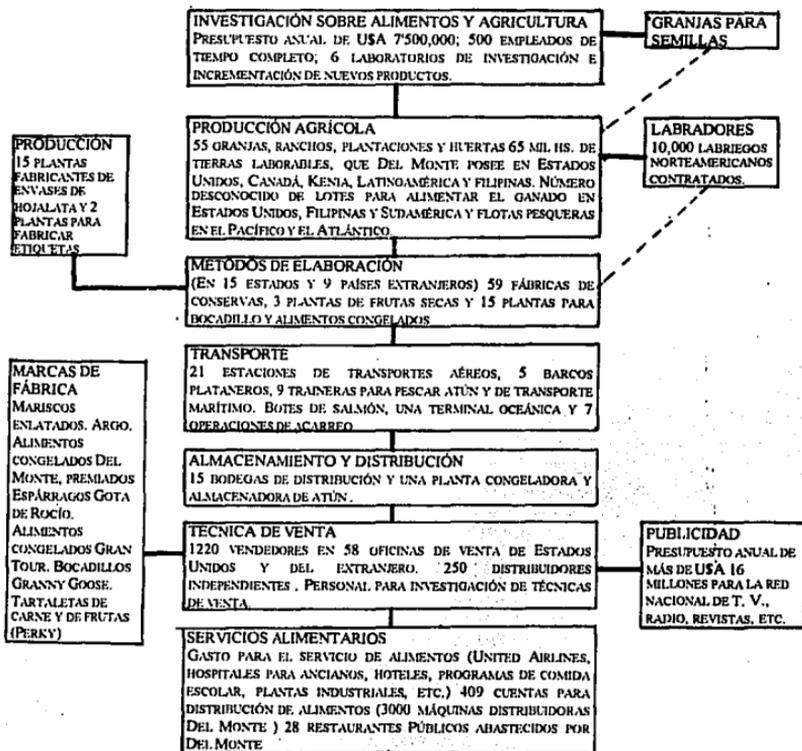
En la siguiente página podemos observar la integración vertical del alimento de Del Monte, donde nos damos cuenta de la importancia que se le da a la publicidad ya que los 16 millones de dólares que se destinaron en 1974, representaron un poco más del doble del presupuesto destinado para la investigación sobre alimentos y agricultura.

Es muy probable que la cantidad de hectáreas haya disminuido tomando en cuenta que Del Monte fue dejando el riesgoso negocio de la producción agrícola para dedicarse a la transformación distribución y comercialización. Al dejar el proceso agrícola en manos de los agricultores, es probable también que el número de labradores haya disminuido, más no el de los obreros que laboran en las fábricas.

Los métodos de elaboración, tecnológicamente no han cambiado de manera radical, se puede decir que son los mismos que los utilizados en la década de los treinta, lo único que ha cambiado es el número de plantas y fábricas dispersas en todo el mundo.

15. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 227.

LA INTEGRACION VERTICAL DEL ALIMENTO
CORPORACION DEL MONTE
 (VENTAS CORRESPONDIENTES A 1974, DE USA 1'042,608.000)



FUENTE: PAGÁN RAFAEL. UN SISTEMA DE EJECUCIÓN. EN CONTEXTOS, DEL 9 AL 19 DE SEPT-OCT DE 1980. TOMADO DE PROBLEMAS DEL DESARROLLO #64/65 NOV-ABR-1985-1986. MÚJICA VELEZ RUBÉN. AGROINDUSTRIALIZACIÓN. ED. IIEB/UNAM. P. 268.

FALLA DE ORIGEN

V.2.3 De 1976 a 1990 (Consolidación Transnacional)

Al darse cuenta de las ventajas de la agricultura de contrato en México y después de vender sus propiedades en la isla Unión en "...seguida Del Monte comenzó a vender el resto de sus tierras de cultivo en California. Debido al alza en el costo de mano de obra y a la fuerte competencia que caracteriza al sector agrícola en Estados Unidos (...) muchas compañías encontraron que las ganancias que obtenían de la agricultura se estaban reduciendo en comparación con el rendimiento de otras inversiones".¹⁶ Del Monte comenzó a abandonar el negocio de la producción agrícola para concentrar su capital en el procesado, enlatado y empaquetado de alimentos, ramo en el que tenía un mayor control tanto en el mercado como en el proceso de producción.

En 1978, Del Monte vendió el Rancho Fancher en California, que alguna vez fuera la piedra angular de las operaciones agrícolas de la compañía. Según un ejecutivo de Del Monte, el rancho "...se había vuelto un haber menos productivo. La compañía decidió depender exclusivamente de la contratación de cosechas a fin de obtener un tonelaje adecuado para sus enlatadoras".¹⁷ Sin embargo, estas medidas ya no le volvieron el dinamismo expansivo que caracterizó a la compañía en las décadas anteriores. Para 1987 se consideraba a Del Monte como una industria 'madura', con un limitado crecimiento dentro de los Estados Unidos y la expansión en el mercado extranjero no era suficiente para compensar ese crecimiento tan limitado. Todo ello como resultado a que en los setenta sus ganancias fueron bajas, el crecimiento lento, precios estancados en el mercado de valores y los dividendos bajos.

16. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 192.

17. *Ibidem*.

A fines de la década del setenta, las corporaciones que contaban con excedentes líquidos comenzaron a comprar compañías cuyas acciones tuvieran precios rezagados en los mercados de valores. Las compañías compradas generalmente se beneficiaban con estas funciones porque se les inyectaba el capital excedente de la compañía compradora en la expansión de sus operaciones. "Le tocó su turno a Del Monte. En 1978, después de dos años de negociaciones, Del Monte aceptó fusionarse con la R. J. Reynolds Industries, uno de los gigantes de la industria tabacalera".¹⁸ De hecho la Reynolds no era una simple productor de tabaco y cigarrillos, ya que debido a la publicidad que habían recibido los efectos nocivos del tabaco para la salud, el mercado tenía un crecimiento restringido y por ello la Reynolds, diversificó sus operaciones comprando Sea Land, la mayor compañía de carga en contenedores del mundo y en el ramo del petróleo compró las compañías Aminoil y Burmah Oil.

Para Del Monte la fusión era aconsejable y hasta ventajosa, además sus directivos recibieron garantías de dirigir la introducción y expansión de la Reynolds. Del Monte también se vio beneficiada con la incorporación de dos pequeñas compañías, que con anterioridad la Reynolds había comprado: la Hawaiiin Punch y la Chung King. Además esperaba aprovechar el enorme presupuesto de la Reynolds para sus gastos de publicidad.

Según el Centro de Investigación e Información Sobre las Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, con apoyo en datos de 1979, Del Monte Corp. se ubicaba en el 45° lugar entre las empresas agroalimentarias mundiales, con ventas de 1,483.8 millones de dólares. Para Burbach y Flynn, "...Del Monte es uno de los mayores gigantes agroindustriales del mundo. Con ventas de

18. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 194.

más de mil millones de dólares y subsidiarias en más de 20 países, es la mayor enlatadora de frutas y legumbres en el mundo”.¹⁹ La consolidación fue lograda gracias a una serie de fusiones en los momentos en que se requería liquidez. En los tiempos de crisis Del Monte supo soportar el temporal saliendo airosa y más fortalecida, en estas condiciones podemos decir que la empresa arribó a los noventa con un gran dominio en el subsector frutas y legumbres, de tal manera que en la década del ochenta comenzó a incursionar en las exportaciones de productos frescos.

19. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 177.

V.3 “DEL MONTE” y su Proceso de Transnacionalización.

El proceso de transnacionalización de Del Monte, se dio como una necesidad propia de la corporación y aunque la demanda de frutas y legumbres en los Estados Unidos era creciente en la década de los veinte y con ello la corporación se vio empujada a llevar a cabo operaciones de cultivo en Haití y las islas Filipinas. Pero con la depresión de 1929, hubo una restricción en el mercado que de alguna manera frenó el crecimiento y expansión de Del Monte.

Con la Segunda Guerra Mundial, Del Monte se vio en la necesidad de aumentar su producción para surtir de productos enlatados al ejército norteamericano y sus aliados. De la Segunda Guerra Mundial, Del Monte emerge con nuevos bríos en un mercado donde aún se podía crecer, pero a mediados de la década del cincuenta las condiciones cambiaron y el mercado norteamericano ya no ofreció las perspectivas deseadas, la probabilidad de expansión se veía muy limitada. Del Monte tomó muy en serio su internacionalización, es por ello que a “... principios de 1956 Del Monte compró una proporción mayoritaria de la compañía Canadian Cannery, la mayor enlatadora de Canadá, con 49 plantas enlatadoras y ventas anuales de 40 millones de dólares”.²⁰ Realmente este fue el primer paso importante de Del Monte en su proceso de internacionalización, porque si antes había salido al extranjero tan solo fue para buscar algunos productos para el mercado estadounidense.

En el mercado europeo Del Monte tuvo un progreso más lento porque ingresó con mucha cautela. “En 1956 contrató a una compañía italiana para que empacara productos con la marca Del Monte. Luego, varios años más tarde, instaló una enlatadora

20. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 189.

gigantesca en el valle del Po, porque le serviría de trampolín para sus ventas al Mercado Común Europeo. Su expansión en Gran Bretaña y los países de la Comunidad Británica se inició con la compra en 1958 de una enlatadora inglesa, y en 1960, la compañía sudafricana South African Preserving Company comenzó a enlatar productos con la marca Del Monte tanto para la Unión Sudafricana como para los mercados europeos".²¹ En sólo un lustro Del Monte se convirtió en una gran empresa transnacional con varias filiales en el extranjero y cubriendo la demanda de Canadá, Europa y los propios Estados Unidos.

Para la década del sesenta sólo restaban los países del Tercer Mundo, especialmente los países latinoamericanos, sobre todo aquellos que contaban con una clase media relativamente amplia, que representaba un mercado potencial para sus productos. Hacia esos países Del Monte dirigió sus esfuerzos, de tal manera que al cubrir esos mercado la corporación se convirtió en un monstruo económico a nivel mundial.

Los años de la posguerra fueron decisivos para la transnacionalización de Del Monte, lo que no había logrado en sus primeros treinta años de vida lo logró en sólo cinco años después de la guerra, se transnacionalizó y en los siguientes diez años la vimos convertirse en una gran corporación.

21. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 189.

V.4 La Presencia de "DEL MONTE" en Latinoamerica.

La corporación Del Monte hizo acto de presencia en latinoamerica hasta 1960. Aunque en 1929, inició sus plantíos de piña en Haití, por medio de la Haitian Pieneapple propiedad 100% de Del Monte, sin embargo el producto era destinado a la exportación y no para el consumo interno de ese país. Fue hasta 1960, cuando Del Monte instaló una fábrica de alimentos enlatados en Cuba, que un año después fue nacionalizada por el gobierno de Fidel Castro.

En el mismo año de 1960, Del Monte penetra en México, país que le serviría como una muestra de lo que ocurriría más tarde en el resto de latinoamerica. En 1962 la corporación inició sus actividades de atún enlatado en Puerto Rico, al implantar la fábrica Del Monte de Puerto Rico y un poco más tarde vegetales y jugos enlatados a través de Conservas Del Monte de Puerto Rico; ambas propiedad de Del Monte Corp. en un 100%.

En 1965 en Venezuela con una participación del 60% en la Cía. Venezolana de Conservas, Del Monte inicia operaciones de enlatado de frutas, vegetales y jugos.

Para 1966, Del Monte llega a Ecuador para el almacenamiento y congelación de atún, con un capital al 100% en Del Monte S. A. En el mismo año Del Monte adquiere capital mayoritario en Del Campo en Costa Rica dedicada a frutas y legumbres. En 1968, también en Costa Rica, Del Monte adquiere una plantación de plátanos al comprar en un 100% la Banana Development Corporation (BANDECO), para ello Del Monte tuvo que adquirir la matriz de BANDECO, la West Indies Fruit Company, con sede en Miami, con esto Del Monte tuvo la oportunidad de abrirse paso en el mercado norteamericano de plátano.

En Brasil, Del Monte cuenta con Conservas Del Monte en el ramo frutas y vegetales enlatados y Legumes Frescos Do Brasil para las frutas y vegetales frescos.

El negocio del plátano resulto ser un negocio muy lucrativo para Del Monte y lo mas curioso es que la "...misma United Fruit fue la que en 1968, provocó esta situación, al comprar una cantidad importante de acciones de Del Monte en una medida aparentemente encaminada a apoderarse de dicha compañía. Para frustrar dichos planes Del Monte compró una compañía platanera (BANDECO) siendo entonces el plátano el único ramo legalmente vedado a la United Fruit, debido a un dictamen judicial de 1958 dirigido contra los monopolios, que encontró culpable a la United Fruit de monopolizar el comercio del plátano".²² En esta ocasión Del Monte, se introdujo en el negocio del plátano como un defensa para evitar ser absorbida por la United Fruit.

Del Monte buscó la forma de ampliar sus operaciones plataneras en América Central y de nuevo tuvo que agradecerle a la United Fruit la oportunidad de hacerlo. El motivo fue por que la fecha límite para que la United Fruit se deshiciera del 10% de sus propiedades plataneras ya se había llegado en 1970; pero como no había compradores sólo Del Monte hizo una oferta a la United Brands, que en ese mismo año había adquirido a la United Fruit; a fines de 1970 ambas compañías "...llegaron al acuerdo de que Del Monte compraría las plantaciones de la United Fruit en Guatemala por 10 millones de dólares aproximadamente, siempre y cuando el gobierno guatemalteco aceptara la venta".²³ Pero había un importante obstáculo: la constitución guatemalteca que prohibía la venta de tierras fronterizas a extranjeros y para complicar aún más el asunto

22. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 221.

23. Ibidem. p. 222.

dos empresarios guatemaltecos ofrecieron comprar las plantaciones.

A fines de 1971, el presidente Carlos Arana y varios miembros de su gabinete se negaron a autorizar la venta a Del Monte. Pero los "...ejecutivos de Del Monte no se desanimaron, sino que decidieron aportar una cantidad de dinero suficiente para hacer cambiar de opinión al gobierno guatemalteco".²⁴ Se dice que por consejos del embajador norteamericano, Nathaniel Davis, Del Monte contrató a Domingo Moreira un empresario local proveniente de Cuba, en calidad de 'asesor', quien decidió manejar el asunto por medio millón de dólares en el verano de 1972; fue tal la eficacia del medio millón de dólares, que un mes más tarde en septiembre de 1972, el mismo presidente Arana expidió un decreto autorizando la venta. Se da por hecho que una parte del medio millón quedó en manos del propio presidente.

Fue así, como a cambio de los 20.5 millones de dólares pagados finalmente, a la United Brands en 1972, Del Monte adquirió 136 000 hectáreas de excelentes tierras, más un complejo agroindustrial que se extiende de plantación a puerto y por supuesto heredó también, los privilegios e influencias de la United Fruit. "Del Monte sigue administrando sus plantaciones como si fueran un territorio independiente dentro del país, en donde la interferencia de los funcionarios del gobierno guatemalteco es apenas tolerada. Es la Del Monte y no el gobierno la que proporciona las estadísticas oficiales sobre la exportación de plátano. Del Monte no paga impuestos sobre sus tierras y sólo cultiva 22 200 hectáreas de las 136 000 que posee. Las restantes 113 800 sirven para pastar las 7 mil cabezas de ganado de la compañía que, según explicó un funcionario, no las cria tanto para vender su carne sino para impedir la toma de tierra por los

24. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 224.

campesinos y que el gobierno no las expropie por quedar ociosas”.²⁵ Además la compañía es acreedora del ferrocarril y los vagones son reparados en los talleres que tiene Del Monte en su plantación.

Parece mentira que Del Monte antes de 1968 no contaba con una sola planta de plátano y para 1972, un poco más de una década se consideraba como una de las tres transnacionales norteamericanas que controlaban la producción mundial del plátano. Entre Del Monte, Castle & Cooke y United Brands, en 1978 controlaban el 70% del comercio mundial del plátano, con un valor de 2 500 millones de dólares. Tal parece que todas las grandes operaciones comerciales de Del Monte le han salido de maravilla, favoreciendo con ello las tempradas de crecimiento de donde la empresa surge con mayor fortaleza.

25. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 224.

VI. "DEL MONTE CORP." EN MÉXICO

VI. 1 La Instalación de la Agroindustria Transnacional.

La instalación de la agroindustria transnacional genera graves distorsiones económicas y sociales en la regiones donde son instaladas sus plantas procesadoras. "En todo el mundo corporaciones agroindustriales como Del Monte están instalándose en regiones que luchan contra los problemas de la desnutrición, la pobreza y la mala distribución de la tierra. Generalmente las corporaciones se presentan a sí mismas como salvadoras, proclamando que sus fertilizantes, tractores, semillas mejoradas, y plantas procesadoras y enlatadoras ayudarán a resolver los problemas del mundo mediante la expansión de la producción de alimentos y la oferta de las oportunidades de empleo".¹ Como vimos anteriormente se trata de algo totalmente falso por que la creación de empleos se da en forma mínima. Como ejemplo tenemos que Del Monte en su planta de Irapuato, en el transcurso del año ocupa a 1 750 trabajadores aproximadamente pero unicamente 120 de ellos son empleados permanentes. El resto son de temporada, trabajan sólo entre cuatro y seis meses del año con esto Del Monte sólo contribuye a la inestabilidad económica de la región.

Del Monte como toda agroindustria transnacional, cuando se trata de dar datos acerca de la creación de empleos tiende a exagerar las cifras, pues, nos dice que además "... de los 1 750 trabajadores de la enlatadora, (...) proporciona empleo a otras 3 500 en el Bajío".² Lo que Del Monte no aclara es que las 3 500 personas, son los jornaleros que trabajan para los agricultores y que la misma empresa

1. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 196.

2. *Ibidem.* p. 202

en la cláusula décimo tercera del contrato de compra-venta de productos y asistencia técnica nos dice: "...se conviene que la "Empacadora" no tendrá en ningún momento relación contractual, laboral, civil, etc., con los trabajadores o empleados de "El Agricultor". Además agrega que no existe responsabilidad **directa ni indirecta** con los empleados de El Agricultor, este será responsable de sus empleados y en caso de problemas jurídicos, El Agricultor se obliga a dejar a salvo a La Empacadora de cualquier reclamación llegado el caso El Agricultor tendrá que reembolsarle cualquier cantidad que Del Monte hubiera tenido que cubrir por tales conceptos.

El hecho de no aceptar una responsabilidad directa ni indirecta significa que se está rechazando a un derecho directa e indirectamente también. Por esta sencilla razón Del Monte no tiene autoridad moral para decir que proporciona empleo a otras 3 500 personas, cuando legalmente las está negando. En realidad los jornaleros agrícolas son empleados con todas las obligaciones mientras se encuentren trabajando con El Agricultor, pero sin ningún derecho como podrían ser seguro social, vivienda, aguinaldo y utilidades entre otros.

En 1959, técnicos de Del Monte llegaron al Bajío a examinar la región pero la encontraron no apta para satisfacer la demanda de la mayor enlatadora de frutas y legumbres del mundo. "Predominada el cultivo de cereales, y los alimentos básicos de la dieta local era el maíz y el frijol. De acuerdo con la propia Del Monte la producción de legumbres era escasa y estaba limitada a unos cuantos cultivos destinados al mercado local de la verdura fresca".³ Sin embargo Del Monte no se desanimó, hoy el Bajío cuna de nuestra independencia se encuentra invadido por los intereses de la agroindustria

3. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 197.

transnacional que durante más de tres décadas ha modificado la agricultura de la región integrándola a la red capitalista internacional.

Existen tres grandes corporaciones transnacionales procesadoras de alimentos en el valle del Bajío: Del Monte, Campbells y General Foods y por supuesto, los insumos que se utilizan corresponden también a las grandes corporaciones transnacionales. "Si va hoy al Bajío, es como estar en un valle de California".⁴ Según un vicepresidente de Del Monte.

Para los campesinos del Bajío todo ha cambiado en cuanto a las técnicas de cultivo y a los productos que jamás antes habían visto, como el espárrago, el chicharo y el elote dulce que actualmente se cultivan en grandes extensiones de tierra para surtir a Del Monte. El tamaño de los predios también han cambiado de pequeños a grandes, hasta la miseria de los campesinos a cambiado por que cada día son más pobres mientras otros son cada día más ricos.

Desde su instalación el 1960, Del Monte es la corporación que ha tenido un impacto más profundo sobre la población y la agricultura en el Bajío. Su fábrica en Irapuato, emplea un mayor número de trabajadores que cualquier otra procesadora de la región, ello ligado a la mayor variedad de frutas y legumbres enlatadas que produce Del Monte que cualquiera de las demás plantas.

Las condiciones de la mano de obra en México eran y son ideales para una corporación como Del Monte, porque existe a su disposición una mano de obra abundante y barata, sindicatos oficiales dispuestos a colaborar con la corporación, estas son las condiciones que buscan las compañías donde quiera que se instalen.

4. Burbach, R. y Flynn, P. *op. cit.* p. 197.

William Druehl, vicepresidente de Del Monte, declaró "...que la compañía se iría de cualquier país en donde cambiaran estas condiciones e insistió en que los países tienen que seguir siendo competitivos si ha de quedarse la Del Monte y en que los trabajadores son uno de los principales factores que se deben de tener bajo control".⁵ Con esto se aclara el porqué la industria agroalimentaria en sus ramas más dinámicas se encuentra dominada por la agroindustria transnacional. Siempre que las condiciones están de su parte las empresas transnacionales serán atraídas como por un imán hacia nuestro país, como está sucediendo hoy día. Para los pocos trabajadores de la planta les está negado cualquier beneficio logrado a través de la organización sindical; en Irapuato en 1969 hubo una huelga que apenas duró unas horas, posteriormente los trabajadores volvieron intentar pero lo único que lograban es que los dirigentes les dijeran que la empresa traería gente del campo para darles sus empleos y ante esta perspectiva no quedaba más alternativa que doblegarse.

5. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 203.

VI. 2 “DEL MONTE” y La Ley Mexicana.

Cuando Del Monte llegó al Bajío, se encontró con el inconveniente de la fragmentación de la tierra, ya que en su mayoría se trataba de pequeñas parcelas. “Parte de la tierra estaba constituida por ejidos, que formaban parte de propiedades comunales subdivididas en parcelas y estas eran cultivadas individualmente por los campesinos, llamados ejidatarios. La Ley prohibía la venta de éstas y limitaba la extensión que podían poseer las corporaciones extranjeras”.⁶ Para una corporación como Del Monte que estaba acostumbrada a cultivar grandes latifundios de cientos o miles de hectáreas, las condiciones que encontraban en el Bajío no parecían muy propicias para la empresa.

Sin embargo, Del Monte encontró el medio perfecto para actuar dentro del margen de la ley: llevó a cabo la contratación de cosechas. De esta manera Del Monte no infringe la ley, especialmente el artículo 27 constitucional y en cambio tiene la seguridad en el abasto de su materia prima y sin riesgo en cuanto a las pérdidas naturales de la agricultura; sujetando con ello al agricultor e integrándolo al desarrollo tecnológico y al mercado mundial.

En cuanto a la Ley de Salarios Mínimos podemos decir que los trabajadores, el “...salario que reciben es el mínimo que marca la ley y ... ni siquiera después de seis años de trabajar para la enlatadora ganan más que el salario mínimo”.⁷ Con ello Del Monte le da un carácter legal al trato que tiene con sus trabajadores que como vimos anteriormente, sólo 120 son empleados permanentes y el resto de los trabajadores los recluta dentro del gran número de desempleados de la región, calculándose que alrededor del 75% son mujeres, el trabajo es temporal.

6. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 197.

7. *Ibidem.* p. 201

Pero Del Monte, aunque en nuestro país tiene la mano de obra barata y las condiciones políticas estables "...viola con frecuencia las leyes que no le convienen. Según las leyes mexicanas, por ejemplo, el 51% de las acciones de las filiales locales de las compañías extranjeras que procesan alimentos tienen que ser propiedad de ciudadanos mexicanos".⁸ Oficialmente Del Monte cumple con este requisito, ya que un grupo de mexicanos encabezado por José Ignacio Mendoza, son los propietarios legales del 51% de las acciones de Productos Del Monte, S.A.

Sin embargo, de acuerdo con un administrador de la enlatadora que trabajó para Del Monte durante varios años, ni Ignacio ni sus socios poseen en realidad una sola acción. "Son hombres de paja, prestanombres que ponen sus firmas a disposición de la Del Monte para dar a sus operaciones en México una fachada legal. Un gerente de Productos Del Monte lo dijo con toda claridad: los accionistas mexicanos no tienen nada que ver con la planta. Del Monte como las otras transnacionales que operan en México, controla por completo a sus filial mexicana".⁹ La alianza de los mexicanos en este caso, con el capital transnacional, se da sólo en el papel porque en lo hechos todo es distinto. A veces aunque exista una participación real del capital nacional, la dirección se lleva a cabo desde la matriz transnacional.

En resumen podemos decir, que aunque Del Monte aparentemente se apega a los requisitos legales, son cumplidos cuando le conviene más no cuando afecta sus intereses. El comportamiento de Del Monte deja mucho que desear pero no es un excepción, porque tales prácticas son compartidas por todas las corporaciones transnacionales en cualquier parte del mundo.

8. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 203.

9. *Ibidem*.

VI. 3 La Agricultura por Contrato.

Hemos dicho que cuando llegó Del Monte al Bajío se encontró con el problema de que las parcelas eran pequeñas para satisfacer las necesidades de la corporación, ante esta situación Del Monte optó por llevar a cabo contratos de producción con los agricultores más prominentes del Bajío, los que tenían mayor cantidad de tierra y por supuesto fértiles.

Bajo el sistema de agricultura por contrato el agricultor acepta plantar cierto número de hectáreas de un producto específico, que Del Monte determina. A cambio de lo anterior la compañía ofrece asistencia financiera que incluye maquinaria y semilla, así como dinero para la compra de fertilizantes y para pago de los trabajadores del agricultor, todo ello se descuenta en el momento en que el agricultor entrega el producto a la empresa.

En los sesenta el crédito de Del Monte, era prácticamente, la única fuente a la que podía recurrir los agricultores para obtener créditos a corto plazo para la siembra. Esto permitió que Del Monte distorsionara la agricultura en el Bajío, por un lado introdujo nuevos cultivos, como el espárrago, que antes eran desconocidos en la región; por otro lado, favoreció el desarrollo de los agricultores mayores a expensas de los menores y además obtuvo el dominio efectivo sobre grandes extensiones de tierra contribuyendo a la concentración en unas cuantas manos.

Desde el principio de cada siembra Del Monte, controla todo el proceso por medio del contrato por que especifica las semillas y la fecha en que se llevará a cabo la siembra. Aclarando que si no cumplen los agricultores las instrucciones que da la empresa, se le otorga el derecho de hacerse cargo directamente del cultivo.

Desde un principio Del Monte trabajó con los agricultores que tenían las mas grandes extensiones de tierras. En 1964 contrató 21 agricultores que sembraron 1,020 hectáreas, es decir, un promedio de casi 50 hectáreas por agricultor. En 1974, contrató a 110 agricultores que sembraron un total de 12,345 hectáreas, un promedio de 110 hectáreas por agricultor. En 1977, 150 contratos para el cultivo de 18,535 hectáreas y un promedio de 125 hectáreas por agricultor. Sin bién puede ser cierto que algunos agricultores no cultivaron la totalidad de sus terrenos desde un principio, sin embargo, es difícil creer que todos ellos tuvieran tal cantidad de hectáreas; el incremento en la cantidad de hectáreas por agricultor, es sintoma del proceso de concentración de la tierra.

Si leemos detenidamente, el contrato de producción de Del Monte, incluido en el anexo, nos damos cuenta que se trata de un contrato que otorga todos los derechos a la empresa sin ninguna obligación y al agricultor se le imponen todas las obligaciones sin ningún derecho. Además el agricultor, pierde su autoridad y autonomía al permitir a la empresa decidir el tipo de cultivo, el uso de plaguicidas y la entrada de los técnicos a las parcelas cultivadas.

A pesar de que Del Monte dirige todo el proceso de producción agrícola a través de las visitas de los supervisores de la empresa a los campos, rechaza toda responsabilidad en relación a la cantidad y calidad de la cosecha. La empresa rechaza tajantemente toda responsabilidad en cualquiera de sus dimensiones, el contrato es el medio de obtener derechos para la empresa y obligaciones para el agricultor.

VI. 4 El Potencial del Mercado Interno Mexicano.

El objetivo fundamental de las procesadoras de las frutas y legumbres al determinar el país donde van a instalarse, "...parece depender en gran medida de la existencia de un mercado lo suficientemente amplio para sus productos. Es posible que estrategias de largo alcance indique a las empresas la conveniencia de cubrir un mercado potencial para evitar en el futuro, la penetración de sus competidoras".¹⁰ Ya que las grandes empresas agroalimentarias destinan una buena parte de sus productos al mercado interno, según Rama y Vigórito, el 90% de la producción es destinada al mercado interno, consideraciones que no compartimos, si tomamos en cuenta que Del Monte, exporta el 90% de los espárragos producidos en México, podemos decir que el destino de los productos procesados en general está equilibrado entre el mercado interno y el externo, y varía de acuerdo con el producto de que se trate y de la empresa que lo procese; seguramente los refrescos y los alimentos 'chatarra' son dirigidos al mercado interno porque es inmenso para sus productos, más no ocurre lo mismo con los alimentos procesados que si son nutritivos pero que no están al alcance de las mayorías, en este caso es necesario ampliar el mercado mediante las exportaciones.

En una encuesta realizada en 1980 por Business International a 134 empresas transnacionales de Estados Unidos, Eupora y Japón, confirman los motivos de su inversión en los países de América Latina. Las razones fueron las siguientes: la existencia de un mercado a aún un mercado potencial, obtuvo una importancia del 42% de las respuestas; la disponibilidad de la materia prima un 24%; la existencia de mano de obra, unicamente el 2%, y el resto se

10. Rama, R. y Vigórito, R. op. cit. p. 223

distribuyó entre la estabilidad política y la infraestructura. La poca importancia de la mano de obra, está relacionada seguramente, con la capacidad que tiene la agrindustria de mecanizar el proceso agrícola, como ejemplo de ello tenemos que, Del Monte para llevar a cabo la producción de elote dulce se ha mecanizado desde la preparación del terreno, la siembra, la limpia y la cosecha. Con estos procedimientos la mano de obra adquiere un carácter secundario, evidentemente no todos los productos son susceptibles de mecanizarse, algunos por sus características requieren de gran cantidad de mano de obra.

Cuando Del Monte llegó a México se encontró con un mercado que no tenía necesidad de sus productos, pero con la industrialización se fue haciendo más interesante por el crecimiento de una clase media, sector más importante para sus productos; Del Monte tenía y tiene un arma importante, para crear esas necesidades: la publicidad. En México al igual que en otras partes, la publicidad ha sido la clave de la expansión comercial de Del Monte. Desde un principio "...en la mente del consumidor Del Monte era una marca cara en los grandes centros de población en donde se podían encontrar sus productos y en el campo no había prácticamente conciencia de la marca Del Monte".¹¹ McCann Erickson, la agencia encargada de la publicidad de la compañía desde su nacimiento, emprendió una agresiva campaña publicitaria para cambiar tal situación, utilizando para ello todos los medios de difusión. Para 1968 ya se tenían resultados concretos, Del Monte marcó una huella en la mente del público porque según una encuesta realizada el 70% de la población mexicana ya conocía la marda Del Monte, en el pecho de un loro tal como fue manejada por McCann Erickson.

11. Burbeck, R. y Flynn, P. op. cit. p. 204.

Del Monte no oculta que todos sus productos estén fuera del alcance de la clase trabajadora, al afirmar que sus "...productos enlatados están encontrando cada vez mayor aceptación, y ya no se les encuentra unicamente en las casas de los ricos. La clase media que se está desarrollando a consecuencia de los empleos creados por compañías como la nuestra, es una clientela rápidamente creciente para nuestros productos".¹² Esto nos demuestra que el mercado potencial está en función del crecimiento y poder adquisitivo de la clase media y de la publicidad; la clase trabajadora no puede ser considerada dentro de este mercado mientras tenga la función de proporcionar mano de obra barata.

12. Burbach, R. y Flynn, P. op. cit. p. 204.

CONSIDERACIONES FINALES

El Destino de los Campesinos Mexicanos.

Si se nos pudiese clasificar al campesinado mexicano, lo haríamos de la siguiente manera: en primer lugar tendríamos al campesino capitalista, aquel que cuenta con una gran extensión de las mejores tierras y el suficiente capital para hacerla producir, goza de buenas relaciones políticas con el grupo en el poder, ya sea regional o nacional, este campesino tiene su futuro asegurado. Para hacer producir la tierra recluta jornaleros. A esta clase de campesinos nunca los veremos en las labores agrícolas, más que para dirigir a los jornaleros a través de un capataz.

En el segundo lugar ubicamos al campesino medio, se trata de una clase naciente como consecuencia de las necesidades de materia prima de la agroindustria transnacional, es decir, aquel que está ligado por medio de un contrato de producción con las empresas transnacionales; cuenta con una buena extensión de tierras y de buena calidad, pero no cuenta con el suficiente capital para hacerla producir; el proceso productivo depende en gran medida de la posibilidad de ser sujeto de crédito por parte de la agroindustria transnacional o por otras instituciones crediticias. El destino de estos campesinos está ligado al de la agroindustria transnacional, en el momento en que esta se retira de la región por cualquier causa el campesino queda a la deriva hasta conseguir nuevo contrato con otra empresa.

En tercer lugar tendríamos al campesino pobre, o sea, aquel que cuenta con pequeñas parcelas de temporal, pero que una parte del

tiempo tiene que vender su fuerza de trabajo por que lo que produce su tierra no le es suficiente para mantener a su familia este campesino tiene su destino ligado a la miseria, ya no tiene esperanza, ni alternativa de mejorar algún día su situación económica. No puede negociar con su tierra porque se trata de tierras ejidales y comunales que no se pueden vender, aunque en la práctica se viole la ley llevando a cabo ventas o traspasos de parcelas ejidales, sobre todo las de buena calidad porque las áridas no tienen valor comercial.

Finalmente, en cuarto lugar, tenemos a los jornaleros agrícolas que aunque no tienen tierra viven en ella y para ella. Son la mano de obra barata que produce los alimentos que nos llegan a la ciudad, también baratos en algunos casos, a los que aveces ni ellos mismos tiene acceso; se trata del sector más castigado por el desarrollo capitalista, son los que nada tienen sólo su fuerza de trabajo que vender, si es que no quieren fallecer. Son los que mantiene el capitalismo a base de carbohidratos y azúcares para que tengan las energías necesarias para el trabajo físico pero no para pensar, ni organizarse y ni mucho menos para tratar de mejorar sus condiciones de vida.

Para que el destino de los campesinos mexicanos sea más promisorio es necesario que; el gobierno mexicano ofrezca alternativas viables y no sólo pequeñas ayudas tal y como pretende con el programa PROCAMPO, con el cual lo único que logra es amortiguar la actual crisis pero en ningún momento se ofrecen perspectivas para lograr un mejor nivel de vida por parte de los campesinos.

En el caso de los campesinos que se encuentran ligados a la agroindustria transnacional es indispensable la creación de un

organismo que tenga la facultad y capacidad para negociar un trato más justo por parte de la agroindustria hacia los agricultores. Además se debe implantar un mecanismo que permita a los jornaleros el acceso a los servicios asistenciales, como serían los de salud, vivienda y educación entre otros. Asimismo se les debe otorgar las prestaciones a las que tiene derecho todo trabajador, entre ellos aguinaldo y las utilidades.

De no cambiar la situación actual en la que se desenvuelven los agricultores pobres y los jornaleros, resulta difícil esperar un cambio en favor de estos sectores. Todo lo contrario puede suceder considerando que la crisis actual parece ser eterna, el campesino mexicano puede romper el equilibrio social más por hambre que por razones ideológicas.

El destino de los campesinos pobres y de los jornaleros agrícolas está en función de las políticas agrícolas de la clase gobernante y como tal clase no ha cambiado tampoco podemos esperar un cambio radical en favor del bienestar social. La agroindustria transnacional con tal de obtener mayores ganancias, es capaz de presionar y manipular a la clase gobernante para que mantenga bajos los precios de los productos básicos; tal como está sucediendo hoy día, pues, la tonelada de maíz la adquiere CONASUPO del campesino, al precio de garantía de N\$650.00 para venderla a N\$425.00 a los molineros, es decir, cada tonelada es subsidiada con N\$225.00 y todo con el único objetivo de no aumentar el salario de los obreros, ya que obtienen tortilla y frijol baratos, no es necesario que se les aumente el salario, es precisamente lo que desean la agroindustria y las empresas transnacionales.

Para evitar el abandono de tierras, es necesario que el gobierno lleve a cabo programas reales y eficaces que permitan la explotación de la tierra, aún las de temporal, de manera que sea más rentable ya sea fomentando otros cultivos u otras formas de explotación forestal o mineral entre otras. Para ello es necesario que las instituciones, no sólo den las ideas sino que también las acompañen de capital a través de créditos baratos y flexibles para que el campesino sienta el deseo y la seguridad de que se trata de proyectos viables, que nos los sumirán aún más en la miseria.

Para una buena integración del campesino al mercado mundial es necesario elevar el precio de sus productos, pero no en base al aumento del precio final sino en base a la disminución de utilidades de las empresas transnacionales; en base también a la optimización de recursos. Ello le permitirá tomar parte más activa y dinámica en la economía de mercado.

El Porvenir de la Agroindustria Transnacional

Para la agroindustria transnacional se le presenta un porvenir muy prometedor, como ejemplo tenemos que la venta de Coca Cola en México crecieron un 12% y las de Procter and Gamble en un 10% para el año de 1994 con respecto al año de 1993. Esto nos demuestra que para las empresas transnacionales en México no existe crisis, todo es crecimiento económico.

Con la apertura económica es de suponer que la agroindustria transnacional obtendrá mayores beneficios ante la creación de mercados regionales, es decir, el mercado para sus productos se ensancha y se eliminan barreras proteccionistas. Por otra parte la agroindustria transnacional cuenta con la alianza de empresarios mexicanos, aunque sólo sea para darles un carácter legal a sus inversiones y en muchos casos están aliados a los servidores públicos. Los viejos lemas de la Revolución Mexicana; 'Tierra y Libertad' y 'La tierra es de quien la trabaja' hoy son obsoletos por que la tierra ya no es sinónimo de bienestar económico si no va a compañada de los recursos suficientes para hacerla producir, por otra parte, en vez de liberar a ta a los campesinos por que a pesar de no ser productivas se le toma un amor de tipo masoquista, el campesino es castigado y sufre por un pedazo de tierra que en muchos casos es árido, pero que no quiere dejar.

Por otra parte, podemos decir que la tierra es del campesino pero el producto es de las empresas agroindustriales. El campesino trabaja la tierra para hacerla producir y la agroindustria transnacional trabaja al campesino para apropiarse de sus ganancias. La lucha por la tierra que tanta sangre costó al pueblo mexicano, no fue la solución para salir del subdesarrollo.

Es innegable que se trata de tiempos históricos diferentes pero también es innegable que no podemos dejar la política, como en tiempos de Porfirio Díaz, en manos de las empresas transnacionales, concretamente de las agroindustrias con la firme ilusión de salir del subdesarrollo como Estados Unidos pretende hacernos creer al presentarnos sus agroindustrias transnacionales como una solución a la miseria, la desnutrición y el hambre. Como hemos visto, tal propuesta es falsa por que no se puede llegar al tan ansiado desarrollo con un crecimiento distorsionado, arrastrando la miseria como soporte del crecimiento económico de nuestra nación. Lo más triste es que nuestros gobernantes se lo creen y abren la frontera a la agroindustria transnacional ofreciéndoles nuestros recursos en charola de plata.

Para la agroindustria transnacional existe un objetivo único: la ganancia. El deseo de cooperar en el desarrollo de nuestro país, así como buscar soluciones al problema del hambre, la desnutrición y la miseria sólo lo podemos encontrar en las declaraciones de los dirigentes empresariales, quienes al igual que nuestros políticos en los hechos actúan totalmente diferentes.

Si bien es cierto que en las condiciones actuales, sería suicida negarse a negociar con las grandes corporaciones agroindustriales transnacionales; ya que dominan el mercado mundial de alimentos y no es recomendable oponerse al que tiene el poder de alimentarnos o dejarnos morir, ello no significa que debamos quedarnos con los brazos cruzados, al contrario se debe buscar la forma de defender a los agricultores que llevan a cabo contratos de producción con estas empresas, mediante la creación de un organismo que ejerza

funciones de árbitro con capacidad y autoridad para solucionar cualquier conflicto que se presente entre las partes involucradas. Dicho organismo para su buen funcionamiento debe ser imparcial y no estar al servicio del poder económico, para que de esta manera la agroindustria no maneje los contratos a su antojo.

Los beneficios que logre el agricultor a través de este organismo deben ser extensivos al jornalero agrícola, quien es el que más trabaja y el que menos recibe. De ser posible el jornalero agrícola debe recibir las prestaciones y servicios que le corresponden a cualquier trabajador ya que sus características de mano de obra migratoria responden a la naturaleza misma de su trabajo y no a deseos propios de movilidad constante. No hay que olvidar que el campesino medio no le puede otorgar estas prestaciones a sus jornaleros porque lo que percibe apenas le alcanza para vivir ya que las ganancias quedan en manos de la agroindustria transnacional y por lo tanto esta debe tener mayor obligación con quienes generan esa ganancia, pudiendo cumplir parte de su obligación otorgando prestaciones y servicios a los jornaleros que repercutan en un mejor nivel de vida. La agroindustria es un mal necesario con el cual debemos aprender a vivir dignamente.

Con las empresas en solidaridad se está generando una nueva forma de explotación del trabajo por parte de la agroindustria transnacional y de todas las empresas transnacionales; ya que dichas empresas están en manos de campesinos sin tierras, que dependen de los mismo sistemas de comercialización y tecnología de las transnacionales; muchas de estas empresas son microempresas familiares donde la mayoría de sus miembros no perciben salario.

Como ejemplo de estas empresas tenemos, 180 proyectos lecheros ubicados en la Huasteca que trabajan para la Nestlé, empresa que necesita más de un millón de litros diarios. También algunos talleres de costura producen para maquileros del norte del país. En el estado de México y Puebla lo mismo pasa con el cultivo y venta de nardos, gladiolas o rosas, estas empresas están ligadas a empresarios que exportan a los Estados Unidos.

El mecanismo para subordinar a estos empresarios es el mismo que utilizan para subordinar al agricultor: el contrato de producción. Pero evidentemente las características de los productos son diferentes, porque pueden o no ser perecederos. En las condiciones actuales es de esperar un gran porvenir para la agroindustria y para cualquier empresa transnacional que invierta en nuestro país; siempre y cuando las condiciones no cambien a fondo.

El Futuro Alimenticio de los Mexicanos.

La accesibilidad de los alimentos para las grandes mayorías depende, principalmente de tres factores: el ingreso, la distribución de los alimentos y la educación para la alimentación. Mientras no exista un cambio equilibrado de los tres factores no podemos tener un pueblo bien alimentado.

El ingreso del trabajador está determinado por un buen salario y la seguridad en el empleo. Mientras exista desempleo la situación se volverá más y más complicada, por que si a la mano de obra se le sigue considerando como un mercancía, al haber abundancia de ésta significa que los salarios se mantendrán bajos. Es necesaria la creación de fuentes de empleo y una distribución más equitativa de la riqueza si deseamos en un futuro una clase trabajadora bien alimentada. No se debe permitir que mientras las utilidades de las grandes agroindustrias aumenten en los tiempos de recesión los salarios pierden su valor adquisitivo. La distribución de los alimentos se determina por las vías de comunicación y la existencia de un mercado para que se costee el traslado de los productos. Con malas vías de comunicación y en muchos casos la inexistencia de ellas, dificulta el traslado de los alimentos, tal dificultad en el traslado eleva aún más el precio. La existencia de un mercado permite mover mayores volúmenes de productos con la seguridad que van a ser absorbidos en él, esto repercutirá en el menor costo de traslado por unidad permitiendo una reducción en el precio de los productos.

La educación para la alimentación depende de la educación formal, de la familiar y de la publicidad no hay que olvidar que los hábitos alimentarios son transmitidos desde el hogar en los primeros

años de vida, por lo tanto la educación se debe dirigir a los padres de familia en primer lugar y al mismo tiempo a los alumnos de cualquier grado escolar, se deben crear campañas para informar y educar para la alimentación a toda la población. Hay que tomar en cuenta que la desinformación de los buenos hábitos alimenticios se originó desde hace medio siglo, cuando la agroindustria transnacional se presentó en nuestro país con sus productos de poco valor nutritivo pero de mucho valor monetario, para revertir los efectos es necesario una buena educación. La publicidad ha sido la herramienta que la agroindustria transnacional ha utilizado para aumentar las ventas de sus productos, sobre todo los de escaso valor nutricional, por lo tanto se le debe hacer frente con la misma arma y además mantener un control estricto en la publicidad de alimentos 'chatarra' que sólo agravan más la desnutrición y el hambre.

Los tres puntos anteriores deben ser impulsados en uno solo para obtener óptimos resultados, evidentemente se trata de un ideal a lograr pero más vale luchar por ello que permanecer a la deriva. En la realidad el ingreso de las familias pobres es muy raquítico muchas veces no le alcanza ni para comer. Los salarios tienden a perder su valor adquisitivo y esta tendencia al parecer no se va a revertir en un futuro próximo. El desempleo crece día a día y la creación de fuentes de empleo sólo se da en los discursos de nuestros gobernantes; la agroindustria transnacional lejos de ser un remedio para estos males los agrava aún más. La riqueza nacional se concentra en unas cuantas manos, esas manos son las del grupo que ostenta el poder político.

En la realidad no se pueden formar mercados para que sea

costeable el traslado de los productos a cualquier región del país porque existen comunidades muy dispersas y muy pequeñas que no cuentan con las adecuadas vías de comunicación. Además aunque ello fuera posible no existe la seguridad de que el abaratamiento en el costo de transporte repercuta en una disminución del precio de los alimentos, al contrario puede permitir la generación de mayores ganancias para el capital. Las vías de comunicación pueden ser aprovechadas, de hecho las existentes lo son, por la agroindustria alimentaria para distribuir sus productos.

En realidad no existe una educación para la alimentación, para ello sería necesario una disciplina que se imparta en las escuelas en todos sus niveles. Por si fuera poco la educación informal generada a través de un televisor fomenta un exagerado consumo de azúcares y carbohidratos que en nada favorece el desempeño intelectual de los individuos.

En la realidad, no se nos presenta un futuro halagador, mientras que unos mueren de hambre, otros mueren por enfermedades relacionadas con la obesidad como consecuencia de una alta ingesta de grasas. La malnutrición la encontramos en todos los sectores de la población, unos por falta de recursos económicos y otros por excesos de los mismos.

costeable el traslado de los productos a cualquier región del país porque existen comunidades muy dispersas y muy pequeñas que no cuentan con las adecuadas vías de comunicación. Además aunque ello fuera posible no existe la seguridad de que el abaratamiento en el costo de transporte repercuta en una disminución del precio de los alimentos, al contrario puede permitir la generación de mayores ganancias para el capital. Las vías de comunicación pueden ser aprovechadas, de hecho las existentes lo son, por la agroindustria alimentaria para distribuir sus productos.

En realidad no existe una educación para la alimentación, para ello sería necesario una disciplina que se imparta en las escuelas en todos sus niveles. Por si fuera poco la educación informal generada a través de un televisor fomenta un exagerado consumo de azúcares y carbohidratos que en nada favorece el desempeño intelectual de los individuos.

En la realidad, no se nos presenta un futuro halagador, mientras que unos mueren de hambre, otros mueren por enfermedades relacionadas con la obesidad como consecuencia de una alta ingesta de grasas. La malnutrición la encontramos en todos los sectores de la población, unos por falta de recursos económicos y otros por excesos de los mismos.

ANEXO.

CONTRATO DE COMPRA-VENTA Y DE ASISTENCIA TÉCNICA QUE CELEBRAN PRODUCTOS "DEL MONTE" S. A. DE C. V., CON DOMICIO EN MÉXICO, D. F. EN AVENIDA COLONIA DEL VALLE 615, 2º Y 3er. PISOS, A QUIEN EN LO SUCESIVO, PARA LOS EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE DENOMINARÁ "LA EMPACADORA" Y POR LA OTRA EL SR. _____ A QUIEN EN LO SUCESIVO SE DENOMINARÁ "EL AGRICULTOR".

DECLARACIONES

I. DECLARA "LA EMPACADORA":

A. Ser una sociedad legalmente constituída conforme a las Leyes mexicanas, con Registro Federal de Causantes N° PMO-600606, con domicilio social en Avenida Colonia del Valle 615, 2º y 3er. pisos, Colonia del Valle en México 12, D.F.

B. Tener como objeto, entre otros, el envasado de toda clase de productos alimenticios, así como vender, importar, distribuir y comercial con dichos productos.

C. Que para el cumplimiento de su objeto social tiene instalada una planta empacadora en el Km. 337.5 de la Carretera Panamericana en Irapuato, Guanajuato, que en lo sucesivo se denominará "LA PLANTA".

D. Que desea adquirir bajo las condiciones estipuladas en el presente contrato los _____ que "EL AGRICULTOR" siembra y se cultiven en la propiedad, durante el término señalado en este Contrato.

II. DECLARA "EL AGRICULTOR":

A. Ser propietario de ___ hectáreas de _____ que serán utilizadas para la siembra y cultivo de _____ con la descripción siguiente, y que en lo sucesivo se denominará "EL CAMPO", lo anterior se acredita con la copia Certificada de _____ que se adjunta a este Contrato para formar parte integrante del mismo como Anexo "B".

Nombre _____ Ubicación _____ y
Colindancias: _____
Registrado en: _____.

B. Ser propietario de los bienes adicionales descritos en los incisos A y B anteriores están libres de todo gravámen y de cualquier otra limitación a la propiedad y que "EL AGRICULTOR" no ha celebrado ningún otro Contrato o Convenio que afecte actualmente dichos bienes o los frutos que sean susceptibles de producirse en estas hectáreas durante el término del presente Contrato.

D. Que los terrenos mencionados y bienes adicionales están al corriente en el pago de toda clase de impuestos y obligaciones fiscales.

E. Que desea vender a "LA EMPACADORA" los productos que se cultiven y cosechen en "EL CAMPO" y comprometerse a no venderlos durante la vigencia del presente Contrato.

CLAUSULAS

PRIMERA.- "EL AGRICULTOR" conviene en vender a "LA EMPACADORA" los _____ que cultive y coseche en "EL CAMPO" descrito en las declaraciones de este Contrato, y entregar libre a bordo en su "PLANTA" en Irapuato, Guanajuato.

SEGUNDA.- Ambas partes conviene que los _____

objeto de compra-venta, serán únicamente aquellos susceptibles de cosecharse en “EL CAMPO” y que reúnan las características o calidades determinadas en el Anexo “A” que pasa a ser parte integrante en este Contrato.

TERCERA.- “EL AGRICULTOR” acepta en comprar la semilla o planta de _____ que sea necesaria para la siembra a “LA EMPACADORA” o a quién por su calidad y variedad ésta le indique.

CUARTA.- “LA EMPACADORA” no otorgará garantía expresa o tácita respecto a la variedad, germinación pureza o productividad de cualquier semilla y/o planta que entregue a “EL AGRICULTOR” y en consecuencia, “LA EMPACADORA” no tendrá responsabilidad alguna por la cosecha.

QUINTA.- “EL AGRICULTOR” se obliga a no vender ni comerciar en forma alguna con la semilla y/o planta que reciba de “LA EMPACADORA”.

La violación de ésta cláusula dará derecho de inmediato a “LA EMPACADORA” a demandar a “EL AGRICULTOR” por daños y perjuicios y además quedará en libertad “LA EMPACADORA” de querrellarse por el delito que se tipifique.

SEXTA.- “LA EMPACADORA” se reserva el derecho de otorgar o no otorgar anticipos a “EL AGRICULTOR”. Si “LA EMPACADORA” decide otorgar anticipos, ésta tendrá opción de concederlos en forma directa o en avalar créditos bancarios directos de habilitación o avío , o refaccionarios, hasta por la cantidad de \$_____ y “EL AGRICULTOR” está de acuerdo en otorgar garantía y toda información y documentación requeridas para cualquier clase de crédito que se le conceda. Además “EL AGRICULTOR” se compromete en utilizar el

importe del anticipo o crédito única y exclusivamente para el pago de gastos y costos incurridos por la siembra, desarrollo y cosecha de los productos objeto de este Contrato.

SEPTIMA.- Cualquier entrega de dinero que "LA EMPACADORA" haga a "EL AGRICULTOR" se documentará por medio de Títulos de Crédito consistentes en pagarés o letras de cambio a juicio de "LA EMPACADORA" aceptados debidamente por "EL AGRICULTOR" y pagaderos a la orden de "LA EMPACADORA" en los términos de lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 325 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor.

Dichos pagarés se relacionarán con esta compra, haciendose en ellos las anotaciones mencionadas en el segundo párrafo del citado Artículo 325. "EL AGRICULTOR" se compromete a obtener un aval solvente.

OCTAVA.- Los anticipos en efectivo a el importe de los materiales o servicios prestados a "EL AGRICULTOR" por "LA EMPACADORA" producirá un cargo de 19.5% a nual sobre saldos diarios, por concepto de gastos de manejo de cuenta, hasta que estos créditos sean totalmente liquidados.

Llegando el caso de que dichas cantidades no sean pagadas a su vencimiento, el saldo insoluto devengará un interés a razón de 27% mensual.

NOVENA.- En caso de incumplimiento del presente Contrato por parte de "EL AGRICULTOR", éste otorga plena facultad y derecho a "LA EMPACADORA" de hacer los arreglos necesarios para el cultivo y cosecha de _____ y la entrega de los mismos.

Todos los gastos en que incurra "LA EMPACADORA" en el ejercicio de sus derechos que le confiere "EL AGRICULTOR" en ésta cláusula serán deducidos del importe del producto.

DECIMA.- Todas las sumas de dinero que entregue "LA EMPACADORA" a "EL AGRICULTOR" de acuerdo con este Contrato, serán pagadas por "EL AGRICULTOR" a "LA EMPACADORA" en la fecha en que deba levantarse la cosecha.

"EL AGRICULTOR" expresamente autoriza a "LA EMPACADORA" para que le descuente de los pagos que le haga, las cantidades suficientes a juicio de "LA EMPACADORA", para que sean aplicados a cubrir la deuda de "EL AGRICULTOR" con alguna institución de crédito avalada por "LA EMPACADORA", o ambas, como consecuencia del crédito otorgado a "EL AGRICULTOR", en los términos del presente Contrato.

"EL AGRICULTOR" pagará el total del dinero que se le haya suministrado y que debe a "LA EMPACADORA", a más tardar el día ___ del mes de _____ de 19___, independientemente de que se haya levantado o no la cosecha.

DECIMA PRIMERA.- "EL AGRICULTOR" garantiza todas y cada una de las obligaciones que asume por virtud de este Contrato, por medio de la prenda que otorga sobre los frutos y productos que puedan cosecharse en "EL CAMPO" mencionado en el Párrafo "A" de la declaración II, en cualquier tiempo, hasta que estén totalmente pagadas las cantidades que deba a "LA EMPACADORA" como consecuencia de este Contrato.

Se incluye expresamente como garantía el propio terreno y los demás bienes mencionados en el Párrafo "B" de la Declaración II del presente Contrato y en los términos de lo dispuesto en el Artículo 324 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor.

“EL AGRICULTOR” conservará la posesión de los bienes, frutos y productos como si fuera depositario judicial, amenos que **“LA EMPACADORA”** resuelva designar a otra persona como depositario de los bienes.

Si **“EL AGRICULTOR”** no cumpliere con las estipulaciones del presente Contrato. **“LA EMPACADORA”** ejercerá el derecho que le corresponde de hacer efectiva la prenda a que se refieren los Párrafos anteriores

DECIMA SEGUNDA.- **“EL AGRICULTOR”** autoriza ampliamente a **“LA EMPACADORA”** para que supervise e inspeccione todos los aspectos y fases de la plantación, cultivo y cosecha de la siembra para lo que **“LA EMPACADORA”** designará en cualquier tiempo un inspector, cuya identidad se comprobará con una simple carta de presentación que le otorgue **“LA EMPACADORA”**.

“EL AGRICULTOR” se compromete a permitir que los inspectores visiten **“EL CAMPO”** en cualquier tiempo, prestándoles la ayuda que sea necesaria para el mejor cumplimiento de sus labores.

Los gastos que se eroguen en la supervisión e inspección serán por cuenta de _____

Para asegurar la más alta calidad del producto cultivado los inspectores de **“LA EMPACADORA”** podrán, a solicitud o sin solicitud de **“EL AGRICULTOR”**, aconsejarlo en relación con las prácticas de agricultura propias de la explotación agrícola de que se trate, que en opinión de **“LA EMPACADORA”** pueda llevarlo a obtener una cosecha de más alta calidad.

Nada de lo establecido en esta cláusula podrá ser interpretado ni

implicará que “LA EMPACADORA” asuma responsabilidad alguna en relación a la calidad o cantidad de cosecha.

DECIMA TERCERA.- Se conviene que “LA EMPACADORA” no tendrá en ningún momento relación contractual, laboral, civil, etc., con los trabajadores o empleados de “EL AGRICULTOR”.

No existiendo responsabilidad directa ni indirecta con los empleados de “EL AGRICULTOR” éste será el responsable de sus empleados, y llegando el caso de problemas de orden jurídico contencioso, “EL AGRICULTOR” se obliga a dejar a salvo a “LA EMPACADORA” por las posibles reclamaciones que pudieran existir y en su caso a reembolsarle cualquier cantidad que hubiera tenido que cubrir por tales conceptos.

DECIMA CUARTA.- “EL AGRICULTOR” se obliga hacia “LA EMPACADORA” y conviene en entregarle únicamente los frutos o productos cultivados en las hectáreas descritas en el presente Contrato, en condiciones aceptables y oportunamente después de la recolección en lugar y fecha que designe “LA EMPACADORA”

DECIMA QUINTA.- El presente Contrato entrará en vigor en el momento de la firma por las partes contratantes y llegará a su término el ___ de _____ de 19__ y pudiendo sin embargo finalizar por acuerdo mutuo de las partes y bajo el supuesto de que recoja la cosecha antes del tiempo prefijado y toda vez que se cumpla con todas y cada una de las estipulaciones del presente Contrato.

DECIMA SEXTA.- Por condiciones fuera de control de las partes, con excepción del pago de todas las cantidades adeudadas como consecuencia del crédito concedido por este Contrato, cada una de las partes será eximida del cumplimiento del presente Contrato

durante y hasta el grado en que esté impedida de cumplir por cualquier causa fuera de su control.

Dichas causas incluirán pero no se limitarán a fuego, tormenta, inundación, terremoto, hechos de la naturaleza, conflictos laborales, falta total o parcial de medios de transporte o de entrega, falta de materia prima o abastecimiento, interrupción de energía o cualquier acto de autoridades gubernamentales o militares.

“LA EMPACADORA” podrá, durante dicho período, aceptar la cantidad de productos que “LA EMPACADORA” a su juicio pueda procesar.

DECIMA SEPTIMA.-Ninguna de las partes contratantes podrá ceder o traspasar los derechos por escrito de la otro parte.

DECIMA OCTAVA.- Los gastos, impuestos y derechos que cause la celebración y registro del presente Contrato serán cubiertos por mitad, o sea, el 50% entre “EL AGRICULTOR” y “LA EMPACADORA.

DECIMA NOVENA.- Para todo lo relacionado con la interpretación y cumplimiento de este Contrato, las partes conviene en someterse a la jurisdicción de los tribunales competentes de la ciudad de México, Distrito Federal, renunciando por lo tanto al fuero que les pudiera corresponder por sus domicilios actuales o futuros.

VIGESIMA.-El presente Contrato se firma por quintuplicado ante dos testigos, y será inscrito en el Registro Público de la Propiedad. Para los efectos a que haya lugar.

“LA EMPACADORA”
PRODUCTOS DEL MONTE S.A. DE C.V.

“EL AGRICULTOR”

TESTIGO

TESTIGO

**CONTRATO DE CHICHAROS
ANEXO "A" DE CONTRATO DE COMPRA-VENTA**

ASISTENCIA TECNICA CELEBRADO ENTRE PRODUCTOS DEL MONTE, S. A. DE C.V. DENOMINADA "LA EMPACADORA" POR UNA PARTE Y POR LA OTRA EL SR. _____ DENOMINADO COMO "EL AGRICULTOR".

a) COMPRA.- "LA EMPACADORA" compra de "EL AGRICULTOR" para el año de 19__ de acuerdo con los términos y condiciones especificadas en éste Contrato, todos los Chicharos frescos de calidad, variedad, desvainado y limpio que "EL AGRICULTOR" coseche en "EL CAMPO".

b) SEMILLA.- "EL AGRICULTOR" conviene en sembrar solamente la variedad especificada por "LA EMPACADORA".

"LA EMPACADORA" proveerá con cargo a "EL AGRICULTOR" de la semilla de chícharo necesaria para la siembra, cargo que será cancelado condicionado a la entrega por "EL AGRICULTOR" a "LA EMPACADORA" la totalidad de la cosecha contratada.

La semilla ha sido tratada con productos químicos peligrosos para humanos y animales, cualquier enfermedad, daño o muerte que resulte por negligencia en el manejo de ésta será responsabilidad de "EL AGRICULTOR"

"LA EMPACADORA" recibirá y acreditará la semilla no utilizada por "EL AGRICULTOR" siempre y cuando el envase (costal) no haya sido abierto, esté en buenas condiciones y con la etiqueta de descripción original.

c) SIEMBRA.- Las partes convienen en que sea "LA EMPACADORA",

la que de acuerdo con sus programas de empaque, fije las fechas de siembra y cosecha de los Chicharos

“EL AGRICULTOR” conviene en inocular la semilla de Chicharo al sembrarla, según instrucciones que reciba de “LA EMPACADORA”. “LA EMPACADORA” tendrá sembradoras disponibles para uso de “EL AGRICULTOR” con un costo por hectárea de \$ _____.

d) CONTROL DE PLAGAS.- “EL AGRICULTOR” está de acuerdo en controlar malezas, insectos, gusanos o cualquier otra plaga en “EL CAMPO” cultivado como la especifique “LA EMPACADORA”. Si “EL AGRICULTOR” por negligencia no lo hace “LA EMPACADORA” puede hacerlo en su lugar cargándole el costo. Indistintamente, ya sea que “EL AGRICULTOR” o “LA EMPACADORA” efectúen la medidas de control, éstas serán al costo y riesgo de “EL AGRICULTOR”.

En caso de que “EL AGRICULTOR” no use los pesticidas o aplicaciones correctas, “LA EMPACADORA” se reserva el derecho de rechazar parte o la totalidad de la cosecha.

e) COSECHA.- “LA EMPACADORA” está de acuerdo en cosechar los Chicharos con equipo de su propiedad, y “EL AGRICULTOR” en pagarle por el servicio de cortado y desvainado en “EL CAMPO”, o desvainado en la planta, la cantidad de \$ _____ por hectárea y a que se le descuenta el importe de este servicio de los pagos de sus entregas. Las hectáreas cosechadas serán determinadas por el representante de la “LA EMPACADORA” con base en los mapas de los campos hechos a escala.

“EL AGRICULTOR” conviene en tener el campo listo para cosecharse según instrucciones de “LA EMPACADORA”, con la entrada arreglada y los canales de riego borrados. Si al entrar a “EL

CAMPO", éste no está en condiciones cosechables, "LA EMPACADORA" lo dejará y regresará solamente si los Chicharos están aptos para su enlatado según determinación de "LA EMPACADORA". "EL AGRICULTOR" acepta en dejar a salvo a "LA EMPACADORA" de cualquier y todos los riesgos, reclamaciones, demandas o causas de litigio o acción legal proveniente de la inhabilidad por parte de "LA EMPACADORA" de cosechar el cultivo en determinado tiempo o de manera especial. Esta inhabilidad puede ser entre otras por el resultado de condiciones climatológicas, campos mojados, falta de equipo, falta de mano de obra, planeación o selección de campo.

f) ACARREO: "LA EMPACADORA" será responsable de conseguir camiones o tolvas para el acarreo del producto del campo a la planta, además, procurará obtener el flete lo más barato posible. Las partes convienen en pagar cada una el 50% del costo del flete y que la parte correspondiente a "EL AGRICULTOR" le sea descontada de sus pagos.

g) ESPECIFICACIONES: Los Chicharos que entregue "EL AGRICULTOR" deberán tener buen color, textura, calidad y madurez como lo especifica el representante de "LA EMPACADORA". No deberán tener residuos, pesticidas, daño mecánico, gusanos, daño de gusanos u otra infestación o plaga, daño de granizo o lluvia, cenicilla (mildew), moho, olor y materiales extraños, ni chicharos helados o podridos.

En el caso de que toda o cualquier porción de la tierra sembrada bajo éste Contrato llegara a infestarse de plagas, malezas o enfermedades, sea inaccesible para el equipo, o los chicharos producidos no reunan los requisitos de calidad para su empaque. "LA EMPACADORA" se reserva el derecho de rechazar parte o la

totalidad de los chícharos, y “EL AGRICULTOR” está de acuerdo en absorber todos los gastos y costos.

h) CLASIFICACION Y PRECIO: Los chícharos serán comprados sujetos a la clasificación como sigue:

De cada carga de chícharos desvainados se tomarán tres muestras que sumen 5 kilogramos, se separarán los que contengan los defectos que a continuación se enlistan para determinar el porcentaje usable:

1. Gusanos
2. Daño de insecto.
3. Daño de granizo.
4. Podridos.
5. Enlamados.
6. Tierno,
7. Semilla de Chícharo.
8. Materiales extraños, como tierra, semillas de malezas y vainas de Chícharo.

Después de esta clasificación la muestra pasará al tenderometro donde se tomarán las tres lecturas.

El promedio de las tres lecturas antes mencionadas determinará el precio por tonelada a pagarse como sigue:

“EL AGRICULTOR” tiene derecho de presenciar el procedimiento de clasificación de “LA EMPACADORA”; en caso de que “EL AGRICULTOR” no estuviera presente, el representante de “LA EMPACADORA” le notificará lo más pronto posible el resultado.

Se conviene en que la vaina o basura de los chícharos procesados serán propiedad de “LA EMPACADORA”.

Los pagos a “EL AGRICULTOR” serán hechos por “LA EMPACADORA” los viernes de la semana siguiente a la de la entrega.

i) CHICHAROS PARA SEMILLA: Si por algún motivo no previsible, los chícharos frescos se llegaran a madurar más rápido de lo que "LA EMPACADORA" pueda cosecharlos y empacarlos, "EL AGRICULTOR" está de acuerdo en dejar parte o el total de la siembra para cosecha de semilla según aviso por escrito de "LA EMPACADORA".

"LA EMPACADORA" pagará a "EL AGRICULTOR" libre a bordo en su planta la cantidad de \$ _____ por kilogramo de semilla aprovechable.

La determinación del porcentaje de semilla aprovechable a pagarse se hará eliminado los defectos siguientes:

1. Materiales extraños.
2. Semilla Chica.
3. Semilla rota.
4. Semilla partida.
5. Semilla dañada.
6. Semilla podrida.

"EL AGRICULTOR" conviene en cosechar y entregar la semilla de Chícharo a "LA EMPACADORA" cuando esté suficientemente seca y en condiciones de almacenaje.

j) Las partes contratantes debidamente enteradas del contenido, tanto del Contrato como de éste Anexo "A", firman de conformidad el día ___ de _____ 19_____.

"LA EMPACADORA"
Productos Del Monte, S.A. de C. V.

"EL AGRICULTOR"

TESTIGO

TESTIGO

BIBLIOGRAFIA

- Aguilera Gómez, Manuel. Crisis Agropecuaria en México: Perspectivas y Alternativas. En Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Dir. José Luis Ceceña Gámez. México, D. F. IIEs. UNAM. Febrero-Abril de 1985. Vol. XVI. Nuú. 61. pp. 151-183.
- Álvarez Mosso, Lucía. Los Alimentos y la Valorización de la Fuerza de Trabajo. México, D.F. 1a. ed. 1985. Cuadernos de la Investigación. Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc). UNAM. Dir. José Luis Ceceña Gámez. pp.62.
- Appendini, Kirsten. Reflexiones Sobre la Política de Precios de Garantía. En Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Dir. José Luis Ceceña Gámez. México, D.F. IIEs. UNAM. Febrero-Abril de 1985. Vol. XVI. Núm. 61. pp.133-143.
- Arroyo, Gonzalo. Firmas Transnacionales Agro-industriales. Reforma Agraria y Desarrollo Rural. En Investigación Económica. Revista de la Facultad de Economía. México, D.F. UNAM. Enero-Marzo de 1979. Vol. XXXVIII. Núm. 147. Fundador: Jesús Silva Herzog. Dir. Elena Sandoval Espinoza. pp. 9-47.
- Arroyo, Gonzalo, et. al. Empresas Transnacionales y Agricultura en América Latina. En Estudios del Tercer Mundo. México, D.F. Junio de 1980. Vol. 3. Núm. 2. Alimentos, Poder y Dependencia. Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo (CEESTEM). pp.143-201.
- Banco de México, S.A./Gerencia de Análisis Económico Sectorial. Análisis de la Estructura de la Industria de Alimentos Elaborados en México. Datos de 1980. ed. 1982. Subdirección de Fomento de Crédito. pp. 71.

- Barkin, David. y de Walt, Billie. La Crisis Alimentaria Mexicana y el Sorgo. En Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Dir. José Luis Ceceña Gámez, México, D. F. IIEs. UNAM. Febrero-Abril de 1985. Vol. XVI. Núm. 61- pp. 65-79.
- Bolaños, Federico. América Latina en Deuda; Costos Sociales y Poder Transnacional. En Cuadernos Americanos. Núm. 30. Nueva Época. Año V. Vol. 6. Noviembre- Diciembre de 1991. Dir. Leopoldo Zea. UNAM. pp. 65.86.
- Bulnes, Francisco. El Triste Porvenir de los Países Latinoamericanos. Ed. Contenido, S. A. México, D.F. 1a. ed. Octubre de 1975. Edición original Publicada en 1893.
- Burbach, Roger. y Flynn, Patricia. Las Agroindustrias Transnacionales: Estados Unidos y América Latina. Ed. Era. Serie Popular Era #82. 1a. ed. en Inglés 1980. 1a. ed. en Español, 1983. Traducción de Isabel Fraire. México, D. F. 1983. pp. 337.
- Burbach, Roger. y Flynn, Patricia. Objetivos Agroindustriales de América Latina. En Investigación Económica. Revista de la Facultad de Economía. México, D.F. UNAM. Enero-Marzo de 1979. Vol. XXXVIII. Núm. 147. Fundador: Jesús Silva Herzog. Dir. Elena Sandoval Espinoza. pp. 49-98.
- Calderón, Jorge A. Transnacionalización Alimentaria: Tendencias y Políticas Alternativas. En problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Dir. José Luis Ceceña Gámez. México, D.F. IIEs. UNAM. Febrero-Abril de 1985. Vol. XVI Núm. 61. pp. 99-121.
- Ceceña, José Luis. México en la Órbita Imperial: Las Empresas Transnacionales. Ed. El Caballito, S.A. 14a. ed. México, D.F. 1982. pp. 271.

- Del Campo, Antonio M. Concentración y Monopolización en la Agroindustria Nacional: El Papel de la Gran Empresa y las Líneas de Estrategia para su Regulación. En Transnacionales, Agricultura y Alimentación. Echeverría Zuno, Rodolfo. (Compilador). Ed. Nueva Imagen/Colegio Nacional de Economistas, A.C. 1a. ed. México, D.F. 1982. pp. 137-177.
- Duch Gary, Jorge. y Sánchez Mondragón, Alfredo. Los Centros Regionales de la UACH. En Revista Textual # 4. 1980. México, D.F. UACH. Dir. Jorge Terrones Linares. pp. 61-73.
- Durán, Juan Manuel. ¿Hacia una Agricultura Industrial? México 1940-1980. Ed. Universidad de Guadalajara. 1a. ed. Guadalajara, Jal. México. 1988. pp. 247.
- Echeverría Zuno, Rodolfo. Planeación y Fomento Agroindustrial En Transnacionales, Agricultura y Alimentación. Echeverría Zuno, Rodolfo. (Compilador). Ed. Nueva Imagen/Colegio Nacional de Economistas, A.C. 1a. ed. México, D.F. 1982. pp. 323-345.
- Esteva Figueroa, Gustavo. Las Transnacionales y el Taco. En Transnacionales, Agricultura y Alimentación. Echeverría Zuno, Rodolfo. (Compilador). Ed. Nueva Imagen/Colegio Nacional de Economistas, A.C. 1a. ed. México, D. F. 1982. pp. 33-67.
- Estévez, Jaime. Crisis del Orden Internacional y Tercer Mundo. Ed. CEESTEM/Nueva Imagen. 1a. ed. México, 1983. pp. 236.
- Estévez, Jaime. y Portilla, Belfor. El Hambre Reflejo Crítico del Sistema Alimentario Mundial. En Estudios del Tercer Mundo. México, D.F. Junio de 1980. Vol. 3. Núm. 2. Alimentos, Poder y Dependencia. Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo. (CEESTEM). pp. 9-31.
- Fajnzylber, Fernando. Las Empresas Transnacionales: Expansión a

Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana. Sección Obras de Economía. Ed. FCE. 1a. ed. México, D.F. 1976. pp. 423.

-- Feder, Ernest. El Imperialismo Fresca: Una Investigación Sobre los Mecanismos de Dependencia de la Agricultura Mexicana. Ed. Campesina. 1a. ed. México, D.F. 1977. pp. 277.

-- Galbraith, John Kenneth. El Nuevo Estado Industrial. Col. Los Grandes Pensadores. N° 18 Ed. Sarpe. Madrid, España. 1984. pp. 573.

-- García, Marcelo. Alimentos y Política Internacional de los Estados Unidos. En Estudios del Tercer Mundo. México, D.F. Junio de 1980. Vol. 3. #2. Alimentos, Poder y Dependencia. Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo. (CEESTEM) pp. 33 - 67.

-- Gascón Mercado, José. Problemas de la Industrialización Ejidal. En Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial. M. de Navarrete, Ifigenia. et. al. (Compiladores) Ed. FCE. 1a. ed. México, D.F. 1977. pp. 219-238.

-- Gómez Cruz, Manuel A. Las Transnacionales en La Industria Alimentaria y la Agricultura Mexicana. En Revista Textual #4. 1980. México, D.F. UACH. Dir. Jorge Terrones Linares. pp. 53-59.

-- González Cosío, Manuel. Algunas Consideraciones Sobre la Organización de Agroindustrias. En Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial. M. de Navarrete, Ifigenia, et. al. (Compiladores) Ed. FCE. 1a. ed. México, D.F. 1977. pp. 210-218.

-- Hernández, Francisco J. El Desarrollo del Capitalismo en el Campo y la Actual Crisis Agrícola Nacional. En Revista Textual #1. Julio- Septiembre de 1979. UACH. México. pp. 49-63.

-- Hewitt de Alcántara, Cynthia. La Modernización de la Agricultura Mexicana. 1940-1970 Ed. Siglo XXI. Editores. 1a. ed. en Inglés.

1976. 1a. ed. en Español 1978. Traductor: Felix Blanco. México, D. F. pp. 319.
- INEGI. XIII Censo Industrial: Resultados Definitivos. Resumen General. Censos Económicos 1989. Datos de 1988. Editado 1992. México, D.F.
- INEGI/ILET. Estadísticas Industriales. Información por Tipo de Empresa. Índices de Concentración Datos de 1988. Editado en 1992. México, D.F.
- INEGI. VII Censo Agropecuario. 1991. Resultados Preliminares 1990. México, D.F.
- VI Informe de Gobierno 1994. Anexo Estadístico.
- Ledogar, Robert J. Hambrientas de Lucro: Transnacionales Estadounidenses de Alimentos y Drogas en América Latina. Ed. Diana. México, 1977. pp. 252.
- Leff, Enrique. Las Agroindustrias y el Proceso de Industrialización en el Marco del Ecodesarrollo. En Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial. M. de Navarrete, Ifigenia. et. al. (Compiladores) Ed. FCE. 1a. ed. México, D.F. 1977pp. 353-373.
- Lynck, Thierry. El Campesino Desposeído. Ed. CEMCA/El Colegio de Michoacán. 1a. ed. Zamora, Mich. México. 1988. pp. 176.
- Llano Samaniego, Raúl. Diario La Jornada. 15 de octubre de 1994. México, D.F.
- Márquez Ayala, David. Las Empresas Transnacionales y sus Efectos en el Consumo Alimentario. En Transnacionales Agricultura y Alimentación. Echeverría Zuno, Rodolfo (Compilador). Ed. Nueva Imagen/Colegio Nacional de Economistas, A.C. 1a. ed. México; D.F. 1982. pp. 213-223.

- M. de Navarrete, Ifigenia. Relación General. En Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial. Ed. FCE. 1a. ed. México, 1977. pp. 15-32.
- Montavón, Remy. et. al. La Implantación de Dos Empresas Multinacionales en México. Ed. Premia Editora/La Red de Jonás. 1a. ed. México, D. F. 1980 pp. 220.
- Montes de Oca, Rosa Elena. Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana. En Transnacionales, Agricultura y Alimentación. Echeverría Zuno, Rodolfo. (Compilador) Ed. Nueva Imagen/Colegio Nacional de Economistas, A. C. 1a. ed. México, D.F. 1982. pp. 69-134.
- Morett Sánchez, Jesús Carlos. La Agroindustria y la Agricultura de Contrato en México. Ed. Pueblo Nuevo/UACH. 1a. ed. México. 1987. pp. 162.
- Mújica Vélez, Rubén. Agroindustrialización y Crisis Agrícola. En Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Dir. José Luis Ceceña Gámez. México, D.F. IIEs. UNAM. Noviembre-Abril de 1985-1986. Vol. XVI. Núm. 64/65. pp. 247-268.
- Novelo, Federico. Y, en el Campo ¿Que?. Revista: Crítica Política. Dir. Carlos Perzabal. 15-30 de abril de 1980. México, D.F. pp. 25-26.
- Olmedo Carranza, Bernardo. Capital Trasnacional y Consumo: El Caso del Sistema Agroalimentario en México. Ed. UNAM. 1a. ed. México, D.F. 1986. pp. 127.
- Olmedo Carranza, Bernardo. El Estudio de la Empresa Trasnacional. En el Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: El Caso de México. Bernal Sahagún, V.M. Ed. OIT/IEE/UNAM. 1a. ed. México, D.F. 1976. pp. 71-111.

- Ortiz Pinchetti, José A. El Estatuto Legal de las Empresas Transnacionales en México. En Transnacionales, Agricultura y Alimentación. Echeverría Zuno, Rodolfo. (Coordinador) Ed. Nueva Imagen/Colegio Nacional de Economistas, A.C. 1a. ed. México, D. F. 1982. pp. 309-321.
- Paz Sánchez, Fernando. Agricultura Mexicana: Ensueños y Realidades. En Revista: Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Dir. Gral. Francisco Alcalá Quintero. México, D.F. Mayo de 1975. pp. 542-547.
- Pérez, Matilde. Diario: La Jornada. Dir. Carlos Payán Vélver. México, D.F. 8 y 9 de noviembre de 1994.
- Rama, Ruth. Transnacionales y Satisfacción de Necesidades Básicas. En Revista Crítica Política. Dir. Carlos Perzabal. México, D.F. 15-30 de abril de 1980. pp. 23-24.
- Rama, Ruth. y Vigórito, Raúl. Transnacionales en América Latina: El Complejo de Frutas y Legumbres en México. Ed. ILET/Nueva Imagen. 1a. ed. México, D.F. 1979. pp. 134.
- Rama, Ruth. y Rello, Fernando. La Agroindustria Mexicana: Su Articulación con el Mercado Mundial. En Investigación Económica. Revista de la Facultad de Economía. México, D.F. UNAM. enero-marzo de 1979. Vol. XXXVIII: Núm. 147. Fundador: Jesús Silva Herzog. Dir. Elena Sandoval Espinoza. pp. 99-125.
- Ramírez Hernández, Juan. et. al. Crisis de Alimentos en México: Un Análisis de la Situación Alimentaria en los Últimos años. En Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial. M. de Navarrete, Ifigenia. (Compiladora). Ed. FCE. 1a. ed. México, D. F. 1977. pp. 110-121.
- Romero Polanco, Emilio. La Crisis y la Alimentación Nacional:

Opciones de Desarrollo. En El Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Mexicana. Editado por: Fundación Friedrich Naumann; Facultad de Economía, UNAM y Colegio Nacional de Economistas, A.C. 1a. ed. México, D.F. 1991. pp. 147-163.

-- Ruiz García, Enrique. La Transnacionalización de la Economía Mundial. En Transnacionales, Agricultura y Alimentación. Ed. Nueva Imagen/Colegio Nacional de Economistas, A. C. 1a. ed. México, D.F.

-- Sanderson, Steve E. La Transformación de la Agricultura Mexicana. Estructura Internacional y Política de Cambio Rural. Ed. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Alianza Editorial Mexicana. Col. Los Noventa # 46. 1a. ed. en Inglés 1986. 1a. ed. en Español. 1990. Traductor: Juan José Utrilla. México, D.F. pp. 290.

-- Secretaria de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Boletín Mensual de Información Agropecuaria Dirección General de Estudios, Información y Estadística Sectorial. Año 1 Vol. 1 #12 Diciembre de 1987.

-- Suárez, Luis. Echeverría en el Sexenio de López Portillo. Ed. Grijalbo. 2a. ed. México, D.F. 1983. pp. 320.

-- Teubal. Miguel. Elementos para una Economía Política del Hambre. En Revista: Textual #4 Dir. Jorge Terrones Linares. UACH. México, D.F. 1980. pp. 41-51.

-- Turner Louis. Compañías Transnacionales y el Tercer Mundo. Ed. El Manual Moderno, S.A. 1a. ed. México, D. F. 1977. pp. 293.

-- Valdenegra Fouga, Irene. El Desempleo y Perspectivas de Empleo en el Agro Mexicano. En Revista: Textual #1. Dir. Jorge Terrones Linares. UACH- Julio-Septiembre de 1979. México. pp. 41-47.

-- Vernon, Raymond. Las Empresas Multinacionales en los Países en

Desarrollo. En Industrialización e Internacionalización en América Latina. Selección de Fernando Fajnzylber. Ed. FCE. El Trimestre Económico # 34. T. I. 1a. de. México, D.F. 1980 pp. 153-179.

-- Vigórito, Raúl. Criterios Metodológicos para el Estudio de Complejos Agroindustriales. Ed. ILET/Nueva Imagen. DEE/E/5. 1a. ed. México, D.F. 1980. pp. 252.

-- Zúñiga, Juan Antonio. La Estructura Agropecuaria, para Servir a 130 Empacadoras Transnacionales. En Revista: Proceso. Núm. 168. México, D.F.

-- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. 1987.

-- Sexto Informe de Gobierno.

ÍNDICE

	Página.
Introducción.....	5
I MARCO CONCEPTUAL	
I.1 La Agroindustria.....	16
I.2 Lo Transnacional.....	28
I.3 La Agroindustria Transnacional.....	37
II. LA FUNCION DISTORSIONADORA	
II.1 La Imposición del Monocultivo.....	45
II.2 La Creación de Empleo Agroindustrial Modificadora de la Economía Local.....	62
II.3 La Integración Forzada al Desarrollo Capitalista.....	75
II.4 El Desplazamiento del Pequeño Propietario.....	87
II.5 La Manipulación de la Oferta y la Demanda de Frutas y Legumbres.....	93
III LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL	
III.1 Adaptación a las Leyes Nacionales.....	100
III.2 La Demanda Nacional.....	112
III.3 La Exportación de Productos Procesados.....	118
IV LA MANIPULACIÓN IDEOLOGICA DE LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL	
IV. 1 La Publicidad al Servicio de la Agroindustria.....	124

IV. 2 La Falsa Promesa de Combatir la Desnutrición y el Hambre.	135
IV. 3 Modificación en los Hábitos de Consumo	143

V EL AGROIMPERIO “DEL MONTE CORP” (FRUTAS Y LEGUMBRES)

V.1 Antecedentes.	148
V.2 De la 2a. Guerra Mundial a los 90's.	153
V.2.1. De 1945 a 1960. (Consolidación Nacional).	153
V.2.2. De 1961 a 1975. (Transnacionalización).	154
V.2.3. De 1976 a 1990. (Consolidación Transnacional)	159
V.3 “Del Monte” y su Proceso de Transnacionalización	162
V.4 La Presencia de “Del Monte” en Latinoamerica	164

VI “DEL MONTE CORP” EN MEXICO

VI.1 La Instalación de la Agroindustria Transnacional.	168
VI.2 “Del Monte” y la Ley Mexicana.	172
VI.3 La Agricultura por Contrato.	174
VI.4 El Potencial del Mercado Interno Mexicano	176

CONSIDERACIONES FINALES.

El Destino de los Campesino Mexicanos.	179
El Porvenir de la Agroindustria Transnacional	183
El Futuro Alimenticio de los Mexicanos	187

ANEXO

Contrato de Compra-Venta y de Asistencia Técnica de “Del Monte”, S.A. de C. V.	191
--	-----

BIBLIOGRAFIA.	204
--------------------	-----