



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

1998
10/10/98
10/10/98
10/10/98
10/10/98
10/10/98
10/10/98
10/10/98
10/10/98
10/10/98

LA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA
TRANSNACIONAL Y SUS EFECTOS
EN EL SECTOR AGRÍCOLA MEXICANO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

L I C E N C I A D A E N
RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A:

CARMEN GÓMEZ PEREYRA

ASESOR: LIC. BERNARDO OLMEDO CARRANZA



MEXICO, D. F.

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

Agradecimientos

Agradecer puede ser una de las cosas más difíciles de hacer, pues nunca se está seguro, al menos en mi caso, de que las palabras expresen el suficiente agradecimiento a quienes de manera directa o indirecta han intervenido en mi vida personal, mi vida académica y en la conclusión de esta tesis.

En primer lugar quiero agradecer a la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales por la oportunidad de realizar mis estudios profesionales y enseñarme a apreciar la realidad.

Al Instituto de Investigaciones Económicas y al Programa de Becas para Tesis de Licenciatura (PROBETEL), por el apoyo material brindado para la elaboración de este trabajo.

Agradezco especialmente al Lic. Bernardo Olmedo Carranza por su inmenso apoyo e interés en esta tesis, de igual forma doy gracias a la Lic. Luz Elena Espinoza Padierna por las oportunidades brindadas, y a ambos muchas gracias por su amistad y confianza.

A mi mamá, papá y hermana les doy infinitas gracias por su amor y presencia que me han hecho posible llegar a este momento, espero crean que este esfuerzo valió la pena. Los quiero mucho.

Agradezco a mis amiga (o)s y compañera(o)s -en estricto orden alfabético- Claudia, Cristóbal, Elizabeth, Jimena, Karina, Liliana, Luis y Mariana por su amistad que nos hizo vivir momentos inolvidables dentro y fuera del aula. A José María, por ser geógrafo y saber de agroindustria. A toda(o)s les deseo mucho éxito.

MUCHAS GRACIAS A TODOS.

Quiero dedicar este trabajo a mi papá †
que aunque ausente
siempre estuvo y estará con nosotras.

INDICE

Introducción.	I-IX
1. La agroindustria.	1
1.1. Antecedentes. 2	
1.2. La transnacionalización de la agroindustria. 13	
2. El campo mexicano.	28
2.1. Los problemas del campo y la agroindustria alimentaria transnacional: una relación discordante. 29	
2.2. Factor tecnológico. Implicaciones del progreso tecnológico. 44	
2.2.1. Origen de la tecnología. 48	
2.2.2. Transferencia tecnológica: ¿solución o problema? 52	
3. La agroindustria transnacional en México.	57
3.1. La década de los años 30: un primer acercamiento. 57	
3.2. La posguerra. 59	
3.3. La década de los 60: El auge. 64	
3.4. 1994 nuevas y mayores oportunidades. 67	
3.4.1. Confirmación de México en la apertura. 73	
3.4.2. Efectos de la apertura en la agroindustria transnacional. 77	
4. La agroindustria transnacional y la producción.	83
4.1. La demanda agrícola transnacional frente a las necesidades nacionales. 83	
4.2. Efectos sociales y económicos en la población. 96	
4.3. La autosuficiencia alimentaria. 103	
Conclusiones.	110
Bibliografía.	120

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años una de las preocupaciones centrales del gobierno mexicano ha sido buscar las vías a través de las cuales se logre una participación más activa en el plano internacional con miras a alcanzar una mayor integración al mercado internacional. Para esto, la política de apertura es un elemento clave que tiende a reducir los obstáculos, entre otras cosas, al flujo de inversiones transnacionales y de igual forma a productos y servicios, intensificando su presencia en más y diversas áreas productivas de otros países.

El sector agroindustrial no está exento de los efectos de esta apertura, y la presencia cada vez más intensa de empresas transnacionales que intervienen en la actividad agrícola es muestra de esto. Estas empresas tienen su origen en países industrializados que cuentan con los recursos necesarios para adquirir o crear los medios que le permiten maximizar los beneficios de esta actividad. Por el contrario, las regiones donde más se ha extendido se caracterizan por ser lugares donde el campo padece de hambre, pobreza y conflictos sobre la tenencia de la tierra. Bajo estas circunstancias las plantas procesadoras de origen extranjero que se instalan en estas regiones son vistas por la población local como otra alternativa de subsistencia en virtud de las perspectivas que ofrecen para mejorar las condiciones de trabajo, lo que en teoría representará una mejor calidad de vida

Estos avances dependen de la utilización de semillas mejoradas, fertilizantes y maquinaria que estas empresas proporcionan buscando garantizar una cosecha que satisfaga los requerimientos de su producción. Es decir, proporcionan al productor los recursos necesarios para mejorar el producto en cuanto a calidad y cantidad, a cambio de que éste se destine a las plantas procesadoras donde la transformación

efectuado lo aleja de ser un producto que cubre las necesidades alimenticias básicas de la región.

Las empresas transnacionales dedicadas al procesamiento de alimentos han encontrado en países como México las condiciones adecuadas para su desarrollo. Por un lado, el poco apoyo recibido por el campo donde, en particular el pequeño productor trabaja con tecnología inadecuada para una óptima explotación de la tierra, situación que prevalece por las pocas o nulas oportunidades para invertir en el mejoramiento de ésta y por lo tanto, de su cosecha. El resultado es la venta de una cosecha de baja calidad a un bajo precio, de la cual se obtienen los recursos para una pobre subsistencia. Por otro lado, se encuentran las políticas - en particular las económicas - que ha aplicado el gobierno en su afán de integrar cada vez más el país al mercado mundial, que propician y facilitan el flujo y establecimiento de inversiones transnacionales.

De esta forma las empresas transnacionales han ido adquiriendo un mayor control sobre la tierra y su producción, creando un cierto abandono en las áreas destinadas al cultivo de alimentos básicos para el mercado doméstico, lo que provoca problemas de abasto; por lo tanto, se elevan las importaciones de productos que bien podrían producirse en el país. Además se crean deficiencias alimentarias en la población y cambios en los patrones de consumo popular, ya que la producción de estas empresas dista mucho de apegarse a las costumbres características del lugar. Las deficiencias alimentarias se derivan a consecuencia del cambio en el tipo de cultivo, éste último como una demanda de las procesadoras a cambio de proporcionar los medios adecuados para el cultivo y la cosecha. Por otro lado, el cambio en el patrón de consumo se debe a la oferta de alimentos procesados de alto valor agregado que han ido desplazando a los alimentos simples, de menor costo y de mayor beneficio para la población.

El desarrollo de las empresas transnacionales en el sector agroindustrial mexicano no es un fenómeno ni súbito ni reciente, por el contrario, momentos clave en su crecimiento se remontan a la década de los treinta y cuyas características van desarrollándose hasta consolidarse en la época actual. A lo largo de este tiempo ha habido períodos que se caracterizan por presentar notables cambios en su funcionamiento, generalmente reafirmando su presencia en otros países.

La expansión de la agroindustria inicia en la década de los treinta con el objetivo de penetrar las barreras proteccionistas aprovechando las ventajas que tenían frente a los competidores locales, ya que contaban con mayores recursos económicos y posibilidades de instalar el equipo más avanzado y así trabajar a un menor costo.

Después, en el periodo de posguerra se abrieron nuevos y mayores mercados para los alimentos procesados, resultado del crecimiento urbano estimulado por el modelo de sustitución de importaciones. Pero sin lugar a dudas, el auge de estas compañías fue en la década de los sesenta; las que operaban desde décadas atrás diversificaron sus actividades e ingresaron a nuevas áreas de producción y las que ingresaron en esa década, en su mayoría de origen estadounidense, buscaban ampliar sus mercados para aumentar sus ventas y ganancias. El crecimiento de la población urbana y una clase media en ascenso fueron factores que atrajeron la atención de estas compañías.

Otro momento que fortaleció su presencia fue 1994, cuando México busca ampliar las condiciones de apertura y se da la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio; las modificaciones al artículo 27 constitucional en 1989 y las realizadas a la Ley de Inversiones Extranjeras, eventos que facilitan a los agentes externos el control sobre los elementos indispensables para la agroindustria: la tierra, el capital y la tecnología.

Un elemento común a estos períodos fue que a pesar de existir diferentes motivos y resultados aparentes, eventualmente todos desembocan en la intervención de agentes externos en una actividad que, por su importancia debiera responder sólo a intereses nacionales.

* * *

La producción de alimentos es una de las funciones más importantes de la agricultura por los beneficios que representa para la población y para el país. El control de los sistemas agro-alimentarios está unido a una mayor autonomía del Estado para la elaboración de políticas o estrategias, por eso el control de este sector en manos de capital transnacional significa que la producción responderá a intereses externos que desplazarán a los internos. De esta forma, los países que no tiene control sobre este sector son blanco perfecto para la influencia de fuerzas económicas y políticas externas.

En este caso es a través de complejas plantas procesadoras que las empresas transnacionales toman el control sobre ciertas actividades agrícolas nacionales, al establecer nuevos tipos y formas de cultivo sin considerar las costumbres o necesidades de la localidad, afectando directamente uno de los factores más importantes de cualquier país: la población.

Como efecto de una mayor presencia de estas empresas, se ha observado cierto abandono de las áreas y sectores productivos destinados al cultivo de alimentos básicos para el mercado doméstico; por el contrario, se eleva la tendencia de crear un amplio sector dedicado a la producción de materias primas destinados a la exportación, provocando una discriminación de las necesidades del consumo alimentario nacional. A esto se debe el constante déficit en la balanza comercial agrícola provocado en gran parte por las importaciones de productos como el maíz,

que a pesar de ser un producto básico y tradicional en la dieta del mexicano, no se tiene la capacidad suficiente para satisfacer la demanda interna.

México ha sido uno de los países importantes para el desarrollo de la agroindustria transnacional, dado el descuido de la situación rural frente a una constante urbanización; la tecnología inadecuada para la explotación del campo y las irregularidades en la tenencia de la tierra facilitaron la cesión del control de la producción a intereses externos. Todos estos elementos fueron aprovechados por el capital transnacional para instalar sus plantas productivas con notables ventajas ante las locales, presentándose como una solución a los problemas agrícolas y explotando las deficiencias para su propio beneficio.

Las cuatro fases en las que se ha desarrollado la agroindustria transnacional presentan características distintas, pues se inicia en un contexto económico proteccionista hasta llegar a una intensa apertura comercial del mercado nacional al mundial. Sin embargo, los efectos son similares en todas las etapas: cambios en los cultivos, control externo sobre la producción, cambios en la dieta, etc., lo que se ha modificado es la intensidad con la que se presentan según las circunstancias de su desarrollo, pues cada vez son mayores las facilidades otorgadas al capital transnacional para intervenir en la dirección de la agroindustria.

Un seguimiento del desarrollo de la agroindustria transnacional permite definir los efectos que ha tenido en el campo y en las actividades que de él se derivan o se relacionan. También se puede explicar cuáles fueron las circunstancias, que aunque distintas entre sí, aprovechó el capital transnacional para fortalecer cada vez más su presencia en una actividad como la agricultura, aunque en detrimento de las necesidades inmediatas de la población nacional.

En esta tesis partimos de los siguientes supuestos:

- Elementos como la pobreza, el hambre, las deficiencias tecnológicas son características vinculadas a las tareas en el campo mexicano que interfieren en el desarrollo de la actividad agrícola. Sin embargo, para la agroindustria transnacional existen otros elementos de atracción que explican su importante desarrollo en el país y que acepta el productor nacional al considerarlos una forma de mejorar su calidad de vida. Sin embargo, la realidad evidencia que los problemas persisten y aún se agudizan frente al fortalecimiento de la agroindustria transnacional.
- La apertura de la economía nacional al mercado mundial extiende sus efectos al sector agroindustrial facilitando las mejores condiciones a las empresas transnacionales para intervenir en una actividad agrícola nacional que no cuenta con los recursos para una adecuada explotación, ni con las circunstancias propicias para permitir tal explotación bajo las formas de la propiedad social existente (ejido) y el minifundio. Tal situación es aprovechada por estas empresas para tomar un cierto control de la producción agrícola compensando las deficiencias señaladas con la aplicación de sus recursos en el campo, a cambio de obtener una cosecha útil para su producción.
- El predominio de las empresas transnacionales en la producción agrícola de ciertas zonas ha provocado un cambio en los tipos de cultivo, pues ésta se da en función de sus necesidades y su mercado prioritario nacional e internacional, relegándose la producción de alimentos básicos fundamentales para la dieta de la población nacional.
- La producción de alimentos básicos es insuficiente para satisfacer la demanda nacional por el dominio de cultivos de materias primas empleadas en el consumo

interno o como insumos de productos manufacturados de venta nacional e internacional. A esto se debe el aumento en las importaciones de productos básicos que se refleja en un déficit en la balanza comercial agrícola, disminuyendo las posibilidades de alcanzar una autosuficiencia alimentaria.

- Un mejoramiento -entre otros- en las condiciones tecnológicas puede ayudar a aumentar y mejorar la producción. Sin embargo, ello representa una fuerte inversión fuera del alcance de la gran mayoría de los productores nacionales. Bajo esta condición los capitales transnacionales ofrecen sus recursos económicos, tecnológicos, técnicos, administrativos y de organización a cambio de las cosechas, creando así una relación de subordinación del producto nacional al capital transnacional.

Los objetivos de este trabajo son:

- Identificar ciertos cambios importantes en los cultivos nacionales provocados por el establecimiento y creciente influencia de la agroindustria transnacional, al relegar en ciertas regiones la producción de alimentos básicos por cultivos demandados por las empresas transnacionales.
- Encontrar algunas razones por las que la agroindustria transnacional consideró a México como un lugar favorable para su establecimiento y desarrollo.
- Identificar características que ayuden a explicar el proceso de la transnacionalización de la agroindustria en México, así como sus efectos y consecuencias en la actividad agrícola.

- Identificar elementos que ayuden a explicar cómo un control de los sistemas alimentarios y una autosuficiencia alimentaria están relacionados con una mayor o menor autonomía del Estado.
- Proponer una opción para el seguimiento y análisis del desarrollo de la agroindustria alimentaria transnacional en México.
- Evaluar algunos de sus efectos en el sector agrícola mexicano.

Para realizar el estudio del tema propuesto, seguiremos el siguiente orden de análisis. En un primer capítulo se explica la agroindustria, que es, como funciona, sus alcances como se ha desarrollado en la época contemporánea y como se transnacionalizó. En el segundo capítulo se analiza cómo las condiciones del campo mexicano han propiciado el establecimiento de empresas agroalimentarias transnacionales y de qué forma esta industria toma el control sobre la producción agrícola en ciertas regiones y sobre ciertos cultivos. El tercer capítulo es un seguimiento cronológico del desarrollo de la agroindustria transnacional en México, desde los años treinta como primer acercamiento hasta el escenario impuesto por la apertura y la liberalización. Son cuatro las fases de este desarrollo, en cada una se estudian las causas y consecuencias de la intervención de la agroindustria transnacional. En el cuarto y último capítulo se estudian específicamente los cambios en la producción agrícola provocados por la agroindustria, cuyos efectos se extienden desde el campo hasta la población en las zonas urbanas haciendo de la producción alimentaria un problema de interés nacional.

El material bibliográfico especializado es el pilar de la información utilizada en esta tesis, apoyada igualmente en un seguimiento hemerográfico actualizado. El primero proporcionó las ideas principales, así como la información descriptiva que se

presenta. Del segundo se obtuvo, además de datos frescos -en ciertas ocasiones- la certeza de que la problemática del campo es un hecho constante y crítico de la sociedad mexicana y que su tratamiento parece haber perdido importancia para quienes se encargan de definir las estrategias y las políticas, públicas y privadas, así como sus instrumentos específicos para la eventual solución de sus enormes problemas.

CAPITULO 1. LA AGROINDUSTRIA.

Los mercados, supermercados, tiendas de abarrotes y otra infinidad de establecimientos son sitios en los que la gente afortunada, unos más que otros, puede adquirir alimentos. En esos lugares uno puede encontrar un mismo producto en diferentes presentaciones, desde un jitomate o lechuga frescos y en ocasiones del tipo "orgánico" para preparar una ensalada, o bien si el tiempo de que se dispone para preparar los alimentos es reducido, podemos encontrar alimentos de tal forma que la comida esté lista en "un abrir y cerrar" de latas.

Detrás de esos anaqueles llenos de una inmensa variedad de comida enlatada, o de los enormes pasillos formados por congeladores, se desarrolla una compleja actividad industrial que es la *agroindustria*. No importa cuan simple aparente ser el producto, el solo hecho de estar empaquetado ya representa la activación de los eslabones por los que está formada la agroindustria, desde la producción de bienes agrícolas hasta insumos industriales especializados. Y de ser un poco más observador se pueden distinguir que la mayoría de las etiquetas representa los intereses de alguna empresa transnacional. Esta es una forma simple de demostrar la preocupación y necesidad que existe actualmente por alcanzar una mayor integración al mercado internacional, integración que se ha alcanzado a través de la aplicación de políticas de apertura.

El sector agroindustrial no está exento de los efectos de esta apertura, y la presencia cada vez más intensa de empresas transnacionales que intervienen en la actividad agrícola es muestra de esto. Estas empresas tienen su origen en países industrializados que cuentan con los recursos necesarios para adquirir o crear los medios que le permiten maximizar los beneficios de esta actividad. Por el contrario, las regiones donde más se ha extendido se caracterizan por ser lugares donde el campo padece de hambre, pobreza y conflictos sobre la tenencia de la tierra. Bajo estas circunstancias las plantas procesadoras de origen extranjero que se instalan en

estas regiones son vistas por la población local como otra alternativa de subsistencia en virtud de las perspectivas que ofrecen para mejorar las condiciones de trabajo, lo que en teoría representará una mejor calidad de vida.

Estos avances dependen de la utilización de semillas mejoradas, fertilizantes y maquinaria que estas empresas proporcionan buscando garantizar una cosecha que satisfaga los requerimientos de su producción. Es decir, proporcionan al productos los recursos necesarios para mejorar el producto en cuanto a calidad y cantidad, a cambio de que éste se destine a las plantas procesadoras donde la transformación efectuada lo aleja de ser un producto que cubre las necesidades alimenticias básicas de la región.

1.1. Antecedentes.

A lo largo de la historia se han presentado acontecimientos que expresan una nueva dirección en la evolución del ser humano, como lo fue el descubrimiento del fuego, o la manipulación de piedras y metales que les proporcionó mejores medios de defensa, herramientas de trabajo y de caza más efectivas. Estas actividades les permitió realizar la recolección, la caza y la pesca como formas de obtener su alimento, pero al principio ello los forzaba a trasladarse continuamente al agotar los recursos naturales de la zona en donde se ubicaban. La condición de nómadas limitaba el crecimiento y progreso, ya que la mayor parte del tiempo estaban dedicados a la búsqueda de comida, los hombres en la caza y las mujeres en la recolección; además, los peligros a los que se enfrentaban en cada expedición provocaban un considerable número de muertos que reducía el crecimiento de los grupos. Bajo estas condiciones no era posible desarrollar o innovar los elementos para transformar su medio, pues con cada emigración se empezaba una nueva vida junto con todo lo necesario para subsistir.

Sin lugar a dudas, el evento que transformó la historia del hombre fue el descubrimiento de la agricultura complementada como hasta el momento, por la

actividad ganadera, en lo que se ha denominado la revolución neolítica. La agricultura fue la estrategia productiva más importante de que se valió el hombre en su relación con el medio y fue también crucial en el desarrollo y surgimiento de la civilización urbana. Es a través del cultivo que el hombre se vincula con el suelo, la vegetación, el agua y otros agentes naturales, pero también se relaciona con otros hombres, creando así un complejo de relaciones sociales, económicas, culturales, religiosas. Esta actividad era, y en muchas comunidades rurales aún lo es, el eje de la vida cotidiana.¹

Los procesos que generaron cambios acelerados en las civilizaciones tienen su origen en el descubrimiento de la agricultura. Este acontecimiento no fue simultáneo en todas las regiones del mundo, su aparición estuvo condicionada a la conjunción de determinadas características ambientales y culturales que se presentaron en un lapso de 4000 a 5000 años².

La agricultura originó una serie de procesos y actividades que modificaron el medio con el cultivo de variedades vegetales útiles al ser humano. Uno de los efectos más notables resultado de la práctica agrícola fue la sustitución de una economía de subsistencia por otra de producción excedentaria que impulsó el intercambio de bienes entre miembros de diferentes clases sociales o entre grupos de población ubicados en distintos puntos geográficos. La seguridad que proporcionaba el poder tener una alimentación garantizada, no sólo permitió la explosión demográfica; también dio lugar a invenciones y creaciones que desempeñaron el papel de satisfactores ante las demandas de una organización social cada vez más compleja.

¹ Jesús Cuevas Sánchez, "La agricultura tradicional en México: su importancia en la conservación de las plantas como recurso", en: UACH, *1er. Simposium sobre origen, desarrollo y actualidad de la agricultura y agronomía en México*, UACH/CIESTAAM, s/ed, México 1991, p.92

² Angel García Cook, "Sobre el origen de la agricultura en México", en: UACH, *1er. Simposium sobre origen, desarrollo y actualidad de la agricultura y agronomía*, *Ibid*, p.4.

En aquellas regiones donde se presentó la "domesticación" de las plantas hay muestras de un fuerte desarrollo cultural, acelerando el surgimiento de las civilizaciones; las poblaciones que formaban aldeas, se transformaron en ciudades que concentraban a los grupos de poder y desde donde se controlaba la producción agrícola y a otros poblados menores o más atrasados tecnológicamente.

A pesar de la dependencia climática a la que está sujeta la agricultura, el desarrollo tecnológico les permitió controlar y transformar el medio a su favor para obtener mejores cultivos. Crearon ciertos mecanismos -como los sistemas de irrigación a través del control de la lluvia o el control de la erosión- y elementos que les permitieron incrementar la producción o al menos combatir las condiciones climáticas desfavorables³. Esto proporcionó mayor seguridad y dependencia sobre los cultivos, para entonces dedicar más tiempo a actividades distintas de las de subsistencia, como la alfarería, el comercio, la minería, la producción de textiles.

Como se ha dicho, el origen y desarrollo de la agricultura dio lugar a la formación de civilizaciones de fuerte carácter cultural, y como claros ejemplos de esto en este continente se pueden identificar dos zonas importantes; una en los Andes Centrales que abarca Perú y Bolivia y otra en Mesoamérica que cubría parte de México y Centroamérica. En ninguno de estos dos casos se puede dudar de la importancia de las civilizaciones que dominaron esas regiones, como tampoco del amplio conocimiento que tenían sobre la explotación de la tierra.

Los productos de la agricultura proporcionaron a las poblaciones de la antigua Mesoamérica una dieta nutritiva y variada que fue el cimiento para desarrollar densas poblaciones, cuya dinámica y crecimiento influyó en el proceso de intensificación

³ *Ibid*, p.3

agrícola a lo largo de la historia mesoamericana.⁴ Las principales plantas que se cultivaron y que forman aún en nuestros días parte de la dieta básica del mexicano son: el maíz, la calabaza, los frijoles, los chiles, el jitomate y el cacao; en cuanto a frutas podemos mencionar: el aguacate, el zapote, la ciruela, el mamey, la piña y el cacahuete. Existen otras plantas que se domesticaron y fueron de gran utilidad y explotación como el agave o maguey, el algodón, los nopales, el amaranto y los quelites.⁵

Sin importar el medio, el maíz era la base de la agricultura y elemento central en la economía, la alimentación, en la cultura y en la religión. La importancia del maíz se conservó en la época de la Colonia, no sólo entre los pueblos indígenas, sino también entre las haciendas novohispanas donde se crearon espacios para introducir otros tipos de cultivo originándose la huerta. Las legumbres y hortalizas fueron asimiladas poco a poco por los indígenas, aprendieron y experimentaron las condiciones más favorables para su producción hasta obtener un producto satisfactorio. Otro factor que facilitó la introducción de una nueva variedad de semillas fue el sistema de "uso múltiple" que evita la especialización del cultivo. Este sistema ya era practicado por los indígenas y aprovechado por los españoles para dar a conocer entre estos las nuevas semillas y cultivos, es decir se incorporaron a la misma estructura de la agricultura nativa, a lo que se atribuye el éxito de los nuevos productos en el mundo indígena.

Este sistema de cultivo fue uno de los pocos elementos que se mantuvo a pesar del choque que produce el contacto entre una sociedad más tecnificada que otra, como lo

⁴ T. Rojas R., "La agricultura en Mesoamérica: un logro cultural", en *México Indígena*, no.16, México, 1987, pp.22-25; tomado de: Jesús Cuevas Sánchez, *op cit.*, p.92

⁵ García Cook, *op. cit.*, p.4

sufrió Mesoamérica ante la imposición de la cultura hispana que entre la violencia y crueldad de la conquista se generó un importante intercambio de conocimiento.

Durante el primer siglo de la Colonia hubo una significativa revolución tecnológica que se extendió a la agricultura. En la época prehispánica la agricultura requería de una gran cantidad de mano de obra que se cubría por la alta densidad demográfica y por lo que se desarrollaron sistemas agrícolas que demandaban muchas horas-hombre por unidad de cultivo como lo eran las chinampas, las terrazas, los bordos o los canales que ofrecían un alto rendimiento por semilla sembrada con un mínimo de tecnología.⁶ Los indígenas se enfrentaban a técnicas diferentes, a nuevas prácticas agrícolas y a nuevas semillas. Se introdujo la tracción animal, el arado, el uso de la fuerza hidráulica, las herramientas de hierro como el azadón, el machete, la pala, además de una inmensa variedad de cultivos como los cereales (trigo, arroz, cebada), árboles frutales como el manzano o el durazno al igual que numerosas hortalizas y verduras como la zanahoria o la lechuga. La introducción de animales de carga como la mula, el burro y el caballo modificaron no sólo las técnicas agrícolas, también el sistema de transporte permitiendo agilizar el proceso de comercialización de los productos.

La nueva tecnología fue fácilmente asimilada por los indígenas, aunque hay quien asegura que las transformaciones que se llevaron a cabo en la agricultura o en cualquier otra actividad social, se debieron al poder y la fuerza de los españoles, olvidando que los indígenas mesoamericanos eran antiguos agricultores con un amplio conocimiento de sus semillas y la diversidad de sus suelos, por lo que los españoles aparecen como los protagonistas, mientras que los indígenas son simples espectadores de la destrucción de su mundo.⁷

⁶ Ma. De los Angeles Romero, "La Agricultura indígena durante la época colonial", en: UACH, *Ier. Simposium de agricultura y agronomía.*, p.123

⁷ *Ibid*, p.124

La principal característica de la tecnología española era la obtención de rendimientos más altos de las siembras por hora-hombre pero menores por semilla sembrada, es decir se requerían más semillas por unidad sembrada, situación contraria a la predominante en el mundo indígena. Esto produjo una alteración en la organización del trabajo: sin embargo, para el siglo XVI el metal y el arado fueron importantes instrumentos de trabajo que impidieron que la actividad agrícola decayera al enfrentarse a la escasez de mano de obra provocada por epidemias de nuevas enfermedades. La nueva tecnología permitía que un número reducido de personas obtuviera su cosecha con menos esfuerzos, aunque para mediados del siglo XVII el descenso de la población era tan grande que a pesar del uso del arado había importantes zonas cultivables que requerían ser integradas a los bosques o selvas. Sin embargo, esos espacios fueron ocupados por los rebaños que con su paso agudizó la destrucción causada por el abandono e impidió la germinación de nueva vegetación. Fue así como la ganadería se convierte en una actividad complementaria de la agricultura, pero produciendo alteraciones más serias que aquellas que las nuevas plantas y la tecnología misma pudieron haber provocado.

El cambio de costumbres, la introducción de nuevos alimentos, las nuevas formas de obtenerlos, o el deterioro de las tierras no son fenómenos exclusivos de este tiempo, ni se deben a un desconocimiento del manejo de la tierra y su explotación, sino a un desajuste entre las capacidades y necesidades de la localidad y las innovaciones y "mejoras" impuestas por agentes externos, ya sean los españoles durante la Colonia o las empresas transnacionales en el proceso de internacionalización y todavía en el escenario de la globalización. A pesar del tiempo transcurrido, el panorama del sector agrícola y de las actividades que de éste se derivan conservan elementos en común, como la influencia de agentes externos que modificaron las costumbres alimenticias al introducir nuevos productos o el uso de mejores instrumentos de trabajo y maquinaria innovadora de origen extranjero que incrementaron la productividad, al

igual que la calidad, pero al mismo tiempo desplazaban mano de obra dedicada al campo donde se encontraba su principal medio de subsistencia.

Como se ha visto la agricultura ha sido una actividad protagónica en el desarrollo del hombre. Su descubrimiento proporcionó nuevas expectativas de vida, ya que la capacidad de crear el alimento da mayor libertad para explorar nuevas actividades complementarias a las de la simple subsistencia. La producción de alimentos también es una forma de ejercer control sobre otros. Siglos atrás ello permitía que las ciudades controlaran a las pequeñas aldeas; actualmente este control lo ejercen los países desarrollados sobre los menos desarrollados, quienes a pesar de contar con numerosas materias primas agrícolas no controlan su explotación debido a una tecnología ineficiente o por el desinterés hacia esta actividad provocado por el crecimiento del sector industrial, en el que se ha sustentado el desarrollo de esos países.

La participación industrial en la agricultura se hace cada vez más profunda, lo que provoca una mayor dificultad para distinguir las diferencias entre esta actividad y aquella; en parte debido a la evolución tecnológica, a la integración vertical, así como por los cambios en la forma de comercializar y en las preferencias de los consumidores.⁸ Estas características generan una interacción de los esquemas de ambas actividades, para así dar origen a un nuevo tipo de actividad industrial: la agroindustria.⁹

Esta actividad forma una cadena que abarca desde la producción de bienes agrícolas sencillos hasta insumos industriales muy especializados, que son resultado de

⁸ "Tendencias de la agroindustria mundial", en revista *Comercio Exterior*, Sección Internacional, Vol.48, No.9, México, septiembre 1998, p. 766.

⁹ El concepto de agroindustria (agribusiness) lo introdujo Ray Goldberg, profesor de la Escuela de Administración de Empresas de Harvard hacia finales de la década de los 50's como una forma de describir el sistema alimentario integral de Estados Unidos.

importantes inversiones en investigación y tecnología, lo que obliga a una ampliación de los insumos agroindustriales, como los productos biotecnológicos y sintéticos, cuya complejidad se debe a la variedad de procesos de transformación que responden a la mejora de la comercialización de materias primas según su uso final. De acuerdo con estas características la agroindustria¹⁰ se podría definir como:

"la serie de actividades de manufactura mediante las que se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola, lo cual incluye todos los procesos que transforman los productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca. Como una parte importante de la producción agrícola se somete a cierta transformación entre la cosecha y el uso final, las industrias respectivas forman un grupo muy variado que comprende desde la mera conservación (como el secado al sol) hasta la producción de textiles, pasta y papel con base en métodos modernos y de alta inversión de capital."¹¹

Aún cuando es difícil establecer el punto donde se separa la industria de la agricultura, las actividades agroindustriales están bien definidas; estas son: la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco; la fabricación de productos textiles, prendas de vestir y cuero; la producción de madera y artículos de madera, incluyendo muebles; la fabricación de papel y de productos de papel, y la fabricación de productos de caucho.

¹⁰ Es importante señalar que la *agroindustria* se puede contextualizar dentro de una cadena mayor que forma el *sistema agroindustrial*, el cual se extiende desde el campo cultivado, pasando por la fábrica hasta el consumidor, abarcando desde la producción de alimentos y la fabricación de maquinaria agrícola y de pesticidas hasta el procesamiento y comercialización de alimentos. Roger Burbach, *Las agroindustrias transnacionales: EU y AL*, Ed. Era, 1ª ed., México 1983, p.15.

¹¹ *Comercio Exterior*, *op.cit.*, p. 766

En esta relación entre la agricultura y la industria, se considera a las materias primas agrícolas como el factor de enlace entre una y otra actividad los cuales son un producto proporcionado por la explotación agrícola, procesada y transformada por la industria y consumidos por la población.

La amplitud de actividades que intervienen a lo largo del proceso agroindustrial obliga a una clasificación que facilite identificar el tipo de agroindustria al que pertenecen las actividades transformadoras. Esta clasificación se puede hacer en dos grandes grupos: 1) según el fin, y 2) según la naturaleza del proceso productivo. De acuerdo con su fin, las agroindustrias pueden ser *alimentarias* y *no alimentarias*. Las alimentarias forman un grupo homogéneo, ya que todos sus productos tienen el mismo uso final: el consumo humano fundamentalmente, y sus técnicas de conservación son análogas en toda la gama de productos alimenticios perecederos como frutas, hortalizas, carne o pescado, por lo que la elaboración de los productos alimenticios más perecederos tiene por objetivo su conservación¹². En el caso de las no alimentarias, el uso final de los productos es diverso (excepto para consumo humano), como insumos para diferentes actividades y procesos; además la mayoría de los productos requiere de un alto grado de elaboración, así como un número definido de operaciones a partir de la materia prima, agregando valor en cada una de las operaciones.

La clasificación de acuerdo a la naturaleza del proceso productivo, se refiere a su complejidad o simpleza, es decir, un mismo producto puede elaborarse con un telar que representa un proceso simple, o bien con maquinaria especializada, complejos sistemas de organización y una amplia oferta de artículos industriales.

Esta clasificación implica la intervención de tecnología desarrollada en mayor o menor grado (el telar o maquinaria especializada), y es así precisamente como se inicia la industrialización de la agricultura, con la introducción de máquinas en el proceso de

¹² *Ibidem.*

transformación de la materia prima agrícola, en donde sustituyen las funciones antes realizadas por trabajadores. Otro de los efectos de la aplicación de la tecnología ha sido un mayor control de la naturaleza en cuestiones de riego, el aumento de la productividad gracias a la introducción de maquinaria moderna, mejores fertilizantes y pesticidas, y el uso de trabajo asalariado que surge, de entre muchas razones, por su situación de desventaja frente a los avances proporcionados por la industria.

La producción agrícola emplea como elementos de producción una gran variedad de productos industriales. En la agricultura tradicional el empleo de estos productos es pequeño, pero la principal característica de la producción agrícola actual es el conjunto cada vez más amplio de artículos que recibe del sector industrial.¹³ Por ejemplo, la industria química proporciona fertilizantes; la farmacéutica plaguicidas y herbicidas, la industria mecánica fabrica tractores y otras máquinas agrícolas que representan gran parte de la inversión de capital fijo. Todos estos van destinados al mismo consumidor final, ya que son productos de las industrias que, como se ha dicho, sirven a la agricultura.

La mayoría de las industrias que fabrican productos que a su vez prestan servicios a la agricultura están ubicadas en países desarrollados donde la economía permite su establecimiento, ofreciendo una base industrial amplia y de mayor inversión.¹⁴ La oferta o demanda de muchos de los productos de estas industrias están dirigidos a los países en desarrollo donde se utilizarán para obtener la producción demandada por los países industrializados, ya sea en forma de materia prima o como alimentos procesados.

¹³ FAO. *Agricultura e Industrialización*. Estudio Básico No.17, Roma, 1967, p. 120

¹⁴ *Ibid*, p. 127

La agroindustria es un modelo de producción que ha encontrado en los países en desarrollo las condiciones adecuadas para activar un amplio complejo industrial. Su potencial basado en materia prima y mano de obra no especializada son factores que se encuentran en abundancia en estos países favoreciendo su establecimiento; también se debe señalar que por su composición es una actividad con gran capacidad generadora de empleo en otras industrias, es decir, produce concatenaciones¹⁵ derivadas de la utilización de subproductos o residuos de la actividad principal.¹⁶

En las economías de los países en desarrollo la agricultura y la alimentación deben desempeñar un papel primordial, ya que ningún país puede aspirar a la independencia y/o considerarse soberano si no puede cubrir las más elementales necesidades de la población. Este hecho es bien conocido y aprovechado por los países industrializados y sus enormes corporaciones transnacionales que se han introducido en países como México, donde el sector agrícola es débil y conflictivo, para satisfacer sus metas de beneficio económico.¹⁷

Actualmente las políticas agrarias se definen con base en la liberalización del mercado, lo que ofrece nuevas perspectivas de crecimiento; la diversificación del consumo alimentario, la demanda creciente de bienes de alta elasticidad¹⁸ y la importancia creciente de la comercialización y la transformación son elementos que pueden dar una nueva estimación a los productos agrícolas, siguiendo las nuevas pautas de ventajas comparativas en concordancia con las nuevas perspectivas del mercado y

¹⁵ Por concatenación se entiende la medida en que la industria puede generar una demanda de productos de otras industrias. Una industria puede estimular la inversión tanto en las fases subsecuentes de producción mediante una concatenación progresiva, como en las etapas anteriores mediante una concatenación regresiva.

¹⁶ *Comercio Exterior, op.cit., p.771*

¹⁷ Alvaro Echeverría Zuno, *Problema alimentario y cuestión rural*, Ed. Nueva Imagen, 1ª ed., México, 1984, p.46

¹⁸ El grado de elasticidad de un producto se refiere a los cambios en la demanda del bien que son proporcionales a los cambios en los ingresos de los consumidores.

las posibilidades que abre la tecnología y la evolución (transformación) del gusto del consumidor. Si bien en los países en desarrollo la actividad agrícola sufre los efectos de la marginación frente a la actividad industrial, en los países desarrollados, desde los años ochenta, se ha revalorado la importancia de la agricultura y actividades conexas, coincidiendo en varias ocasiones con importantes cambios de política, como la privatización de empresas públicas comerciales e industriales y la eliminación de subsidios a oligopolios privados en la elaboración de productos básicos.

1.2. La transnacionalización de la agroindustria.

El sistema alimentario es uno de los sectores atractivos para la inversión extranjera la cual se concentra en el extremo de la manufactura, como el procesamiento de alimentos, elaboración de fertilizantes o fabricación de maquinaria. Esto se debe al alto riesgo que representa invertir en los cultivos; no existe una garantía absoluta para obtener una cosecha satisfactoria ya que en ocasiones los eventos naturales pueden superar cualquier despliegue de tecnología, lo que se traduce en cuantiosas pérdidas económicas.

La inversión extranjera en la agroindustria se hace palpable y se fortalece con la presencia de empresas transnacionales (ETN), como una variante de la inversión extranjera directa (IED). Este tipo de inversiones son básicamente inversiones de capital que se dirigen a actividades de tipo productivo o de tipo comercial y servicios. De esta inversión el capital extranjero obtiene una ganancia resultado de la extracción, directa, de plusvalía en forma de beneficios, de la fuerza de trabajo del país en donde se invierte.

El proceso de transnacionalización de la agricultura implica además de la explotación de la tierra, una estrecha vinculación entre los procesos productivos de tipo primario y los eslabones de elaboración y transformación agroindustrial del producto.

El dominio que ejercen las ETN en los países en desarrollo sobre la producción, procesamiento, transformación, distribución y comercialización de productos agrícolas y alimentarios es un reflejo de la conformación de un sistema agroalimentario mundial debido al creciente proceso de internacionalización de la producción y los capitales.¹⁹

Los efectos de este proceso se observan en el fortalecimiento de la interdependencia e integración de las distintas economías y sistemas agrícolas nacionales, ayudado por la liberalización y la apertura al exterior de los mercados internos y el establecimiento de zonas internacionales de libre cambio, así como en los progresos y difusión de las innovaciones tecnológicas, y en la tendencia a proporcionar productos más homogéneos al consumidor con características normalizadas a escala internacional²⁰

Las ETN han promovido un proceso creciente de inversiones productivas en el sector agroalimentario dirigidas principalmente al establecimiento de complejos agroindustriales orientados al procesamiento industrial de alimentos y materias primas agrícolas. Esto con el objetivo de penetrar en los mercados de países en desarrollo donde pueden operar con un mayor margen de ganancia.²¹

¹⁹ Lia Añé Aguiloché. "Las empresas transnacionales agroalimentarias y las nuevas formas de producir alimentos. El desafío de la biotecnología", en: Rita Schwentesius (coord.) *Implicaciones del progreso tecnológico en los países en desarrollo*. UACH/CIESTAAM, 1ª ed., México, p.116

²⁰ FAO, *Estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1997, p.257.

²¹ Lia Añé Aguiloché, *op.cit.*, p.118.

Las empresas transnacionales se fortalecen al término de la Segunda Guerra Mundial, iniciando así la expansión internacional de las grandes empresas monopólicas una vez que han consolidado y controlado el mercado nacional de países industrializados. Sin embargo, su expansión inicia en la década de los treinta cuando las compañías norteamericanas dirigen sus operaciones al mercado latinoamericano, para penetrar las barreras proteccionistas impuestas por los gobiernos durante la depresión. Pero en general, la expansión de las ETN hacia América Latina (AL) se ha debido a que en esta región las fuerzas productivas presentaban un mayor desarrollo que en otras regiones, que se reflejaba en un ingreso per cápita superior y por tanto en una mayor capacidad del mercado interno, comparado con las frágiles y exiguas condiciones de Asia y África en esas épocas. En este periodo las empresas gozaban de ciertas ventajas frente a sus competidores locales, ya que contaban con mayores recursos económicos y posibilidades de instalar el equipo más avanzado y así trabajar a un costo mucho menor. La mayor parte de estas inversiones correspondía a cinco corporaciones: *Corn Products Company (CPC)*, *Fleischman's (Standard Brands)*, *Anderson Clayton*, *Pet Milk* y *Carnation*. En un principio la producción de estas empresas era fundamentalmente de harina de trigo, productos lácteos, aceites vegetales y margarina, siendo estos los alimentos básicos que demandaba la población urbana creciente.²²

Hasta la Segunda Guerra Mundial las ETN se encargaban de extraer productos de la agricultura para abastecer los mercados de los países desarrollados, en la posguerra estas mismas ETN participan en la producción agropecuaria. La existencia de grandes superficies de tierra fértiles apropiadas para la producción de muy diversos cultivos agrícolas y alimentarios, así como el bajo precio de la tierra y de la fuerza de trabajo y el fomento de la ganadería y de cultivos que no compiten con la producción agropecuaria del país de origen de las firmas, son factores que atrajeron la inversión

²² Roger Burbach, *op. cit.*, p.130

de capital extranjero.²³ Además, el desarrollo industrial derivado del modelo de sustitución de importaciones, proporcionó un nuevo impulso a las procesadoras (ETN agroalimentarias). Esta política tuvo un doble efecto sobre las empresas, pues las alentó a aprovechar los incentivos ofrecidos a las compañías que produjeran para los mercados internos y estimuló el crecimiento urbano en América Latina creando nuevos mercados para los alimentos industrializados: enlatados y empaquetados. En el periodo 1945-1960 la producción se diversificó e introdujeron las golosinas y productos de rápida preparación: empresas como *Quaker Oats* y *Kellogs* producían cereales preparados, *Nabisco* galletas y *Coca Cola* y *Pepsi Cola*, las mayores industrias refresqueras, reforzaron su presencia en Brasil, Colombia y Venezuela.

Sin lugar a dudas, el auge de las procesadoras transnacionales fue en la década de los sesenta, cuando las condiciones prevalecientes en América Latina y Estados Unidos facilitaron e indujeron esta expansión. El limitado potencial de expansión que ofrecía el mercado norteamericano, situación a la que denominaron "madurez industrial", preocupó a las procesadoras ya que de no encontrar una solución tendrían que enfrentarse a un mercado saturado de productos procesados. Las opciones más viables para aumentar las ventas y ganancias eran: 1) incrementar los gastos de publicidad para vender más golosinas y alimentos de consumo fácil al mercado nacional, o 2) invadir nuevos mercados en el extranjero.

La industria enlatadora fue la que destacó de entre la nueva ola de inversiones extranjeras; *Del Monte*, *Heinz*, *Campbell* y *W.R. Grace* son algunos ejemplos, y su producción abarcaba desde salsa de tomate (catsup), cubos de consomé y mayonesa hasta pan, quesos y almidones; todos estos productos daban un toque de comodidad a la vida de la clase media en crecimiento.

²³ Lia Añé Aguiloché, *op. cit.*, p.116.

Otra línea de producción que tuvo un importante progreso fue la de los alimentos caros, altamente elaborados y de bajo valor nutritivo, es decir los "alimentos chatarra". Este sinfín de productos, asimilados ahora en la dieta diaria, originó que empresas norteamericanas como *General Foods*, *Kraft*, *Anderson Clayton* o *General Mill* instalaran cuando menos 75 subsidiarias en América Latina entre 1960-75.

Este proceso se aceleró debido a los cambios en las estructuras de poder y a las modificaciones en el sistema de relaciones económicas internacionales. Además del surgimiento de los Estados Unidos como cabeza del bloque capitalista, el periodo de posguerra se caracterizó principalmente por:

- * el incremento de los flujos de capital productivo, y a partir de los años 70 del capital financiero,
- * un rápido crecimiento del comercio internacional, y
- * el nacimiento y proliferación de las ETN y bancos transnacionales como principal vehículo de expansión del intercambio internacional.²⁴

El poder que han adquirido les permite movilizar y coordinar el uso de recursos económicos, financieros y tecnológicos beneficiando la expansión de sus actividades productivas y el control de mercados extranjeros. También ejercen control sobre los flujos de comercio internacional que sugiere un escenario de intercambio comercial entre filiales y no uno entre naciones independientes. Al poder económico y financiero que han desarrollado se une el control sobre el desarrollo tecnológico, factor determinante para el crecimiento económico.

²⁴ Eduardo A. Santos, *La internacionalización de la producción agroalimentaria y el comercio agrícola mundial*, Gpo. Editor Latinoamericano, Colecc. Estudios Internacionales, 1º ed., Buenos Aires, 1992, p.31

La apertura de las economías nacionales al mercado mundial integra a las estructuras productivas en una nueva economía mundial que se caracteriza por la dinámica de la internacionalización de capital. Esta movilidad del capital ha permitido a las ETN crear una red de inversiones que permite que un número pequeño de éstas controlen una parte muy significativa de la producción y del comercio mundial.

Existen factores que caracterizan el proceso de internacionalización de la agroindustria que integra las economías nacionales a la mundial acentuando las diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Estos factores son: la existencia de recursos naturales en las diferentes regiones del mundo, la modernización tecnológica del sector y las diversas formas adoptadas por las estructuras socioeconómicas del campo.

Cada país y región está dotado por naturaleza de un determinado tipo de recursos y ciertas condiciones ambientales que en ocasiones han podido ser modificados con el desarrollo y aplicación de nueva tecnología a la producción agrícola. Los avances tecnológicos permiten que países de escasos recursos agrícolas o condiciones ambientales inadecuadas para los cultivos, desarrollen su producción agrícola de consumo básico de tal forma que pueden alcanzar la autosuficiencia o incluso convertirse en exportadores, como sucede en Israel que produce frutas y hortalizas o Arabia Saudita produciendo trigo. La biotecnología, la ingeniería genética, la ingeniería de suelos son algunas de las ciencias responsables de las mejoras en la producción agrícola, y tal pareciera que podrían ser la solución a todos los problemas. Sin embargo, adquirir y aplicar estos avances representa una importante inversión de capital, lo que limita el número de beneficiados.

La organización del mercado de productos agroalimentarios ha estado determinado en gran parte por sus características físicas como es su alto carácter perecedero. Esta

especificidad exige un contacto estrecho entre el productor agrícola y el industrializador, así como una planificación anticipada para reducir al máximo las pérdidas y de esta forma tener un mayor control sobre la calidad de las materias primas. Bajo este patrón se forman centros de producción que concentran la mercancía y reducen la actividad comercial a un área específica. Esta situación se ha modificado con la modernización del transporte, tanto marítimo como aéreo, así como de las innovaciones en los sistemas de carga (uso de contenedores, sistema rollon-roll off). Esto agiliza el movimiento de la mercancía que puede ser trasladada a centros de producción más lejanos sin que exista un alto nivel de descomposición. La mayoría de los productos agrícolas pierden peso y volumen con la elaboración por lo que su transporte es más barato una vez procesados, o sin ser perecederos es más fácil transportarlos de forma elaborada. En el caso de los cereales, por ejemplo, es más fácil hacer el envío de la materia prima a granel, mientras que muchos productos de panadería son muy perecederos. En el caso de las semillas oleaginosas, a excepción de la aceituna y el palmiste, pueden transportarse con la misma facilidad ya sea como materia prima o como producto elaborado. Las innovaciones y mejoras en los medios de transporte han permitido que la producción de materias primas y recursos naturales - productos agrícolas- tiendan a independizarse de la cercanía a los centros de procesamiento y de consumo;²⁵ sin embargo, el establecer las industrias en centros importantes de producción de la materia prima resulta conveniente ya que es más fácil encontrar mano de obra eficaz, así como una mejor infraestructura y los costos de distribución son más bajos.

Otra de las características que influye sobre la agroindustria es el desarrollo y la difusión de tecnología. La agricultura, a diferencia de otras actividades, ha presentado un lento proceso de desarrollo tecnológico sobre todo en los países en desarrollo donde la adecuación tecnológica requiere una inversión de capital fuera de

²⁵ *Ibid.*, p. 34.

las posibilidades económicas de la mayoría de los productores. De esta forma la difusión tecnológica es mayor en los países donde ésta se origina -países desarrollados- y es restringida y lenta en los países en desarrollo, a pesar de que entre éstos se encuentren los productores más importantes de materias primas agrícolas. El desarrollo tecnológico también se enfrenta al problema de la inexactitud con que se aplica; generalmente las aplicaciones tecnológicas no están familiarizadas lo suficiente con las exigencias técnicas y del mercado, para así hacer las elecciones tecnológicas más acertadas.²⁶

Debido al alto costo que representa la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías, esta actividad está reservada para las enormes corporaciones transnacionales y de la cual se obtendrán mejoras e innovaciones que respondan a los intereses de las empresas. Gran parte de los gastos destinados a este fin se aplican a innovaciones en características secundarias, sobre todo en la presentación del producto para el consumo final, a las que se denominan "innovaciones-producto o seudoinnovaciones"²⁷. Este tipo de innovaciones tuvo un amplio desarrollo en los años 50 y 60; en las siguientes dos décadas la evolución tecnológica creó nuevos procedimientos técnicos utilizados en la industria de segunda transformación que no sólo modificaron los procesos de elaboración de alimentos; ahora también contaban con nuevas formas de presentación. La industria de primera transformación también es beneficiaria de la investigación; por ejemplo, la industria química y petroquímica ayudan a prolongar la vida de los productos mediante mejores sistemas y medios de conservación. Pero las verdaderas innovaciones aparecen en los años 70 con el

²⁶ FAO, *Estado mundial de la...*, cit., p.262

²⁷ Felipe Torres Torres, *Dinámica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1997, p.133

desarrollo de la bioindustria²⁸ que a través de diversos procedimientos técnicos permite fabricar nuevos alimentos.

La estructura socio-económica del sector agrícola es otro factor que influye en la internacionalización de la producción agrícola. Son dos los aspectos que destacan en esta estructura; uno es la diversidad de formas de propiedad y de tenencia de la tierra existentes en el campo y la organización de la producción que varía de una región a otra; el otro aspecto es la lentitud con que se realizan los cambios, ya sean tecnológicos o sociales en el sector agrícola. La combinación de estas características ha tenido como efecto el retardar el avance del proceso de internacionalización de la producción agroalimentaria. Este proceso avanza no sólo de acuerdo al grado de desarrollo general de las economías de las diferentes regiones y países, sino también en función de las características particulares de las estructuras sociales y económicas del sector agrícola, así como del acceso que tienen a nuevas fuentes de tecnología y de capital.²⁹ Aún cuando este proceso adopta diferentes modalidades según los factores que afectan el desarrollo de las estructuras socio-económicas, la integración al mercado mundial y la transformación de los sistemas agroalimentarios de los países en desarrollo, presentan los efectos de la expansión del capital productivo internacional, que bajo el control de las ETN en coordinación con el capital nacional, reproducen las estructuras y formas de operación de los sistemas agroalimentarios de los países desarrollados.

En los años ochenta y noventa se ha observado un aumento de la IED en los países en desarrollo, tanto a nivel general como en la agroindustria. La fuente principal de esta inversión son los países industrializados, pues representan más del 90 por ciento del

²⁸ La bioindustria consiste en una serie de procedimientos técnicos que permiten extraer proteínas de origen vegetal y aislarlas. Es decir, fracciona las sustancias vegetales naturales y separando sus elementos constitutivos simples se pueden recombinar para fabricar nuevos alimentos.

²⁹ Eduardo A. Santos, *op. cit.*, p.36

flujo total en los últimos años. Según las estadísticas³⁰, el flujo principal de las inversiones a países en desarrollo destinadas al subsector de fabricación de alimentos, bebidas y tabaco en 1993 se presentó de la siguiente manera en los principales países:

CUADRO 1.

Flujo de IED a países en desarrollo, 1993	
ORIGEN DE LA IED	%
Estados Unidos	9.9%
Reino Unido	5.7%
Japón	2.5%
Francia	4.2%
Países Bajos	35.9%
Suiza	13.5%
Alemania	0.5%

Fuente: OECD, 1995 International Direct Investment Statistical Yearbook, Paris, 1995

En América Latina, países como México, Brasil, Venezuela, Argentina, Colombia y Perú captan el 84 por ciento del total de la IED destinada a la industria alimentaria en la región, de la cual más del 50 por ciento está concentrada en México y Brasil, proporción que se ha mantenido desde la etapa de auge de las ETN. En 1966 eran receptores del 56 por ciento de las inversiones, para 1980 aumentó a casi el 63 por ciento del total³¹, lo que en el caso de México demuestra el dinamismo de la economía frente al resto de los países de esta región.

La IED aplicada en cualquier sector origina un debate de posiciones encontradas, lo que se hace evidente en 1996 en el informe anual de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que examinó los costos y beneficios para el país anfitrión. Como

³⁰ OECD, 1995 International Direct Investment Statistical Yearbook, Paris, 1995.

³¹ Felipe Torres Torres, *op. cit.*, p.129.

beneficios de la IED se pueden señalar, el aumento del producto e ingresos nacionales superior a las ganancias obtenidas por el inversionista, lo que puede favorecer a la mano de obra elevando los sueldos reales; al consumidor nacional con la reducción de precios y/o la mejora de la calidad; o al gobierno con un aumento de los ingresos. Otro de los argumentos a favor es la función de la IED, por medio de las ETN, como vehículo de transferencia de tecnología, la cual permite incrementar la productividad en las empresas de propiedad local. La difusión puede ser deliberada, mediante la mejora de las tecnologías en otras empresas nacionales interlocutoras de la afiliada a la extranjera; o como un efecto derivado, cuando otras empresas copian la tecnología.³²

Por otro lado, las críticas contra la IED y la función de las ETN subrayan el posible saldo negativo de los efectos de pagos a plazo medio, como resultado del incremento de importaciones de artículos intermedios por parte de las ETN, así como de la repatriación de los beneficios. También destaca el poder de mercado potencial de las ETN en el mercado interno del país anfitrión, lo que les permite aplicar prácticas oligopólicas y aún monopólicas, así como medidas restrictivas que reducen la competencia.

Desde principios de la década de los ochenta se han realizado importantes adquisiciones, fusiones y acuerdos entre empresas, lo que ha fortalecido la concentración del mercado en numerosas actividades. La absorción de empresas que operan en mercados exteriores, es una nueva estrategia de las ETN que les otorga una mayor competitividad en mercados desconocidos, disminuyendo así el riesgo y el costo de las operaciones que representa el ingresar a un nuevo mercado.

³² FAO, *op. cit.*, 1997, p. 257

De acuerdo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED), se calcula que entre 1990 y 1995 el valor medio anual de las fusiones y adquisiciones transfronterizas de empresas en la rama de alimentos, bebidas y tabaco fue de 12,200 millones de dólares (mdd), lo que representa el 7.7 por ciento del monto total de las fusiones y adquisiciones transfronterizas consignadas en ese periodo.³³

Las ETN han fortalecido su participación en la concentración del mercado, al igual que su presencia en las actividades agroalimentarias basando su fuerza competitiva en una mayor diversificación productiva. Se estima que en los últimos 20 años, transnacionales europeas y japonesas han ampliado su presencia en los primeros puestos de entre las empresas más importantes (cuadro 2).

CUADRO 2

LAS 20 MAYORES ETN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA, 1994.

GRUPO	PAIS	SECTOR DE ACTIVIDAD	FACTURACION AGROALIMENTARIA MDD *
Phillip Morris	E.U.	Diversos productos	53 288
Cargill	E.U.	Transformación cereales	50 000
Nestlé	Suiza	Diversos productos	40 247
Pepsico	E.U.	Bebidas refrescantes	28 472
Unilever	Países Bajos	Diversos productos	26 150
Coca Cola	E.U.	Bebidas refrescantes	23 828
Conagra	E.U.	Diversos productos	23 512
RJB Nabisco	E.U.	Diversos productos	15 366
Danone (BSN)	Francia	Diversos productos	12 843
Anheuser Bush	E.U.	Cerveza	11 364
Grand Metropolitan	Reino Unido	Diversos productos	11 300
Snow Brand Milk Prs.	Japón	Productos lácteos	10 600
Archer Daniels			
Midland	E.U.	Aceites y grasas vegetales	10 344
Bunge y Born	Argentina	Transformación de cereales	9 500
Maruha (Taiyo Fishery)	Japón	Pescado	9 221
Eridania/Béghin-Say	Italia	Aceites y grasas vegetales	9 157
Kirin Brewery	Japón	Cerveza	9 020
George Weston Ltd.	Canadá	Distribución de alimentos	8 939
General Mills	E.U.	Diversos productos	8 517
Allied Domecq Plc	Reino Unido	Vinos y licores	8 375

*MDD = millones de dólares americanos
FUENTE: FAO. El Estado mundial de la agricultura y la alimentación, 1997, p. 258

³³ "Tendencias de la agroindustria mundial", *op.cit.* p.770

En 1994 Europa occidental estaba presente con 43 de las 100 principales agroalimentarias transnacionales; por su parte Japón contaba con 20 y mientras otras regiones se expanden, Estados Unidos país de tradición agroindustrial, cuenta en este mismo año con tan solo 28 empresas después de haber controlado 50 de las más importantes en 1974 (cuadro 3).

CUADRO 3

ORIGEN POR ZONA DE LAS 100 PRINCIPALES ETN AGROALIMENTARIAS.		
Zonas	Número de empresas	
	1974	1994
Estados Unidos	50	28
Europa Occidental	37	43
Japón	7	20
Otras	6	9

FUENTE: FAO. El Estado mundial de la agricultura y la alimentación, 1997, p. 258.

Estas modificaciones también se reflejan en la facturación, de un total de 599 000 mdd alcanzados en 1990, las 10 principales ETN absorbían el 32 por ciento de la industria alimentaria,³⁴ lo que demuestra la concentración de los mercados en unas cuantas manos. La participación de los países de Europa occidental también ha aumentado en el monto total de la facturación. Sin embargo, la reducción de la supremacía estadounidense no es tan acentuada al considerar que los mayores *holdings* son de este país y se sitúan dentro de los seis primeros lugares en la clasificación por facturación (cuadro 4), alternando con una empresa suiza (*Nestlé*) y una angloholandesa (*Unilever*).

³⁴ FAO, *El estado mundial...*, cit., p.260

CUADRO 4

CLASIFICACIÓN MUNDIAL POR FACTURACIÓN DE LAS ETN AGROALIMENTARIAS.			
Década 90			
1º Cargill (EU)	4º Unilever (Angloholandesa)		
2º Nestlé (Suiza)	5º Pepsico (EU)		
3º Kraft (EU)	6º Coca Cola (EU)		
Fuente: FAO. Estado Mundial de la agricultura y la alimentación, 1997, p.260.			

Las ETN no sólo han alterado los patrones de consumo promoviendo así su homogeneización y estandarización: su penetración en los países en desarrollo implica además la adopción por parte de las propias empresas nacionales de la tecnología, la organización y del comportamiento empresarial difundido en los países desarrollados.³⁵ Dentro de la cadena que forma la industria alimentaria existen ETN que operan con calidad de líderes, al extender su dominio a varias etapas de la producción y por su capacidad de apropiarse de gran parte del excedente generado en la cadena.

A través de la internacionalización del sistema alimentario que estandariza las características de los mercados, estas grandes empresas no sólo determinan los precios que deben regir en los diversos países, sino también los estándares de calidad de los productos, el patrón de consumo a seguir por la población y el patrón de consumo productivo a seguir por los productores locales. Además, este control mantiene al país como productor y comercializador deficitario de materias primas agrícolas, al descuidar la producción interna de alimentos para el consumo básico nacional, enfrentándose más tarde con dificultades crecientes para producir internamente estos alimentos, recurriendo cada vez más a la oferta del mercado internacional.

³⁵ Felipe Torres Torres (coord), *op.cit.*, p.135

La agroindustria transnacional ha intensificado su presencia en México en las últimas cuatro décadas en consonancia con los cambios habidos en la estructura económica mundial, con una participación importante aún en condiciones de depresión económica o de proteccionismo; el paradigma dominante del libre cambio facilita aún más la intervención de las ETN en la producción agroalimentaria.

Estas empresas encontraron en países como México no sólo un nuevo y amplio mercado, sino también las condiciones ideales para definir, condicionar y controlar la producción de su propia materia prima: un rezago agrario que obstaculizaba la producción eficiente, amplias extensiones de tierra que podían ser cultivadas pero que no contaban con la inversión suficiente para su explotación y, sobre todo, una oferta de mano de obra muy barata, disponible y en condiciones laborales inmejorables para ellas, las ETN agroalimentarias.

En el campo mexicano se fusiona la agricultura y la industria dando origen a la agroindustria y con ella a innumerables promesas de mejora y bienestar para el agricultor, pero sólo se transforman en un medio de control manipulado por la agroindustria transnacional en beneficio de sus intereses.

CAPÍTULO 2. EL CAMPO MEXICANO.

Dada la complejidad estructural de la agroindustria por el gran número de actividades que en ella intervienen y con las que está relacionada, es conveniente hacer una delimitación cuidadosa del área de interés. En este caso la atención se centra en los efectos provocados por la relación que fusiona la agricultura con la industria y en particular con la industria transnacional. Los efectos de esta actividad se extienden desde el lugar de origen de la actividad que es el campo, hasta la población consumidora de los productos elaborados por las empresas agroalimentarias.

Las empresas transnacionales dedicadas al procesamiento de alimentos han encontrado en países como México las condiciones adecuadas para su desarrollo. Por un lado, el poco apoyo recibido por el campo donde, en particular el productor trabaja con tecnología inadecuada para una óptima explotación de la tierra, situación que prevalece por las pocas o nulas oportunidades para invertir en el mejoramiento de ésta y por lo tanto, de su cosecha. El resultado es la venta de una cosecha de baja calidad a un bajo precio, de la cual se obtienen los recursos para una pobre subsistencia. Por otro lado, se encuentran las políticas -en especial las económicas- que ha aplicado el gobierno en su afán de integrar cada vez más el país al mercado mundial, que propician y facilitan el flujo y establecimiento de inversiones transnacionales.

De esta forma las empresas transnacionales han ido adquiriendo un mayor control sobre la tierra y su producción, creando un cierto abandono en las áreas destinadas al cultivo de alimentos básicos para el mercado doméstico, lo que provoca problemas de abasto; por lo tanto, se elevan las importaciones de productos que bien podrían producirse en el país. Además se crean deficiencias alimentarias en la población y cambios en los patrones de consumo popular, ya que la producción de estas empresas dista mucho de apegarse a las costumbres características del lugar. Las deficiencias

alimentarias se derivan a consecuencia del cambio en el tipo de cultivo, éste último como una demanda de las procesadoras a cambio de proporcionar los medios adecuados para el cultivo y la cosecha. Por otro lado, el cambio en el patrón de consumo se debe a la oferta de alimentos procesados de alto valor agregado que han ido desplazando a los alimentos simples y naturales, de menor costo y de mayor beneficio para la población.

El campo mexicano ha padecido un constante estado de crisis durante las últimas tres décadas. Los ideales revolucionarios de una repartición equitativa de la tierra para beneficio de quien la trabaja se convirtieron en obstáculos mismos al no encontrar políticas, estrategias y mecanismos eficientes para tal efecto.

El número de campesino que ingresa al grupo de jornaleros y asalariados es cada vez mayor al dejar en manos de agentes externos (ETN) la decisión del tipo de cultivo que se realizará. Esta decisión no sólo incluye establecer el tipo de producción, sino también las formas y los medios con los que se ha de producir -tecnología. De esta forma, las ETN logran imponer sus propios patrones de cultivo sobre los de las localidades, afectando principalmente la producción tradicional de productos agrícolas básicos y de otro tipo.

2.1. Los problemas del campo y la agroindustria transnacional: una relación discordante.

En el periodo de la segunda posguerra el sector industrial en México basó su formación y crecimiento en el modelo de sustitución de importaciones, por lo que recibió una amplia protección y apoyo por parte del Estado, disminuyendo así la atención sobre el sector agropecuario que se había convertido en una actividad de soporte para la industria. Con este fin, el sector industrial recibía como beneficio -vía subsidios, transferencias y precios-, una proporción importante del valor de la

producción agropecuaria. Esto se hacía a través del crecimiento lento de los precios agropecuarios en comparación con los de la producción industrial, o por la reinversión de las ganancias obtenidas por la burguesía agraria en forma de inversión directa, a las actividades privilegiadas por la política económica; el resultado de esto fue una inversión privada en el campo de escasa importancia.

La producción agropecuaria también se utilizó para generar divisas mediante la exportación y así financiar la importación de bienes de capital, materias primas y pagos por capital o tecnología para la industria nacional. Debido a que el crecimiento de las exportaciones de materias primas agropecuarias fue más rápido que el de la industrialización de esta actividad, la oferta interna recibió menor atención que la destinada a la exportación.

Otra de las formas de apoyo a la industria era el abastecimiento de materias primas agrícolas a la industria nacional a precios inferiores a los del mercado mundial; también con precios bajos se intentó alimentar a la población urbana para mantener bajo el costo de subsistencia del trabajo obrero y en consecuencia se mantenían bajos los salarios. Esta medida se hizo palpable con la creación de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo), que imponía precios máximos a los productos agrícolas de primera necesidad, otorgaba subsidios al consumo urbano y mantenía regulada la oferta interna con importaciones. El desinterés por la actividad agropecuaria generó un desplazamiento de mano de obra hacia el sector industrial, pero al ser mayor la demanda de fuerza de trabajo que la capacidad de ocupación, se creó una amplia reserva de desocupados o marginados -urbanos y rurales-, lo que ayuda a conservar bajos los salarios.

En el sector agropecuario se pueden distinguir dos etapas de cambio en las que la producción agrícola nacional sufre cambios en direcciones opuestas. Entre 1945 y

1965 la producción registra un crecimiento acelerado acompañado de transformaciones técnicas que le permiten cumplir satisfactoriamente sus funciones; un caso contrario se manifiesta a partir de 1965 cuando el crecimiento de la producción fue inferior al de la población. Este hecho nos permite hablar de una crisis agrícola que se ha originado por los cambios en el escenario internacional de la posguerra y, entre otras cosas por la polarización de las relaciones sociales haciendo de la agricultura una actividad ineficiente que se expresa en la incapacidad para producir alimentos suficientes por lo que se tiene que recurrir a las importaciones crecientes para satisfacer al menos el abasto urbano.

Es importante conocer las condiciones en las que se desenvuelve cada uno de los grupos sociales agrarios y agrícolas, para así entender su realidad. Existen tres grupos relacionados con la producción agrícola: el campesino, el proletariado agrícola y la llamada burguesía agraria.

El primer grupo es el más apegado a la tierra y el que resiente la explotación más severa con un desarrollo en los niveles más bajos de vida del país. Es una clase de productores rurales que desempeña básicamente cuatro tareas productivas que son: la producción, la recolección y extracción de productos naturales, la manufactura o transformación de bienes (artesanías) y la venta de fuerza de trabajo,³⁶ elemento que da origen al segundo grupo, el proletariado agrícola. Una de sus características más notorias es la producción de un excedente económico que no pueden retener y que por tanto es transferido a la burguesía agraria. La explotación bajo la que actúan estos grupos determina todo el conjunto de la actividad productiva para la obtención de un nivel de subsistencia que permita la permanencia y reproducción del grupo.

³⁶ Arturo Warman, *Ensayos sobre el campesinado*, Ed. Nueva Imagen, 3ª. ed., México, 1984, p. 204.

De entre las actividades productivas del campesinado, la producción agrícola es la de mayor importancia no sólo por razones históricas y culturales, también por razones actuales, entre las que destacan el destinar parte de la producción al autoconsumo y así tratar de satisfacer la dieta básica de los productores. Los productos de autoconsumo no se intercambian, por lo que no se manifiesta en ella la explotación y conserva sólo una pequeña proporción de valor agregado por el trabajo con una remuneración más alta que las mercancías que vende. El campesino recibe un mayor valor de uso cultivando con capital muy reducido o nulo, que vendiendo su trabajo a empresas con grandes inversiones de capital. Sin embargo, la producción del campesino es insuficiente para obtener el nivel de subsistencia; esto se debe a que los campesinos retienen sólo una proporción baja del valor que han creado como productores agrícolas.

La mayor parte del excedente es capturado por la "burguesía compradora" a través de mecanismos generales como los precios, o de intermediación y con las que obtiene grandes ganancias de las transacciones que realiza el campesino, como comprador o vendedor. Dado el pequeño volumen que comercializan los campesinos y la falta de recursos para el transporte, empaque o para solventar un pago diferido, no tienen acceso a los mercados nacionales, por lo que sus ventas están condicionadas a los precios fijados por los intermediarios. También es frecuente el caso en que todo el volumen de la producción está comprometida para el pago de deudas por concepto de adquisición de productos y servicios, para la producción o el consumo, que adquieren a precios muy altos distintos de los precios nacionales; con frecuencia la compra se realiza a crédito tomando como garantía la producción futura.

Si bien existe una diversificación social en las relaciones productivas agrícolas, también existe una descomposición al interior del campesinado que se dirige a su desaparición atraído por dos polos: el paso a la burguesía o a su transformación en

proletariado agrícola. El primero de estos casos es excepcional, casi inexistente; por el contrario, el paso de campesino a otras clases explotadas como el proletariado es muy frecuente.

El proletariado agrícola es un grupo social que subsiste y se reproduce exclusivamente por la venta de su fuerza de trabajo³⁷ a otros productores agrícolas y/o a empresas agropecuarias. Detrás de esta formalización del salario existen dos relaciones de producción distintas. Una se da entre unidades económicas de diferente carácter: empresas capitalistas y unidades campesinas, es de tipo asimétrica y genera una plusvalía que se apropia parcialmente la empresa y otra porción es remitida a otras fracciones de la burguesía nacional o externa. La demanda de trabajo es satisfecha por miembros de unidades campesinas que complementan su nivel de subsistencia con la venta de su fuerza de trabajo. El carácter complementario del ingreso a este grupo, mantiene el nivel de los salarios por debajo del mínimo de subsistencia, transformándose en una sobreganancia para las empresas que ocupan el trabajo campesino. La otra relación se da entre unidades campesinas que no cuentan con capital y por lo tanto, no pueden reproducirlo. Aún cuando existe una generación de plusvalor, ésta no la conservan quienes la generan sino que pasa a manos de la burguesía compradora.

Este grupo se presenta como el mayor beneficiado de las condiciones de desigualdad en la actividad agrícola, tiene como principal característica la reproducción y acumulación de capital a partir de las actividades productivas agropecuarias. Es el grupo con los recursos necesarios para dominar a las otras clases rurales subordinadas. Esto lo hace a través del establecimiento de empresas productivas de carácter neolatifundista, y al funcionar como intermediario mercantil y financiero conforma una burguesía "compradora". Es decir, se apropia de una porción importante

³⁷ *Ibid*, p.202

del producto obtenido por los campesinos como productores autónomos, ya sea por la compra de la producción campesina, por la venta de productos necesarios para la subsistencia y la producción campesina, o por el préstamo de recursos y servicios a campesinos para mantenerse estos como productores y células sociales para la reproducción de la fuerza de trabajo. Estas condiciones son las que mantienen al campesinado subordinado a las decisiones y acciones de la burguesía agraria.

Por otro lado, el campo mexicano ha padecido de incongruentes políticas agrarias y agrícolas que derivan en un constante estado de crisis. Si bien la justa repartición de la tierra fue el motivo principal para efectuar la Revolución de 1910, la estructura resultante se ha convertido en obstáculo al combinarse con las políticas del Estado, las cuales favorecen al productor de tipo empresarial por el apoyo gubernamental en cuestión de crédito, implementación de sistemas de riego, uso de fertilizantes y semillas mejoradas³⁸.

A pesar de que desde principios del periodo posrevolucionario la repartición de tierras y el apoyo gubernamental a los productores empresariales compartieron el mismo escenario, el énfasis fue distinto. El periodo cardenista se distinguió por su política agraria en cuanto al reparto de tierra, mientras que gobiernos posteriores se ocuparon del fomento de la producción.

Entre 1940 y 1970 hubo altas tasas de crecimiento pero desde entonces existe gran inestabilidad en la economía mexicana y un estado de crisis constante. Las variaciones más significativas dividen este periodo en 3 etapas: a) de 1940 a mediados de los 50 fue un periodo de crecimiento con inflación y devaluaciones, durante el cual la agricultura y la industria crecieron junto con la tasa de inflación y 3 devaluaciones del

³⁸ Antonio Yúñez Naude *Crisis de la agricultura mexicana. Reflexiones teóricas y análisis empírico*, FCE/COLMEX, 1ª ed, México, 1988, p. 185.

peso; b) un periodo de crecimiento con estabilidad a partir de la mitad de los 50 y que se prolongó 15 años, se caracterizó por las altas tasas de crecimiento industrial, una inflación baja y ninguna devaluación; y c) un periodo de inestabilidad que inicia en los 70, con una reducción histórica en las tasas de crecimiento de la agricultura y la industria, junto con altas tasas de inflación y constantes devaluaciones del peso.

Así pues, los años 40 y por veinte años más, la agricultura fue una actividad de gran importancia para el desarrollo de México. Las altas tasas de crecimiento en promedio de 5 por ciento anual proporcionaban el alimento suficiente y la producción de materia prima necesaria para cubrir la demanda interna y para la exportación, no daba lugar para la inflación y proporcionaba divisas para el sector industrial. Pero a mediados de los 60 la agricultura presenta síntomas de estancamiento que se agudizan diez años más tarde, cuando la deuda externa y el petróleo la sustituyen como fuente de recursos del crecimiento urbano.

La crisis de la agricultura campesina se convierte en un fenómeno permanente desde los años setenta. Desde entonces se han presentado dos momentos de mayor dificultad. La crisis de 1976-77 cuando la tasa de crecimiento del ingreso per cápita fue casi nula, aunado a un drástico aumento de los precios y una devaluación del peso del 80 por ciento respecto del dólar³⁹. Más tarde se suscitó la crisis de 1981-1986, década de crecimiento nulo, con tasas negativas de crecimiento del PIB en 1982 y 1983, al igual que la del ingreso per cápita de 1982 y 1985, con las agravantes de una inflación sin control, una devaluación a ritmo acelerado y una deuda externa creciente. Entre 1985 y 89 se precipitó la crisis en el campo y el crecimiento fue negativo en un 2.3 por ciento, en 1990 hubo una recuperación de 5.9 por ciento y en 91 bajó a 1.1 por

³⁹ *Ibid*, p.186

ciento y -1.5 por ciento en 92, acompañada ese mismo año de la caída más fuerte de la agricultura de 4.2 por ciento⁴⁰.

La producción de productos agrícolas básicos es uno de los rubros más afectados por las constantes crisis; así es como los patrones de cultivo han cambiado en respuesta a las señales del mercado y a la urbanización; también se han transformado los patrones de consumo que han dirigido el campo hacia cultivos forrajeros, frutas y legumbres y pastos para ganado.

Desde la década de los 70 la política agrícola ha tenido como objetivo primordial aumentar considerablemente el volumen total de la producción para así obtener una oferta agrícola capaz de cubrir las demandas nacionales y revertir las consecuencias de las crisis, para lo cual han surgido diversas propuestas que buscan consolidar dicho objetivo.

Estas propuestas sugieren acciones como la formación de unidades campesinas de gran escala, la cooperación para la explotación de la tierra facilitada por la reforma agraria, la modernización y tecnificación del proceso productivo; estas son sólo algunas de las opciones para aumentar la producción. Todas estas propuestas se pueden reducir a una sola: *el capital como solución a la crisis*. Es el capital lo que puede movilizar los recursos del sector para incrementar la oferta de mercancías,⁴¹ sin considerar que su eficacia es nula para el caso de los campesinos quienes no tiene los recursos para efectuar esas inversiones. Además, para que la inversión sea fructífera deben evitarse las tierras marginales y los productos menos remunerativos, por desgracia son precisamente estas condiciones las que prevalecen entre el

⁴⁰ Kirsten Appendini. "La transformación de la vida económica en el campo mexicano", en: Jean-François Prud'homme (coord.), *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales/Plaza y Valdés Eds., 1ª ed., México 1995, p.35

⁴¹ Arturo Warman, *op.cit.*, p.96

campesinado, es decir tierras pobres y el incremento de productos básicos de precios controlados para evitar el encarecimiento de la vida. Por todo esto, el incremento de capital para elevar la producción es una opción tan limitante y escasa como lo es la práctica ausencia de capital mismo.

El campesino se enfrenta a una situación cada vez más insostenible. Por una parte, el deterioro de la remuneración de su producción es tan profundo que incluso los máximos aumentos otorgados a la producción resultan insuficientes para su subsistencia. Por otra parte, las ofertas del campesino para realizar labores fuera de su parcela se han contraído, lo que provoca un considerable descenso en los salarios reales impidiendo ofrecer un complemento a la producción independiente de los parcelarios. Esto se relaciona con la pérdida de las mejores tierras campesina, ya sea por medio de la expropiación de facto, arrendamiento, o bien la asociación; además, el crédito oficial en el que el banco aporta todos los elementos y organiza toda la actividad productiva sin intervención del campesino traspasa el control de las tierras más fértiles a las empresas agropecuarias. Así es como el campesino conserva las tierras más difíciles, con riesgos más altos y de menor productividad por unidad de superficie, por lo que el trabajo del campesino se ve sometido a la ley de los rendimientos decrecientes, o a remuneraciones más bajas en función de la mala calidad de la tierra, de los precios en el mercado o de los costos monetarios que la producción reclama.

Es contradictorio el hecho de que tanto la política agraria como la agrícola centren su atención en la mejora de las condiciones del campesinado, pero es este grupo el que más deficiencias presenta. Para los campesinos la producción y su magnitud no pueden ser resultado de una inversión de capital que nunca han tenido, sólo pueden esperar una mejora a través de la cristalización de su propio trabajo, del esfuerzo físico y organizativo que les da un sentido de pertenencia a la comunidad agraria.

Las promesas proclamadas por el Estado a favor de la agricultura campesina, tuvieron resultados favorables sobre la agricultura empresarial, aquella que cuenta con sistemas de riego, usa fertilizantes, está mecanizada y cuenta con crédito; mientras que las tierras con mayor necesidad de apoyo, en su mayoría de temporal, no garantizan una inversión redituable.

En México, la situación de los campesinos y los problemas de la producción están ampliamente ligados con la posesión de la tierra. La estructura agraria ha tenido distintos significados de acuerdo a la época, pero sin lugar a dudas, fue en 1910 cuando la propiedad dio un nuevo sentido a la vida del país. En ese año había alrededor de 830 hacendados que controlaban el 97 por ciento de la tierra; 410 345 agricultores poseían el 3 por ciento restante y 3 123 973 jornaleros que equivalen al 96 por ciento de jefes de familia no poseían nada.⁴² Se decidió entonces acabar con los enormes latifundios y repartir la tierra entre quienes en realidad la trabajaban a través de un movimiento armado y después institucional. A partir de entonces y hasta nuestros días, la reforma agraria ocupa un lugar clave en el desarrollo de país.

El ejido y la pequeña propiedad fueron conceptos introducidos por la reforma agraria, los cuales, se institucionalizaron a partir de 1915 –durante el gobierno de Venustiano Carranza– definiendo así la actual distribución de la tierra que establece las acciones agrarias ejidales y comunales como vía de acceso a la tierra para la mayoría de la población del país; además la Constitución de 1917 dio plena garantía a las formas de propiedad existentes.

La distribución de la tierra ha sido un proceso prolongado y determinado por diversos factores legales, políticos y sociales hasta llegar a la actual estructura agraria, sin

⁴² Bernardo Olmedo, *Crisis en el campo mexicano*, IIEc/UNAM, 2ª reimp., México 1996, p.84.

olvidar que en 1989 y 1994 sufrió considerables cambios en cuanto al derecho a la propiedad. En la estructura de la propiedad se pueden distinguir dos formas principales; una de carácter social constituida por el ejido y las comunidades agrarias y la pequeña propiedad privada que contempla desde grandes extensiones -latifundios- hasta propiedades pequeñas que por sus características de extensión, explotación, producción y productividad se asemejan más a los ejidos o a las comunidades, por lo que se les denomina minifundio privado⁴³. Se puede incluir una tercer estructura, la de las colonias agrícolas y ganaderas, considerada una de las formas sociales de propiedad.

El ejido se considera como el núcleo organizador de los campesinos, con amplias funciones económicas, políticas y administrativas. Sin embargo, hoy en día este papel se ha ido debilitando, en parte por la existencia de una importante población que no tiene tierra o posibilidad alguna de obtenerla y destina su fuerza de trabajo a otras actividades no relacionadas con la agricultura; además, las nuevas formas de organización productiva, los cambios institucionales en el fomento a la producción y las modificaciones en la legislación agraria han vaciado el contenido original, dejó de ser el núcleo omnipresente (territorial, social y político) de la organización campesina.⁴⁴ El ejido se ha transformado a lo largo del siglo en un aparato sumamente complejo, su concepción posrevolucionaria lo establecía como un instrumento para complementar el ingreso asalariado de los peones de la hacienda, más tarde sus funciones se extendieron a ser un aparato local de regulación del acceso a la tierra tanto de parcelas individuales como de las tierras de uso común y para fomentar la producción canalizando los apoyos estatales, o como receptor de los planes de desarrollo; y a partir de los años 40 el ejido se fortalece como un aparato político corporativizado y como núcleo básico del municipio.

⁴³ *Ibid.*, p. 85

⁴⁴ Hubert Carton de Grammont. "Nuevos actores y formas de representación social en el campo", en Jean-Francois Prud'homme (coord.), *op.cit.*, p.120

La reforma a la ley agraria⁴⁵ en 1994 limita aún más la funciones del ejido, sobre todo en cuanto al acceso de la tierra se refiere, y en cuanto a la producción han surgido estructuras especializadas y más eficientes con capacidad de gestionar créditos, comercializar, abastecer en insumos. La empresa colectiva o individual es el canal adecuado para solicitar apoyos productivos o tramitar financiamientos. De forma colectiva lo realizan los ejidatarios, pequeños propietarios, agricultores, agroindustriales que no siempre se identifican con la estructura ejidal, tales como las Sociedades de Producción Rural (SPR), las Sociedades Mercantiles, las Asociaciones Regionales de Interés Social (ARIS) que no pasan ni por el ejido ni por la Secretaría de la Reforma Agraria.

Tal vez sea en el sector administrativo donde el ejido tenga mayor utilidad, pues es a través de éste que se otorgan la mayoría de los servicios a la comunidad. Es un espacio de negociación política entre los diferentes sectores sociales de la población para definir las acciones gubernamentales a escala local.

Sin embargo, esta pérdida de poder del ejido como entidad central de la estructura campesina y como protección a los derechos de propiedad de la tierra, tuvo efectos favorables para el establecimiento de las ETN, pues vieron en esas tierras una fuente de producción que respondería exclusivamente a sus necesidades.

Estas empresas están muy ligadas a los trabajos agrícolas ya que invierten parte de su capital en el financiamiento de algunos productores. El desarrollo de las empresas transnacionales se ha caracterizado por el empleo de alta tecnología que es puesta al alcance de los agricultores formando paquetes tecnológicos que incluyen las semillas,

⁴⁵ En 1989 como una de las primeras acciones del gobierno del Presidente Salinas de Gortari, el artículo 27 Constitucional sufrió modificaciones que señalaban el rumbo del ejido hacia una eventual privatización.

fertilizantes, insecticidas, pesticidas y en algunos casos maquinaria o crédito para adquirirla, también ofrecen financiamiento para el gasto corriente de los agricultores y en la búsqueda de la total satisfacción de sus intereses, proporcionan asesoría técnicas que se convierte en una constante supervisión de la producción agrícola. En teoría estos "paquetes tecnológicos" representan una gran oportunidad para los agricultores, pero las bondades de este formato son limitadas al considerar que las ETN prefieren negociar con los grandes productores es decir, con agricultores capitalistas. Los minifundistas y ejidatarios quedan excluidos al no contar con las condiciones de solvencia económica que garanticen el suministro demandado por la empresa.⁴⁶ Sin embargo, el grupo rechazado para recibir los beneficios tecnológicos no recibe el mismo trato cuando se ve en éste la oportunidad de extender las tierras cultivables a través del arrendamiento generalizado de tierras ejidales y así ejercer un control sobre la tierra y la mano de obra. De esta forma no sólo se garantiza una producción lo suficientemente alta para amortizar y reponer la inversión tecnológica, también tiene un efecto directo en la semiproletarización del campesinado. Sin despojarlos materialmente de sus tierras y siendo poseedores de una parte de los recursos productivos desempeñan una función como asalariados⁴⁷ que los imposibilita para integrarse como sujetos productivos dadas las condiciones impuestas por el capital y el mercado.

El establecimiento y propicio desarrollo de las ETN agroindustriales se debe a la fusión de condiciones óptimas de suelo y clima, y de la eficiencia asociada de factores como mano de obra abundante y barata, bajos costos de la tierra, agua, energía y una infraestructura productiva. Su impacto se hace evidente con la especialización productiva de un área geográfica del país, como un enclave agrícola que produce sólo

⁴⁶ Bernardo Olmedo C., *Capital trasnacional y consumo. El caso del sistema agroalimentario en México*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1986, p.70

⁴⁷ Tomás Bustamante Álvarez. "Agroindustria Transnacional. Caso la producción de melón en Tierra Caliente, Gro." en: Horacio Santoyo Cortéz et al., UACH, *II Seminario Nacional sobre la Agroindustria en México. Alternativas para el desarrollo agroindustrial*, Tomo I, UACH/CONACYT, s/ed., México 1991, p.155.

bajo las normas del dominio capitalista, inserto en la división internacional del trabajo y con la suficiente fuerza para modificar no sólo el patrón de cultivos, sino fundamentalmente el conjunto de las relaciones económicas.⁴⁸ Así, establecen una agricultura empresarial ligada a una agroindustria que requiere de nuevas técnicas agrícolas y que mediante el financiamiento a la producción controlan eventualmente mayores superficies de cultivo, imponiéndole al agricultor las modalidades técnicas a emplear, los insumos y agroquímicos, e incluso controlando la fijación del precio del producto, todo ello sin involucrarse en la propiedad de la tierra ni en los riesgos que significa la actividad agrícola.

Tanto el control sobre la producción y las tierras como de las ofertas tecnológicas son efectos de un sistema que estableció las reglas del juego en la relación entre ETN y agricultores: la contratación de cosecha. Bajo este sistema el agricultor acepta sembrar un número determinado de hectáreas con un cultivo específico, y se compromete a entregar parte o el total de la producción, todo esto a cambio de los paquetes tecnológicos y asistencia financiera.

A pesar de que la tecnología es el elemento principal de enlace entre el agricultor y la ETN, el sistema de producción que implanta no transfiere tecnología alguna en la zona productora, sólo dejan una derrama económica por concepto de pago de salarios⁴⁹. La generación de empleo, en ocasiones sólo temporal, es la única acción en favor de la economía que hacen las ETN. La acción productiva de estas empresas es netamente extractiva, someten los recursos naturales a un intenso proceso de explotación sin considerar el impacto en los sistemas ecológicos de la región, por lo que no se pueden considerar como una oportunidad para el desarrollo rural, el bienestar social o como

⁴⁸ Jorge L. Morett Sánchez. 'Nuevas modalidades de control de las empresas transnacionales en la agroindustria de la fresa', en: Marrubio Muñoz, et al. (ed.), *La agroindustria en México*, Vol. I, 1ª ed., México, UACH, 1987, p.349

⁴⁹ Tomás Bustamante Álvarez, *op. cit.*, p.159

una solución para el problema agroalimentario; por el contrario los agudiza al convertirse en un potente instrumento extractor de riqueza y destructor de las potencialidades productivas de la región y "descampesinizador del sector productor de básicos."⁵⁰

Hablar de una agroindustria benéfica para el campo significa que sus actividades atiendan los grandes problemas nacionales como la producción de alimentos; mejorar el nivel de vida de trabajadores y productores del campo; aplicar responsablemente la tecnología manteniendo así el equilibrio ecológico. Estas condiciones harían posible que tanto los campesinos como demás productores actuaran como verdaderos sujetos del proceso agroindustrial.

Sin embargo, en el caso del modelo productivo agroindustrial de tipo transnacional desarrollado en el país, reúne diferentes tipos de capital que hacen posible obtener un producto de gran calidad y competitividad en el mercado internacional, lo cual responde al proceso de internacionalización del capital industrial que abarca cada vez más sectores de la economía. Se caracteriza también por responder a la teoría de las ventajas comparativas, a la generación y creación de ventajas competitivas y a los beneficios de la biotecnología, ambos componentes de gran rentabilidad para el capital. Es un sistema productivo cuya principal característica -aunque su principal defecto en términos del beneficio social local, regional y nacional- es su respuesta a causas externas a la voluntad productiva de la región y al interés nacional. Los campesinos como productores poseedores históricos de los recursos naturales, deben compartir las ventajas productivas de la agroindustria; por ello se debe también proteger el bienestar de la sociedad rural, permitiendo las ETN la transferencia de

⁵⁰ *Ibid*, p.160

tecnología y compartiendo los excedentes económicos de la agricultura intensiva y de mercado.

Las ETN trabajan bajo una política que no precisa en la legislación los límites de su acción; legitima además la "asociación" del capital y el sector social campesino favoreciendo el predominio de estas empresas. En este sentido, la práctica neoliberal coloca al campo mexicano a disposición de las leyes del mercado y del capital, anteponiendo los intereses de la liberalización a los de la nación misma, como se ha intentado analizar aquí.

2.2. Factor tecnológico. Implicaciones del progreso tecnológico.

El ritmo acelerado de crecimiento de la población demanda una respuesta también acelerada a las necesidades de elevar la productividad agrícola en los países en desarrollo. La población mundial alcanzó la cifra de 1000 millones en el periodo comprendido del año 12 000 a. C. al 1850 d.C.; en tan sólo 80 años la cifra se elevó a los 2000 millones, y en 45 años más alcanzó los 4000 millones⁵¹. Y ya para 1999 nació el habitante número 6 mil millones.

Si mantener el inadecuado consumo per cápita de alimentos implica ya un reto, con el ritmo de crecimiento proyectado el suministro mundial de alimentos debe ser duplicado en las primeras décadas del siglo XXI. Esta tarea titánica sólo podrá realizarse si se encuentran los caminos apropiados para acelerar los procesos de generación y difusión de la tecnología para la producción de alimentos.

⁵¹ Joseph Molnar y Howard A. Clonts. "La tecnología como una fuente de avance económico y social para los países en desarrollo", en: J. Molnar y H.A. Clonts, *Transferencia de tecnología para la producción de alimentos en los países en desarrollo*, Ed. Gernika, 1ª ed., México 1986, p. 13

La tecnología es uno más de los factores que junto con el capital, la tierra y el trabajo⁵² intervienen en el proceso productivo, siendo este factor el que determina las proporciones requeridas de cada uno de ellos en la función de producción.⁵³ Es decir, la tecnología provee una serie de conocimientos respecto a los sistemas de producción y a sus técnicas centrales que le permiten establecer las medidas adecuadas para optimizar la producción. Avances tan importantes como la biotecnología, las mejores técnicas en sistemas de riego, o en fertilizantes son sólo algunas de las herramientas auxiliares en la obtención de una mejor producción; resultado de las mejoras tecnológicas desarrolladas a través del tiempo.

Actualmente, la tecnología puede incrementar sustancialmente la producción, la cual debe extender sus beneficios a los países en desarrollo, pero siempre manteniendo el equilibrio con la naturaleza, pues de aplicar inadecuadamente la tecnología moderna se puede dañar la productividad del futuro a través de la erosión, la desertificación y otras consecuencias de una mala práctica en la siembra y en la cosecha. Conforme el crecimiento de la población y la industrialización generan presiones para convertir la tierra de cultivo en terrenos ajenos a la agricultura, el efecto puede ser una pérdida de oportunidad en el crecimiento de la producción mundial de alimentos.⁵⁴

La incorporación del progreso tecnológico en la agricultura tiene como objetivos principales obtener mayores rendimientos, reducir costos, mejorar la calidad en los

⁵² La escuela clásica ha clasificado tradicionalmente los factores de producción en tres grandes grupos: tierra, trabajo y capital. Es importante aclarar que la aplicación de la teoría clásica se debe sólo a que facilita la identificación de los factores que intervienen en la producción, mismo que la teoría marxista los define como capital constante y capital variable.

⁵³ La función de producción es la relación de carácter técnico que expresa la regla que une la utilización de distintas cantidades de factores de la producción con la cantidad de producto obtenible en cada caso, es decir, en la práctica, la cantidad máxima de producto que se puede obtener con distintas combinaciones de factores.

⁵⁴ J. Molnar y H.A. Clonts, *op.cit.*, p.14

cultivos, diversificar productos, aprovechar de manera integral la unidad de producción y contribuir a la equidad al generar trabajos con remuneración suficiente para cubrir los costos que significan producir y reproducir la fuerza de trabajo.

La tecnología proporciona además, el conocimiento sobre los sistemas de producción, técnicas centrales y conocimientos relacionados con dichos sistemas, permitiendo una realización efectiva.

A finales del siglo XIX en Estados Unidos se crearon departamentos de investigación y desarrollo (IyD) que hoy en día se han generalizado en las grandes empresas industriales. Esta institucionalización en la búsqueda de la invención produjo un cambio radical en los modos de generación de nuevas tecnologías. Son diversos los agentes que intervienen en esta búsqueda, por ejemplo: institutos de investigación del sector público (universidades, institutos oficiales de investigación), laboratorios o departamentos de IyD de las empresas, de las cuales las transnacionales son las que tienen una amplia participación por contar con mayores recursos destinados a la investigación y desarrollo tecnológico.

Desgraciadamente, existe una concentración de la posesión de tecnología en unas cuantas grandes potencias y en ETN. Son ellas quienes deciden con quién compartir su tecnología y bajo qué condiciones, siempre con la idea de obtener un beneficio mayor por lo que no es extraño que la tecnología transferida responda principalmente a las necesidades de su generador y poseedor antes que a las del receptor.

En los países en desarrollo como México, la transferencia de tecnología no siempre se puede aplicar de forma inmediata, ni generalizada ya que se enfrentan a un grupo o grupos con sistemas tradicionales muy arraigados, con un bajo nivel educativo, de

escasos recursos, experiencia e incentivos que lo estimulen para cambiar sus costumbres y adoptar nuevas formas de producir alimentos.

Pero el éxito de la transferencia no debe recaer únicamente en la capacidad de adaptación del grupo beneficiado; esta responsabilidad la comparte con las características de la "nueva tecnología". Es decir, cualquier tipo de proyecto de desarrollo que implique una transferencia tecnológica requiere una valoración de un sinnúmero de impactos tanto económicos como agronómicos del nuevo producto o tecnología. Por lo que se espera que el proyecto sea tecnológicamente viable, siendo compatible con los aspectos biológicos y físicos del lugar, producción y propósitos que se demandan, además de estar de acuerdo con los requerimientos económicos y financieros de los participantes. Por lo tanto, el éxito de la transferencia de tecnología reside en la capacidad doméstica para adaptar, afinar y adecuar la tecnología. Actualmente la sociedad receptora de la tecnología ha dejado de ser un actor pasivo para convertirse en un socio activo en la transacción del proceso de transferencia,⁵⁵ por lo que es indispensable fijar las metas y objetivos de forma clara, sobre todo si se busca promover la producción alimentaria y el crecimiento del sector rural.

En la realización de este objetivo las instituciones del país anfitrión o beneficiado tiene un papel clave al tomar la tecnología transferida, proveniente en su mayoría de países desarrollados, y mezclarla con la tecnología local y crear así una tecnología que "encaje".

Pero la adaptabilidad no es la única limitante a la que se enfrenta la transferencia en el intento de obtener un impacto positivo en la producción de alimentos, pues en el

⁵⁵ *Ibid*, p.15

transcurso de la adaptación se presentan diversos obstáculos que se pueden clasificar en tres grupos: agronómicos, económicos y socioculturales.⁵⁶

Las limitaciones agronómicas se refieren a la variedad de tierras, climas y terreno alrededor del mundo, lo que impide que la metodología de producción se extienda automáticamente a otras regiones al no responder a circunstancias específicas. El factor económico por su parte, impone los parámetros para determinar qué tipo de inversión generará mayores beneficios a los productores agrícolas y a la producción. Las limitaciones de tipo sociocultural definen el tipo de inversión tecnológica, la clase de nueva tecnología que puede recibirse y el nivel de inercia a vencer para ser puesta en funcionamiento.⁵⁷

La investigación agrícola hasta el momento no ha sido una prioridad en nuestro país, lo que ha derivado en un abandono de los mecanismos de difusión, enseñanza y capacitación de productores y técnicos, así como en la falta de vinculación de las instituciones con el sector productivo, provocando que se emprendan proyectos de investigación que tienen poca relevancia para la mayoría de los productores agrícolas.

2.2.1. Origen de la tecnología.

En el mundo en desarrollo, la política agrícola y el cambio tecnológico tienen una enorme trascendencia en las condiciones de empleo, ingreso, superación de la pobreza, equidad social y preservación del medio ambiente, así como una importancia decisiva en la alimentación y efectos en el ingreso real y las condiciones de vida de la población. En varios países en desarrollo, como lo es México, la producción agrícola es la base de

⁵⁶ *Ibid.* p.27

⁵⁷ *Ibidem.*

gran parte de las exportaciones y de muchas actividades industriales y de servicios.⁵⁸ Aún cuando México, al igual que otros países en desarrollo, tiene programas nacionales para financiar el desarrollo y la comercialización de tecnología, el cambio tecnológico en México ha ocurrido por la transferencia de tecnología desde Estados Unidos⁵⁹ y otros países desarrollados. Las tecnologías transferidas son generalmente en múltiples sentidos, extranjeras. Su origen se localiza en otras naciones que le aplican un proyecto y visión del mundo de acuerdo al entorno en donde se desarrolla la tecnología; es por eso que la transferencia no puede realizarse simplemente a través de una planeación a cargo de quienes la proporcionan a otras naciones.

El mercado de tecnología se ha caracterizado por su muy alto grado de concentración de la oferta, debido a que un reducido número de ETN generan una proporción elevada de la oferta tecnológica disponible, de acuerdo a las actividades de IyD que realizan en los países de origen. Por el concepto de propiedad de la innovación, las empresas reciben rentas monopólicas por parte de aquellas entidades que carecen de recursos para generar una tecnología propia y se ven forzadas a adquirirla del exterior, por lo que las ETN tienen como consigna mantener el control sobre los conocimientos que generan. Este flujo establece una relación donde el proveedor de tecnología es una ETN originaria de un país desarrollado y el receptor se encuentra generalmente en un país en desarrollo, el cual está sujeto a las disposiciones dictadas por la tecnología extranjera, por lo que el principio de "adaptación" está supeditado a los requerimientos y a la dinámica de expansión de las propias ETN.

La mejor forma de mantener el control sobre las innovaciones creadas en una ET, es establecer un flujo de tecnología entre filiales, concepto bajo el cual se registran

⁵⁸ Alejandro Trueba Carranza. "Cambio técnico y la agricultura de los países en desarrollo" en: José Luis Solleiro et al. (coord.), *Posibilidades para el desarrollo tecnológico del campo mexicano*, Tomo I, IIEc/UNAM, 1ª ed., México 1996, p. 181.

⁵⁹ Gary Williams. "El cambio técnico y la agricultura: experiencia de Estados Unidos e implicaciones para México" en: *Ibid*, p. 113

gran parte de los ingresos de las ETN en los países de origen. El hecho de que una proporción importante de los pagos por transferencia de tecnología se canalice al interior de las ETN conduce a que "el origen de la tecnología quede parcialmente determinado por la nacionalidad de las ETN que actúan en el país."⁶⁰ Los efectos no sólo actúan sobre los pagos e importaciones de las filiales, también ejerce un efecto tecnológico indirecto sobre el resto del aparato productivo, pues es natural que en el proceso los proveedores locales sean inducidos a adquirir equipo y tecnología con lo que las filiales están habituadas a trabajar, proveniente ésta de su país de origen.

Este comercio de tecnología de tipo cautivo tiene su contraparte en el comercio competitivo que tiene lugar entre empresas independientes; en este tipo de comercio los proveedores adquieren un poder de negociación mayor al de los compradores -países en desarrollo-; lo mismo sucede con la fijación de los precios. Esto se debe al desconocimiento por parte de los usuarios y a las características de la estructura industrial en que actúan.

El proceso de industrialización que se siguió en los países de América Latina buscaba aprovechar el mercado interno y fue a través de las ETN como se adquirió la tecnología; ésta se desplaza hacia las filiales que introducen líneas de producción requeridas en el mercado internacional, pero que ya no es rentable su producción en países desarrollados. De esta forma las empresas proveedoras expanden el control sobre la difusión tecnológica en el exterior, garantizando así el mantenimiento de los mercados.

Para entender los efectos del comercio cautivo de tecnología sobre el desarrollo del país receptor es necesario explicar los elementos que intervienen en la adquisición de

⁶⁰ Fernando Fajnzylber, *Las empresas transnacionales*, F.C.E., 1ª ed., México 1976, p. 330

tecnología a través de las filiales. Estos son: criterio de selección de la tecnología; el grado de control sobre la utilización de la tecnología; cláusulas restrictivas y criterios de valorización.⁶¹ El primero de ellos es el criterio de selección; en este caso la tecnología incorporada proviene del acervo disponible en las respectivas ETN, esto le permite al proveedor retener el mercado, ampliarlo o combatir el desplazamiento de otros proveedores. Además, de esta forma el proveedor no sólo tiene el control sobre el mercado, sino sobre la tecnología misma, su uso y cualquier tipo de modificación. Otro de los elementos que intervienen en el comercio de tecnología es la inclusión de cláusulas restrictivas, que en el caso de la transferencia entre filiales toman un lugar secundario respecto a la política global de la ETN para la utilización de la tecnología. Uno de los criterios más importantes para la adquisición, es el de valorización. Las filiales definen el precio de la transferencia tecnológica considerando las ventajas relativas otorgadas por los diversos canales a través de los cuales se pueden realizar las remesas al exterior⁶², por lo cual el valor declarado de los pagos por tecnología no reflejan el valor comercial.

La unión de estos factores acrecienta el poder de las ETN sobre la tecnología, extendiendo sus efectos al proceso productivo y al mercado en general. Tienen la capacidad para definir y controlar el tipo de tecnología que se aplicará sin considerar una utilidad práctica para el país receptor, o si las condiciones de eficiencias y comerciales son las más favorables. También incrementa su poder y ventaja sobre otras empresas con el hecho de que pueden establecer cláusulas restrictivas a empresas nacionales independientes, con el fin de obstaculizar la transferencia y mantener el dominio, mientras que las ETN y sus filiales sólo las consideran como un elemento secundario que no frenará su avance. Sin embargo, el mayor obstáculo al que

⁶¹ *Ibid.*, p. 321-323

⁶² *Ibid.*, p. 323

se enfrentan las empresas y productores nacionales que quieren adquirir tecnología nueva, es su alto costo. Y en este punto las ETN vuelven a tener ventaja sobre otras entidades, ya que como proveedores determinan el precio debido a su mayor capacidad negociadora y a su propiedad sobre la tecnología.

De lo antes expuesto es importante destacar la sobrevaloración de la tecnología adquirida por las ETN, y que gran parte de ésta responde a los objetivos de expansión de las empresas a nivel internacional en cuanto a los criterios de selección y uso. Este hecho debe ser estudiado con gran interés para la formulación de políticas de transferencia tecnológica que respondan a los objetivos del país receptor en su desarrollo a largo plazo, es decir, se debe evaluar la necesidad y utilidad de la tecnología que se adquiere en el exterior, así como definir cuáles son los conocimientos tecnológicos que el país requiere y puede producir.

2.2.2. Transferencia tecnológica: ¿solución o problema?

La tecnología aplicada en la agricultura y en las actividades relacionadas tiene como objetivo efectuar mejoras en la producción, elevar la productividad y extender esos beneficios a la población proporcionándoles mejores condiciones de vida, empezando por una mejor alimentación. Sin embargo, los resultados no han sido siempre los esperados. Al no contar con una fuente propia importante de tecnología es necesario recurrir al exterior, que como primer efecto presenta un elevado costo al que se debe adquirir la tecnología, para después enfrentar una serie de incongruencias entre la adquisición y la realidad, como lo es el pensar que los pequeños productores con escasa liquidez pueden pagar por servicios técnicos de calidad que pudieran mantenerlos al día sobre los avances tecnológicos.

Actualmente son las grandes empresas quienes poseen mayor capacidad para financiar el desarrollo tecnológico, cuentan con instalaciones científicas y de investigación propias, así como una estrecha relación con la ciencia a través de universidades, el sector público, etc. además de la capacidad para concentrar el conocimiento en gran escala. Frente a este hecho, el reto debe ser dar las mismas posibilidades o acercarlas a las pequeños y medianos productores, incorporándolos a los modernos procesos de investigación, desarrollo y difusión de tecnologías: tal vez sea posible que realicen su trabajo en una asociación complementaria con las grandes empresas con el fin de que sean más competitivas tanto a nivel nacional como internacional.

Es importante detectar cualquier innovación aplicable a la agricultura, pues su uso no sólo afecta a la producción misma, también afecta las políticas, estrategias e instrumentos para la generación, transferencia y aplicación de tecnología.

De forma general, la innovación tecnológica en la agricultura puede agruparse en cinco áreas:

1. **Mecánica:** atiende la producción de maquinaria, equipo de transporte y todo tipo de implementos.
2. **Química:** para la producción y uso de fertilizantes y pesticidas, así como la aplicación de nuevos materiales para mejorar la producción.
3. **Gestión agronómica:** aquí se agrupan las diversas técnicas de producción y la gerencia de la empresa o unidad de producción agrícola.
4. **Biológica:** esta área genera nuevas variedades de plantas y se elaboran promotores de procesos biológicos.
5. **Técnicas de poscosecha:** se relaciona con todos los procesos para la conservación, procesamiento, distribución y comercialización de los productos agroindustriales.⁶³

⁶³ Jose Luis Solleiro y Guillermo Pérez Jerónimo. "Investigación, desarrollo y difusión de la tecnología en la agricultura y la agroindustria en México" en: Ma. del Carmen del Valle y José Luis Solleiro, *El cambio tecnológico en la agricultura y las agroindustrias en México*, Ed. Siglo XXI, 1ª ed., México 1996, p.144

La transferencia de tecnología nueva consiste en su mayoría en aperos de labranza y maquinaria agrícola, semillas mejoradas, animales de cría, material genético y químico de producción y tiene como objetivo el aumento en la productividad y la reducción de costos de producción en el país destinatario; sin embargo, los resultados de la transferencia tecnológica a México no siempre alcanza las metas fijadas. Esto se debe principalmente a dos razones. Por un lado, las condiciones únicas de clima, suelo y geografía características de los países desarrollados de donde proviene la tecnología, no se adaptan bien a las condiciones específicas de México. Se requiere efectuar profundas investigaciones para lograr esa adaptabilidad, que implican destinar recursos con los que el país no cuenta. Por otro lado, las tecnologías adoptadas en México responden a presiones y cuellos de botella definidos por las condiciones prevalecientes en los mercados de productos agropecuarios y los recursos del país proveedor, que son muy distintos a los que prevalecen en México. Esto se puede ejemplificar con la tecnología proveniente de Estados Unidos como principal proveedor de México. La abundancia de tierra en relación con la mano de obra llevó a un desarrollo agrícola con base tecnológica mecánica, ahorradora de mano de obra conduciendo a métodos de cultivo intensivos en capital. Mientras que en México las proporciones son inversas, existe abundante mano de obra, menos tierras cultivables y mucho menos capital; por lo tanto, una tecnología adecuada a estas circunstancias practicaría técnicas ahorradoras de tierra que superen las restricciones de ésta y que usen la mano de obra más eficazmente.

Entre las actividades más intensivas en el uso de mano de obra en México encontramos la producción y el procesamiento hortícola, la cría y procesamiento de ganado, producción y procesamiento lechero, y un gran número de actividades de fabricación de alimentos como la molienda de maíz, la fabricación de tortillas y de pan;

los sectores del maíz, frijoles⁶⁴ y otros productos similares también son más o menos intensivos en el uso de mano de obra a causa de la tenencia de tierras y otras políticas agropecuarias que fomentan una alta proporción de ese factor en la producción de tales productos.

Los beneficios que puede proporcionar la nueva tecnología se reducen al enfrentarse con ciertos estrangulamientos en la producción, distribución y comercio de los productos provocados por inadecuadas inversiones en investigación y desarrollo de sistemas de riego, infraestructura de transporte, sistemas de distribución, almacenamiento y comercialización, e instituciones de crédito agrícola. El cuello de botella generado por la infraestructura actual implica que la ganancia de inversiones en transportación y otras tecnologías de infraestructura aumenten por nuevas inversiones tecnológicas en el procesamiento de alimentos. La velocidad con que la tecnología hace crecer la producción y por tanto la actividad comercial, supera la capacidad para generar la infraestructura necesaria para llevar la producción hasta su destino a la misma velocidad.

Otro problema que surge por las actuales tecnologías agrícolas, es la polaridad en los ingresos entre los agricultores mexicanos y los dueños de agroindustria. En México, los pequeños y medianos productores no tienen el acceso a tecnologías nuevas como la tienen las grandes ETN, por falta de capital de inversión. Las inversiones en tecnología para el procesamiento de frutas y verduras permiten a los grandes productores y empacadoras aprovechar las oportunidades de exportación como las que puede ofrecer un tratado de libre comercio (TLC), pero poniendo a los pequeños y medianos productores en desventaja competitiva.

⁶⁴ Gary Williams, *op.cit.*, p.116

Como se ha mencionado, mucha de la tecnología en que se invierte es transferida de otros países, las filiales de ETN o empresas independientes son dos vías por las que se introduce, principalmente de Estados Unidos con quien se ha celebrado un mayor número de contratos para la transferencia de tecnología.⁶⁵ Pero esta acción no permite que se establezca un sistema sólido de investigación y desarrollo que permita atender los requerimientos de las empresas agropecuarias pequeñas y medianas.

Para que una tecnología sea apropiada para su transferencia y aplicación en el sector agrícola mexicano, debe impulsar el desarrollo del suelo y los recursos del agua; reforzar la fertilidad de los suelos; desarrollar métodos biológicos y químicos que protejan a las plantas de plagas y variedades nuevas de cultivos específicos para las condiciones ambientales del país.⁶⁶ En resumen: "el reto principal de los países en desarrollo es desarrollar la capacidad científica e institucional para diseñar tecnología agrícola específica para cada localidad adaptada al ambiente tecnológica y económico en que la tecnología nueva agrícola se emplea."⁶⁷

El control sobre el factor tecnológico que ejercen las ETN en México es sólo uno de los efectos de un largo proceso que inició hace más de 5 décadas. Desde el primer acercamiento de las ETN a México en los años treinta hasta nuestros días, su desarrollo se ha favorecido de las políticas económicas del país en especial por las políticas librecambistas adoptadas a partir de la década de los ochenta. Su consolidación se da en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN confirmando así, una creciente subordinación alimentaria mexicana frente a las grandes ETN agroindustriales.

⁶⁵ *Ibid*, p.118

⁶⁶ *Ibid*, p. 114

⁶⁷ Hayami, y. V.W. Ruttan. *Desarrollo agrícola: una perspectiva internacional*, Johns Hopkins Press, Baltimore 1971, en: Gary Williams, *Ibid*.

CAPÍTULO 3. LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL EN MÉXICO.

El desarrollo de las empresas transnacionales en el sector agroindustrial mexicano no es un fenómeno ni súbito ni reciente. Por el contrario, momentos clave en su crecimiento se remontan a la década de los años treinta y cuyas características van desarrollándose hasta consolidarse en la época actual. A lo largo de este tiempo ha habido períodos que se caracterizan por presentar notables cambios en su funcionamiento y estrategias, generalmente reafirmando su presencia en otros países.

Tanto bajo las condiciones del proteccionismo o la sustitución de importaciones las ETN iniciaron un régimen de predominio sobre la producción agrícola mexicana, que se fortaleció cuando el gobierno mexicano adoptó una estrategia de modernización agropecuaria basada en los principios de las políticas neoliberales.

Esta política preconiza una drástica reducción de la presencia subsidiadora y reguladora del Estado en el sector, un nuevo marco jurídico favorable para la concentración de la tierra y el fomento de la inversión privada y extranjera, así como una acelerada y unilateral apertura comercial del mercado mexicano. Anticipando sólo uno de los efectos de esta postura, podemos hacer referencia a los saldos deficitarios recurrentes en la balanza comercial agroalimentaria desde 1988.⁶⁸

3.1. La década de los años 30: un primer acercamiento.

Los primeros antecedentes de la participación de la agricultura mexicana en el mercado mundial nos remontan al siglo pasado. Ejemplo de esto es el monocultivo del algodón en la península yucateca impulsado por una empresa norteamericana y una

⁶⁸ Emilio Romero Polanco. "Globalización económica y agricultura en México", en revista *Problemas del desarrollo*, Vol.27, No. 105, México, abril/junio 1996, p.14.

enriquecida burguesía local que dejó profundas huellas en la región; al norte de México se desarrollaron grandes haciendas algodoneras extranjeras en donde se ejercía una explotación intensiva de los peones.

Hasta los años treinta, América Latina (AL) había significado para Europa y Estados Unidos una fuente importante de productos agrícolas. La inversión proveniente de estos países hacia AL se destinaba fundamentalmente al procesamiento, comercialización, transporte y financiamiento de los productos para la exportación y, en menor medida, se aplicaba a la industria agroalimentaria orientada al mercado interno.

En los años treinta un grupo de compañías norteamericanas se interesó en el mercado latinoamericano para así penetrar las barreras proteccionistas erigidas durante la gran depresión económica, estableciendo fábricas subsidiarias. Eran cinco las corporaciones de mayor inversión: *Corn Products Company (CPC)*, *Fleischman's (Standard Brands)*, *Anderson Clayton*, *Pet Milk* y *Carnation*. Sus productos comprendían aceites vegetales, harina de maíz, levadura y leche enlatada. Es importante señalar que todos estos productos son alimentos básicos para las sociedades en proceso de urbanización.

En este primer momento las ETN gozaban de ciertas ventajas sobre sus competidores locales como era el contar con mayores recursos económicos y posibilidades de instalar equipo más avanzado, y así procesar y enlatar los alimentos a un costo mucho menor que los locales.

En este contexto en México destacan dos formas de organización de la producción del campo: la agricultura campesina que produce para la subsistencia y comercializa sus eventuales excedentes, y la agricultura empresarial que concentra los recursos y

moderniza la agricultura como forma de obtener mayores ganancias mediante una actividad destinada particularmente a la producción y comercialización de excedentes.

Sin embargo, el surgimiento de los actuales terrenos destinados a la producción de exportación y el desarrollo de sus relaciones con el capital comercial e industrial extranjero, se da en una etapa posterior al inicio de la aplicación de la política de reforma agraria y como resultado del modelo de crecimiento agrícola y de la política agraria que se estableció a partir de los años cincuenta.⁶⁹ El modelo de desarrollo rural se basaba principalmente en la penetración expansión de las relaciones capitalistas de producción en el campo, cubriendo la producción de alimentos y divisas que requería el país, pues éstas últimas -las divisas- serían cada vez más necesarias para contrarrestar los efectos derivados del agotamiento del proceso de desarrollo basado en la política de sustitución de importaciones.

La gran depresión mundial ocurrida en los años treinta obligó a los países más industrializados y a los latinoamericanos a reestructurar su sector agropecuario; al mismo tiempo y en forma gradual se implantó en algunos países de AL un proceso sustitutivo de importaciones, que para después de la Segunda Guerra Mundial cubriría casi la totalidad de los países de esta región.

3.2. La posguerra.

A partir de la segunda posguerra, el desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones establecido en México fijó su atención en satisfacer un mercado ya desarrollado pero sin la capacidad logística, como en las economías desarrolladas, de atender las necesidades de consumidores de bajos y medios ingresos simultáneamente. Por tanto, se limitó a satisfacer la demanda generada por los

⁶⁹ Gonzalo Arroyo et al., *Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales*. UNAM/ICCI, 1ª ed., México 1985, p.206.

estratos de altos ingresos. Esto significa que los trabajadores no eran entonces un elemento básico de su mercado; sin embargo, su participación como consumidores de esas empresas se ha ido incrementando en el tiempo.⁷⁰

Los objetivos centrales de la nueva política económica de posguerra eran la industrialización y la modernización agrícola. Para alcanzar el primer objetivo, se fomentó un proteccionismo indiscriminado, exenciones y subsidios que facilitaban e incrementaban la capitalización de las plantas industriales, también se otorgaron créditos preferenciales por la Banca oficial y se impulsó la construcción de infraestructura y servicios públicos que proporcionaran las condiciones adecuadas para el desarrollo industrial.

Por concepto de exenciones el monto total de recursos que el Estado dejó de percibir de 1940 a 1945 en algunas ramas industriales fue: 21 millones de pesos en la industria textil; 62.6 millones en artículos eléctricos; 28.8 millones de la industria alimentaria; 28.7 millones en el papel y derivados; 26 millones de la producción de cobre electrolítico; 25 millones de la industria química y 23 millones de los productos metálicos.⁷¹ En cuanto a subsidios fiscales, el Estado devolvió entre 1940 y 1950 más de 1720 millones de pesos al sector industrial y comercial.

Las políticas proteccionistas aplicadas a la industria interna, las limitantes a la importación, los altos aranceles y los permisos a la importación, crearon un mercado cautivo para el capital industrial interno.

⁷⁰ Rosa Elena Montes de Oca. "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana," en: Rodolfo Echeverría Zuno (coord.), *Transnacionales, agricultura y alimentos*, Ed. Nueva Imagen, 1ª ed., México 1982, p.71

⁷¹ Luiselli F. Cassio y Jaime Mariscal O. "La crisis agrícola a partir de 1965" en *Lecturas del Trimestre Económico* No. 39, Selección de Rolando Cordera, F.C.E., México 1982, p. 440, citado por: Laredo Leyra Jorge, *La transnacionalización de la industria alimentaria en México*, FE/UNAM, México 1990, p.41

Por otro lado, el apoyo para la modernización agrícola consistió en la canalización de importantes inversiones para la construcción de infraestructura, es decir, presas, canales de riego, carreteras, etc. Además se brindaron incentivos económicos y servicios para el desarrollo de ciertos productos para la agroindustria o la exportación. Bajo estas condiciones se favoreció el uso de maquinaria e insumos modernos como agroquímicos, semillas mejoradas y fertilizantes, en las medianas y grandes unidades productivas agropecuarias. De esta forma se buscaba aumentar la producción del sector y la productividad por hombre ocupado.

La capacidad económica y política de estas unidades se consolidó y el poder de negociación que les permitía captar los recursos ofrecidos por el Estado creció considerablemente, afirmándose la tendencia a canalizar los recursos hacia unidades agrícolas comerciales que reunían las mejores tierras.⁷² Por el contrario, el crecimiento de las pequeñas unidades dedicadas a la producción de alimentos básicos se estancó: para ellas los programas de ayuda resultaron en su mayoría insuficientes. Por lo tanto, muchas de estas tierras fueron abandonadas total o parcialmente al verse los campesinos obligados a emigrar a la ciudad, a buscar trabajo en tierras más grandes, a arrendar sus propias tierras y contratarse como jornaleros en ellas mismas.

La importancia de la política de modernización agrícola se hizo palpable en el incremento de las inversiones públicas federales destinadas al fomento agropecuario para el periodo 1940-1950, logrando superar a las inversiones para fomento industrial en casi todos los años de la década.

La tendencia ascendente que presentaron las inversiones para el fomento agropecuario de 1940 a 1954, respondió a la acelerada modernización agrícola

⁷² Alberto García de la Fuente. "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la agroindustria: alternativas para su regulación", en: Rodolfo Echeverría Zuno, *op.cit.* p.185.

requerida para aplicar el modelo de sustitución de importaciones y que era estimulada por las condiciones económicas de la Segunda Guerra Mundial. De esta forma la agricultura mexicana registró su mayor crecimiento de 1945 a 1955, a una tasa de 6 por ciento anual, debido en gran parte a la incorporación de nuevas tierras al cultivo, obras de irrigación y la introducción de insumos y tecnología moderna.

Para 1955 el crecimiento de las inversiones de fomento empezó a desacelerarse, lo cual coincide con un descenso en el crecimiento de la agricultura de 1955 a 1965: una tasa promedio anual del 4.7 por ciento para toda la década.

Al llegar los grandes proyectos de infraestructura a sus límites máximos de productividad, combinado entre otras cosas con términos desfavorables de intercambio a nivel internacional, el modelo implantado al inicio de la década de los cuarenta empezó a mostrar signos de agotamiento.

La modernización que proclamaba el modelo sustitutivo, estuvo acompañada de una política comercial interna que favoreció el abaratamiento de los recursos exigidos por los procesos industriales, manteniendo bajos los precios sobre todo de las materias primas agrícolas. Así, se promovió una transferencia de recursos hacia el sector industrial, a través de una relación de precios desfavorable para el sector agropecuario, de flujos intersectoriales de capital y de apoyos crediticios privilegiados, lo que contribuyó a la descapitalización del campo.⁷³

En este contexto, se desarrollaron actividades agroindustriales de tipo tradicional por empresarios nacionales, tales como la azucarera, la cervecera, y en menor medida la textil algodonera. Mientras, nuevas compañías extranjeras se instalaban, ya que el nuevo modelo de industrialización sustitutivo limitaba las importaciones de productos

⁷³ *Ibid.*, p.186.

agroindustriales, pero no el flujo de capitales. De esta forma, la IED en la agroindustria se incrementó de 58 millones de dólares (mdd) en 1950 a 174 mdd en 1960⁷⁴.

La gran mayoría de estas inversiones provenían de Estados Unidos, en donde se combinaron ciertos factores que provocaron una expansión acelerada de las corporaciones hacia las actividades agrícolas y agroindustriales en los países en desarrollo. La saturación de capitales en el mercado interno, la creciente productividad de rubros tradicionales agropecuarios, y la caída del ritmo de crecimiento demográfico interno, empujaron a los grupos más dinámicos del capitalismo norteamericano a realizar inversiones masivas en todo el mundo. Las mayores empresas agroindustriales participaron en el proceso de internacionalización de las actividades productivas, ampliándose en el mercado a través de la creciente diversificación de sus líneas de producción.

La expansión de las ETN en México recibió un nuevo impulso con la política de sustitución de importaciones. Las medidas adoptadas tuvieron un doble efecto sobre las compañías extranjeras; primero las alentó a aprovechar los incentivos que se ofrecían a las compañías que produjeran para los mercados internos; y segundo, estimulaban el crecimiento urbano en AL creando nuevos mercados para productos industrializados como los alimentos enlatados y empaquetados.

Dado que en la década pasada muchas ETN empezaron a producir alimentos básicos requeridos por la creciente población urbana del país, compañías como *Cargill* e *International Multifoods* produjeron harina de trigo; *Nestlé* y *Carnation* productos lácteos; *Kellog* se encargaba de producir hojuelas de avena y demás cereales listos para servirse. Dos de las refresqueras más importantes, *Coca Cola* y *Pepsi Cola*,

⁷⁴ *Ibidem.*

instalaron seis plantas subsidiarias que administraban directamente y otorgaban franquicias a embotelladoras locales.⁷⁵

En este periodo las ETN alimentarias, en particular las norteamericanas, invirtieron más capital en México que en ningún otro país en desarrollo. Esta etapa se caracterizó por un crecimiento apoyado tanto en la industria como en la agricultura, la clase media aumentó aceleradamente y algunas de las ETN se apresuraron a familiarizar a la población de los nuevos grupos urbanos con sus etiquetas. México fungió como terreno de prueba y fue una anticipación de lo que sucedería más adelante en los demás países latinoamericanos.

3.3. La década de los 60: el auge.

Para 1960 México se había convertido en un país clave en esta nueva etapa de la expansión transnacional; el tamaño y previsible crecimiento del mercado interno, además de la proximidad geográfica con los Estados Unidos, combinada con las condiciones propicias creadas por la política de modernización agrícola en regiones del centro y norte del país, fueron elementos que atrajeron a la IED hacia la industria alimentaria. Esto lo demuestra el incremento del valor de IED en la agroindustria, que pasó de casi 174 mdd en 1960 a 517 mdd en 1970, es decir presentó un incremento de 197 por ciento en ese lapso, y en 1979 presentó un incremento de 77 por ciento en el período 1970-1979 al llegar a los 917 mdd⁷⁶. De esta forma la agroindustria nacional se fue configurando de acuerdo a los requerimientos y necesidades del capital extranjero.

La mayoría de estas nuevas inversiones provenía de los Estados Unidos, en donde se combinaron factores decisivos para una expansión explosiva de las corporaciones hacia

⁷⁵ Roger Burbach, *op. cit.*, p.130

⁷⁶ *Ibid.* p. 187

las actividades agrícolas y agroindustriales en los países en desarrollo. Las ETN favorecidas por las condiciones nacionales e internacionales, lograron en poco tiempo colocarse en los primeros lugares de los grupos y clases que forman la agroindustria en México. Su instauración se vio favorecida por el poder económico, financiero y tecnológico con el que cuentan, "sustentado en consorcios internacionales que tienen sus centros de decisión en países altamente industrializados."⁷⁷

Las políticas económicas aplicadas por el Estado reforzaban la concentración del capital y la desnacionalización del desarrollo industrial, proceso en el que la inversión extranjera ha estado presente y ha sido beneficiada. Las medidas proteccionistas no fueron obstáculo para las ETN, por el contrario, les permitió entrar en el mercado utilizando la IED y recurrieron también a la reinversión de utilidades para adquirir empresas nacionales y a fuentes internas de financiamiento.⁷⁸

El mercado mexicano tiene gran atractivo para el capital transnacional; sin restricciones respecto de las áreas en las que pueden invertir (excepto petróleo y electricidad -actividades que actualmente están siendo promovidas por el gobierno del presidente Zedillo para permitir que el capital extranjero pueda participar hasta en un 100 por ciento- o al tipo de tecnología utilizada, las ETN gozan entre otras cosas de extraordinarias facilidades fiscales, un mercado cautivo y la facilidad para repatriar sus capitales a una tasa libre y estable.

En 1960 se habían establecido en México 61 ETN y en el periodo 1960-1970 se crearon 86 establecimientos más. Este ritmo acelerado de crecimiento se mantuvo a lo largo de la década de los setenta haciendo de México el país en desarrollo con

⁷⁷ Alberto García de la Fuente, *op.cit.*, p.187

⁷⁸ Rosa Elena Montes de Oca, *op. cit.*, p.72

mayor presencia transnacional en el sector agroalimentario, con una participación del 70 por ciento.⁷⁹

En esta oleada masiva las ETN crearon 20 establecimientos para producir alimentos balanceados para animales, 13 para fabricar concentrados, jarabes y colorantes para alimentos y 7 para elaborar conservas y enlatados de frutas y legumbres; todos estos productos destinados al mercado interno eran muestra del interés por dominar este mercado creciente. En su mayoría son artículos para el consumo de las clases medias y altas, sectores de la población que habían sido los más favorecidos por el patrón de distribución desigual de la riqueza. Sin embargo, los sectores populares también fueron objeto de interés para esta creciente industria; para ellos (y para todos los sectores) pusieron al alcance artículos como refrescos embotellados, galletas, chicles, dulces y otros productos elaborados de muy bajo nivel nutritivo.

El dinamismo con que se expandieron las ETN marcó la ruta a seguir a la industria alimentaria mexicana, al reproducir en ella los rasgos esenciales del modelo alimentario transnacional. Las ramas más dinámicas de la industria son aquellas en las que existe una mayor presencia de ETN como son la fabricación de jarabes y colorantes artificiales, de yoghurts y otros lácteos, harinas y productos de molino (cereales para desayuno), alimentos balanceados para animales, de salsas, sopas, frutas y verduras enlatadas.⁸⁰ La presencia monopólica de las ETN en las ramas más dinámicas puede ser aún más detallada. En el sistema de lácteos (leche condensada y en polvo) su presencia es abrumadora con el 97 por ciento de la producción total con *Nestlé* y *Carnation* a la cabeza. Los alimentos balanceados para animales, de carne de

⁷⁹ *Ibid.*, p.73

⁸⁰ Gonzalo Arroyo et al., *op. cit.* p.211

pollo y huevo, están bajo el control de empresas como *Anderson Clayton*, *Purina* e *International Multifoods* al contribuir con el 60 por ciento de la producción total de las raciones y mantener el control monopólico sobre la producción de razas avícolas puras⁸¹. En similar situación se encuentra el sistema de frutas y legumbres en el cual las ETN dominan aproximadamente la mitad de la producción de preparados, conservas y empacados de frutas.

El mercado mexicano continúa siendo atractivo para el capital transnacional. Las ETN penetran fácilmente en todas las ramas industriales y crean sus propias filiales adquiriendo empresas establecidas o asociándose con empresarios mexicanos. La política estatal de apoyo indiscriminado a la industrialización, aunada a sus ventajas tecnológicas, financieras y de comercialización, les ha permitido establecer su tecnología, seleccionar y crear sus ramas de actividad, imponer sus productos en el mercado y gozar de altas tasas de ganancia. En síntesis, estas empresas han podido tener o crear las condiciones para imponer sus normas y su poder económico y moldear, en gran medida, el desarrollo industrial del país.

3.4. 1994 nuevas y mayores oportunidades.

La vida en el campo mexicano ha sido alterada constantemente, sobre todo a partir de la crisis de la deuda en 1982. Los cambios más profundos se realizaron en las instituciones estatales relacionadas con el agro, siendo los más drásticos durante el gobierno del Presidente Salinas reformando casi todas las instituciones herencia de la Revolución y del proyecto de desarrollo nacional de sustitución de importaciones. Este sexenio en particular se puede calificar como un periodo de preparación hacia la integración de México en el nuevo contexto internacional

⁸¹ *Ibidem.*

Para finales de 1993 el nuevo marco institucional para el agro estaba definido, desde ese momento en adelante el desempeño de la economía rural respondería a las señales del mercado nacional e internacional, desmantelando una serie de instrumentos de regulación sobre los mercados rurales con los que el Estado ejercía una importante intervención en las actividades productivas, como sucedió con las modificaciones al artículo 27 Constitucional para propiciar la privatización de los ejidos en 1992, o bien como la reestructuración de los subsidios a los productores con PROCAMPO (Programa de apoyo directo al campo) y la reorganización del sistema financiero, que terminó con los subsidios vía crédito y dio mayor presencia a la banca comercial en el agro. La liberalización comercial requirió transformar la agencia comercializadora CONASUPO, así como las disposiciones en materia de permisos de importación y aranceles sobre productos agrícolas. Sin embargo, es el tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) de profundas implicaciones para el sector agrícola, lo que confirma el nuevo contexto económico nacional.

La "modernización" era la consigna de este periodo de gobierno (Carlos Salinas) para reestructurar el campo. Esto implicaba una reasignación eficiente de recursos, el incremento de la productividad y alcanzar una mayor competitividad en el mercado internacional; para ello era necesario adecuar el sector agrícola a una economía en cambio que basara su crecimiento en la exportación y en la búsqueda de su integración a una región comercial amplia formada a través del TLCAN. La desregulación, privatización y la apertura comercial son los ejes de esta modernización.⁸² Se debía terminar con el papel de intermediario y proveedor de recursos y servicios con el que actuaba el Estado, para dar lugar a la acción del mercado. Por tanto, se limitaría a crear el marco institucional indicado para asegurar el flujo de capital privado hacia el

⁸² Kirsten Appendini. "La transformación de la vida económica del campo mexicano", en: Jean-François Prud'homme, *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, Ed. Plaza y Valdés, Inst. Latinoamericano de Estudios Transnacionales, México 1995, p.59.

campo, mediante reformas a la política sectorial y a la reestructuración de las instituciones públicas vinculadas al campo.

Para la agricultura mexicana, uno de los efectos más profundos de la propuesta de una reforma estructural fue la reducción del gasto público destinado al desarrollo rural. La política de recorte al gasto público se inició en 1982, alcanzando su punto más bajo en el gasto programable de 3.7 por ciento en 1992 y 1993, después de haber alcanzado el 8.4 por ciento en 1982. Este mismo comportamiento se presentó con relación al PIB, del 3.1 por ciento pasó al 1.5 por ciento en los mismo años. En 1994 se registra un leve incremento con la entrada en vigor del TLCAN, pero aún en 1997 con 6.2 por ciento del gasto programable, el nivel está muy por debajo del registrado en 1982.⁸³

Los continuos recortes desembocaron, como se esperaba, en el desmantelamiento del entramado institucional y de servicios creados por los gobiernos posrevolucionarios desde la década de los treinta para la atención al campo. Algunos de esos servicios eran: asistencia técnica, sanidad animal y vegetal, asesoría para la producción y comercialización, el crédito, seguro agrícola, capacitación y transferencia tecnológica y educación y formación de recursos humanos, lo cual se ha reducido drásticamente. La reducción a dos de los cultivos (maíz y frijol) sujetos a precios de apoyo al productor, la sustitución de los permisos previos a la importación por tarifas (excepto el maíz, frijol, cebada y leche en polvo), la disminución de las actividades de CONASUPO⁸⁴, la privatización de los sistemas de riego y la eliminación de los subsidios al agua, la desaparición de FERTIMEX (paraestatal que vendía fertilizantes

⁸³ Eric E. Villanueva Mukul. "TLC y su impacto político-económico-social en México", en Rita Schwentesius R. et al. (coords.) *TLC y agricultura ¿funciona el experimento?*, CIESTAAM/UACH, México 1998, p. 156.

⁸⁴ Desde 1990 CONASUPO ya no comercializa semillas, frutas, oleaginosas y pasta de soya; en 1991 dejó de controlar las importaciones de granos y comercializar aceites y desde 1992 desaparece su control sobre las ventas de granos forrajeros. Actualmente se encuentra en liquidación.

a precios subsidiados) y del IMECAFE (institución pública de apoyo a la producción y comercialización del cultivo), y la reducción de las actividades de BANRURAL (otorga créditos subsidiados al agro) y del otorgamiento de seguros subsidiados para ayudar a los agricultores a enfrentar los siniestros causados por problemas climatológicos, son algunas de las formas en que se reflejaron los efectos del recorte presupuestal al sector agropecuario.

Otro de los efectos del recorte presupuestal fue la reestructuración, transferencia y privatización de empresas y organismos estatales. De esta forma se limitaba la participación del Estado en la política agropecuaria además de redefinirla, para permitir una mayor presencia del capital privado y facilitar la actividad del libre mercado.

Otro elemento de las reformas estructurales fue la modificación del marco jurídico agrario realizado en 1991 y que tenía por objetivo adecuar la legislación a la nueva propuesta de corte neoliberal. Las reformas al artículo 27 Constitucional y su Ley Reglamentaria, modificaron los derechos de propiedad ejidal, abrieron el camino a la privatización de la tierra y abolieron el poder que el gobierno ejercía sobre el ejido. La reforma libera a los ejidos de las prohibiciones de asociación, venta o renta de tierras y contratación de mano de obra,⁸⁵ aún cuando estos fenómenos ya se practicaban en las mejores tierras ejidales antes de la reestructuración. La reforma de este artículo obedecía a la búsqueda de la eficiencia productiva y atracción de inversiones privadas al campo, articulando así la apertura comercial y la modificación de la estructura de la propiedad rural. Para que la actividad agropecuaria sea

⁸⁵ Antonio Yúñez-Naude. "El TLC, las reformas de cambio estructural y la agricultura mexicana." en Rita Schwentesius R. (coord.), *cit.*, p.116

competitiva en el mercado exterior, necesita aumentar la productividad en todos los cultivos y actividades pecuarias, para lo que se requiere de inversión.

Después de un álgido pero breve debate de menos de tres meses, la reforma fue aprobada en febrero de 1992, para así abrir paso a la privatización de la mitad de la tierra agrícola y el 40 por ciento de la de pastos y bosques del sector ejidal. Atraer inversión al campo era el objetivo de la "nueva" ley agraria que incluía la participación tanto de productores privados como de ejidales. Son dos vertientes las que se plantearon para lograr tal objetivo: a) atraer capital a los ejidos, a través de diversas formas de asociación para emprender una transformación tecnológica y un uso más eficiente de los recursos, y así, hacer del sector agropecuario una actividad rentable con mayor participación en el mercado; y b) posibilitar la privatización para que el sector privado sea el encargado de la transformación del agro, mediante el control directo de la tierra, ya sea por la propiedad, el arrendamiento o contratos de asociación subordinando el trabajo y la tierra ejidal a la organización productiva del capital privado.

Ante los profundos procesos de liberalización del campo se instauraron tres programas de apoyo gubernamental: PROCAMPO, de transferencias directas al productor de cultivos básicos; PRONASOL, de auxilio a los pobres, y PRODUCE, enfocado al área productiva. El caso de PROCAMPO fue el primer paso hacia la sustitución de los precios de garantía y de apoyo por transferencias directas de ingreso al productor de cereales y oleaginosas básicos (algodón, arroz, cebada, frijol, maíz, sorgo y trigo). Los productores recibirían un pago por hectárea por producir, o por haber producido alguno de estos cultivos en los tres años anteriores a la entrada en vigor del programa (1993). Se esperaba entonces eliminar los incentivos para producir los cultivos sujetos a precios intervenidos⁸⁶ y lograr una mayor eficiencia en

⁸⁶. *Ibid*, p.117

la producción rural. PRONASOL era un programa de apoyo social que pretendía no distorsionar las decisiones de los agentes económicos, que surge bajo el principio de que las medidas para combatir la pobreza y lograr la equidad no deben mezclarse con las que tienen como objetivo mejorar la productividad. El programa PRODUCE es uno de los principales componentes de la denominada Alianza para el campo. Su esquema presenta tres objetivos: a) la capitalización, otorgando subsidios en la compra de equipo para la irrigación y el uso de fertilizantes, así como para el establecimiento de pastos para el ganado; b) la reconversión productiva, por medio de subsidios para los agricultores que cambien su producción de cultivos anuales por perennes, y c) la preservación de los recursos naturales al apoyar los proyectos ecológicos que promuevan un uso eficaz del suelo y agua.

El último elemento que completaba las propuestas de reformas fue la apertura del sector a la competencia del mercado internacional. Este proceso se inició en 1986 con la adhesión de México al GATT y se consolidó en 1994 con el TLCAN.

De acuerdo con las expectativas de los responsables de las reformas, la apertura que se estaba impulsando tenía como objetivo aprovechar las ventajas comparativas de la producción agrícola nacional, la ubicación estratégica en los mercados e intensificar los flujos comerciales. Por ello a partir de 1986 los permisos previos se sustituyeron por aranceles que disminuyeron sustancialmente para los productos agropecuarios; entre 1986 y 1993 el nivel bajó de más de 100 por ciento a un máximo del 20 por ciento y la media arancelaria disminuyó del 25.4 por ciento en 1985, al 13 por ciento en 1991⁸⁷. Así que al negociarse el TLCAN, México ya había abierto su agricultura.

Desde el inicio de la apertura comercial en México, los flujos comerciales de la balanza comercial agropecuaria se han intensificando con un notable crecimiento, sin

⁸⁷ Eric E. Villanueva Mukul, *op. cit.*, p.158

embargo, las importaciones experimentan la misma tendencia, dando como resultado un déficit permanente. En 1994 el déficit fue de 693 mdd y en 1996 de 1,079 mdd. 1995 fue una excepción, pues se obtuvo un saldo a favor de 1,372 mdd, pero es importante señalar la razón de este comportamiento: el superávit se debió más que al incremento de los volúmenes de exportación, a la contracción del 23 por ciento de las importaciones a causa de la severa crisis de ese año y a la devaluación del peso en diciembre de 1994 que encareció los productos importados⁸⁸.

3.4.1. Confirmación de México en la apertura.

El TLCAN ha sido el paso final hacia la apertura y liberalización comercial de México. El componente agropecuario se negoció de forma bilateral estableciendo compromisos separados entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos. Bajo el principio de liberalizar el comercio entre los gobiernos de los tres países de Norteamérica, se negociaron las etapas para el proceso de eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias de los productos que consideraran más sensibles a los cambios de política.

Los lapsos establecidos para abolir las barreras al comercio de los productos del agro fueron de cinco, diez o quince años al momento de iniciarse el tratado; el texto incluye también un tratamiento especial para los productos sujetos a cuotas que consiste en sustituir las licencias de importación por su equivalente tarifario. Los productos de México comprendidos en la fase más larga de liberalización son el maíz, el frijol y la leche en polvo. Las cuotas de los productos sujetos a licencias de importación se establecieron a partir de las importaciones promedio realizadas entre 1989 y 1991 con un crecimiento anual de 3 por ciento a partir de la entrada en vigor

⁸⁸ *Ibid*, p.159

del TLCAN. El sorgo no se incluyó como producto sensible, por lo que la tarifa prevaleciente hasta 1993 se eliminó. A pesar de que este producto es uno de los cultivos más importantes, esta decisión se debió al interés oficial de promover la actividad ganadera nacional. También se liberaron las restricciones a la importación de todos los insumos para la producción agrícola, entre los que destacan la eliminación de aranceles a tractores y fertilizantes.

Por su parte, los productos sensibles de Estados Unidos y Canadá son los hortifrutícolas. Para este caso las fases de liberalización México-EU se definieron a partir del carácter complementario o sustitutivo de las exportaciones mexicanas de tales productos en el mercado estadounidense, es decir, se basa en los ciclos o temporadas anuales de la producción binacional. Así es como algunas frutas y hortalizas se liberaron al inicio del tratado durante las temporadas del año en que los productos de origen mexicano son complementarios a los estadounidenses (pepinos, guayabas, mangos, fresas, tomates "cherry", berenjenas y chícharos). Por otro lado, los productos que compiten con los de EU se liberarán en un lapso de quince años (brócoli, espárragos y melones).⁸⁹ Otros productos considerados como sensibles por EU y por tanto su fase de liberalización es de quince años son la cebolla y los ajos secos, el jugo de naranja, el cacahuete y el azúcar.

En el extremo de la estructura productiva donde se sitúan las frutas y hortalizas, señaladas como productos dinámicos del agro, se ha observado una participación creciente pero lenta en la estructura productiva agrícola. Existe una continuidad en la actividad agroindustrial, las regiones agroexportadoras de los años sesenta siguen siendo importantes, al igual que los cultivos de jitomate y de legumbres para su

⁸⁹ Antonio Yúñez Naude, *op.cit.* p.115

exportación en frescos y congelados,⁹⁰ pero la dinámica del mercado y la apertura han impulsado nuevos cultivos como el del mango y el aguacate.

El libre comercio provoca cambios en las estructuras de producción, favoreciendo aquellos productos que cuentan con ventajas comparativas, pero este efecto no es extensible a todos los productos por lo que es necesario crear programas que estimulen el incremento de productividad. El retiro de subsidios programados para la práctica del libre comercio, ha significado la elevación de los costos de agua, energía y crédito, al mismo tiempo que se han reducido los precios de la importación de insumos y maquinaria y los salarios del campo continúan siendo bajos. Sin embargo, no se observan indicios de una reconversión productiva en términos de organización de los procesos productivos, tecnología de punta, formas eficientes de comercialización, transporte y distribución o de procesamiento de productos, que se adopten como una norma común en la agroindustria mexicana, siendo esto un requisito indispensable para la competencia con la agroindustria norteamericana.

Las restricciones que caracterizan al tratado, hacen notar que el principio rector del TLCAN no es tan liberalizador del comercio trinacional como se quiere aparentar. Establece reglas y compromisos entre los tres gobiernos, cuyas economías están cada vez más integradas.

Este tratado enfrenta a tres naciones de profundas desigualdades en cuanto provisión de recursos naturales, tecnología y políticas agrícolas de fomento, éstas son sólo las diferencias directamente relacionadas con la producción agrícola. Estas diferencias se reflejan en cuantiosas inversiones en investigación e innovación tecnológica realizada en los Estados Unidos, y en especial a partir de la gran depresión cuando se

⁹⁰ Kirsten Appendini, *op. cit.*, p.86

establece el sistema de subsidios a la agricultura vigente hasta la fecha, el cual ha garantizado la rentabilidad de sus productores agropecuarios.⁹¹ Para México la eliminación de los subsidios y el igualar los precios de los granos básicos con los prevalecientes en Estados Unidos, llevó a la quiebra a cientos de miles de agricultores mexicanos, incapaces de competir con las plantaciones tecnificadas de aquel país, las cuales gozan de generosos subsidios agrícolas provenientes de su gobierno.⁹²

Pero además del diferencial tecnológico o de políticas agrícolas, existe una enorme diferencia de recursos naturales, condiciones geográficas y climáticas, que como ya se ha dicho, son elementos determinante para una exitosa integración al mercado internacional, y en el caso del TLCAN es una condición más de desventaja para nuestro país. Mientras los Estados Unidos (EU) cuentan con enormes planicies, México tiene problemas topográficos de pendientes y laderas en dos terceras partes de las tierras agrícolas. La precipitación pluvial en EU y Canadá es superior al de las zonas agrícolas temporaleras de México; las horas luz, en el momento crítico del crecimiento de las plantas, son mucho más en EU que las horas-luz en México.⁹³ Competir bajo estas condiciones puede afectar severamente la producción nacional de granos, estimándose que más de 12 millones de hectáreas abandonarían este tipo de cultivos.

El nuevo contexto que presenta el TLCAN rompe con el modelo de agroexportación anterior, en el que los productores eran proveedores exclusivos del mercado norteamericano o de las ETN para el mercado interno, para convertirse así en eslabones de un sistema agroindustria transnacional.

⁹¹ José Luis Calva. "La agroindustria y la apertura comercial", en: Horacio Santoyo y Manrribio Muñoz, *op. cit.* p. 70

⁹² Jorge Calderón Salazar. "Desarrollo rural y transnacionalización agroalimentaria en México", en: Cuauhtémoc González P. (comp.) *La modernización del sector agropecuario*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México 1991, p.127.

⁹³ José Luis Calva, *op. cit.*, p.71

El TLC sitúa a México en un nuevo contexto económico que lo integra definitivamente al proceso de globalización. La transformación y adaptación de la agricultura mexicana se ha dado de forma desigual en los distintos sistemas agrícolas y regiones del país; en algunos casos la dinámica del mercado determina la incorporación o exclusión de actividades, regiones y productores, respondiendo a un cambio de modelo impuesto a través de políticas macroeconómicas y sectoriales, entre otras tantas. Responde a la realidad cotidiana del campo donde los procesos son continuos, modificando los impactos externos a nivel de los patrones de cultivo, de la organización de los procesos productivos y de la inserción o exclusión del mercado.⁹⁴

La desregulación de los mercados agrícolas y la privatización de los agentes productivos se dieron en contextos muy distintos, determinados por las propias dinámicas de la organización económica y social en relación con la inserción de la agricultura al mercado nacional e internacional y por el grado de desintegración de las economías campesinas productoras de alimentos básicos. Por su parte, la propia política sectorial de estabilización y ajuste ha proyectado sus efectos en las modificaciones de los contextos rurales.

Las transformaciones de los patrones de cultivo en respuesta a las señales de mercado, cambiantes con la urbanización y los patrones de consumo han dirigido los cambios hacia los cultivos forrajeros, frutas y legumbres y pastos para ganado.

3.4.2. Efectos de la apertura en la agroindustria transnacional.

El proceso constante de liberalización pretende eliminar las distorsiones en la asignación de los recursos agropecuarios para así lograr una mayor eficiencia en la

⁹⁴ Kirsten Appendini, *op. cit.*, p. 33

producción del sector, objetivo que defiende la tesis de que una de las causas del estancamiento y pobreza rurales es la restricción al funcionamiento del libre mercado.

En la conciencia de que el sector agrícola está perdiendo importancia económica, se espera que el TLC y sus expectativas de estabilidad económica y liberalización, logre impulsar la inversión privada nacional y atraer a la extranjera.

Ante esta postura oficialista se presenta una opuesta, la cual expresa que el TLC y sus reformas provocarán una depresión generalizada en la producción de alimentos en el país (en especial del maíz), dependencia alimentaria y la emigración masiva de campesinos y agricultores pobres del agro a las ciudades del país y a Estados Unidos.⁹⁵ Otro panorama no favorable respecto del TLC surge al considerar las especificidades de la producción agropecuaria mexicana: el hecho de que no todos los productores rurales tienen las características de un empresario, o la existencia de elevados costos de transacción en extensas regiones del medio rural, y el que un gran número de las unidades productivas rurales son familiares con fuentes de ingreso diversificadas, no responde a las condiciones para desenvolverse en el plano propuesto por el tratado.

Los cambios institucionales han afianzado las expectativas con respecto a las frutas y hortalizas que se presentan como los cultivos competitivos de México con posibilidades de incrementarse con el proceso de apertura. A pesar de que hasta 1993 el sector presentaba tasas de crecimiento positivas, no se presentaron cambios radicales en cuanto a nuevas inversiones o en tenencia de la tierra que fueran controladas por los grandes productores para la producción de frutas y hortalizas. Estas actividades, aún cuando son las de mayores perspectivas de crecimiento, enfrentan problemas impuestos por el mismo proceso de apertura, como son las políticas económicas que implicaron el retiro de subsidios al crédito, altas tasas de

⁹⁵ Antonio Yúñez Naude, *cit.*, p.119.

interés, aumento en el costo del agua y energía, etc. Es por esto que la expansión de la superficie de cultivos aún depende de la inversión pública en obras de infraestructura, como los sistemas de riego.

Sin embargo, la ventaja comparativa que pretende explotar México (producción de frutas y hortalizas) es un concepto relativo, pues las condiciones agrícolas del país sólo permiten una competencia desequilibrada. Las expectativas están basadas en la producción de hortalizas, frutas, cacao y café. Si bien es cierto que los Estados Unidos no produce café ni cacao no significa necesariamente que se tiene ventaja sobre este país. En este caso la competencia real se tendría con países como Colombia y Brasil. Para favorecer a México sería necesario aplicar un arancel discriminatorio en contra de Colombia y Brasil, el cual también afectaría a los EU además de ser una medida contraria a las disposiciones acordadas por el GATT (hoy Organización Mundial de Comercio, OMC) que establece que los acuerdos bilaterales o trilaterales no deben elevar aranceles contra otros países.⁹⁶ Un caso similar se presenta con el cacao, siendo algunos países de Centro y Sudamérica los competidores así como los grandes productores de cacao que están en países de África. En la producción de frutas se puede obtener alguna ganancia con los cítricos, en la que Brasil también es un importante productor; las hortalizas y granos son otras de nuestras posibilidades, pero exclusivamente en invierno⁹⁷ cuando en los EU sólo California y Florida tienen producción de hortalizas, pero no así en la mayor parte de hortalizas de primavera-verano que constituyen el grueso de la producción nacional hortícola.

Las cláusulas negociadas en el TLC correspondientes a los cultivos son el marco para el desarrollo actual de los productores agrícolas: "plazos diferentes para lograr su competitividad internacional, expandirse o sucumbir ante la competencia

⁹⁶ José Luis Calva. *op.cit.*, p. 72

⁹⁷ *Ibidem*

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

externa.⁹⁸ Existe un panorama distinto de acuerdo a los productos y productores; el consenso señala una trayectoria difícil para los granos y las oleaginosas al marcarlas como perdedoras y a las frutas y hortalizas como las ganadoras.

La presencia de las ETN en la agricultura mexicana presenta diversas etapas y niveles en las relaciones comerciales entre los países. Su situación económica, tecnológica y de conocimiento del mercado les permite una mayor expansión y penetración en las sociedades, y la nuestra no es la excepción. La firma del TLCAN es un proyecto que ofrece poco al desarrollo económico y comercial de nuestro país, porque las ETN establecidas en México, la mayoría norteamericanas, "no han encontrado barreras infranqueables en las leyes y gobiernos que les impida realizar sus grandes negocios."⁹⁹ Algunos consideran que la mayor aportación de este tratado es a nivel político y diplomático, pues en lo económico había poco que liberar. Al finalizar el sexenio de De la Madrid ya estaban liberadas 76 por ciento de las importaciones por lo que ya no había mucho que negociar respecto a las barreras proteccionistas.

Bajo el contexto de una política de esta naturaleza, era necesario eliminar el carácter inalienable, imprescriptible e inembargable de la propiedad ejidal y comunal.¹⁰⁰ Si bien es cierto que las modalidades de aparcería, arrendamiento y agricultura por contrato, han sido prácticas comunes desde la reforma agraria de los años cuarenta, eran prueba fehaciente de la conveniencia de flexibilizar la legislación agraria. Sin embargo, los resultados de las reformas hechas al artículo 27 Constitucional, demuestran que las nuevas estrategias de acción del capital transnacional no están tan interesadas en poseer la tierra como en explotarla. Es decir, no se ha manifestado una

⁹⁸ Kirsten Appendini, *op. cit.*, p. 65

⁹⁹ Tomás Bustamante Álvarez. "Las empresas transnacionales en la producción de hortalizas y el TLC: el caso de Guerrero" en Cuauhtémoc González Pacheco (coord.) *El sector agropecuario mexicano frente al TLC*, IIEc/UNAM-CIESTAAM-Juan Pablos Editor, 1ª ed., México 1992, p.153.

¹⁰⁰ Horacio Santoyo y Manrribio Muñoz, *Visión y misión agroempresarial. Competencia y cooperación en el medio rural*, CIESTAAM/UACH, 2ª ed., México 1996, p.37

inversión extranjera masiva para la posesión de tierras, pues el riesgo que implica ser dueños de las tierras de cultivo es muy alto al ser dependientes en gran parte del "buen comportamiento" de los fenómenos naturales. Por otro lado, los inversionistas prefieren relacionarse con las diversas asociaciones de productores y de esta forma beneficiarse indirectamente de los programas de apoyo que reciben.

Cuando las ETN se asocian con los ejidatarios o alquilan grandes extensiones de tierras ejidales, están desarrollando enclaves modernos en el agro, altamente tecnificados y rentables, cuya producción se destina a la exportación o a un estrecho mercado interno de altos ingresos, y al ser favorecidas por el uso de paquetes tecnológicos extranjeros, desplazan mano de obra. Este tipo de modelo puede tener buenos resultados cuando una pequeña porción de la población se dedica a cultivar sólo tierras de alto índice de productividad como sucede en países desarrollados;¹⁰¹ pero en México la economía urbana y la industrial no tienen la capacidad para emplear a los trabajadores desempleados generados por las modernas exportaciones agroindustriales y los nuevos "enclaves" que requieren de cuantiosas inversiones en infraestructura, maquinaria y agroquímica, manteniendo a la población rural en un estado de pobreza. También es importante considerar los efectos del desperdicio de recursos del país, como son la fuerza de trabajo y las tierras susceptibles de cultivo y el descuido de la producción de alimentos para la población nacional.

Las ETN se han adaptado a las condiciones prevalecientes en México. La existencia del ejido, por ejemplo, no ha sido un obstáculo para llevar a cabo su cometido, como lo demuestra el establecimiento de la *Anderson Clayton* en las zonas de riego del norte destinadas al cultivo del algodón en los cincuenta, o *Nestlé* en 1944, *Carnation* en 1946, *Gerber Products*, cada una de estas empresas líder en su ramo, que han

¹⁰¹ Jorge Calderón Salazar, *op. cit.*, p. 124

modificado el mercado, incluso el norteamericano, al asociarse con numerosos corredores de alimentos -"brokers"- y cadenas de supermercados.

La competencia que provoca el tratado desaloja a productores marginales, dejando participar sólo a los grandes capitales bajo las condiciones que imponen el mercado y las ETN que acaparan las mejores tierras de riego. Esta transnacionalización de la agricultura impone una modificación en los patrones de cultivos y convierte a las regiones de cultivo en polos de desarrollo agrícola destinados a cultivos complejos, de alto valor agregado destinados a la exportación. Un efecto derivado del cambio de cultivos es la implantación de patrones alimenticios distintos al local originados en los países desarrollados, que a su vez provoca una sustitución de la producción doméstica e incorpora elementos nuevos que se adaptan a las necesidades de la transformación manufacturera y a la tecnología de la agricultura industrializada, siendo aquéllas [nuevas formas de producción] las que se consumen en los países exportadores y las que aportan divisas.¹⁰² De esta forma se fortalece la agricultura de exportación a costa de las necesidades de alimentos para el mercado interno.

¹⁰² Yolanda Trápaga Delfín, "Mientras los E.U. nos vivan no nos faltará alimento" en *Humanidades*:167, agosto, 1998, México p.9

CAPITULO 4. LA AGROINDUSTRIA TRANSNACIONAL Y LA PRODUCCIÓN.

La expansión de las ETN alimentarias ha desembocado en la homogeneización de la producción y la comercialización de ciertos alimentos procesados de alto valor agregado, así como de las pautas de consumo alimenticio en especial las de estratos de ingresos medio y elevado. Dichos patrones se imponen en los países en desarrollo a pesar de que su aplicación corresponde al estilo de vida y al nivel de ingresos característicos de los países desarrollados, por lo que esta incompatibilidad de condiciones conlleva a una evasión de las necesidades básicas de alimentación de la población mayoritaria, al orientar la producción hacia el mercado externo y dar prioridad a las zonas urbanas de rápido crecimiento en sus mercados de consumo.

La mayor parte de las ETN establecidas en México desde hace más de tres décadas, han intervenido en el mercado internacional a través de sus filiales buscando siempre obtener tasas de beneficio más elevadas que las que pueden alcanzar en sus países de origen, por lo que parte importante de la agricultura se ha convertido en un sector cada vez más dependiente de un grupo reducido de ETN productoras o procesadoras de alimentos y materias primas agrícolas. La estructura del empleo rural, la propiedad de la tierra, la distribución de alimentos a escala nacional y mundial, así como los precios de los alimentos y productos agrícolas y los hábitos alimenticios se han transformado de manera sensible como respuesta al proceso de modernización en el que las ETN desempeñan un papel dinamizador.

4.1. La demanda agrícola transnacional frente a las necesidades nacionales.

Desde el periodo de posguerra la economía mexicana ha experimentado distintas etapas en la producción de alimentos, tanto en los de consumo interno como en los de

exportación lo que a su vez lo ha llevado a ser de un país con autosuficiencia alimentaria a la categoría de importador neto de alimentos.

Las diversas políticas macroeconómicas aplicadas en las últimas décadas colocaron a la producción de alimentos en un lugar subordinado en las estrategias de desarrollo. Su importancia radica única y exclusivamente en aprovechar las ventajas comparativas de aquellos productos que permitan una inserción más rentable en el comercio internacional, antes que generar internamente lo que el mercado nacional demanda.

La autosuficiencia basada en las necesidades locales, ha dejado de ser un objetivo para la política oficial de producción agropecuaria y se ha limitado al simple abasto de alimentos para la población. Siguiendo esta lógica se busca fuentes externas de aprovisionamiento que pueden ser más baratas que las nacionales debido a que el mercado mundial está dominado por la producción subsidiada de alimentos.

La participación de las actividades primarias en el producto nacional ha disminuido a medida que crecen las aportaciones de las actividades manufactureras y de servicios, las cuales reciben mayores inversiones en relación con el agro. En México la producción alimentaria básica a cargo de las actividades agropecuarias y pesqueras registran una contracción constante en su participación en el producto interno bruto (PIB) total que va de 15.2 por ciento en 1960 hasta 7.3 por ciento en 1993.¹⁰³ Por otro lado, la transformación de las materias primas agrícolas, aportó al PIB 6.7 por ciento en 1960 y decreció menos de un punto porcentual durante más de tres décadas. Su participación en 1993 fue de 5.95 por ciento.

¹⁰³ Felipe Torres Torres, *op. cit.*, p.66

Al conocer la participación de cada una de estas actividades en el PIB nacional se pueden analizar las capacidades del país para satisfacer las necesidades de consumo de alimentos frescos y transformados. Este caso demuestra que hay una mayor preocupación por la diversificación de la producción, ya que el comportamiento estable de las actividades transformadoras de materia prima que se registra a lo largo de tres décadas cubre cada vez más los nuevos patrones de producción impuestos por la apertura comercial.

Por razones históricas y culturales no todos los bienes agroalimentarios actuales tienen la misma importancia para el consumo nacional. Esto varía de acuerdo con los gustos y preferencias de los consumidores, o al valor que su producción genera para la economía. Sin embargo, este enunciado parece ser ignorado; existen tierras en que los bienes producidos no sólo son ajenos al gusto o costumbres de la población sino que no responden a los requerimientos alimenticios por ser un cultivo atípico de la región.

Así, el volumen de la producción está determinado por el lado de la oferta, por las capacidades productivas dependientes de la dotación de recursos naturales y por la disponibilidad de tecnología y capital para la producción. Y por el lado de la demanda, la cantidad de bienes disponibles en el mercado está dada por el poder adquisitivo de la población y por el nivel real de los salarios.

El contexto de la apertura de las economías y de la globalización de los mercados ha impuesto un sistema productivo nacional en los países en desarrollo en el que existe mayor preocupación por cubrir la demanda de mercados externos. Esto implica considerar gustos y necesidades cada vez más diversificados, mientras la satisfacción del mercado interno es relegada y difícilmente se puede cubrir con la producción doméstica. Aun cuando ésta alcanza un nivel internacional de competitividad, se dirige a satisfacer la demanda en mercados extranjeros; ello estimula cierta especialización

según el marco de las ventajas comparativas y competitivas en que se desarrolla la producción nacional dirigida al mercado mundial.

Ante los cambios en el consumo internacional, las empresas alimentarias internacionales se mantienen en una constante transición que implica la modernización y flexibilización de equipo, disminución del personal, cambios en la gama de productos, mejoras en la gestión financiera y apertura al mercado internacional. Este último punto no es sólo una forma de aumentar su participación o de acentuar la concentración, sino una necesidad para enfrentar el nuevo entorno económico en el que el crecimiento de la productividad, gracias a los avances tecnológicos, ha saturado los mercados nacionales obligando la búsqueda de nuevos mercados como son los mercados de países en desarrollo.

Aún bajo las restricciones del ingreso en estos países, las ETN introducen al mercado productos con fuerte valor agregado y en los que se pueda innovar rápidamente para lanzar otros aún más costosos, por lo que resulta obvio que su producción está dirigida a estratos específicos de la sociedad como son el medio y alto.

La crisis económica de los países en desarrollo es un factor adverso para las necesidades de las ETN de aumentar su producción de bienes con mayor valor agregado, de tal forma que las empresas tienden a especializarse en productos más diferenciados que si bien no permanecen en el mercado por periodos largos, les permite responder efectivamente a los constantes cambios de la demanda. No obstante, las limitaciones económicas de los países en desarrollo son el motivo por el que las ETN aún continúan realizando más de la mitad de su facturación en sus países de origen. Sin embargo, esto no representa un obstáculo suficiente para frenar su expansión. Sólo empresas como *Unilever* y *Nestlé* han podido cubrir el espacio

geográfico y productivo total.¹⁰⁴ la mayoría continúa dominando una sola área geográfica determinada por un tipo de producción específica.¹⁰⁵

Desde 1960 el valor de la producción de alimentos y bebidas en México ha presentado un crecimiento sostenido en términos absolutos. Este rubro se duplicó en un lapso de diez años, seis años después triplicó su valor y para 1992 aumentó cinco veces su valor. Paralelamente, el valor de la producción primaria desde 1960 sólo logró duplicarse dos décadas más tarde, para luego estancar su crecimiento en los años siguientes e incluso disminuyendo en algunos (1977, 1978, 1988 y 1989).¹⁰⁶

Con base en el valor de las importaciones agroalimentarias a partir de 1960,¹⁰⁷ se puede afirmar que la integración de México en el comercio mundial con ritmo acelerado empieza a partir de los años setenta (cuadro 5). En los primeros años se registra una tendencia al alza constante pero lenta en lo referente a las compras en el extranjero. En ese momento era una situación que se justificaba debido al crecimiento también constante de la economía desde los años cuarenta y al desarrollo de la industrialización nacional. Sin embargo, a mediados de esta misma década se manifiesta un crecimiento acelerado de las importaciones e incluso violento en ciertos productos.

¹⁰⁴ Se excluye de esta afirmación a compañías como *Coca Cola* y *Pepsico* por ser de producción especializada

¹⁰⁵ Felipe Torres Torres, *op. cit.* p.37

¹⁰⁶ *Ibid.* p.69

¹⁰⁷ Debido a la heterogeneidad estadística de las fuentes oficiales, sólo es posible retomar los datos de los indicadores más importantes, en término de valor, a partir de 1972. Para aspectos como los productos agrícolas y manufactureros es posible encontrar datos desde 1960.

CUADRO 5

Importaciones Agroalimentarias (Millones de Dólares)												
Año	Total	Maíz	Oleaginosas	Semilla de Soya	Sorgo	Trigo	Ganado Vacuno	Alimentos para Animales	Carnes frescas o refrigeradas	Leche en polvo	Otros aceites y grasas	Preparados alimenticios
1972	136	17	13	2	17	47	n.d.	0	n.d.	39	n.d.	n.d.
1973	231	44	35	13	4	78	n.d.	23	n.d.	34	n.d.	n.d.
1974	647	199	26	19	64	189	21	20	1	85	19	4
1975	648	405	20	7	116	17	21	11	6	19	23	3
1976	294	120	10	83	11	0	23	7	3	24	10	3
1977	561	187	23	156	77	44	18	10	4	28	10	4
1978	643	162	69	161	87	65	23	19	7	30	15	5
1979	827	102	57	159	160	185	23	37	15	46	17	26
1980	1614	595	126	133	313	163	17	63	28	135	29	12
1981	1926	453	149	365	432	214	47	64	69	110	18	15
1982	904	38	203	156	195	87	41	29	47	81	20	7
1983	1697	634	139	218	434	60	4	28	17	108	54	1
1984	1637	375	240	103	363	41	37	14	45	85	32	2
1985	1455	255	213	275	264	32	128	25	96	102	63	2
1986	948	166	147	167	78	20	66	31	51	117	103	2
1987	995	283	114	220	62	37	33	18	45	135	44	4
1988	2153	394	136	336	138	137	182	127	273	240	154	34
1989	2575	441	194	327	322	70	87	137	297	470	207	68
1990	2579	435	152	218	331	46	71	97	302	554	269	104
1991	2678	179	235	349	362	67	183	132	630	108	295	138
1992	3573	184	222	512	542	164	199	183	707	371	270	219
1993*	3212	69	252	523	360	233	96	144	570	407	277	261
1994*	1883	106	110	369	243	67	62	101	368	134	182	141

* Cifras preliminares; para 1994 datos al mes de junio.
Fuente: Felipe Torres(Coord), *Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, II Ec/UNAM, 1a ed, México 1997. p.72

El maíz tuvo un crecimiento importante en su importación en los primeros años de la década de los setenta: en 1974 las importaciones cuadruplicaron su valor con relación al año anterior; en 1975 se duplican y en 1983 alcanzan su punto más alto con una importación que multiplica por 14.4 la de 1973. Este incremento marcó el nivel más alto en el valor de las compras extranjeras de cualquier producto agroalimentario hasta 1994, sólo superado por las proporciones obtenidas por las compras de carnes frescas y refrigeradas.¹⁰⁸

En el caso del sorgo y de la semilla de soya no se registran importaciones sino hasta 1958 y 1960 respectivamente. Ambas registran un crecimiento constante hasta alcanzar su nivel máximo en 1992 para el sorgo y 1993 para la semilla de soya, pero con valores inferiores a los 634 mdd invertido en el maíz diez años antes, a pesar de ser los productos de mayor crecimiento sostenido en el valor de las importaciones.

El trigo y las oleaginosas son los productos que siguen en importancia en el valor de las importaciones, no por su crecimiento -que sólo presenta algunos momentos de alza siendo su nivel máximo en 1993-, sino porque no dejan de ser granos de importación permanente.

Estos datos revelan el creciente gasto en productos del sector primario como el maíz, trigo, sorgo y soya; y también el comportamiento de ciertas mercancías manufacturadas que dominan sobre el resto como carne, leche, aceites y grasas y preparados alimenticios. Este registro es un reflejo del desmantelamiento de las estructuras productivas tradicionales del campo resultado de las políticas de ajuste

¹⁰⁸ Después de mantener niveles muy bajos con relación a los bienes primarios, más de seis veces menores al maíz y cinco veces a la soya en 1986, se multiplica al año siguiente por más de seis veces, registrando 273 millones de dólares (mdd), y en un lapso de cuatro años alcanza 707 mdd, rebasando cualquier otra cifra.

estructural y una apertura indiscriminada que se inició formalmente con la adhesión de México al GATT y se confirma con la entrada en vigor del TLCAN.

La balanza comercial agroalimentaria ha presentado desde 1980 saldos negativos, a excepción de 1986 y 1987. No se puede inferir que este déficit constante se deba solamente a las políticas de ajuste que encarecen los recursos productivos y contraen la producción alimentaria tanto en el campo como en la fábrica. Empero, se debe mencionar que la apertura comercial convirtió a México en 1992 en el tercer mercado para los productos alimentarios procesados provenientes de Estados Unidos, después de Canadá y Japón. El crecimiento promedio anual fue de más de 22 por ciento de las compras entre 1988 y 1991; en términos de valor equivale a crecer de 991 mdd en 1988 a más de 1900 mdd en 1992.¹⁰⁹ Hasta 1994 México fue la economía más dinámica, incluso antes que países como Corea del Sur.

La otra cara de la moneda son las exportaciones de México (cuadro 6). Estas se han concentrado en un grupo reducido de productos en su mayoría sin procesar, como es el café crudo en grano, el jitomate, las legumbres y hortalizas frescas, y alimentos procesados como legumbres y frutas en conserva.

¹⁰⁹ Felipe Torres, *op.cit.* p.74

CUADRO 6

Exportaciones Agroalimentarias (Millones de Dólares)									
Año	Total	Café Crudo en grano	Jitomate	Legumbres y hortalizas frescas	Melón y Sandía	Otras Frutas	Ganado Vacuno	Camarón Congelado	Legumbres y Frutas en Conserva
1972	425.3	86	99	0	16	0	117	78.3	29
1973	530.6	157	127	0	17	0	91	100.6	38
1974	486.5	157	94	0	16	0	56	116.5	47
1975	586.4	185	133	54	37	10	36	112.4	19
1976	905	379	141	64	44	9	79	161	28
1977	1081.7	458	215	81	37	9	93	160.7	28
1978	1355.5	386	198	101	46	18	158	404.5	44
1979	1551.9	575	207	154	61	25	120	359.9	50
1980	1382.4	422	167	169	79	21	80	331.4	63
1981	1336.6	334	250	199	63	18	65	347.6	60
1982	1295.6	345	154	178	43	28	108	368.6	71
1983	1302.4	386	112	149	24	21	168	380.4	62
1984	1492.8	424	221	179	47	31	112	401.8	77
1985	1539.8	492	214	162	48	38	187	322.8	76
1986	2242.8	825	408	198	64	47	265	353.8	82
1987	1799.8	492	200	238	88	55	192	434.8	100
1988	1779.8	435	243	269	73	72	203	370.8	114
1989	1812.1	513	199	197	125	73	212	338.1	155
1990	2129.6	333	428	430	90	138	349	202.6	159
1991	2373.5	368	262	489	142	283	358	222.5	249
1992	2180.6	258	167	551	89	319	329	208.6	259
1993*	2698.5	253	395	653	65	323	448	295.5	266
1994*	1952.2	226	322	478	64	177	190	334.2	161

* Cifras preliminares; para 1994 datos al mes de junio

Fuente: Felipe Torres(Coord), *Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, II Ec/UNAM, 1a ed México 1997, p.75

El café crudo en grano es el producto que encabeza la lista de las exportaciones desde la década de los setenta. Durante 15 años fue la materia prima que más divisas aportaba después del petróleo y la primera en el comercio agroalimentario. El valor de las exportaciones del café ha sufrido notables variaciones, a partir de 1973 presentó una tendencia ascendente que alcanzó su nivel máximo en 1986 con ventas que multiplicaron casi 10 veces las de 1972.¹¹⁰ A partir de 1983 los productores tuvieron que esforzarse por mantener los niveles de captación de divisas a pesar de la constante caída de las cotizaciones del café que se detuvo diez años después debido a una contracción de la oferta que hace repuntar los precios.

La producción de café como materia prima llegó a ocupar el segundo lugar después del petróleo en las aportaciones a la balanza comercial global y el cuarto en el total de las exportaciones, después de rubros tan importantes como el petróleo, autopartes para el transporte de personas y el de partes para motores de automóviles. La importancia del comercio de este grano contrasta con los flujos de este mismo producto pero procesado, como lo es el café tostado o los extractos de café cuyas aportaciones son de cifras raquíticas. Para el caso del café, esta situación es muestra de una desatención al renglón de la transformación, aún en momentos en que el producto no encuentra precios satisfactorios en el exterior.

El jitomate es una de los productos que como el café, capta más divisas. Su comportamiento ha sido estable desde 1973, y aunque incrementa el valor de sus ventas respecto a años anteriores, no alcanza los niveles del grano, sólo en 1990, 1993 y 1994.

¹¹⁰ *Ibid.*, p.75

Al igual que el jitomate, las legumbres y hortalizas frescas figuran en las exportaciones importantes de productos agrícolas mexicanos a partir de 1976, cuatro años más tarde la captación de divisas por estos bienes se duplica y mantiene una tendencia al alza hasta 1990 hasta rebasar las cifras de entonces del café y en los años siguientes.

Otra participación importante en las exportaciones de los alimentos agrícolas procesados es la de las legumbres y frutas en conserva. A pesar de que representan el segundo renglón de exportación más importante de alto valor agregado, su aportación a la balanza comercial alcanzó los tres dígitos en mdd hasta 1987. En esa ocasión los 100 mdd obtenidos equivalían sólo a 10.4 por ciento de las exportaciones de alimentos manufacturados.¹¹¹ Su nivel máximo lo alcanzaron en 1993 con una participación de 29.8 por ciento, pero un año más tarde se desplomó casi en 50 por ciento, lo que hace visible el rezago manufacturero que padece la transformación de las materias del campo.

Para 1986 se observa que el 76 por ciento del valor de las exportaciones agroalimentarias está concentrado en sólo 6 productos: café, jitomate, legumbres y hortalizas frescas, ganado vacuno, camarón congelados, y legumbres y frutas en conserva¹¹². De entre este grupo sólo uno pertenece al sector manufacturero, el resto son materias primas sin transformar.

También es importante mencionar los cambios en la composición de las exportaciones agroalimentarias que se concentran en menos de diez productos. En 1972 el 80.9 por ciento de las divisas aportadas por este renglón provinieron de nueve productos -jitomate, café crudo en grano, camarón congelado, melón y sandía, jugo de naranja,

¹¹¹ *Ibid.*, p.79

¹¹² *Ibid.*, p.80

legumbres y frutas en conserva, fresas congeladas y miel de abeja¹¹³. En este caso las exportaciones están equilibradas entre los productos que se mantienen como materias primas y los bienes transformados. Sin embargo, a finales de la década de los ochenta y principio de los años noventa la situación cambió. En 1992 el grupo con mayor participación equivalente al 57 por ciento lo integraban sólo el camarón congelado y las legumbres y frutas en conserva, contra el 43.6 por ciento que aportó un grupo de seis productos primarios -café crudo en grano, jitomate, legumbres y hortalizas frescas, otras frutas y ganado vacuno. Esta desproporción sólo demuestra la ventaja que obtienen las procesadoras al agregar valor a los productos en fresco.

Las exportaciones e importaciones a pesar de presentar comportamientos distintos comparten un mismo escenario que es el mercado internacional. En éste se intenta llevar a cabo un intercambio libre de mercancías, pero ya sea en forma de aranceles o de otras medidas proteccionistas, el comercio internacional de México siempre ha enfrentado obstáculos. Esta condición se hace más palpable durante el periodo 1970-1990 cuando los países industrializados trataron de colocar sus excedentes resultado de un esquema de subsidios aplicado únicamente a este sector. Por su parte los países con déficit en su producción de alimentos, se proveían de la producción de las economías desarrolladas a precios también subvencionados.

Esta medida fue en detrimento de la producción doméstica de países en desarrollo como México, ya que la compra de alimentos a precios tan bajos y por tanto tiempo desestimuló la producción de básicos, aunado ello a una tendencia creciente de producir productos tropicales y frutas y hortalizas con el fin de captar más divisas.

¹¹³ *Ibidem.*

En este contexto, 1995 fue un año de cambios pues fue el tercer año consecutivo en que los precios de los cereales como el maíz, trigo y arroz registraron tendencias al alza. Esto se debió a una política de contracción de la producción y de la oferta aplicadas por los países desarrollados desde fines de la década pasada.

Aunque pudiera pensarse que la tendencia alcista de los cereales benefició la producción en México, los efectos fueron contrarios pues el patrón de especialización vigente impidió satisfacer la demanda creciente. Una de las características de este patrón es la subordinación de la producción de alimentos básicos a la de hortalizas, frutas y tropicales al igual que cualquier otro producto demandado en el mercado mundial a precios altos. Estos lineamientos responden efectivamente a la práctica del TLCAN, donde Estados Unidos cuenta con las ventajas comparativas para ser nuestro proveedor de granos básicos, nos convertimos en comprador neto de alimentos y exportamos sólo lo que nuestro vecino del norte no puede producir en temporadas por condiciones climáticas.

Esta dependencia se extiende a la mayoría de los productos alimentarios. El comercio exterior de México tiene como origen y destino fundamental un solo país: Estados Unidos¹¹⁴. Esto queda demostrado con la gran importancia que otorgó la política mexicana a las exportaciones de ciertos productos agrícolas desde mediados de los años sesenta. El resultado fue el desestímulo de la agricultura en general, pero en especial la destinada al consumo interno. Esta estrecha dependencia también influye en los productos, desde su producción hasta su comercialización, adaptando métodos similares a los de aquel país. A su vez, afecta los patrones de consumo inclinándose por los cereales a pesar de que su demanda tiene que ser cubierta por medio de

¹¹⁴ *Ibid.*, p.81

importaciones.¹¹⁵ Así, se establece una clara relación de dependencia, como compradores y como vendedores de un solo país.

4.2. Efectos sociales y económicos en la población.

En las últimas tres décadas se ha presentado una tendencia cada vez más notoria a "occidentalizar" el patrón de consumo, abundante en proteínas de origen animal y productos elaborados y minimiza la importancia de consumir ciertos granos como el frijol, el maíz o vegetales frescos, de esta forma se impone una estandarización de la alimentación de manera importante en los estratos de ingresos medio y alto. Sin embargo, el efecto demostración de ciertos alimentos diferenciados, y publicitados¹¹⁶ por ETN como bebidas, pan, dulces, o los expedidos directamente al público por cadenas de restaurantes (pizzas, hamburguesas, etc.) induce también a los grupos de bajos ingresos a consumirlos a pesar de su elevado precio y discutible valor nutricional.

Este último grupo social -el de bajos ingresos-, es sin lugar a dudas el más afectado por las modificaciones en el patrón de consumo. La producción de su fuente principal de energía, los cereales y granos, es reducida y la carne como principal ingrediente de la nueva dieta está casi fuera de su alcance. Sin embargo, consumen una significativa proporción de alimentos procesados y de bebidas y tabaco. Es decir, con los escasos recursos que perciben adquieren alimentos de bajo valor nutritivo pero que satisfacen el hambre por su alto contenido de azúcar o harina; así se desarrollan bajo un régimen alimenticio desbalanceado, mientras el sector de ingresos altos tiene a su alcance una amplia gama de alimentos tanto de origen vegetal como animal.

¹¹⁵ Bernardo Olmedo, *Crisis en el campo mexicano*, cit., p. 58

¹¹⁶ Felipe Torres Torres, *op. cit.*, p. 138

El problema de la desnutrición se ha ido incrementado conforme los hábitos alimenticios extranjeros introducidos por las ETN se generalizan en el mercado nacional. Sus efectos se extienden tanto a la población rural como a la urbana; ciertas investigaciones¹¹⁷ demuestran que el consumo de calorías en la dieta del mexicano es deficiente y el de proteínas de origen animal es mínimo e incluso en algunas regiones casi inexistente.

La problemática de la alimentación puede estudiarse de forma paralela a los periodos de expansión de las ETN alimentarias. De 1940 a 1950 hubo importantes incrementos en la producción agrícola debido a la apertura de tierras al cultivo y a las inversiones públicas destinadas a diversos distritos de riego. En este periodo la mayor parte de la producción era para el consumo humano interno y la restante se exportaba o era aprovechada para la industria procesadora de alimentos. La alimentación era tradicional y precaria, centrada en el maíz y el frijol; más tarde se incorpora el trigo a medida que el proceso industrializador avanzaba. Por tanto, la fuente primordial de proteínas y calorías en las zonas rurales y urbanas era de origen vegetal.

La década de los cincuenta y mediados de los sesenta podría denominarse como los "años dorados" de la agricultura. Se limitaron casi todas las importaciones de granos básicos, incluso hubo excedentes de trigo y maíz para exportar. Aunque entonces había suficientes alimentos no todos eran para el consumo. La industria alimentaria demandaba cada vez mayores cantidades de productos agrícolas para ser procesados; esto, aunado a las crecientes exportaciones, representaba una menor disponibilidad de alimentos para el consumo humano.

¹¹⁷ Investigaciones realizadas para el Instituto Nacional de Nutrición (INN) por J. Ramírez Hernández y A. Chávez, citado por David Barkin y Blanca Suárez, *El fin de la autosuficiencia*, Ed. Oceano. 1ª ed., México 1985, p.45

Los niveles mínimos diarios de nutrientes establecidos por el INN -2750 calorías y 80 grs. de proteínas- aún no se alcanzaban (1950-1965), a pesar de que en esos 15 años la disponibilidad creció a un ritmo de 1.7 por ciento promedio anual¹¹⁸. Las leguminosas y productos de origen animal registraban las mayores tasas de crecimiento y los cereales mostraron la menor, por lo que se puede deducir que el nivel nutritivo de amplios sectores de la población consumidora de maíz se vieron seriamente afectados. En los productos de origen animal también se observó un crecimiento considerable, pero el 23.3 por ciento de la población¹¹⁹ no consumía carne ni sus derivados; esta ausencia se acentuó en la población rural agudizando el problema de la desnutrición.

El último periodo se extiende de 1965 a nuestros días. Se marca un constante déficit en la disponibilidad de alimentos, lo que causa crecientes importaciones de alimentos (granos básicos). En los primeros años de este periodo se destinaron mayores porcentajes de la producción agrícola a la industria manufacturera de alimentos o hacia bienes alimenticios para el ganado o hacia la exportación. Así, la disponibilidad para el consumo humano decreció sobre todo en los productos agrícolas con excepción de la avena, las grasas y los aceites. Por el contrario, la disponibilidad de los productos de origen animal elevaron su crecimiento¹²⁰.

El estancamiento de los productos agrícolas es mucho más grave si se considera que el aumento en el consumo de productos de origen animal se concentró en grupos privilegiados, mientras que en el sector de menores recursos la alimentación empeoró por la disminución del consumo de nutrientes de origen agrícola y por la imposibilidad de tener acceso a los de origen animal. A principios de la década de los ochenta el consumo de productos agrícola decreció en general; el maíz registró una severa disminución lo mismo que las grasas, aceites y hortalizas; los productos pecuarios, por

¹¹⁸ *Ibid.* p.48

¹¹⁹ *Ibidem.*

¹²⁰ *Ibidem.*

el contrario, crecieron notablemente. Esto en términos de consumo per cápita significaría una mejora en la dieta general de la población; sin embargo, este aumento sólo se presentó en los sectores alto y medio.

La distancia que separa estos productos del poder adquisitivo de los salarios urbanos y rurales es cada vez más amplia, disminuyendo las posibilidades de que los grupos mayoritarios accedan no sólo al consumo de carne, leche o huevo, sino incluso de maíz y frijol.

Junto a los problemas de la producción existe también un constante deterioro en los ingresos por habitante. Los precios aumentan más rápido que los salarios y así disminuye la capacidad adquisitiva para cubrir las necesidades mínimas de alimentos, lo cual "conduce a niveles de subsistencia nutritiva e incluso al hambre."¹²¹

Los cambios socioeconómicos, culturales e incluso ambientales inducen alteraciones en el consumo de alimentos, de los que la población rural no ha estado exenta. Estos cambios inciden en la distribución del aporte nutrimental de kilocalorías y proteínas al total de sus dietas, que varían según los niveles de ingreso: es decir, al aumentar los ingresos de la población, la proporción de energía suministrada por proteínas de origen animal es mayor.

Las deficiencia de una dieta de este tipo atacan directamente la salud de las persona, pues desplaza alimentos tan necesarios como los ricos en fibra presente sobre todo en los productos sin procesar, por los industrializados que además encarecen el costo de la alimentación.

¹²¹ *Ibid.*, p.51

Otro de los efectos que se desarrolla a partir de los alimentos procesados es la coexistencia de la cocina tradicional y la cocina industrial (fast-food, congelados, precocidos, etc.), en especial entre la población urbana. La demanda alimentaria presenta dos tendencias contradictorias: una cierta homogeneización del consumo y el mantenimiento de los modelos alimentarios locales. La internacionalización de las empresas alimentarias transnacionales permite, por su capacidad, adaptar los productos y servicios a los gustos y alcances de la clientela en cada uno de los países en que se establecen.

La alimentación es uno de los ámbitos que responde más fuerte a la inercia de los hábitos y de las creencias de las sociedades. "Las variadas cocinas regionales y nacionales son parte de un tejido cultural que se forja a lo largo de muchos años, brindando identidad a los pueblos que las han creado y heredado en procesos de larga duración histórica."¹²² Y es por esa riqueza cultural, que es tan importante mantener activa la cocina típica aún cuando la industria alimentaria transnacional pueda fabricar los platillos tradicionales y los distribuya en otras regiones donde a su vez se adaptará al gusto de aquella región.

La aceptación del modelo de comida rápida, obedece entre otros fenómenos a los cambios en el patrón de cultivos y a la creciente industrialización de los productos, pero el catalizador de esta reacción es la reestructuración de los hogares mexicanos debido al ingreso de la mujer al campo laboral y a las mayores oportunidades educativas. La doble jornada femenina obliga a recortar los tiempos alimentarios tanto en la preparación de los alimentos como en su degustación. En este momento es cuando los alimentos enlatados, deshidratados o precocidos predominan en los patrones alimenticios, la familia transfiere al mercado la elección del menú que seguirá los

¹²² *Ibid.*, p.146

patrones ofrecidos por las enormes procesadoras de alimentos, en su mayoría de origen extranjero.

En esta constante búsqueda de una mayor eficiencia en tiempo y energía, el consumo de alimentos enlatados y congelados ha ido en ascenso. Por su parte el uso de conservas caseras y la compra de víveres frescos disminuye. En México esta tendencia inició con la implantación de la industria alimentaria transnacional y sus productos altamente transformados, lo que provocó notables cambios en el comportamiento alimentario nacional entre 1960 y 1980. Es importante aclarar que la adquisición de los nuevos productos no se realizó de igual forma en todos los grupos sociales, pues el grado de elaboración forma una mancuerna con un precio de venta elevado. Mientras los productos altamente transformados han ocupado un 18 por ciento del presupuesto familiar del grupo de altos ingresos, en el de ingresos medios las frutas y legumbres congelados o en conserva son los productos mejor aceptados y en el caso del grupo de bajo ingresos el consumo de estos productos está limitado a los alimentos enlatados y los refrescos.

Aunado a la utilización de alimentos listos para servir, existe otra posibilidad para reducir el tiempo alimentario y se extiende en el sector urbano, los alimentos fuera del hogar, que van desde los bocadillos rápidos (tacos, tortas) hasta la concurrencia a establecimientos alimentarios diversos.¹²³ El consumo de comida rápida, al igual que el de alimentos procesados varía según el nivel socioeconómico. Las pizzas y hamburguesas son consumidas con mayor frecuencia por los niveles alto y medio, mientras que el consumo de tortas y tacos aumenta en niveles socioeconómicos bajos. Esta relación¹²⁴ no expresa forzosamente los gustos por nivel social, simplemente demuestra que

¹²³ Felipe Torres Torres, *op. cit.*, p. 154

¹²⁴ Los datos que dan lugar a este enunciado son resultado de la Primera encuesta nacional sobre ofertas y prácticas culturales en México de 1993, coordinada por el Programa Cultural de la Universidad de Colima.

mientras más elaborado y/o ajeno a las costumbres locales sea un producto de esta naturaleza, su valor será mayor y por tanto estará sólo al alcance de los grupos con mayor poder adquisitivo.

A pesar de que el consumo de comida rápida representa sólo unas franjas minoritarias de la demanda de alimentos extrahogar, las franquicias alimentarias son un ejemplo claro de la implantación transnacional del fast-food. Entre 1991 y 1994, el número de franquicias pasó de 80 a 328, lo que coloca a México en el quinto lugar internacional en número de ellas. En la clasificación de las franquicias por tipos de negocios destacan las destinadas a la comida rápida con 13 por ciento de las franquicias maestras, aún por arriba de los restaurantes y bares. Sin importar que los precios sean altos, la clientela privilegia la calidad y servicio de empresas extranjeras líderes en el ramo como son: *McDonald's*, *Kentucky*, y *Domino's*. Estas tres especialidades son las que ocupan un lugar preferencial entre las capas media y alta de consumidores de comida extrahogar.

La industria alimentaria está induciendo nuevos hábitos de consumo, en ocasiones afectando la economía familiar al mismo tiempo que aprovecha las nuevas necesidades familiares de hacer más eficiente la producción doméstica de alimentos.¹²⁵ En esta tarea no se puede excluir el peso abrumador de las corporaciones transnacionales en las diversas clases de productos alimenticios, frente a la participación restringida de las pocas empresas fabricantes mexicanas.

¹²⁵ *Ibid.*, p.157

4.3. La autosuficiencia alimentaria.

La alimentación no escapa a los efectos de la gradual transformación de las dietas a escala mundial que consiste en incorporar cantidades crecientes de proteínas animales. El efecto inmediato de este cambio, es la creación de productos que satisfagan las nuevas demandas apoyadas por la expansión de las ETN junto con la homogeneización de los patrones de consumo.

Esta nueva forma de alimentar a la población requiere de ciertos productos agropecuarios que no se producen en las cantidades suficientes, por lo que los patrones de cultivo han sido adaptados para tal fin. En el caso de México, el resultado es un desequilibrio en la producción agrícola que se inclina por producir el alimento para un grupo minoritario y se olvida de las necesidades básicas -maíz y frijol- y en ocasiones a las únicas que tienen acceso la mayor parte de la población.

El descenso en los volúmenes de producción de bienes básicos no significa que el consumo haya disminuido, pero sí que hay una deficiencia que se intenta saldar con las importaciones cada vez mayores de estos productos. Dicha acción lleva implícita la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, que algunos vinculan con una forma que adopta la pérdida de la soberanía nacional.

El pan y las tortillas que se consumen, ya no se producen con materias primas del país. La sustitución del maíz por el sorgo es una de las causas más claras de la pérdida de la autosuficiencia. Este crecimiento de la importación del sorgo se atribuye a la subordinación de la agricultura a las demandas de la actividad ganadera que implica destinar tierras, recursos económicos y de investigación a los cultivos ganaderos en detrimento de los alimentos básicos. En el caso del maíz, se ha demostrado que la superficie ha disminuido y que existe un alto nivel de desabasto, debido en parte a la

intensificación de la actividad ganadera que hace más redituable el cultivo de sorgo, o el destinar las tierras al forraje.

Los cambios en la estructura del sector agrícola han desplazado la producción de granos por otros más redituables. Una política agrícola "impulsora" de los cultivos orientados a la exportación y a los mercados nacionales para la clase media, la investigación y el desarrollo técnico orientados en esta dirección y fuertes inversiones en riego e insumos modernos, junto con programas de extensión agrícola y créditos para la producción,¹²⁶ son algunos de los elementos que propiciaron un cambio en el uso del suelo en las zonas más productivas y productoras del país, lo que conlleva a una profunda crisis de desabasto para el consumo básico.

Los agricultores dejaron de sembrar con base en los cultivos tradicionales vinculados a las dietas locales, regionales y aún nacionales, seleccionaron sus productos considerando su rentabilidad, influenciados por el patrón de industrialización que promovía los bienes industrializados a expensas de los alimentos básicos.

Esta situación deriva de la incongruencia de las políticas para el desarrollo agropecuario: por una parte promueven, en apariencia, el apoyo a la producción nacional para la autosuficiencia, y por otro fomentan la especialización siguiendo el principio de las ventajas comparativas para la producción que se desea destinar a la exportación.

La pérdida de la autosuficiencia es un proceso que se gesta en los años sesenta. Hasta esta década parecía posible que México se especializara en la producción de granos, en especial de trigo. De esta forma se asegurarían, por un lado, el abasto interno, y por otro las exportaciones agropecuarias nacionales. Sin embargo, la apertura al mercado internacional y en especial al norteamericano cambió el panorama. Los volúmenes de

¹²⁶ David Barkin, *op. cit.*, p.228

carne, legumbres y frutas eran mucho más altos de lo esperado, y EU por su parte tenía la capacidad y el especial interés de cubrir nuestras deficiencias en la producción de granos. A finales de los años sesenta y principios de los setenta esta expectativa se gestó: hubo una reducción importante de la producción de alimentos básicos y se incrementó la producción de productos de exportación. La razón: los cambios en los precios relativos y el aumento de recursos extranjeros y nacionales asignados a la producción para la exportación.¹²⁷ Y ya que la preocupación por el mercado interno sigue latente en cuanto a un abastecimiento eficaz desde hace ya varias décadas, se recurrió a importaciones intensas de ciertos productos básicos.

Durante la administración de López Portillo y bajos los efectos de la crisis de 1982, se desarrollaron dos programas de política alimentaria que evidenciaban la pérdida inminente de la autosuficiencia alimentaria: el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y el Programa Nacional de Alimentos (PRONAL), cada uno planteaba en su momento objetivos y metas para solucionar las deficiencia alimentarias de la población.

Eran cuatro las líneas de acción del SAM: 1)apoyo e incremento de la agricultura campesina de temporal, 2)impulso a las agroindustrias campesina, estatales, privadas o mixtas, 3)promocionar y facilitar el acceso a los bienes de producción, tecnología e insumos para el desarrollo de la agricultura y la industria alimentaria, y 4)garantía del abasto y distribución de los productos de la canasta básica y de insumos agrícolas.¹²⁸

Los estímulos del SAM sólo crearon una solución transitoria, además de que se concluyó que su impacto no fue uniforme. Tuvo un influjo benéfico sobre los campesino, pero también sobre los agricultores comerciales, lo cual pone en duda la eficiencia del programa.¹²⁹

¹²⁷ *Ibid.*, p.230

¹²⁸ *Ibid.* p.233

¹²⁹ *Ibid.* p. 235

Si los resultados del SAM son cuestionables, lo son aún más los del PRONAL. Con menores recursos y lineamientos más generales pretendía resolver la crisis de alimentos, el desempleo en el campo y la desnutrición¹³⁰. Se basaba en el fomento de la cosecha interna de alimentos con especial interés en las zonas de temporal; el aumento de la productividad de la industria alimentaria y la eficiencia de la comercialización. Las agraviantes con las que se desarrolla el programa, como la limitante de recursos, hace del PRONAL una lista de buenas intenciones.

La internacionalización de la agricultura provocó la reorientación de cultivos contribuyendo al cambio en los esquemas de producción y de consumo. Y una muestra clara de las alteraciones en los patrones de cultivo es la sustitución del maíz por el sorgo. El maíz es el producto más importante de la producción agrícola nacional, por ser base de la dieta local, regional y nacional y por su gran diversidad de usos, además de ser el alimento de mayor tradición social y cultural. Por su parte, el sorgo es un producto que modificó el patrón de cultivos con el principal objetivo de producir alimento para animales, en especial de ganado menor (porcícola y avícola).

La reducción del cultivo de maíz toma mayor importancia cuando la producción de los demás alimentos básicos no permite obtener volúmenes necesarios para reemplazar su consumo, obligando a importarlo en periodos deficitarios.¹³¹ Dadas las condiciones en que se cosecha el maíz -en tierras ejidales y en minifundios, bajo condiciones atmosféricas de temporal, y con mano de obra también temporal-, destacando la baja productividad y rentabilidad de su producción conduce a los productores hacia alternativas agrícolas más rentables y de menor riesgo, como el cultivo del sorgo, plantas forrajeras y oleaginosas.

¹³⁰ *Ibid.* p.236

¹³¹ Gonzalo Arroyo (coord.) *La pérdida de la autosuficiencia alimentaria y el auge de la ganadería en México*, Plaza y Valdes eds./UAM-X, 1ª ed., México 1989, p.39.

La competencia maíz-sorgo por la ocupación de tierras se intensificó a partir de 1965, cuando la dinámica del crecimiento agropecuario se basó en la expansión de la actividad ganadera que desembocó en un estancamiento del maíz y frijol y un crecimiento acelerado de la soya, el sorgo y diversos productos forrajeros. Así, el maíz, el frijol y otros productos básicos han sido afectados por los cambios en el patrón de cultivos del país con una franca orientación hacia los cultivos forrajeros y componentes de la dieta animal.

La reducción de la superficie cultivada, así como los bajos rendimientos de la producción maicera está ligada a la política agrícola nacional, que ha favorecido la modernización y diversificación de la agricultura a través de paquetes tecnológicos implantados por las ETN. Las políticas de crédito y subsidios, producción y comercialización de insumos, riego, etcétera, son medidas "modernizadoras" en las que queda relegado el cultivo del maíz. Los efectos de esta modernización se han hecho palpables en la reducción de la superficie cultivada de productos básicos (las áreas sembradas de maíz y frijol se contraen), mientras las de sorgo y oleaginosas aumentan. Estas últimas también presentan una expansión sobre otros granos.

El cultivo de oleaginosas¹³² en México se activó a partir de los años sesenta, siendo la soya y el cártamo los de mayor difusión. Estos dos cultivos contribuyen de forma determinante en la dinámica productiva de oleaginosas, su crecimiento se debe a la demanda para producir alimento para animales que junto con la expansión de los forrajes es resultado del proceso de ganaderización de la agricultura que ha caracterizado el comportamiento del sector agropecuario en las últimas décadas y con un notable crecimiento en los últimos años.

¹³² Los principales cultivos de oleaginosas son: cártamo, girasol, ajonjolí, germen de maíz, soya y copra.

En 1998 se estimó que la producción de carne en canal de bovino, porcino, ovino y aves se elevó de 3 millones 965 mil tons. a 4 millones 243 mil en 1999 y esta cifra aumentará a 4 millones 504 mil tons. en el año 2000; esto representa un crecimiento de entre 6 y 7 por ciento anual.¹³³ Esta expansión de la actividad pecuaria a costa de los beneficios de la agricultura es un factor que agudiza la pérdida de la autosuficiencia alimentaria y pone en peligro el abasto de alimentos para una población en constante y rápido crecimiento.

Durante 1999 y el año 2000 se estima que la población en México crecerá en 4.1 millones de habitantes para llegar a 101 millones 180 mil 549 mexicanos,¹³⁴ y por tanto aumentará la demanda de alimentos en el país. Sin embargo, las condiciones del sector no muestran señales de cambio, lo que agudizará la dependencia de importaciones en este renglón, en especial de granos y oleaginosas.

A pesar de que la producción de granos básicos tuvo en 1998 un crecimiento de 6.5 por ciento respecto del año anterior, en los próximos dos años sólo se espera un crecimiento de 1.2 por ciento anual, siempre y cuando los programas de apoyo a los productores sean reforzados. En tanto, las importaciones de estos productos siguen presentes en la balanza comercial agropecuaria con proyecciones de hasta 10 millones de toneladas, principalmente de maíz y cebada¹³⁵. El sorgo como producto estratégico por su relación con el sector pecuario, pasó de 5.7 millones de toneladas (tons.) a 6.3 en 1998; la producción de oleaginosas ha disminuido de 1 millón 50 mil tons. en 1996, a un millón 16 mil y se espera que mantenga esta tendencia.

¹³³ Lourdes Edith Rudiño, "Aumentará la dependencia de alimentos, reconoce la Sagar", *El Financiero*, México, D.F., 16/III/99, p.16, Sec. Economía.

¹³⁴ *Ibidem.*

¹³⁵ Alejandra Leglisse, "Aumentan las importaciones mexicanas de maíz; se prevé que en 1998 crezcan alrededor de 24 por ciento", *El Financiero*, México, D.F., 6/II/98, p. 22-A, Secc. Análisis.

Estas cifras toman sentido al considerar las causas y efectos de sus tendencias. No debe sorprender la disminución de la producción de maíz al comparar los saldos crecientes de la producción de sorgo, considerando que la actividad pecuaria mantendrá un incremento en su producción en los próximos años, mientras el maíz se consolida como un producto no rentable, no sólo por la baja de precio que tiene en los mercados, sino también por las condiciones y riesgos bajo los que se cultiva: requiere de un predio de 40 hectáreas (has) para obtener ingresos razonables y condiciones climáticas favorables que no obstaculicen la cosecha. Este desinterés por cultivar maíz se agudiza con los programas de fomento de cultivo de productos no tradicionales como el tomate cherry o la zanahoria orgánica. La propia Secretaría de Agricultura impulsa estos productos, en especial entre los agricultores pequeños que cuentan con predios de dos a cinco has. para cultivar:

Bajo estas circunstancias, las expectativas para la autosuficiencia alimentaria en México están cada vez más lejanas, sobre todo al considerar que 90 por ciento de las importaciones maiceras provienen de Estados Unidos, y el 10 por ciento restante de productores del sur de África. Esta proporción es suficiente para entender que mientras no haya políticas agropecuarias eficientes que permitan consolidar una producción suficiente de básicos, la balanza agroalimentaria seguirá en un paulatino deterioro y la dependencia alimentaria, en particular con EU -principal productor agrícola- continuará manteniéndose, resaltando así las incapacidades e ineficiencia de las políticas oficiales en los rubros agrícola, pecuario, agrario, pesquero, silvícola, temas algunos de entre ellos que merecen un tratamiento todavía más especial y específico.

CONCLUSIONES.

La agricultura es una de las actividades de mayor importancia en la evolución del hombre. Su descubrimiento le proporcionó la capacidad de producir su propio alimento y así experimentar nuevas actividades complementarias o diferentes a las de la simple subsistencia.

Uno de los eventos más relevantes en la historia del hombre fue su transformación de nómada a sedentario a partir del descubrimiento de la agricultura; es decir, a esta actividad se le puede considerar como la principal causa de la aparición de las civilizaciones. Hacia el interior de éstas, los productos de la agricultura -los alimentos- significaban el bienestar de la comunidad. Esta concepción debería ser aplicable a cualquier sociedad en cualquier momento. Sin embargo, en la actualidad sólo unos cuantos países parecen tener una verdadera conciencia de los beneficios y ventajas que ofrece una agricultura productiva. Lo anterior se puede ejemplificar con los países desarrollados que realizan una explotación más efectiva de sus productos agrícolas, aún cuando en ocasiones éstos se reproducen en condiciones adversas o en desventaja frente al mismo tipo de recursos de países en desarrollo. Es en estos países donde el sector agrícola parece haber perdido importancia, en particular a partir del gran impulso que recibió la industria por ser considerada por sus gobernantes como la mejor vía de desarrollo para el país.

Sin embargo, el desarrollo industrial alcanzó a las actividades agrícolas creando una profunda interacción entre los esquemas de ambas actividades para dar así origen a un nuevo tipo de actividad industrial que es la agroindustria. A ésta se le considera como una serie de actividades de manufactura que transforma materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola, lo que incluye productos de la agricultura, la ganadería, la actividad forestal y la pesca.

La agroindustria se fortaleció en los mercados de los países desarrollados como el de Estados Unidos donde se originaron algunas de las ETN agroalimentarias más importantes por contar con mayores recursos económicos para construir la infraestructura, adquirir o crear tecnología y desarrollar estrategias y programas que abarcan desde la producción hasta la distribución y comercialización de sus productos.

Una vez que estas empresas lograron controlar y saturar el mercado nacional de su país de origen, la siguiente fase en su desarrollo fue la expansión hacia otros mercados, particularmente de países en desarrollo donde pueden operar con un mayor margen de ganancia. Esto se debe a que los países seleccionados por la inversión extranjera son una importante fuente de recursos tanto naturales como humanos que favorecen el establecimiento de ETN. La agroindustria transnacional ha intensificado su presencia en México en las últimas cuatro décadas, lo que se ha dado en conjunción con los cambios en la estructura económica mundial, con una activa participación de ellas aún en condiciones de depresión económica o de proteccionismo; el creciente paradigma del libre cambio facilita aún más el establecimiento e intervención de las ETN en la producción agroalimentaria de los países en desarrollo.

Estas empresas encontraron en países como México no sólo un nuevo y amplio mercado, sino también las condiciones necesarias para definir, condicionar y controlar la producción de ciertas materias primas agrícolas: un rezago agrario que obstaculiza la producción eficiente, amplias extensiones de tierra cultivables pero carentes de inversión para su explotación y sobre todo, una oferta de mano de obra especializada y no especializada muy barata, disponible y en condiciones inmejorables para las ETN agroalimentarias.

En términos generales, este tipo de conveniencias han transformado los sistemas agroalimentarios de los países en desarrollo siendo un reflejo de la expansión de la IED -de la que las ETN son una expresión de ella- y es a través de éstas junto con el capital nacional que se han reproducido las estructuras y formas de operación de los sistemas agroalimentarios de países desarrollados.

Esto demuestra una vez más el control que las ETN ejercen sobre la cadena agroindustrial. Pero su alcance, como ya se ha indicado, no se limita al nivel productivo. Su poder les permite movilizar y coordinar el uso de recursos económicos, financieros y tecnológicos beneficiando la expansión de sus actividades productivas y el dominio de mercados extranjeros. También ejercen control sobre los flujos de comercio internacional, el cual proyecta un escenario de intercambio comercial entre filiales y no uno entre naciones independientes.

El establecimiento y exitoso desarrollo de las ETN agroindustriales se puede atribuir a la fusión de condiciones óptimas de suelo y clima, y a la eficiencia asociada de factores antes mencionados como son la mano de obra abundante y barata, bajos costos de la tierra, agua, energía y una infraestructura productiva poco efectiva elementos que se ajustan perfectamente a la estrategia de expansión internacional de las ETN. El principal efecto se proyecta en la especialización productiva de determinadas áreas geográficas del país, que producen sólo bajo las normas del dominio capitalista implantada en la división internacional del trabajo y con suficiente fuerza para modificar el patrón de cultivos, y fundamentalmente el conjunto de las relaciones económicas. De esta forma se desarrolla una agricultura empresarial unida a una agroindustria que requiere de nuevas y modernas técnicas agrícolas y que a través del financiamiento a la producción controlan eventualmente mayores superficies de cultivo, imponiendo las modalidades técnicas a emplear, e incluso pueden controlar la fijación de los precios del producto sin que estos privilegios

signifiquen involucrarse en las responsabilidades derivadas de la propiedad de la tierra ni en los riesgos que representa la actividad agrícola.

Tanto el control sobre la producción y las tierras como de la oferta tecnológica son resultado de un sistema que estableció los parámetros en la relación entre ETN y agricultores que se expresa en el acto de la contratación de cosecha. Bajo este sistema el agricultor acepta sembrar un número determinado de hectáreas con un cultivo determinado y se compromete parte o el total de la producción a cambio de ser "beneficiados" por los paquetes tecnológicos y la asistencia financiera ofrecida por las ETN.

A pesar de que la tecnología es el elemento central de enlace entre el agricultor y la ETN, el sistema de producción que implanta no es sinónimo de transferencia tecnológica, pues sólo se convierte en una derrama económica por concepto de pago de salarios. La única acción en favor de la economía nacional y local que realizan las ETN es la generación de empleo que en ocasiones sólo es temporal. La acción productiva de estas empresas es netamente extractiva por lo que someten los recursos naturales a un intenso proceso de explotación sin considerar el impacto en los sistemas ecológicos de la región. Es por esto que no se pueden considerar como una oportunidad para el desarrollo rural, el bienestar social o como una solución para el problema agroalimentario; por el contrario, los agudiza al convertirse en un potente instrumento extractor de riqueza y destructor de las potencialidades productivas, tradicionales o modernas de la región.

Hablar de una agroindustria benéfica para el campo significa que sus actividades atiendan problemas nacionales como la producción de alimentos; mejorar el nivel de vida de los trabajadores y productores del campo; aplicar responsablemente la tecnología manteniendo así el equilibrio entre producción socialmente necesaria y

entorno ecológico. Estas condiciones harían posible que tanto campesinos como demás productores actuaran como verdaderos sujetos del proceso agroindustrial.

Sin embargo, en el caso del modelo productivo agroindustrial de tipo transnacional que se ha desarrollado en el país, la reunión de diferentes tipos de factores hacen posible obtener un producto de gran calidad y competitividad en el mercado internacional, lo cual responde al proceso de internacionalización del capital industrial que abarca cada vez más sectores de la economía. También se caracteriza por responder a la teoría de las ventajas comparativas, la generación y creación de ventajas competitivas y a los beneficios de la biotecnología, ambos componentes de gran redituabilidad para el capital. Pero sin lugar a dudas su principal característica -aunque a la vez es su principal defecto en cuestión de beneficio social local, regional y nacional- es su sujeción a causas externas, ajenas a la necesidad y la voluntad productiva de la región y al interés nacional. Los campesinos como productores poseedores históricos de los recursos naturales, deben compartir las ventajas productivas de la agroindustria; por ello se debe también proteger el bienestar de la sociedad rural, permitiendo las ETN la transferencia de tecnología, ya que son estas grandes empresas quienes poseen mayor capacidad para generar y financiar el desarrollo tecnológico al contar con instalaciones científicas y de investigación propias, además de la capacidad para concentrar el conocimiento en gran escala. Este hecho presenta el reto de dar las mismas posibilidades o acercarlas a los pequeños y medianos productores, e incorporarlos a los modernos procesos de investigación, desarrollo y difusión de tecnologías; esto podría ser posible trabajando en una asociación complementaria de los productores con las grandes empresas con el fin de que sean más competitivas tanto a nivel nacional como internacional.

Las ETN trabajan bajo una política que no precisa en la legislación los límites de su acción; legitima además la unión del capital y el sector social campesino favoreciendo

el predominio de estas empresas. En este sentido, las ETN se han beneficiado de una legislación que defiende una práctica neoliberal que deja al agro mexicano a los vaivenes de las leyes del mercado y del capital.

* * *

Tanto la liberalización como la apertura, en el caso de México, se concretaron con la firma del TLCAN el cual enfrenta a tres naciones con profundas desigualdades en cuanto provisión de recursos naturales, tecnología y políticas agrícolas de fomento por mencionar sólo aquellas diferencias relacionadas directamente con la producción agrícola, sin considerar algo fundamental como podría ser el financiamiento.

El nuevo contexto que presenta el TLCAN rompe con el anterior modelo de agroexportación que consistía en que los productores fueran proveedores exclusivos de ciertos productos del mercado norteamericano o de las ETN para el mercado interno, para entonces convertirse en eslabones activos de un sistema agroindustrial transnacional.

El comercio librecambista que se practica a través del tratado sitúa a México en un nuevo contexto económico que lo integra definitivamente al proceso de globalización. La transformación y adaptación de la agricultura mexicana se ha dado en forma desigual en los distintos sistemas agrícolas y regiones del país; en algunos casos la dinámica del mercado determina la incorporación o exclusión de actividades, regiones y productores, respondiendo a un cambio de modelo impuesto por políticas macroeconómicas y sectoriales. Responde también, a la realidad cotidiana del campo donde los procesos son continuos, modificando los impactos externos a nivel de los patrones de cultivo, de la organización de los procesos productivos y de la inserción o exclusión del mercado.

La presencia de las ETN en la agricultura mexicana se presenta en diversas etapas y niveles de las relaciones comerciales entre los países. Su situación económica, tecnológica y de conocimiento del mercado les permite una mayor expansión y penetración en las sociedades, por lo que la nuestra no es la excepción. La firma del TLCAN es un proyecto que ofrece poco al desarrollo económico y comercial del país, ya que las ETN establecidas en México, en su mayoría norteamericanas, no han encontrado barreras legales que regulen la realización de sus grandes negocios. De esta forma se considera que la mayor aportación del tratado es a nivel político y diplomático, pues en lo económico había poco que liberar.

El tratado también es responsable del desalojo de productores marginales, dejando participar sólo a aquellos productores con recursos bajo las condiciones que imponen el mercado y las ETN que controlan las mejores tierras. Esta transnacionalización de la agricultura impone una modificación en los patrones de cultivo y convierte a las regiones de cultivo en polos de desarrollo agrícola destinados a cultivos complejos, de alto valor agregado dirigidos a la exportación. Un efecto derivado del cambio de cultivos es la implantación de patrones alimenticios distintos del local, originados fundamentalmente en los países desarrollados originarios de las ETN, que a su vez provoca una sustitución de la producción doméstica e incorpora elementos nuevos que se adoptan a las necesidades de la transformación manufacturera y a la tecnología de la agricultura industrializada transnacional, siendo estas nuevas formas de producción, las que se difunden localmente y definen los cultivos que se producen en los países anfitriones y que serán destinados a la exportación por aportar mayores divisas. De esta forma se fortalece la agricultura de exportación a costa de las necesidades de alimentos para el mercado interno.

El contexto de la apertura de las economías y de la globalización de los mercados ha impuesto un sistema productivo nacional en los países en desarrollo en el que existe

una mayor preocupación por cubrir la demanda de mercados externos. Esto implica considerar gustos y necesidades cada vez más diversificados, mientras la satisfacción del mercado interno es relegada y difícilmente se puede cubrir con la producción doméstica.

Ante los cambios en el consumo internacional, las empresas alimentarias internacionales se mantienen en una constante transición que implica la modernización y flexibilización de equipo, disminución del personal, cambios en la gama de productos, mejoras en la gestión financiera y apertura al mercado internacional. Esto último no es sólo una forma de aumentar su participación o de acentuar la concentración en el mercado nacional e internacional, sino una necesidad para enfrentar el nuevo entorno económico en que el crecimiento de la productividad, debido a los avances tecnológicos, ha saturado los mercados nacionales obligando la búsqueda de nuevos mercados como los mercados de otros países en desarrollo y aún desarrollados.

Y es en esta búsqueda de nuevos mercados que en las últimas tres décadas se ha presentado en México una tendencia a *occidentalizar* el patrón de consumo. La alimentación no ha escapado a los efectos de la transformación de la dieta a escala mundial que consiste en incorporar cantidades crecientes de proteínas animales. El efecto inmediato es la creación de productos que satisfagan las nuevas demandas apoyadas por la expansión de las ETN junto con la homogeneización de los patrones de consumo.

Esta nueva forma de alimentar a la población requiere de ciertos productos agropecuarios que no se producían en cantidades suficientes, por lo que los patrones de cultivo han sido adaptados para tal fin. En el caso de México, el resultado es un desequilibrio en la producción agrícola que se inclina por producir el alimento para un

grupo minoritario de medianos y altos ingresos y se olvida de las necesidades básicas, únicas a las que tienen acceso -aún restringido- la mayor parte de la población.

Los cambios en la estructura del sector agrícola han desplazado la producción de granos por otros más redituables. Los agricultores dejaron de sembrar con base en los cultivos tradicionales vinculados a las dietas locales, regionales y aún nacionales. Los productores nacionales seleccionaron sus productos considerando su rentabilidad, influenciados por el patrón de agroindustrialización que promovía los bienes industrializados a expensas de los alimentos básicos.

Esta situación deriva de la incongruencia, entre otros factores, de las políticas nacionales para el desarrollo agropecuario que, por una parte, "apoya" la producción nacional para la autosuficiencia, y por otra fomenta la especialización siguiendo el principio de las ventajas comparativas para la producción que se desea destinar a la exportación.

Por otro lado, otro factor fue, la internacionalización de la agricultura que provocó la reorientación de cultivos contribuyendo al cambio en los esquemas de producción y de consumo. Una muestra clara de las alteraciones en los patrones de cultivo es la sustitución del maíz por el sorgo. El maíz es el producto más importante de la producción nacional, por ser base de la dieta mexicana y por su gran diversidad de usos. Por su parte, el sorgo es un producto que modificó el patrón de cultivos con el principal objetivo de producir alimento para animales, en especial ganado menor.

La reducción de la superficie cultivada así como los bajos rendimientos de la producción maicera está ligada a la política agrícola nacional, que ha favorecido la modernización y diversificación de la agricultura a través de paquetes tecnológicos implantados por las ETN. Las políticas de crédito y subsidios, producción y

comercialización de insumos, son medidas modernizadoras en las que queda relegado el cultivo del maíz. Los efectos de esta modernización se han hecho palpables en la reducción de la superficie cultivada de productos básicos, mientras las de sorgo y oleaginosas aumentan.

La tendencia alcista de las importaciones agroalimentarias, el aumento de la producción de sorgo, la participación indiscriminada de las ETN agroalimentarias en el campo mexicano, aunado a las políticas agrícolas nacionales alejan la posibilidad de obtener la autosuficiencia alimentaria. Son muchos los problemas estructurales en el sector agrícola y son los que nos mantienen atados a un sólo proveedor: tan sólo hay que considerar que el 90 por ciento de las importaciones maiceras provienen de Estados Unidos y el 10 por ciento restante de productores del sur de África. La autosuficiencia ha dejado de ser una preocupación para quienes planean las políticas de desarrollo. Ahora el interés se centra en la forma de aumentar la producción agrícola muy especializada de ciertos productos con el fin de obtener divisas, por lo que el maíz o el frijol y otros productos básicos ya no resultan de importancia.

La transnacionalización de la producción, la globalización de la economía y las políticas nacionales modernizadoras, no han resultado, por lo que se aprecia, de utilidad para nuestras sociedades en vías de desarrollo. Y el campo mexicano continúa en crisis.

BIBLIOGRAFÍA.

- Arroyo, Gonzalo, *La pérdida de la autosuficiencia alimentaria y el auge de la ganadería en México*, Plaza y Valdez Eds./UAM-X, 1ª ed., México, 1989, 367 pp.
- Arroyo, Gonzalo, et al., *Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales*, Programa Universitario de Alimentos (PUAL)UNAM, 1ª ed., México, 1985, 267 pp.
- Barkin, David, *El fin de la autosuficiencia alimentaria*, Ed. Océano, 1ª ed., México, 1985, 244 pp.
- Bernal Sahagún, Víctor M. Angelina Gutiérrez y Bernardo Olmedo, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, IIEc (UNAM)/Oficina Internacional del Trabajo (OIT), working paper, Ginebra, 1976.
- Burbach, Roger y Patricia Flynn. *Las agroindustrias transnacionales: Estados Unidos y América Latina*, Ed. Era, 1ª ed., México, 1983, 338 pp.
- Caldentey, P., *Vender en agricultura*, Agroguías mundi-prensa, 1ª ed., Madrid, 1988, 130 pp.
- Calva, José Luis (coord.) *Situación y perspectivas de la agricultura y la alimentación en el tercer mundo*. PUAL/ IIEc, UNAM, 1ª ed., 1990, 435 pp.
- Calva, José Luis et al. *La agricultura mexicana frente al tratado trilateral de libre comercio*, CIESTAAM/UACH/ Juan Pablos Editor, 1ª ed., México, 1992.
- Calva, José Luis, *Probables efectos de un TLC en el campo mexicano*. Eds. Fontamara, 1ª ed., México, 1992, 167 pp.
- Casas, Rosalba, Michelle Chauvet y Dinah Rodríguez (coords.), *La biotecnología y sus repercusiones socioeconómicas y políticas*. UAM-Azc./IIEc(UNAM), 1ª ed., México, 1992, 424 pp.
- Castañeda Estrada, Carlos, "La evolución del mercado y la industria alimentaria", en: Delgadillo Macías, Javier, *Los sistemas de abasto alimentario en México. Frente al reto de la globalización de los mercados*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1993, pp. 13-20.
- Clavijo, Fernando y Jose I. Casar. *La industria mexicana en el mercado mundial*, Tomo II, Ed. F.C.E., 1ª ed., México, pp.9-93.
- del Valle, Ma. del Carmen y José Luis Solleiro, *El cambio tecnológico en la agricultura y las agroindustrias en México*, México, Ed. Siglo XXI, 1ª ed., 1996, 209 pp.
- Echeverría Zuno, Rodolfo, *Transnacionales agricultura y alimentación*, Ed. Nueva Imagen/ Colegio Nacional de Economistas, A.C., 1ª ed., México, 372 pp.
- Escárcega, Everardo y Carlota Botey, *Historia de la cuestión agraria en los estados de la Federación*, Centro de Estudios Históricos del Agrarismo en México, 1ª ed., México, 1991, 155 pp.
- Fanjzylber, Fernando, *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, FCE, 1ª ed., 1976, 359 pp.

- FAO, *Agricultura e industrialización*, Estudio Básico No. 17, FAO, 1ª ed., Roma, 1967, 155 pp.
- FAO, *Estado mundial de la agricultura y la alimentación*, FAO, Roma 1997, 287 pp.
- Fuentes Aguilar, Luis y Consuelo Soto Mora, *Capacidad de acceso a los alimentos básicos*, en: Delgadillo Macías, Javier, *Los sistemas de abasto alimentario en México*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1993, pp. 103-140.
- González Pacheco, Cuauhtémoc (coord.) e Irma Delgado (comp.), *La agricultura 500 años después*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1993, 448 pp.
- González Pacheco, Cuauhtémoc (comp.), *La modernización del sector agropecuario*, México, IIEc/UNAM, 1ª ed., 1991, 402 pp.
- González Pacheco, Cuauhtémoc (coord.) *El sector agropecuario mexicano frente al tratado de libre comercio*, Juan Pablos Editor/ IIEc (UNAM)/UACH, 1ª ed., México, 1992, 390 pp.
- González Pacheco, Cuauhtémoc (coord.), *El sector agropecuario frente al TLC*, Juan Pablo Eds./IIEc (UNAM), 1ª ed., México 1992, 390 pp.
- Lerda, Francisco Omar et al, *Ensayos sobre la cuestión agraria y el campesinado*, México, Juan Pablos Editor, 1ª ed., México 1981, 186 pp.
- Molnar, J. Joseph y Howard Clonts A. (comp.), *Transferencia tecnológica para la producción de alimentos a los países en desarrollo*, Ed. Gernika, 1ª ed., México 1986, 202 pp.
- Muñoz Rodríguez, Manrubbio et al. (ed.), *Problemas, tendencias y alternativas de la agroindustria mexicana*, CIESTAAM, 1ª ed., México, 1991, 179 pp.
- Muñoz Rodríguez, Manrubbio y V. Horacio Santoyo Cortés, *Visión y Misión agroempresarial*, UACH/CIESTAAM, 2ª. ed., México, 1996, 334 pp.
- Muñoz Rodríguez, Manrubbio et al. (eds.), *1er. Seminario de la agroindustria en México*, Tomos I, II y III, UACH-Programa Integración Agricultura-Industria, 1ª ed., México, 1987, 1430 pp.
- Muñoz Rodríguez, Manrubbio et al. (eds.), *2º Seminario de la agroindustria en México. Alternativas para el desarrollo agroindustrial*, Tomos I y II, UACH-Programa Integración Agricultura-Industria, 1ª ed., México, 1991, 724 pp.
- Nelson C., Gerald et al. *Economics of resources, agriculture and food*, McGraw Hill, Singapur, 1994, 477 pp.
- Olmedo Carranza, Bernardo, *Crisis en el campo mexicano*, IIEc/UNAM, 2ª reimp., México 1996, 163 pp.
- Olmedo Carranza, Bernardo, *Capital transnacional y consumo. El caso del sistema agroalimentario en México*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1986, 127 pp.
- Oswald, Úrsula, *Mercado y dependencia*, Centro de Investigaciones Superiores del INAH, Ed. Nueva Imagen, 1ª ed., México, 1979.
- Prud'homme, Jean-François (coord.), *El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano*, Plaza y Valdez Eds./ Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), 1ª ed., México 1995, 219 pp.

- Quintero Ramírez, Rodolfo, "La agricultura y el cambio tecnológico: desarrollo y dependencia", en: *Cuadernos de Investigación*, IIEc/UNAM, México, 1989, pp. 45-84.
- Rello, Fernando, *Burguesía, campesino y Estado en México: el conflicto agrario de 1976*, IINUDS, Ginebra, 1987, 119 pp.
- Romero Polanco, Emilio, Felipe Torres Torres y Ma. del Carmen del Valle (coords.), *Apertura económica y perspectivas del sector agropecuario mexicano hacia el año 2000*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1994, 488 pp.
- Santos A., Eduardo. *La internacionalización de la producción agro-alimentaria y el comercio agrícola mundial. Implicaciones para el desarrollo agrícola y rural de América Latina y el Caribe*. Gpo. Editor Latinoamericano. Colecc. Estudios Internacionales, 1ª ed., Buenos Aires, 1992, 419 pp.
- Santoyo Cortés, V. Horacio y Manrubbio Muñoz Rodríguez (comps.), *Alternativas para el desarrollo agroindustrial*, UACH-CIESTAAM, 1ª ed., México 1993, 351 pp.
- Schwentesius R., Rita et al. (coord.) *TLC y agricultura ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM/UACH, 1ª ed., México 1998, 396 pp.
- Solleiro, José Luis, Ma. del Carmen del Valle y Ernesto Moreno (coords.) *Posibilidades para el desarrollo tecnológico del campo mexicano*, Tomo I IIEc (UNAM)/Ed. Cambio XXI, 1ª ed., México, 275 pp.
- Torres Carral, Guillermo, *Modernización de la agricultura en México*, UACH, 1ª ed., México, 1991, 245 pp.
- Torres Torres, Felipe (coord.), *Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, IIEc/UNAM, 1ª ed., México, 1997, 258 pp.
- Vallejo Rodríguez, José, *México y su agricultura*, Colegio de Posgraduados, 1ª , México, 1990, 136 pp.

HEMEROGRAFÍA

- Casco Flores, José Andrés. "La Estrategia de modernización del sector agrícola de México", en: revista *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior BANCOMEXT, vol. 49, no. 4, México, abril 1999, pp.362-372.
- López, Matilde. "El neoliberalismo, causa principal de la actual crisis en el campo mexicano", en: *Gaceta UNAM*, mayo 11, México, 1998, p.10
- "Tendencias de la agroindustria mundial", en: revista *Comercio Exterior*, (BANCOMEXT), Sección Internacional, vol. 48, no.9, México, septiembre, 1999, pp.766-771
- Trápaga Delfín, Yolanda. "Mientras los Estados Unidos nos vivan no nos faltará alimento", en: revista *Humanidades UNAM*, No. 167, México, 1998, p.9
- *El Financiero*, varios números.
- *Excelsior*, varios números.