



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL IMPACTO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL  
EN LA ECONOMÍA MEXICANA.  
UNA REVISIÓN DE 1990 AL 2004.

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A :  
**Omar Oviedo Santillán**

ASESOR: ISAÍAS MÓRALES NÁJAR



MÉXICO, CIUDAD UNIVERSITARIA, DICIEMBRE 2007



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.

A la UNAM, por darme la oportunidad de realizarme profesionalmente.

A la Facultad de economía, gracias por enseñarme y darme las herramientas para enfrentar el mundo laboral.

A mi Madre: Inés Santillán Morales, por darme la oportunidad de vivir. Gracias a su esfuerzo, dedicación, cuidados, valor y amor, que me dio desde el primer instante en que forme parte de su vida.

A mi Padre: Pascual Oviedo Díaz, por ser el mejor ejemplo de vida, por ser mi héroe y la persona a quién más admiro, y por su apoyo inagotable que en todo momento me ha dado.

A mis hermanos: María Cleofás, Pascual y Marcelino, por que siempre han cuidado de mí, por que siempre ha estado cuando los he necesitado y gracias por todo su cariño que me han demostrado. Soy afortunado por tener los a mí lado.

A mis sobrinos que quiero mucho: Irving, Pamela, Eric, Josué, Alan, Yamilet, Natalia y Alexandra.

A mi hermano, primo, compadre y amigo Víctor Oviedo, por todos esos momentos que hemos compartido.

A mi amigo de siempre Gerardo Sánchez A.

A mi amigo del que aprendo y es un gran ejemplo para mí Javier Patiño Rendón.

A mis primos con los que he convivido siempre: Daniel, Salomón, Santiago y Miguel.

A todos mis amigos: Rogelio, Chucho, Prudencio, Luis, Raymundo, Berta, Fidel y Eleasar

A mi asesor José Isaías Morales Nájjar. Por el gran apoyo y enseñanza que me ha transmitido.

A todos mis profesores de la facultad.

A él amor de mi vida:

GINA VIANEY HERNÁNDEZ ORTIZ.

Por darme a energía, la alegría y la fuerza de salir adelante, por todo ese tiempo que me ha dedicado incondicionalmente. Por estar conmigo en los momentos difíciles y en los momentos en que da felicidad a mi vida. Por mostrarme lo maravilloso de su mundo. Por creer en mí. Y sobre todo por darme su amor y cariño. Gracias Hermosa Mujer por permitir ser parte de tu vida, este paso no lo hubiera logrado sin tí.

Gracias por existir.

# **El impacto de la empresa multinacional en la economía mexicana. Una revisión de 1990 a 2004.**

## **INTRODUCCIÓN**

### **CAPITULO I.**

#### **LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.**

1.1 Desarrollo histórico de las empresas multinacionales.....	1
1.2 Concepto de empresa transnacional y multinacional.....	3
1.3 Teoría de la empresa multinacional.....	4
1.4 Características de las empresas multinacionales.....	6
1.5 Razones de existencia de la empresas multinacionales.....	7
1.6 Problemas que ocasionan las empresas multinacionales en los países receptores.....	9

### **CAPITULO II.**

#### **LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.**

2.1 Conceptualización de la inversión extranjera directa.....	11
2.2 Razones de la inversión extranjera directa.....	12
2.2.1 Elevación de las ventas.....	12
2.2.2 Adquisición de recursos.....	15
2.2.3 Diversificación de fuentes de ventas y suministros.....	17
2.2.4 Reducción al mínimo del riesgo competitivo.....	18
2.2.5 Motivos políticos.....	19
2.3 Ventajas de la Inversión Extranjera Directa.....	19
2.4 Implicación de la IED en los países inversionistas y receptores.....	20
2.5 Comportamiento de la inversión extranjera en México.....	22

### **CAPITULO III.**

#### **EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA ECONOMÍA MEXICANA.**

3.1 País de origen de las principales multinacionales instaladas en México.....	29
3.2 Principales empresas multinacionales que operan en México.....	32
3.3 Poder económico de las empresas multinacionales.....	51
3.4 La empresa multinacional en México como generadoras de empleo y transferencia de tecnología.....	53
3.5 Impacto político y legal de las empresas multinacionales.....	56
3.6 Financiamiento internacional de las empresas multinacionales.....	62
3.7 Responsabilidad social de las empresas multinacionales.....	66

## **CAPITULO IV.**

### **EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL CAMPO MEXICANO.**

4.1 Antecedentes del campo mexicano.....	69
4.1.1 Magnitud de las tierras productivas.....	69
4.1.2 Composición de la población rural en México.....	73
4.2 La Apertura Agropecuaria en México (TLCAN).....	78
4.2.1 Comportamiento en el sector agrícola a partir del TLCAN.....	87
4.2.2 Producción interna.....	87
4.2.3 Rentabilidad económica.....	89
4.2.4 Empleo y productividad.....	90
4.3 La agricultura en la globalización.....	93
4.4 Repercusiones de la fase agroalimentaria en el campo mexicano.....	93
4.4.1 Los alimentos como mecanismo de competencia.....	94
4.4.2 La sobreproducción alimentaria y los precios internacionales.....	94
4.4.3 El dominio de las transnacionales alimentarias.....	96
4.4.3.1 La forma de dominio desestructurante sobre los productores rurales.....	96
4.4.3.2 La decadencia de la producción de alimentos básicos.....	99
4.4.3.3 La profundización de la exclusión rural.....	100
4.4.4 Repercusión social del desequilibrio rural.....	101
4.5 El maíz en manos de multinacionales.....	102
4.5.1 La importancia del maíz.....	102
4.5.2 Repercusiones del TLCAN en el maíz.....	104
4.5.3 Debilitamiento del campo mexicano.....	107
4.5.4 El gran negocio de las multinacionales.....	110
4.5.5 Las semillas mercado clave para las multinacionales.....	112
<b>Conclusiones.....</b>	<b>116</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>119</b>

## Introducción.

La evolución histórica de las empresas tiene invariablemente como cuna Egipto, China, Grecia y Roma, durante su crecimiento ni los principales visionarios de la administración como Nicolás Maquiavelo (1525); Adam Smith (1780); Frederick Winstolow Taylor (1856-1915) y Henry Fayol (1844-1945) imaginaron el monstruo económico en que podría llegar a convertirse esta organización de trabajo. Algunos otros como Max Weber (1864-1920); Elton Mayo (1880-1949); Abrem Maslow y Douglas Mc Gregor entre otros, ya concentraban su estudio hacia la teoría de las organizaciones, quienes independientemente de su estructura interna, interactúan en un espacio económico, integrado, creciente y en desarrollo. Siendo el principal producto de estas organizaciones: la llamada empresa multinacional.

La "economía Internet" o "nueva economía" ofrece un punto de partida y línea de investigación hacia un hecho primordial; el dominio abrumador de un reducido número de empresas llamadas Multinacionales en la producción, comercio y finanzas de los países donde radican. Su peso tecnológico y fuerza económica, traspasa fácilmente fronteras siendo consideradas por diversos autores como: Clairmont y Cavnagh como los verdaderos amos del mundo.

¿Las multinacionales tienen patria? Si, la de sus propietarios mayoritarios, ¿Quiénes son estos? Estados Unidos, Japón, Inglaterra, Francia, Alemania, Canadá, Italia, Suiza, Corea, Suecia, Australia, Holanda, etc. Tan solo estos países representan el 85% de la fuerza multinacional en el mundo.

El presente trabajo pretende abordar el tema de las multinacionales de una forma sencilla, acotando su estudio al caso mexicano en un periodo de 14 años, enfocándose principalmente en analizar las variables que impulsan a estas empresas, hacia la nueva expansión territorial ya no con guerras, sino con dominio de mercado y poder económico.

En los siguientes cuatro capítulos veremos el desarrollo, las características y los problemas inherentes de las empresas multinacionales. En el capítulo primero, para entender a estas grandes empresas, se estudia la parte teórica de la empresa multinacional, su paso en la historia, definición, su razones de existencia y los problemas que ocasionan en los países donde se establecen.

El segundo capítulo se enfoca en la Inversión Extranjera Directa, su importancia radica en su relación con las empresas multinacionales, la IED es el medio de transporte por el cual las empresas multinacionales viajan de una país a otro, la IED es una modalidad de recepción de capital y la forma en como se contabiliza la entrada de flujos de dinero en un país, este capital no necesariamente es exportado por las empresas multinacionales, sino también, por empresas pequeñas. En este capítulo se incluye su Conceptualización, razones, ventajas,

repercusión en los países inversionistas y receptores, y comportamiento de la IED en nuestro país.

Por su parte, el capítulo tercero se describe cuáles son las principales empresas multinacionales que operan en México, así como su país de origen. Se analiza de manera comparativa a las 97 principales empresas multinacionales, respecto con las 97 principales empresas nacionales que son enlistadas en las 500 empresas en México de la revista expansión, y de esta manera ver el impacto: en lo económico, en el empleo, en la transferencia de tecnología y en lo político. También se analiza el financiamiento en las empresas multinacionales y su responsabilidad social.

Para finalizar, en el capítulo cuarto, se analiza la participación de estas empresas en uno de los ramos de mayor rezago en nuestro país, el campo. Se realiza una descripción simple de los antecedentes del campo mexicano, los apoyos gubernamentales que ha tenido, su papel en la apertura comercial (TLCAN), su inserción en la globalización, la participación de las empresas multinacionales en el campo, y por último, se analizan los efectos que ha tenido uno de los productos agrícolas más importantes en la alimentación de nuestro país "el Maíz" por parte de las empresas multinacionales.

Los **Objetivos** del presente trabajo son:

- ↳ Evaluar el desempeño de las empresas multinacionales en el empleo.
- ↳ Identificar las principales empresas multinacionales que operan en México.
- ↳ Conocer el papel que juega la IED en el desarrollo de las multinacionales.
- ↳ Analizar los beneficios que se obtienen por la entrada de IED.
- ↳ Describir la forma de operación y estrategias de las empresas multinacionales.
- ↳ Estudiar de manera general a la multinacional en la economía mexicana.
- ↳ Analizar el impacto de las multinacionales en el campo mexicano.
- ↳ Concentrar la información necesaria de una forma sencilla para entender a las empresas multinacionales.
- ↳ Demostrar la desigualdad con la que se compete con las empresas multinacionales.

El trabajo se basa en la siguientes **Hipótesis:**

La inversión extranjera directa, incentivada por las empresas multinacionales, es una fuente importante de capital para nuestro país, que fortalece la balanza de pagos, que trae consigo generación de empleo y transferencia de tecnología. El apoderamiento de las empresas multinacionales de la agricultura (mercado de semillas) en nuestro país se debe principalmente al abandono del gobierno que acabo con los subsidios y elimino todos los apoyos de financiamiento para el campo. Los efectos de IED no siempre traen beneficios pueden ser negativos y sobre todo en la agricultura.

## **CAPITULO I. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.**

### **1.1 Desarrollo histórico de las empresas multinacionales.**

Las empresas que funcionan más allá de las fronteras nacionales y que controlan o coordinan la producción y la distribución fuera de su país de origen no son un fenómeno reciente, sus orígenes se remontan a las actividades de los primeros capitalistas comerciales del siglo XIV, entre los cuales destacan empresas comerciales como la Liga Hanseática, las Compañías Inglesas y Holandesa de las Indias orientales y la Hudson's Bay Company. Sin embargo, el primer desarrollo realmente importante de la actividad de las empresas multinacionales comenzó en el siglo XIX con el auge del capitalismo industrial. Las empresas multinacionales modernas surgieron en la segunda mitad del siglo XIX y, más específicamente, después de 1870.

La expansión de la actividad de las empresas multinacionales constituyó una parte esencial del notable aumento de la actividad económica internacional entre 1870 y la Primera Guerra Mundial. En efecto, las investigaciones modernas señalan que la escala y el alcance de las inversiones extranjeras directas en aquel periodo fue muy superior a lo que se había pensado hasta ahora, especialmente entre las empresas de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Francia y Holanda. Durante este periodo, se hicieron evidentes las dos principales motivaciones para que las empresas ampliaran sus operaciones más allá de sus fronteras nacionales: y así buscar nuevos mercados y adquirir recursos productivos. A pesar de que las operaciones de las empresas multinacionales actualmente son infinitamente más complejas que en el siglo XIX y comienzos del siglo XX, estas dos motivaciones básicas siguen vigentes. Sin embargo, se manifiestan a través de unas redes organizacionales cada vez más complejas, tanto en términos internos como externos a las empresas.<sup>1</sup>

A pesar de que actualmente es evidente que se había subestimado la importancia de las empresas multinacionales en el periodo anterior a 1914, es igualmente claro que la expansión realmente espectacular se dio después de 1945, y especialmente a partir de los años 60' (Dicken, 1992 a). No es sorprendente que a la cabeza de la expansión de la posguerra estuviesen las empresas de Estados Unidos, que partieron del poderío sin precedentes de su economía interna, su superioridad tecnológica y sus enormes reservas de capital de inversión. En 1960, Estados Unidos acumulaba casi el 50% de las inversiones extranjeras directas en todo el mundo (la participación de Inglaterra era del 18% y la de Alemania y Japón un escaso 1.2% y 0.7% respectivamente). Sin embargo, hacia 1993, la composición geográfica de estas inversiones se había modificado notablemente (UNCTAD). La participación de Estados Unidos se había reducido a 25.4%, y Japón se había

---

<sup>1</sup> Peter Dicken. Las empresas multinacionales y los estados nación, Geoforum 23, pp. 303-316.

convertido en la segunda fuente más importante de inversiones extranjeras directas, con el 12.4% del total mundial, seguido del Reino Unido 11.6%, Alemania 9.2% y Francia 8.6%. Al mismo tiempo, ha empezado a surgir un número creciente de empresas multinacionales en las economías recientemente industrializadas, tanto en Asia como en América Latina.

Julius calcula que el crecimiento de las inversiones extranjeras directas experimentó un auge superior en el decenio de los 80' que en los años 60': "Mientras que en el decenio 1960 - 1970 las inversiones extranjeras directas crecieron a un ritmo dos veces superior al PNB, en los años 80' ha crecido a un ritmo más de cuatro veces superior al PNB".<sup>2</sup> Después de experimentar una reducción del crecimiento de las inversiones extranjeras directas durante la recesión de comienzos de los años 90', se ha reanudado la tendencia al crecimiento. No sólo las inversiones han crecido más rápidamente que el PNB sino que también han crecido a un ritmo superior al de las exportaciones mundiales, especialmente desde 1985. Esta cifra por sí sola indica que las inversiones extranjeras directas se han convertido en una fuerza integradora más importante en la economía global que el indicador tradicional de dicha integración, a saber, el comercio. En efecto, dado que las empresas multinacionales son, por sí solas, responsables de una importante proporción del comercio internacional (en gran parte como transacciones entre empresas), su importancia global ha aumentado aún más. Las Naciones Unidas calcula que unas 37.000 sociedades matrices controlaban más de 206.000 filiales extranjeras a comienzos del decenio de los 90'. Sin embargo, casi con toda seguridad, esta cifra subestima el verdadero alcance de la actividad de las empresas multinacionales. Esto se debe a la gran dificultad que entraña identificar la asombrosa variedad de formas organizacionales que participan en la producción moderna. Si nos limitamos a equiparar la actividad de las empresas multinacionales con una empresa que es propietaria de operaciones en el extranjero, aquello equivale a revelar sólo la punta de un enorme iceberg. Es una realidad cada vez más aceptada el hecho de que tenemos que adoptar una definición más amplia y flexible de las empresas multinacionales si queremos entender la verdadera complejidad y diversidad de este tipo de instituciones económicas. Es evidente que la propiedad de los activos en el extranjero es un factor importante; todas las empresas que practican esto son claramente empresas multinacionales.

Pero, ¿qué sucede con aquellas empresas que funcionan internacionalmente a través de modalidades diferentes al título de propiedad? En la medida que tienen la capacidad para coordinar la producción internacional, también se les debería considerar como empresas multinacionales. También tenemos que reconocer que las empresas multinacionales son sumamente diversas en su envergadura y en sus características. A pesar de que las empresas multinacionales verdaderamente

---

<sup>2</sup> Julius, 1990. *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*. Londres: Pinter. p. 6.

globales son las que ejercen el poder y las influencias más importantes, deberíamos recordar que en términos numéricos, estas empresas gigantescas constituyen sólo una pequeña proporción del número total de empresas multinacionales. La mayoría de estas empresas operan en sólo unos pocos países fuera de su sede nacional. Sin embargo, entre las empresas multinacionales más grandes hay una diversidad mucho mayor de lo que se cree, en cuanto a las modalidades de organización y operación. Una de las razones para esta diversidad es que todas las empresas multinacionales están marcadas de alguna manera por las características específicas de su país de origen. En ciertos ambientes, se ha convertido en un tópico habitual hablar de las empresas multinacionales como instituciones que no pertenecen a ninguna parte. De hecho, no es en absoluto verdad que las empresas multinacionales carezcan de pertenencia. Todas tienen una sede identificable, una base que garantiza que todas las empresas multinacionales estén esencialmente insertas en un entorno nacional. Es evidente que cuanto más amplias sean las operaciones internacionales de una empresa, más probable será que ésta asuma características adicionales derivadas de los diferentes lugares donde funciona. Al igual que todas las instituciones sociales, las empresas multinacionales son instituciones que se nutren de la experiencia. Sin embargo, la influencia de la sede nacional sigue siendo la que predomina. Como contrapartida de lo que ha llegado a ser una opinión relativamente convencional de que las empresas multinacionales, independientemente de su origen, tienden cada vez más a converger en términos de sus características organizacionales, existen actualmente una literatura que destaca la diversidad geográfica.

### **1.2 Concepto de empresa transnacional y multinacional.**

Las empresas extranjeras son aquellas en donde sus capitales son aportados por extranjeros. Generalmente la forma de penetración a un país se realiza a través de la inversión extranjera directa, estableciendo filiales en los países en que se desea participar. Es decir, la empresa matriz que se encuentra en un país que por lo general es desarrollado e industrializado, desea expandir sus actividades a otros países con el objeto de aumentar su tasa de ganancia, para lo cual realiza o coloca inversiones en dichos países y forma empresas que funcionan como filiales de matrices. Ejemplos notables de empresas extranjeras que funcionan a nivel mundial son: Pepsi-Cola, Coca Cola, Ford, Kodak, IBM, Hitachi, Wal-Mart etc.

Existen numerosas formas en que las empresas pueden trabajar en operaciones internacionales, como las empresas conjuntas, los contratos de licencia, los contratos gerenciales, la propiedad minoritaria en otra empresa o los arreglos conceptuales de largo plazo. Un genérico para describir estas operaciones es el de acuerdos de colaboración. Otro término es alianza estratégica, puede significar a veces lo mismo, pero de manera más limitada, para indicar un acuerdo que es el de importancia crítica para la viabilidad competitiva de uno o más socios.

A las empresas extranjeras también se les llama **Transnacionales**, las cuales son empresas que se localizan y operan más allá de las fronteras de una nación. Estas empresas son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de las empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos.<sup>3</sup>

Una modalidad de empresas extranjeras son las **Multinacionales\***, las cuales difieren de las transnacionales, ya que se establecen para operar en un segmento o parte del mercado mundial para beneficio de los países participantes. La empresa multinacional se forma con capital público de varios países y se dedica a un giro o actividad que beneficie a los países participantes. Las empresas multinacionales generan una parte importante de la renta mundial. Estas empresas poseen un activo intangible (tecnología, producto, solución organizativa o marca de prestigio) que explotan mediante instalaciones productivas propias situadas en países diferentes. La razón de esta expansión geográfica puede hallarse en los costos de transacción elevados que provocan la cesión de este activo intangible a través del mercadeo, o bien de mantener una posición monopolística.<sup>4</sup>

### 1.3 Teoría de la empresa multinacional.

Los elementos básicos necesarios para una teoría de las empresas multinacionales pueden verse mejor a través de un ejemplo. Si se considera la industria automovilística mexicana, en términos de producción, México es ampliamente autosuficiente en automóviles, montando casi todos los coches vendidos en el país y produciendo también muchos de los componentes para dichos coches. Sin embargo, las empresas que producen los coches son filiales de los productores de automóviles más importantes de los Estados Unidos. Esta ordenación del mercado es familiar, pero hay dos posibles alternativas.

La teoría moderna de la empresa multinacional comienza por distinguir entre las dos preguntas: Primera, ¿por qué se produce un bien en dos o más países diferentes y no en uno? *A esto se le conoce como la cuestión de la localización.* Segunda, ¿por qué su producción en diferentes localizaciones se realiza mediante la misma empresa y no por empresas separadas? Esto se conoce, por razones que se hacen evidentes de inmediato, como la cuestión de la internacionalización. Se

---

<sup>3</sup> Méndez Morales, José Silvestre. Economía y la Empresa, México, Mc Graw Hill, 1990, pp. 276 y 277.

\* **Nota aclaratoria:** como es bien definido las empresas transnacionales son aquellas que están conformadas con capital privado a diferencia de las multinacionales que son con capital público, tomo el termino multinacional en mi trabajo de tesis para hablar de las empresas transnacionales, ya que la literatura mas reciente que consulte distinguen a estas empresa por igual y utilizan el termino multinacional como un sinónimo de transnacional, con objeto de no caer en contradicción, me es necesario aclarar mi decisión de hacer uso del termino multinacional en el desarrollo de mi trabajo.

<sup>4</sup> Serra Ramoneda, Antoni. La Empresa, análisis económico, Editorial Labor, España, 1993, p. 157.

requiere de la teoría de la localización para explicar por qué México no importa sus automóviles de los Estados Unidos; y se necesita también de la teoría de la internacionalización para explicar por qué la industria mexicana del automóvil no está controlada de forma independiente.

La teoría de la localización es de hecho la teoría del comercio. La localización de la producción a menudo está determinada por los recursos. Las minas de aluminio deben estar situadas donde se encuentra la bauxita, la fundición de aluminio cerca de la electricidad barata. Alternativamente, los costos de transporte y otras barreras al comercio pueden determinar la localización. La industria automotriz mexicana existe en gran parte debido a cuotas de importación y otras medidas protectoras que limitan las importaciones. La cuestión es que los factores que determinan las decisiones de una empresa multinacional en lo referente a dónde producir no son muy diferentes de los que determinan el patrón del comercio en general.

La teoría de la internacionalización es otra cuestión ¿por qué no hay empresas automovilísticas independientes en México? Se debe de tomar en cuenta, en primer lugar, que siempre hay importantes transacciones entre filiales de una multinacional en diferentes países. El output de una filial a menudo es input de la producción de otra; o la tecnología desarrollada en un país puede ser utilizada en otros; o la gestión puede coordinar de forma provechosa las actividades de plantas en diferentes países. Estas transacciones son las que mantienen a la empresa multinacional unida, y probablemente la empresa existe para facilitar esas transacciones. Pero las transacciones internacionales no son realizadas necesariamente dentro de una empresa. Los componentes pueden venderse en un mercado y la tecnología puede venderse a otras empresas. Las multinacionales existen porque resulta más beneficioso realizar esas transacciones dentro de una empresa que entre empresas. Esto es así porque la motivación para las multinacionales se denomina de la internacionalización.

Para explicar lo que origina al internacionalización Paul R. Krugman nos da dos puntos de vista referentes a las causas por las que las actividades de diferentes países pueden ser integradas de forma beneficiosa en una única empresa. El primer punto de vista pone el énfasis en las ventajas de la internacionalización para la transferencia de la tecnología. La tecnología, definida en general como cualquier clase de conocimiento de utilidad económica, a veces puede ser vendida o alquilada. No obstante, hay dificultades importantes para hacerlo. A veces la tecnología que conlleva, por ejemplo, el funcionamiento de una factoría, nunca ha sido explícita por escrito, está implícito en el conocimiento de un grupo de individuos y no puede ser empaquetada y vendida. También es difícil para un comprador potencial saber cuál es el valor del conocimiento. Finalmente, a menudo es difícil establecer los derechos de propiedad. Si una empresa europea permite la utilización de su tecnología a una empresa estadounidense, otras

empresas de los Estados Unidos pueden imitar legalmente esa tecnología. Todos estos problemas pueden reducirse si una empresa, en vez de vender la tecnología, decide capturar los beneficios en otros países estableciéndose con filiales extranjeras.

El segundo punto de vista pone énfasis en las ventajas de la internacionalización para la integración vertical. Si una empresa (situada arriba) produce un bien que es utilizado como input por otra empresa (situada abajo), pueden resolverse algunos problemas. En primer lugar, si cada una tiene una posición de monopolio pueden entrar en conflicto en la medida en que la empresa situada abajo intente establecer un precio bajo, mientras que la empresa situada arriba intente aumentarlo. Puede haber problemas de coordinación si hay incertidumbres de oferta y demanda. Finalmente, un precio fluctuante puede imponer excesivos riesgos a una u otra parte. Además, si las empresas situadas arriba y abajo se combinan en una única empresa integrada verticalmente, estos problemas pueden eliminarse o al menos reducirse.

#### 1.4 Características de las empresas multinacionales.

Una manera de identificar las características de las multinacionales consiste en observar el ambiente donde operan, en el siguiente cuadro podemos ver algunos de los principales factores ambientales.

Las empresas multinacionales y su ambiente.

País de origen	Accionistas	Países anfitriones
Competidores	Empresa multinacionales	Competidores
Clientes		Clientes
Filiales nacionales	Bancos	Filiales internacionales
Proveedores		Proveedores
Gobierno		Gobierno

Se puede observar que una compañía tiene dos áreas fundamentales de interés: a) el país donde se encuentran sus oficinas centrales y b) los países anfitriones donde realiza sus operaciones. Los accionistas no figuran en las dos áreas fundamentales de interés de las compañías, porque pueden provenir de cualquier parte del mundo. Por ejemplo, un inversionista de Suiza puede comprar acciones de Unilever, aun cuando no tenga filiales en Suiza.

Una característica de las multinacionales es que sus filiales han de ser sensibles a varias importantes fuerzas ambientales: competidores, clientes, proveedores, instituciones financieras y el gobierno. En algunos casos los mismos factores operan tanto en el ambiente de país de origen como en el del país anfitrión. Por ejemplo, muchos de los rivales de General Motors en el mercado estadounidense

son los mismos que los de Europa: Ford, Chrysler, Honda, Volkswagen y Volvo, entre otros. Utiliza también los mismos proveedores en el extranjero que en el país.

Una segunda característica de las multinacionales consiste en que poseen un grupo común de recursos como activos, patentes, marcas registradas, información y recursos humanos. Como las filiales forman parte de la misma compañía, tiene acceso a activos que a menudo no están disponibles para los extraños. Por ejemplo, Ford y General Motors compiten intensivamente en Europa y muchas de las innovaciones de diseño y estilo creados para sus automóviles europeos se introducen ahora en los modelos del país. El intercambio de información y tecnología entre las filiales de Europa y Estados Unidos ha producido grandes éxitos en el mercado mundial. De manera análoga, si una filial del Japón necesita fondos para su expansión, una empresa multinacional investiga si en el mercado local puede conseguirse dinero a un costo más bajo. De no ser así, colaborará con la filial para reunirlos. Como ella respaldará el pago de la deuda, la filial seguramente encontrará muchas instituciones financieras dispuestas a proporcionarle los fondos.

Una tercera característica de las multinacionales es que las filiales están unidas por una visión estratégica común. Cada compañía formulará su plan estratégico para integrar las filiales en forma armoniosa. Por su puesto, los planes dependerán de cada una de ellas. Algunas veces se traza un plan demasiado centralizado; otras veces se utiliza un plan descentralizado. General Electric se sirve de una combinación de ambos tipos para establecer las metas de ventas y ganancias de todas sus filiales de mundo. El plan estratégico también incluye las necesidades financieras y de recursos humanos de las filiales, la transferencia de fondos y la asignación de personal según vaya necesitándose.

### **1.5 Razones de existencia de las empresas multinacionales.**

La razón principal para que existan las empresas multinacionales es la ventaja competitiva que significa poseer una red mundial de producción y ventas, para tener el control de los mercados. Esta ventaja proviene en parte de las integraciones verticales y horizontales.

La integración vertical suele ocurrir cuando la empresa multinacional matriz decide establecer subsidiarias en el extranjero para producir bienes o insumos intermedios de uso en la producción del bien terminado. En el caso de industrias como las de refinación de petróleo y del acero, esta integración hacia atrás puede implicar la extracción y el procesamiento de materias primas. La mayoría de las compañías manufactureras tienden a ampliar sus operaciones hacia atrás sólo hasta la producción de componentes. Las principales compañías petroleras internacionales representan un caso clásico de integración vertical hacia atrás a escala mundial;

subsidiarias de producción de petróleo están localizadas en regiones como Medio Oriente, mientras que las operaciones de refinación y comercialización se efectúan en las naciones industriales occidentales. Las empresas multinacionales también pueden integrarse hacia adelante, en dirección al mercado de los consumidores finales. Las compañías fabricantes de automóviles, por ejemplo, pueden establecer subsidiarias en el extranjero para la comercialización de los bienes terminados de la compañía matriz. En la práctica, la mayor parte de la inversión extranjera vertical es hacia atrás. Es común que las empresas multinacionales deseen integrar verticalmente sus operaciones para beneficiarse de las economías de escala y la especialización internacional<sup>5</sup>.

La integración horizontal se presenta cuando una compañía matriz productora de cierta mercancía en su país de origen establece una subsidiaria en un país anfitrión para la producción del mismo bien. Estas subsidiarias son unidades independientes en cuanto a su capacidad productiva y se les establece para producir y evitar los altos costos de transporte de esta manera comercializar el producto de la compañía matriz en mercados extranjeros. Por ejemplo, Coca-Cola y Pepsi-Cola, son embotelladas no solo en Estados Unidos, sino también en México y en gran parte del mundo. En ocasiones las empresas multinacionales establecen plantas de producción en el exterior para eludir gravosas barreras comerciales extranjeras, por efecto de las cuales sus productos se hallarían en desventaja competitiva. Las compañías matrices tienden también a situarse cerca de sus clientes, pues las diferencias que prevalecen en las preferencias nacionales pueden implicar productos especialmente diseñados.

Además de realizar inversiones extranjeras horizontales y verticales, las empresas multinacionales también pueden diversificarse en mercados no relacionados entre sí, modelo conocido como integración de conglomerados. En la década de 1980, por ejemplo, compañías petroleras estadounidenses acrecentaron sus adquisiciones de empresas que actúan en campos distintos al de los energéticos como respuesta a la previsible disminución de futuras oportunidades de inversión en petróleo y gas. Exxon adquirió una subsidiaria de explotación minera de cobre en Chile, mientras que Tenneco compró una compañía francesa fabricante de sistemas de escape para automóviles.

La ventaja competitiva de las empresas multinacionales también reside en economías de escala en producción, financiación e investigación y desarrollo, así como en la recolección de información de mercado. La gran producción de las empresas multinacionales les permite mantener la división del trabajo y la especialización en la producción, mucho más que las empresas nacionales. Las partes que pueden fabricarse con mano de obra no calificada se producen en los países que pagan bajos salarios y luego se transportan para ensamblarlas en

---

<sup>5</sup> Robert J. Carbaugh. Economía Internacional, Internacional Thomson Editores, México, 1999. p. 272.

cualquier otro país. Además, las empresas multinacionales y sus afiliadas pueden acceder a los mercados internacionales de capital en mejores condiciones que las firmas nacionales, lo cual las coloca en mejor posición para financiar grandes proyectos. También pueden concentrar la investigación y el desarrollo en uno o varios países desarrollados, más adecuados para estos fines por la gran disponibilidad de personal técnico capacitado y de recursos. Por último, las firmas afiliadas envían información de todos los países a la principal, lo cual las coloca por lo general en mejor posición que las empresas nacionales para evaluar, prever y aprovechar los cambios en función de costos comparativos, y sobre las preferencias de los consumidores y condiciones del mercado.

Las grandes empresas invierten en el exterior cuando los beneficios esperados de inversiones adicionales son mayores. Es decir, hay diferencias en las tasas de beneficios esperados, entre el mercado interno y el externo, que son muy importantes para que una multinacional decida invertir en el extranjero,

Las empresas multinacionales pueden reducir su carga tributaria elevando de manera artificial los precios de los componentes trasladados hacia una empresa afiliada en un país con impuestos más bajos y depreciando los productos recibidos de esa afiliada. Esto se denomina precio de transferencia y puede surgir en el comercio intraempresarial ante el comercio entre compañías independientes o una distancia prudente.

Además se combinan todos o muchos de los factores que otorgan ventaja competitiva a las empresas multinacionales frente a las compañías meramente nacionales y se explica la proliferación de las empresas multinacionales y la importancia que poseen en la actualidad. Es decir, las multinacionales han crecido hasta convertirse en la principal forma de organización económica privada en el campo internacional mediante integración vertical u horizontal, aprovechando las ventajas de las economías a escala y por estar en mejores condiciones, frente a las compañías locales, para controlar el medio en que funcionan.

### **1.6 Problemas que ocasionan las empresas multinacionales en el país de origen y en los países receptores.**

Aunque las empresas multinacionales pueden incrementar la producción y el bienestar mundial, mediante una organización eficiente de la producción y la distribución del mundo, también pueden crear severos problemas tanto en el país receptor como en el inversionista.

El efecto más perjudicial y controvertido es la pérdida de empleos en el país de origen, debido a la inversión extranjera, en el área de la producción no calificada y semicalificada en la cual el país sede de la multinacional tiene una desventaja comparativa. Por esta razón, los trabajadores organizados de los Estados Unidos y

de otros países sedes de multinacionales están en contra de la inversión externa de las empresas multinacionales.

Un problema conexo es la exportación de tecnología avanzada combinada con otros factores externos más baratos para obtener mayores ganancias. Se cree que en el futuro esto puede debilitar la superioridad tecnológica del país de origen de la empresa. Ante esta situación, las empresas multinacionales tienden a concentrar la investigación y el desarrollo en el país originario, para mantener el liderazgo tecnológico. En general, si las empresas multinacionales debilitan o no la superioridad tecnológica del país de donde provienen, es un tema bastante debatido y para lo que no hay todavía una respuesta clara y precisa.

Además mediante la fijación de precios de transferencia y otras prácticas similares, así como el desplazamiento de sus operaciones hacia países con menor carga tributaria, las empresas multinacionales reducen los impuestos a las utilidades y debilitan la base tributaria del país originario. Esto se debe a las prácticas tributarias comunes en el campo internacional. En especial, el país receptor cobra impuestos por las primeras ganancias de las empresas subsidiarias extranjeras.

## **CAPITULO II.**

### **LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO.**

#### **2.1 Conceptualización de la inversión extranjera directa.**

El estudio de la Inversión Extranjera Directa (IED) es importante en razón de que las plantas de producción en el exterior constituyen una gran y cada vez más relevante porción de las actividades internacionales de las compañías y son por lo tanto parte integral de sus embates estratégicos. De hecho en la actualidad la IED se puede considerar igual de importante que el comercio, como vehículo para la realización de transacciones económicas internacionales. La IED es una modalidad de percepción de capital, este capital puede ser exportado por una empresa multinacional o una pequeña empresa. Pero la IED no es sinónimo de empresa multinacional, el interés de estudio la IED radica en que es el medio contable como es registrada la entrada de estos flujos de dinero en los países receptores. Por ello es de interés estudiar el comportamiento de la IED en México.

La inversión extranjera puede ser de dos tipos indirecta o directa. La inversión extranjera indirecta es aquella en la que los inversionistas pueden hacer una inversión en el capital social de una empresa simplemente comprando una participación en acciones de ella o bien adquiriendo un interés en su administración.

Por inversión extranjera directa se entiende como los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no solo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa materna, sino es parte de la misma organización estructural.

Las empresas multinacionales con frecuencia son un vehículo para los préstamos financieros internacionales. Las empresas matriz a menudo proporcionan capital a sus filiales extranjeras, con la esperanza de devolución. En la medida en que las empresas multinacionales proporcionan financiamiento a sus filiales extranjeras, la inversión extranjera directa es un modo alternativo de llevar a cabo los mismos objetivos que los prestamos internacionales.

Las corporaciones multinacionales de gran tamaño, cuyos nombres son palabras familiares en numerosos lenguajes y las cuales tienen un poder que ha sido la envidia y el temor de casi todos los gobiernos y de pequeñas empresas, crecieron mediante la realización de inversiones extranjeras directas. Estas inversiones están dadas por la construcción de una planta para manufacturar y para vender en mercados en el extranjero. La opción consistente en la construcción de una planta

representa una de varias formas alternativas que permiten vender los productos de una compañía en un país extranjero. Otras opciones incluyen la exportación a partir de instalaciones ubicadas en el país de origen, la concesión de licencias o franquicias a un productor ubicado en un mercado extranjero para manufacturar un producto y la manufactura de un producto en instalaciones ubicadas fuera del mercado objetivo y en el cual la empresa ya se encuentra operando. La creciente competencia que proviene de un comercio globalizado está obligando a las compañías a considerar seriamente la realización de inversiones extranjeras directas para ampliar su mercado dentro de otros países.

## 2.2 Razones de la inversión extranjera directa.

Las causas que originan las inversiones directas en el exterior son por lo general las mismas de la inversión de portafolio; es decir, buscar rendimientos más elevados (provenientes posiblemente de mayores tasas de desarrollo en el exterior, políticas tributarias más favorables o mejor infraestructura) y diversificar los riesgos. El objetivo de la IED es la participación activa y el control de las actividades de una empresa internacional y pueden ser realizadas por estas razones:

- ☒ Elevación de las ventas.
- ☒ Adquisición de recursos.
- ☒ Diversificación de fuentes de ventas y suministros.
- ☒ Reducción al mínimo del riesgo competitivo.
- ☒ Motivos políticos.

### 2.2.1 Elevación de las ventas.

Cuando una compañía desarrolla y comercializa un nuevo producto, empieza por promoverlo dentro de un mercado local. Con el tiempo se concentrará en las oportunidades de exportación. Los nuevos mercados sostienen el crecimiento de las ventas y, al mismo tiempo, generan mayores ganancias. En la elevación de las ventas y ganancias intervienen los siguientes factores:

**Transporte:** Los teóricos de la localización han considerado que el costo terrestre total (costo de producción más embarque) es uno de los medios más significativos para la determinar dónde situar la producción. Cuando a los costos de producción se añade el costo de transporte, se descubre que el envío de ciertos productos a grandes distancias es impráctico. Por ejemplo, uno de los factores que influyeron en la decisión de la empresa japonesa Bridgestone de invertir en Estados Unidos fue el alto costo del transporte de llantas en relación con su precio de producción. El embarque de otros productos a grandes distancias no es viable a pesar de que su precio no aumente de manera considerable; como la margarina (Unilever, Inglaterra - Holanda), la dinamita (Nobel, Suecia), los refrescos (PepsiCo, Estados

Unidos) entre muchas otras. Estas compañías deben producir en el exterior si desean vender en el extranjero por medio de una Expansión Horizontal<sup>6</sup>. Así penetrando nuevos mercados y aumentando su zona de influencia.

**Falta de capacidad en el país de origen:** En tanto una compañía disponga de capacidad excedente en su planta o plantas en su país de origen, podrá competir eficazmente en mercados de exportación pero limitado por los altos costos de transporte. La capacidad excedente de la empresa explica él por qué las empresas a pesar de los costos de transporte tienden a exportar antes de producir en el exterior. Lo más probable es que toda compañía inicie sus operaciones en las cercanías de la ciudad donde residen sus fundadores y que en principio sólo vendan local y regionalmente. Cuando la empresa cuenta con el dominio del mercado local y cuando la línea de sus productos evoluciona y crece, la empresa comenzara a buscar nuevos mercados para la colocación de sus productos y tomar la decisión de expandirse en el extranjero, y obtener mayores beneficios.

**Economías de escala:** Los costos de transporte los analizan las empresas multinacionales en relación con el tipo de tecnología que se utiliza para la producción de un bien. La manufactura de ciertos productos se efectúa con planta y equipo para lo que se precisa de un insumo de alto capital fijo. En esta situación cuando el producto está estandarizado o no se diferencia del de los competidores, es probable que el costo por unidad disminuya de manera considerable a medida de que aumente la producción. El ahorro de costos que permiten las economías de escala de estos productos es tan superior a los costos adicionales de transporte es por ello que estos bienes se exportan en grandes cantidades. En el caso de un producto más diferenciado se benefician menos de las economías de escala. De acuerdo al grado de alteración del producto en función del mercado extranjero la empresa desplazará su producción al exterior. De esta forma elevan sus ganancias.

**Restricciones comerciales:** Se ha demostrado por varias razones que un gobierno puede volver impráctico en muchos sentidos que las compañías impulsen al máximo sus potencialidades de mercado sólo por medio de la exportación. Así es probable que muchas compañías multinacionales lleguen a la conclusión de que si quieren realizar ventas en un país extranjero no tienen más que la alternativa de producir en él. Por ejemplo, no es viable la exportación de elevadores a China, a causa de sus restricciones comerciales de ese país. Las Multinacionales United technologies, Schindler Holding y Mitsubishi han realizado por lo tanto inversiones directas en la producción de elevadores en China con la intención de explotar un mercado en crecimiento.

Los aranceles, medidas fitosanitarias, permisos a la importación, y entre otras restricciones comerciales gubernamentales favorecen sin duda a las grandes

---

<sup>6</sup>Cuando las compañías se trasladan al extranjero para producir casi los mismos bienes que producen en su país, a sus inversiones directas se les conoce como expansión horizontal.

empresas multinacionales que pueden permitirse el invertir grandes recursos para abrir plantas de producción en el extranjero, haciendo aún más difícil la competencia en el extranjero para las pequeñas empresas, las cuales solo pueden permitirse la exportación como medio de penetración en los mercados extranjeros. Las barreras a la importación son casi con seguridad uno de los principales estímulos a la inversión directa, pero se le debe considerar junto con otros factores. Las restricciones comerciales a la importación han influido con mucho en la decisión de armadoras de automóviles de establecerse en Brasil.

La eliminación de restricciones comerciales al interior de un grupo regional de países también puede atraer a la inversión extranjera directa debido al ensanchamiento del mercado. Por ejemplo, la industria textil taiwanesa podría exportar grandes cantidades de prendas de vestir a Estados Unidos si gozara de iguales aranceles que los productores de otros países. La reducción de aranceles por efecto del TLC ofrece ventajas de ahorro de aranceles a los productores mexicanos que abastecen el mercado estadounidense, de las que carecen los productos taiwaneses. Por este motivo muchas compañías taiwanesas han instalado fabricas en México para beneficiarse del tratado comercial con los Estados Unidos. De esta forma se instalan empresas Multinacionales y Transnacionales en México en busca de un trampolín para ingresar al mercado Estadounidense y beneficiarse del TLC pagando un arancel menor, y teniendo acceso a una gran cantidad de mano de obra barata.

***Efectos de país de origen:*** Las medidas legales impuestas por el gobierno no son solo las únicas barreras comerciales a bienes extranjeros. También los deseos de los consumidores pueden fijar limitaciones, debido a que los consumidores prefieran comprar bienes de producción nacional aun si son más costosos, debido quizá al nacionalismo, o al temor de no encontrar refacciones y servicios para productos importados. Esta es una causa más para la decisión de una empresa multinacional el situarse en el extranjero.

***Nacionalismo:*** En muchos países se han realizado campañas promocionales para persuadir a la población para no comprar productos importados y se inclinen por los productos nacionales. En el caso de México durante el modelo de sustitución de importaciones, la única forma de que se penetrara el mercado mexicano era el instalar la planta productiva dentro del territorio nacional, ya que de otra manera se tenían que pagar aranceles muy elevados que tendían a encarecer los productos importados. En los Estados Unidos, algunos productores han promovido el lema de "Hecho en Estados Unidos" para atraer a consumidores de productos afectados por la competencia de importación, tal es el caso de la marginación que tiene los productos enlatados de atún de procedencia mexicana, en donde los productos de origen estadounidense llevan la leyenda "Libre de Delfines", cuyo certificado de calidad se le es negado a México, con el propósito de desprestigiar los productos

mexicanos. Este es otro motivo que incentiva a las empresas multinacionales a situarse en otros países.

**Costos de producción:** Un factor importante para que una empresa multinacional se sitúe en otro país consiste en que se tengan ventajas en los costos de producción, estas ventajas de costos dependen del precio de cada uno de los factores de producción, de la magnitud de las operaciones de la empresa, del costo de transporte de los bienes terminados, la cercanía con los mercados potenciales, la reglamentación de la producción y de la productividad de los factores de producción combinados. Estos factores influyen en la decisión de que una multinacional explore nuevos mercados para aprovechar estas ventajas maximizando sus ventas y disminuyendo costos.

### 2.2.2 Adquisición de recursos.

Los objetivos de elevación de ventas de los negocios internacionales implica la alternativa de surtir un mercado extranjero por medio de la exportación o de la producción con base en una inversión extranjera directa. En Cambió los objetivos de adquisición de recursos implica una necesidad de importar del exterior, por lo tanto, la inversión extranjera directa es un complemento más que una alternativa al comercio. Desde luego que se pueden obtener recursos del exterior comprándolos a otra compañía, pero ciertos factores privilegian a la inversión extranjera directa como medio para la consecución de esos recursos. Es muy común escuchar que la principal motivación de la inversión extranjera directa es aprovechar el trabajo de bajo costo en el extranjero, y en alguna medida, esta impresión deja a un lado el hecho de que, en su mayor parte, lo que la IED persigue es nuevos mercados. La exclusiva atención a la fuerza de trabajo induce a ignorar otros costos de producción y factores en el exterior de los cuales mencionamos algunos en el apartado de la Elevación de Ventas.

**Integración vertical:** La integración vertical es el control de las diferentes etapas por las que atraviesa un producto desde la materia prima a la producción y la distribución final. A medida que tanto los productos como su comercialización se complican, se acentúa la necesidad de combinar recursos ubicados en más de un país. Si en un país se cuenta con hierro, en un segundo con carbón, en un tercero con tecnología y capital para la fabricación de acero y productos siderúrgicos y en un cuarto la demanda de estos, la interdependencia entre los cuatro es enorme, y ayuda la necesidad de establecer estrechas relaciones entre ellos para asegurar el flujo continuo de producción y comercialización. Uno de los medios para garantizar este flujo es la adquisición de participación en la administración de una de las operaciones en el extranjero mediante la inversión extranjera directa.

La integración vertical también permite la obtención de ciertas economías, en donde las compañías pueden disponer de inventarios reducidos y gastar menos en

promoción. El mayor grado de garantía también permite una flexibilidad mucho mayor en el desplazamiento de fondos, impuestos y utilidades entre diversos países. Una compañía puede acumular las ventajas de la integración vertical con inversiones en otros países orientadas ya sea al mercado o a la oferta. En los últimos años la creciente dependencia de los países subdesarrollados en lo que se refiere a suministros de materias primas y a la falta de recursos entre empresas de estos países para invertir de manera importante en el exterior, ha incentivado las inversiones orientadas para la obtención de materias primas en otros países principalmente subdesarrollados.

***Producción racionalizada:*** Es cada vez más común que las compañías produzcan diferentes componentes o porciones de su línea de productos en diferentes partes del mundo para aprovechar las variaciones de los costos de fuerza de trabajo, capital y materias primas. Esto es conocido como **producción racionalizada**. Por ejemplo, muchas plantas en México se han integrado con operaciones en Estados Unidos. Bienes semiterminados se exportan de Estados Unidos a México para la realización de la porción de trabajo intensivo de la producción, como la costura de las vestiduras de asientos de automóviles de GM o fabricación de gabinetes de televisores Panasonic.<sup>7</sup>

Muchas compañías desechan la posibilidad de la producción racionalizada de partes. Ya que temen la ocurrencia de paros laborales en muchos países a causa de huelgas o cambios en las reglamentaciones de la importación de tan sólo un país. Como alternativa a la racionalización de partes, en un determinado país se puede producir un bien en su integridad, aunque únicamente parte de la variedad de productos de una compañía se produciría en él. Por ejemplo una subsidiaria estadounidense en México podría producir solamente el producto A, otra subsidiaria en Brasil únicamente el producto B y la planta matriz en Estados Unidos sólo el producto C. Cada una de estas plantas realizaría ventas en todo en mundo, para obtener economías de escala y aprovechar las diferencias en costo de insumos que pueden resultar en diferencias en el costo de producción total. Cada una de ellas, asimismo, puede obtener concesiones de importación, dado que pueden demostrar la generación local de empleos e ingresos.

***Acceso a factores de producción:*** La practica de buscar en el exterior un insumo del que no se dispone fácilmente o de bajo costo en el país es muy semejante a la integración vertical. En muchos casos, este desplazamiento ocurre a causa de cambios en costos o capacidades comparativas. Por ejemplo, Mercedes-Benz ha trasladado parte de su producción a Brasil dada la elevación de sus costos en Alemania. Compañías como Digital Equipment ha invertido en la India para tener acceso al talento local en software.<sup>8</sup> Un desplazamiento de otro

---

<sup>7</sup>John D. Daniels y Lee H. Radebaugh, "Negocios Internacionales", Addison Wesley Longman de México, S.A. de C.V. México, 2000, pp. 350.

<sup>8</sup>Ibid., p. 351.

tipo es la instalación de oficinas en la ciudad de Nueva York por parte de compañías extranjeras para disponer de mejor acceso a lo que ocurre en el mercado de capital estadounidense o al menos a aquello que podría afectar al capital mundial. Gracias a la tecnología de las telecomunicaciones vía satélite, el personal de oficinas en el extranjero puede transmitir información de manera casi instantánea. La búsqueda de conocimientos también puede adoptar otras formas. Por ejemplo una compañía estadounidense puede realizar investigaciones en Perú no permitidas en Estados Unidos.

***Teoría del ciclo de vida del producto:*** Esta teoría demuestra que, por razones de mercado y costos, la producción suele pasar de un país a otro a medida que un producto recorre su ciclo de vida. Durante la etapa de producción ocurre en un solo país (por lo general industrial). Durante la etapa de crecimiento, la producción pasa a otros países industriales, en tanto que el productor original puede decidir invertir en plantas de producción en esos países extranjeros para obtener utilidades en ellos. En esta etapa de madurez, la producción se desplaza en gran medida a países en desarrollo, mientras que aquella misma compañía también puede decidir en este caso controlar las operaciones en ellos. Esta última etapa es el caso de la instalación de Multinacionales y Transnacionales en nuestro país.

***Incentivos gubernamentales a la inversión:*** Además de restringir las importaciones, los países estimulan la entrada de inversión directa mediante concesiones impositivas o una amplia variedad de subsidios de otro tipo. Los incentivos influyen en el costo comparativo de producción entre diversos países y motivan a las compañías a invertir en un país en particular para atender a mercados nacionales o internacionales. Muchos gobiernos centrales y locales ofrecen incentivos de asistencia directa, como exenciones fiscales, aceleramiento de la depreciación, préstamos con intereses bajos, garantías crediticias, subsidios de energía y transporte y construcción de ramales ferroviarios y caminos de utilidad para una planta. Por ejemplo, en México durante los años 50 y 70 con el modelo económico de sustitución de importaciones, se implantaron permisos previos a la importación y la utilización de aranceles como obstáculos a las mercancías, en donde la única forma para introducir productos al país era por medio de una coinversión entre el Estado y las empresas transnacionales. También en este periodo se incentivaron a las inversiones extranjeras con exenciones fiscales y aceleramiento de la inversión como mecanismos para el establecimiento de empresas extranjeras de alta tecnología (bienes de capital).

### **2.2.3 Diversificación de fuentes de ventas y suministros.**

Otro de los propósitos que persiguen las compañías al realizar negocios internacionales, al menos parcialmente, puede ser reducir al mínimo las oscilaciones cíclicas de ventas y utilidades, y atenuar su dependencia respecto de unos cuantos clientes o proveedores. sin embargo, en este caso las razones de

optar por la IED como modalidad de operación no es diferente a lo ya expuesto. Si por ejemplo, la diversificación se orienta a las ventas, una compañía puede considerar la posibilidad de exportar a nuevos mercados; no obstante, la posibilidad de exportar puede verse afectada por factores como altos costos de transporte y restricciones comerciales. De igual manera, si el objetivo es diversificar los suministros, puede resultar ventajoso asegurar un mayor control de los eslabones de la cadena de valor, como hemos explicado en el punto referente a la adquisición de recursos.

#### **2.2.4 Reducción al mínimo del riesgo competitivo.**

***Seguimiento de clientes:*** Muchas compañías venden indirectamente en el exterior, esto es, venden productos, componentes y servicios en su país, los cuales se incorporan después a un producto o servicio que el cliente nacional exporta. Por ejemplo, Bridgestone vendía llantas a Toyota y Honda, que a su vez exportaban automóviles ensamblados (con llantas incluidas) a mercados extranjeros. En esta situación, los exportadores indirectos<sup>9</sup> suelen seguir a sus clientes cuando éstos realizan inversiones indirectas. La decisión de Bridgeston de fabricar llantas para autos en Estados Unidos de basó en parte a su deseo realizando ventas a Honda y Toyota una vez que estas compañías iniciaron operaciones de producción en Estados Unidos.<sup>10</sup>

***No dar ventajas a los competidores:*** Es común que las grandes empresas multinacionales y transnacionales suelen tomar decisiones con base en la alternativa menos perjudicial. Muchas compañías se plantean la pregunta: ¿Pierdo menos desplazándome al extranjero o permaneciendo en mi país?. Si suponemos que en un mercado extranjero puede abastecerse eficazmente sólo con una inversión en el mercado, pero que, a causa de sus dimensiones, éste únicamente tolera a un solo productor. Para resolver este problema, los competidores podrían establecer una operación conjunta y dividirse las utilidades; pero es probable que las leyes antimonopolios desalientan o impidan una transacción de este tipo. Si sólo una compañía establece una planta, disfrutará de una ventaja sobre sus competidores que le permitirá adecuar un mercado más grande, dispersar sus costos de investigación y desarrollo, y obtener utilidades susceptibles de reinvertir en cualquier parte. Una vez que una compañía decide producir en determinado mercado, los competidores estarán prestos a seguirla de inmediato antes que permitir que obtenga ventajas. Así, esta decisión se basa no en tanto en los beneficios por conseguir sino en las pérdidas en que se incurriría de no entrar al mercado. En la mayoría de las industrias oligóplicas (automovilística, llantera y petrolera), este patrón contribuye a explicar la existencia de un gran número de productores en relación con las dimensiones del mercado de ciertos países. En

---

<sup>9</sup>El exportador indirecto es el productor de bienes no petroleros o el proveedor de insumos que se incorporan a bienes que se venderán al exterior.

<sup>10</sup>ibid., p.352.

estrecha relación con este patrón se encuentra la decisión de invertir en el mercado interno de un competidor extranjero para impedirle utilizar las cuantiosas utilidades que obtendría en ese mercado en el incremento de su inversión y competitividad.

### 2.2.5 Motivos políticos.

En ocasiones mueve al comercio motivos políticos. Por ejemplo, durante el periodo mercantilista las potencias europeas buscaron apoderarse de colonias a fin de controlar el comercio exterior de éstas y ampliar sus propias esferas de influencia. Tras la desaparición del colonialismo, algunos países prosiguieron en la persecución de muchos de los antiguos propósitos coloniales mediante la instigación a compañías nacionales para que controlaran sectores vitales de la economía de los países menos desarrollados. Con el fin de la Guerra Fría, esta instigación ha cedido, pero la acción gubernamental sigue siendo un posible motivo de inversión directa. Por ejemplo, una compañía estadounidense controladora de la producción de una materia prima vital en un país menos desarrollado puede impedir efectivamente que países rivales tengan acceso a ese tipo de producción, también puede impedir el procesamiento local, imponer sus propias condiciones de operación y reducir los precios de la producción que envía a su país de origen. En el proceso de obtener el control de recursos, los países industriales adquieren al mismo tiempo enorme control político.

El control de recursos no es necesariamente la razón política del aliento a la inversión directa. A principios de la década de 1980, por ejemplo, el gobierno estadounidense instituyó diversos incentivos con el objeto de incrementar la rentabilidad de la inversión estadounidense en los países caribeños desafectos al régimen cubano de Fidel Castro. Con estos incentivos se pretendía atraer más inversión a la zona, para fortalecer así las economías de naciones amigas y dificultar a gobiernos izquierdistas enemigos la obtención de control. No obstante, la conclusión de la guerra fría indujo a Estados Unidos a cancelar los incentivos a la inversión en la región del Caribe, de manera que gran parte de la inversión se trasladó a México, a causa del mejor acceso de la producción al mercado estadounidense por efecto del TLC.<sup>11</sup>

Cuando los gobiernos controlan compañías con operaciones internacionales, las inversiones implicadas por éstas no siempre responden a motivaciones políticas.

### 2.3 Ventajas de la inversión extranjera directa.

Una de las explicaciones del motivo de que algunas compañías realicen IED es la de que perciben poseer cierta supremacía sobre compañías similares en los países

---

<sup>11</sup>Twomey, Michel J. Las Corporaciones Multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Edit, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.

a los que acuden. A este beneficio se le conoce como ventaja monopolista<sup>12</sup>. Esta ventaja es resultado del hecho de que una compañía extranjera posea un recurso que las compañías locales no puedan conseguir al mismo precio o en iguales condiciones. Este recurso puede ser en patentes, diferenciación del producto, capacidades administrativas, acceso a mercados, etc. Dado el enorme costo de transferencia de recursos al exterior y la percepción de mayor riesgo en la realización de operaciones en un entorno diferente, la compañía no dará ningún paso a menos que prevea obtener un rendimiento superior al que conseguiría en su país y al que obtienen las empresas locales extranjeras.

Grandes grupos de compañías pueden disfrutar de ciertas ventajas monopolísticas, lo que explica su capacidad y disposición relativas de desplazarse al exterior. Cuando el capital es parte integral de una nueva inversión, por ejemplo, una compañía capaz de obtener crédito en un país con una baja tasa de interés goza de una ventaja sobre una compañía incapaz de hacerlo.

Una ventaja concomitante es el relativo poder de compra de diferentes monedas en términos de la planta y equipo que es posible adquirir con ellas. Durante las dos y media décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el dólar estadounidense mantuvo gran solidez, y en los años sucesivos sé sobrevalúo. Como resultado de ello, al convertir sus dólares en otras monedas las compañías estadounidenses podían comparar en el extranjero una capacidad de producción mayor de lo que les fue posible tras los primeros tropiezos del dólar en 1971. Lo contrario puede decirse de compañías de países como Japón y Alemania, las cuales invirtieron con mayor intensidad en Estados Unidos de fines de la década de 1970 a mediados de 1980, cuando se incrementó el poder de compra del yen y del marco.

Sin embargo, el valor de las monedas no constituye una explicación contundente de los patrones de la inversión directa. Lo mismo en condiciones de debilidad que de fortaleza del dólar, el flujo bidireccional de inversión entre Estados Unidos y Alemania y entre Estados Unidos y Japón no cesó.

## **2.4 Implicación de la IED en los países inversionistas y receptores.**

Si se toma en cuenta dos factores de la producción, el capital y la mano de obra, podemos observar que en el país inversionista los rendimientos del capital se incrementan, en tanto que el rendimiento de la mano de obra decrece. En consecuencia, aunque el país inversionista, en conjunto, gana mediante la inversión que realiza en el exterior, se produce una redistribución del ingreso doméstico, del trabajador al capital. Por esta razón, los trabajadores organizados en los Estados Unidos se oponen a la inversión en el exterior. Por otra parte, aunque el país receptor también obtiene ganancias de la inversión extranjera,

---

<sup>12</sup>La ventaja monopólica es la percepción de supremacía de los inversionistas extranjeros sobre las compañías locales, necesaria para enfrentar la percepción de riesgos mayores en la operación en un entorno diferente.

éstas conducen a una redistribución del ingreso nacional, del capital a la mano de obra. Si se considera una situación cercana al pleno empleo, la inversión extranjera tiende a deprimir el nivel de empleo en el país inversionista y a incrementarlo en el país receptor y por tanto es de esperarse que los trabajadores del país inversionista se oponen a la inversión, en tanto que los del país receptor lo aceptan.

La transferencia internacional de capital afecta la balanza de pagos tanto del país inversionista como del receptor, la cual indica los ingresos del país, provenientes de los otros países, así como los gastos realizados en estos países. Cuando la inversión externa se lleva a cabo, los gastos del país inversionista se incrementan y originan un déficit en la balanza de pagos (exceso de gastos en el exterior con respecto a los ingresos). Ésta fue una de las causas del déficit enorme que se produjo en la balanza de pagos de los Estados Unidos en la década de 1960 y condujo a restricciones en la inversión externa de 1965 a 1974. Por consiguiente, este debilitamiento de la balanza de pagos del país inversionista se refleja en el mejoramiento de la balanza de pagos del país receptor durante el año en que recibe la inversión extranjera directa.<sup>13</sup>

No obstante, la transferencia inicial de capital y el incremento de los gastos en el exterior se ven compensados por el aumento de las exportaciones de bienes de capital, piezas de repuesto y otros productos precedentes del país inversionistas. Se calcula que el periodo de reembolso del capital, transferido inicialmente, oscila entre cinco y diez años. A largo plazo, también debe tenerse en cuenta si la inversión extranjera conducirá a remplazar las exportaciones del país inversionista e incluso a importar bienes que antes se exportaban. Entonces, aunque el efecto inmediato de la balanza de pagos del país inversionista es negativo, y positivo en el país receptor, no sucede lo mismo a largo plazo.

Puesto que la inversión extranjera se produce en ambas direcciones en muchos países desarrollados, estos efectos en la balanza de pagos, a corto o a largo plazo, pueden neutralizarse, excepto en Japón, cuya inversión externa supera con creces la que recibe, y los países en vía de desarrollo, que son receptores primarios de inversión extranjera directa y siempre han afrontado dificultades severas en la balanza de pagos.

Otro efecto importante de la IED sobre el bienestar de los países inversionistas y receptor se origina en las diferentes tasas tributarias e ingresos en varios países. Así, los impuestos a las empresas son del 48% en los Estados Unidos, pero sólo del 40% en Suiza y 32% en México, es apenas natural que las empresas estadounidenses inviertan en esos países o reorienten sus ventas externas por medio de subsidiarias en esos países para pagar una tasa de impuestos menor.

---

<sup>13</sup>Dominick, Salvatore. *Economía Internacional*, p. 397.

Como varios países, incluidos los Estados Unidos, han firmado acuerdos de doble tributación (para evitar el pago de la doble tributación, en condiciones de igualdad), éstos últimos sólo cobrarán un impuesto del 8% a empresas en Suiza y el 16% a empresas en México, a las ganancias provenientes del exterior (la diferencia entre las tasas de impuestos interna y externa) cuando éstas sean repatriadas. En consecuencia, la base tributaria y la suma de impuestos cobrados descienden en el país inversionista y aumentan en el receptor.

## **2.5 Comportamiento de la inversión extranjera en México.**

A fines de los años ochenta, México cambió radicalmente su política sobre la inversión extranjera directa (IED). Viró desde una postura nacionalista a otra que le dio un gran impulso a la afluencia de capitales externos, junto con liberalizar y desregular la economía y promover las exportaciones en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Esta apertura a la inversión foránea ha sido exitosa, aunque ha tenido algunas debilidades<sup>14</sup>.

Uno de los beneficios evidentes del nuevo papel de la IED en la economía mexicana es su mayor integración a la economía internacional. Las exportaciones han registrado un fuerte aumento como proporción del producto interno bruto (PIB) y también ha crecido la parte correspondiente a la IED en la formación bruta de capital fijo. Se han fortalecido varias áreas del sector manufacturero, que adquirieron competitividad internacional. La competitividad sistémica de la economía ha mejorado gracias a la IED en los servicios.

La política sobre inversiones extranjeras mexicana impactó de tres maneras principales a las empresas transnacionales, según el informe de la CEPAL. En primer lugar, las operaciones de maquila recibieron un espaldarazo que facilitó el uso más generalizado de mano de obra barata mexicana en el ensamblaje con insumos importados de productos finales, especialmente autopartes, equipos electrónicos y prendas de vestir destinados al mercado de Estados Unidos.

En segundo lugar, las subsidiarias existentes en el sector manufacturero que habían surgido en el sistema de sustitución de importaciones se vieron obligadas a reaccionar, retirándose del cada vez más competitivo mercado interno, racionalizando sus operaciones de producción en México o reestructurando su sistema de producción general. La reestructuración de la industria automotriz marcó un hito en este sentido.

Finalmente, el mayor acceso a los mercados atrajo a varias transnacionales al sector de los servicios de México (comercio minorista, telecomunicaciones, servicios financieros), así como al sector manufacturero (alimentos, bebidas,

---

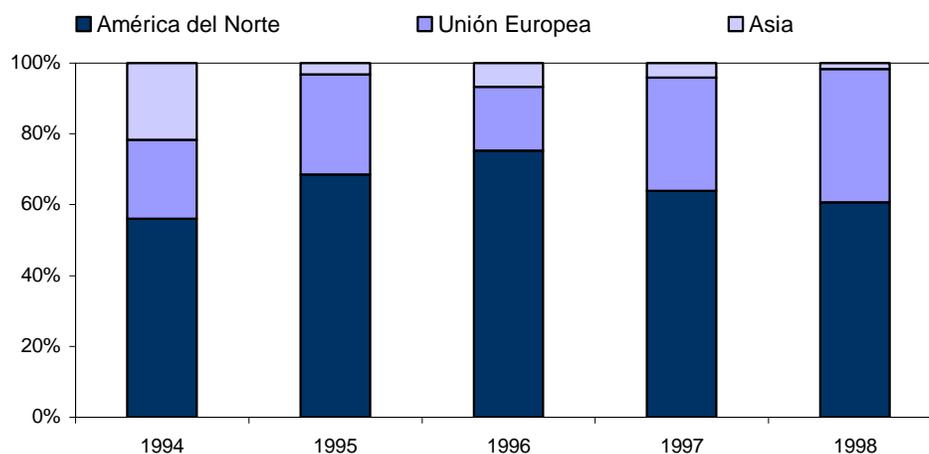
<sup>14</sup> Última edición del informe Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2000, de la CEPAL, p. 6-10.

tabaco). La firma del TLC, en virtud del cual Canadá, Estados Unidos y México se unieron en una economía de creciente corte continental, consolidó los cambios que ya se estaban produciendo en México. Durante el periodo comprendido entre 1990 y 1995, este país fue el principal receptor de IED de América Latina, y la mayor parte de esos flujos provinieron de sus socios en el Tratado.

El estudio de la CEPAL señala que la explosión de ingresos de IED hacia México se comprende mejor en términos de las principales estrategias empresariales aplicadas por los inversionistas extranjeros: La búsqueda de eficiencia y acceso a los mercados de servicios. Debido a la dura competencia que planteaban las importaciones asiáticas de automóviles, computadoras y prendas de vestir en el mercado estadounidense, las transnacionales de ese país han sido las que en mayor número instalaron plantas de producción y ensamblaje en México. Desde allí, utilizaron la mano de obra nacional más barata y aprovecharon el mecanismo de producción compartida de Estados Unidos y el TLC para reducir costos de producción y estar mejor preparados para competir en el mercado de América del Norte. Como resultado, México pasó a ser el tercer proveedor en orden de importancia en ese mercado y las exportaciones de las empresas transnacionales representan más de la mitad del total de exportaciones mexicanas con tal destino.

México se ha especializado en los artículos de mayor dinamismo en el mercado de América del Norte, las manufacturas, aumentando al mismo tiempo su participación en el mercado de importación. Dos tercios de la IED que recibe provienen de Estados Unidos y Canadá. (Ver Gráfica 2.1) La creación de nuevos activos (plantas y equipos) ha predominado en ésta área más que la compra de activos existentes.

**Gráfica 2.1**  
**IED en México por Área Económica.**  
Estructura Porcentual.



Fuente: Elaboración propia con Datos del Banco de México.

La IED ha sido en los últimos años el rubro más importante en las entradas de capital al país. A diferencia los primeros años de los noventa, de 1992 a 1994 arribaron a México cuantiosas colocaciones de cartera altamente volátiles implicando altos riesgos para la economía mexicana. (Ver gráfica 2.2) En 1993 ingresaron 28 819 millones de dólares como colocaciones de cartera, en gran parte para adquirir Certificados de La Tesorería; en ese mismo año, la IED sumó 4 389 millones de dólares.<sup>15</sup>

La composición de los flujos de capital recibidos por el país cambió desde principios de 1995, año en que sobre salieron los fondos prestados por el gobierno estadounidense y diversos organismos financieros multilaterales (Fondo Monetario Internacional) a causa de los problemas económicos ocurridos a principios de ese año. Después ganó importancia la IED. De acuerdo con información de la CEPAL, en 1998 la inversión de cartera registro un desplome, al pasar de 5 037 millones de dólares a 1 027 millones de dólares, mientras que la inversión Extranjera Directa fue de 12 830 millones de dólares en 1997 y en 1998 fue de 12 028 millones de dólares.<sup>16</sup> (Ver cuadro 2.1)

**Cuadro 2.1**

**Inversión Extranjera en México**

**Saldos Nominales**

Millones de Dolares.

	<b>Inversión Directa</b>	<b>Inversión de Cartera</b>
1989	3,176	451
1990	2,633	3,408
1991	4,761	12,753
1992	4,393	18,041
1993	4,389	28,819
1994	10,973	8,547
1995	9,526	-9,715
1996	9,185	13,568
1997	<b>12,830</b>	<b>5,037</b>
1998	<b>12,028</b>	<b>1,027</b>
1999	12,767	12,005
2000	15,318	-1,134
2001	25,221	3,882

Fuente: Elaboración propia con Datos del Banco de México.

Una vez superada la crisis monetaria cambiaria de 1994-1995, la nueva composición de los flujos de capital hacia México se ha considerado favorable. El Banco de México consideró que en 1997, hubo un mayor acceso a los mercados

<sup>15</sup>Banco de México, Informe Anual 1995, México, 1996, pp.168-174.

<sup>16</sup>CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 1998, Santiago de Chile, 1998, p. 42.

## La Inversión Extranjera Directa en México

internacionales de capital, el grueso de los recursos financieros que ingresaron al país fueron de largo plazo.

Los recursos utilizados en la compra y adquisición de las más diversas empresas se vuelven el modo predominante de la inversión, las fusiones entre algunas grandes empresas de un sector determinado modifican la competencia, establecen nuevos requerimientos de inversión y obligan a otros grandes productores a fusionarse. En 1995 las fusiones y adquisiciones realizadas en el orbe alcanzaron un monto aproximado de 600 000 millones de dólares, en 1997 de 1.6 billones y en 1998 superó los 2 billones de dólares. En México 27% de la IED captada en el trienio 1993-1995 se destinó a compras y adquisiciones de empresas, proporción que subió a 38% en el período 1996-1998.

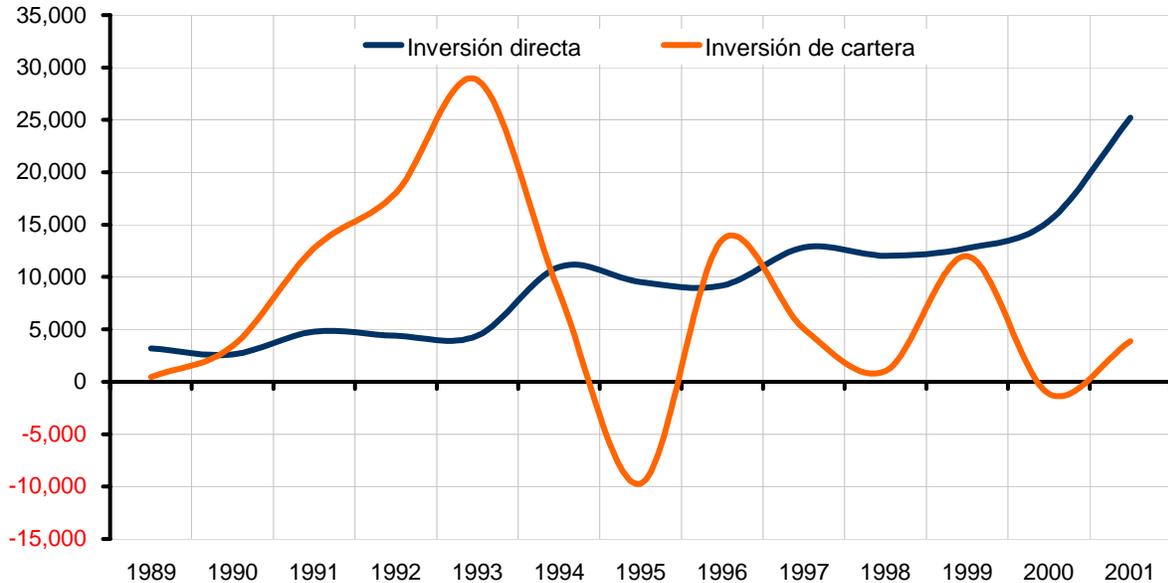
Durante el año 2000 la IED representó 15 318 millones de dólares, de 1989 al 2001 la IED muestra una tendencia alcista colocándose en ese año por encima de los 4 mil millones de dólares llegando en el 2001 por encima de los 25 mil millones de dólares. (Ver gráfica 2.2)

Gráfica 2.2

### Inversión Extranjera en México

#### Saldos Nominales

Millones de Dolares.



Fuente: Elaboración propia con Datos del Banco de México.

La mayor participación de la IED en las entradas netas de capital al país, el endeudamiento del sector privado a plazos más largos y el menor peso relativo de las colocaciones de cartera de capitales foráneos en los mercados de dinero y accionario indican que empresas e inversionistas del exterior perciben que en

México hay las condiciones para ejecutar proyectos rentables y sólidos. De alguna manera se concluye que el largo plazo domina gradualmente en las decisiones sobre los capitales que ingresan al país. Para entender el papel actual de la IED en una economía como la de México, se deben hacer algunas consideraciones: i) hay una alta concentración de capitales que ingresan y una parte de la IED se destina a activos y empresas en operación; ii) las nuevas ventas de activos, las fusiones y la reubicación de recursos dominan el escenario internacional entre las grandes empresas, por lo que después de ciertas compras se realizan de inmediato nuevas operaciones de venta y separación de activos; iii) una parte de las entradas de IED pueden comportarse como colocaciones ya que pueden negociarse en la bolsa de valores; iv) otra parte de la IED corresponde, como en el pasado, a la reinversión de utilidades que las empresas extranjeras han obtenido en territorio nacional.

El informe de la CEPAL anota, asimismo, algunas debilidades de la estrategia mexicana frente a la afluencia de inversión extranjera. El dinamismo del segmento de la economía dominado por la IED no bastó para aumentar significativamente la tasa de crecimiento global a largo plazo de la economía. Esta se polarizó cada vez más debido a la escasa integración de los sectores modernos con los tradicionales. Por otro lado, el éxito de México en cuanto a lograr competitividad internacional ha estado restringido a un solo mercado: América del Norte. El proceso de industrialización nacional se vio truncado en ciertos casos porque las empresas transnacionales que buscaban eficiencia recurrieron principalmente a insumos físicos importados y el mecanismo de producción compartida con Estados Unidos castiga los insumos mexicanos. Además, en los sectores de las telecomunicaciones y los servicios financieros, se tropezó con ciertos problemas de tipo regulatorio.

La tendencia de la IED en los últimos años como es visto en la grafica 2.2 es muy alentadora para la economía, pero al hacer un análisis más profundo como el realizado por el profesor Isaías Morales Nájjar en su ensayo "la globalización de los mercados financieros sus efectos en los flujos de inversión extranjera y su impacto en el tipo de cambio y en el sistema financiero mexicano"<sup>17</sup> demuestra:

La restricción externa al crecimiento económico proviene tanto del bajo nivel de penetración de nuestras exportaciones como el pago de servicios factoriales y no factoriales. Es evidente que el déficit de la balanza comercial manufacturera es frenado cuando se recurre a una devaluación de la moneda producto de una crisis dentro de la economía (1995-1997), pero al reactivarse el crecimiento de la economía, el déficit comercial se acrecienta, revelando la dependencia del aparato industrial a la importación de equipo, maquinaria, tecnología e insumos del exterior.

---

<sup>17</sup> Ensayo realizado por el profesor Isaías Morales Nájjar, tomando como base su artículo publicado en la Revista Economía Informa: "La Globalización de los mercados financieros". Facultad de Economía, Mayo 2004. pp: 41-54.

## La Inversión Extranjera Directa en México

También el profesor Isaías Morales Nájjar analiza la balanza de servicios, en donde observa el impacto deficitario que tienen tanto los servicios no factoriales como los factoriales. Con relación a este último componente, los egresos por servicios factoriales (pago de intereses, utilidades, dividendos, marcas, entre otros) representan en ciertos periodos un monto mucho mayor a lo percibido por la IED: tan solo entre 1983 y 1988, se pagó al exterior por uso de capital un valor de 63,716 millones de dólares, cuando lo percibido por inversión fue de 15,708 millones de dólares, es decir se pagó 4 veces más de lo percibido.

En cuanto a la línea del beneficio de la inversión y los préstamos del exterior, sin considerar el efecto que podría tener sobre la actividad económica la inversión de riesgo, para el periodo 1989-1994 de cada dólar recibido se pagó 64 centavos por uso de capital. En sus siguientes dos periodos de gobierno, el monto pagado por dólar recibido fue \$ 1.18 y de 85 centavos, (Ver cuadro 2.2)

**Cuadro 2.2**

### **Servicios factoriales por ingresos netos de capital recibidos (1983-2006)**

#### **Millones de Dólares**

	1983-1988	1989-1994	1995-2000	2001-2006	Total
Ingresos netos de capital */ (acumulados)	15,708	123,368	92,565	125,212	356,853
Egresos por uso de capital **/ (acumulados)	63,716	78,732	109,258	107,004	358,710
Relación egresos/ingresos en %	405.6	63.8	118	85.4	-1,857

\*/ incluye préstamos, depósitos e inversión directa y de cartera.

\*\*/ incluye intereses, utilidades remitidas y reinvertidas, comisiones, dividendos y otros.

Fuente: elaborada por Isaías Morales Nájjar (ensayo la globalización de los mercados financieros sus efectos en los flujos de inversión extranjera y su impacto en el tipo de cambio y en el sistema financiero mexicano). En proceso de publicación.

## CAPITULO III.

### EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

#### 3.1 País de origen de las principales multinacionales instaladas en México.

En México el proceso de industrialización ha sido fundamental para el desarrollo del país durante los últimos cincuenta años. En primer lugar, la búsqueda hacia adentro basada en el modelo de industrialización por medio de la sustitución de importaciones (ISI), aplicado desde los años cuarenta hasta los setenta, permitió una notable expansión del sector manufacturero en su conjunto. Posteriormente, una profunda reestructuración de la industria mexicana, en un contexto orientado hacia afuera, coadyuvó en la implementación de un paquete de medidas de ajuste estructural durante los años ochenta y noventa, lo que hizo posible una rápida expansión de los nuevos objetivos industriales. Esto ha definido la nueva especialización industrial de México y la naturaleza del amplio mejoramiento de su competitividad internacional. El proceso global ejerció un impacto considerable a través de numerosos ajustes macroeconómicos, pero básicamente el período de cambio abarcó de 1976 a 1981, lapso durante el cual el modelo ISI empezó a deteriorarse. La política macroeconómica cambió drásticamente y, al mismo tiempo, México comenzó a integrarse a la economía internacional; como resultado, la economía mexicana en general, y el proceso de industrialización en particular, mejoraron en forma notoria.

En términos generales, el marco de política de la ISI tuvo éxito en el sentido de generar inversión en actividades industriales y manufactureras, pero desafortunadamente no lo hizo de una manera internacionalmente competitiva y dio lugar a actitudes concentradas únicamente en la acumulación de capital. "Las políticas de sustitución de importaciones estimulan industrias sin ventajas comparativas, produciendo bienes incapaces de competir internacionalmente. Infantes que nunca crecen. En lugar de alcanzar niveles internacionales de eficiencia después de un proceso de aprendizaje, ellas se vuelven crecientemente dependientes de medidas proteccionistas".<sup>18</sup>

La privatización fue uno de los principales instrumentos mediante los cuales la política mexicana empezó a reorientarse y reestructurar la economía del país, así como a mejorar su credibilidad entre los inversionistas nacionales y extranjeros. En México, la capacidad de producción se desplazó considerablemente hacia el sector privado y sirvió tanto para mejorar la eficiencia económica como para reducir las finanzas públicas. Como resultado del proceso de privatización, las 744 empresas estatales que existían en 1982 se redujeron a 106 en 1992, fuera mediante venta,

---

<sup>18</sup> Ten Kate, 1992, p. 659.

liquidación o reincorporación. El producto de la mayoría de las privatizaciones fue usado para disminuir la deuda pública. El gobierno dejó para el final del proceso la venta de las empresas estatales más grandes (la compañía de telecomunicaciones, los bancos comerciales, las empresas mineras y las aerolíneas, entre otras), de manera que las operaciones se realizaran en los mejores términos. (Lustig, 1992, p. 105; Rossel y Viladomiu, 1992) Más recientemente, las privatizaciones se han extendido a las actividades de creación de infraestructura, como puertos, caminos, aeropuertos, redes de electricidad y de agua, con el fin de mejorar los aspectos sistémicos de la competitividad internacional del país. En términos de los propósitos originalmente establecidos, el instrumento fue muy efectivo.

En el nuevo marco de política, a escala oficial la IED ya no fue vista como una amenaza a la soberanía nacional o al proceso de industrialización del país, sino como un indicador de competitividad internacional, una vía de acceso a tecnología extranjera y, concomitantemente, un medio para aumentar las inversiones productivas. Por esta razón, la liberalización del régimen de inversión extranjera fue un aspecto crucial en las iniciativas de desregulación.

Las empresas multinacionales, especialmente las estadounidenses, fueron las más rápidas en aprovechar esta nueva política e invertir en México. Más de tres cuartas partes de los 50 000 millones de dólares de IED acumulada en el país en 1994 habían ingresado después de 1982 (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial-SECOFI, 1995). En México, la participación de la IED en la inversión fija acumulada aumentó de un promedio de 3% entre 1980 y 1984 a casi 10% desde 1985 a 1993. (Calderón, Mortimore y Peres, 1995, p.16) Evidentemente, los inversionistas extranjeros cambiaron en forma radical su visión de México como el país más contrario a la inversión extranjera y con las reglas más arbitrarias en toda América Latina (Banco Mundial, 1988, p. 12), para convertirlo en el principal destino de la IED en la región. México recibió 37 000 millones de dólares de IED durante el período 1982-1993, distribuidos en forma más o menos pareja entre los sectores manufacturero (16 000 millones) y de servicios (17 000 millones), en tanto que los demás captaron 4 000 millones de dólares. (Ver cuadro 3.1)

Dentro del sector manufacturero, los mayores montos de inversión se dirigieron a las industrias metalmecánica, química y alimentaria. De la afluencia de IED entre 1982 y 1993, más de 64% provino de Estados Unidos y Canadá, 22% de países miembros de la Unión Europea, y sólo 4% de Japón. (Ver gráficas 3.1)

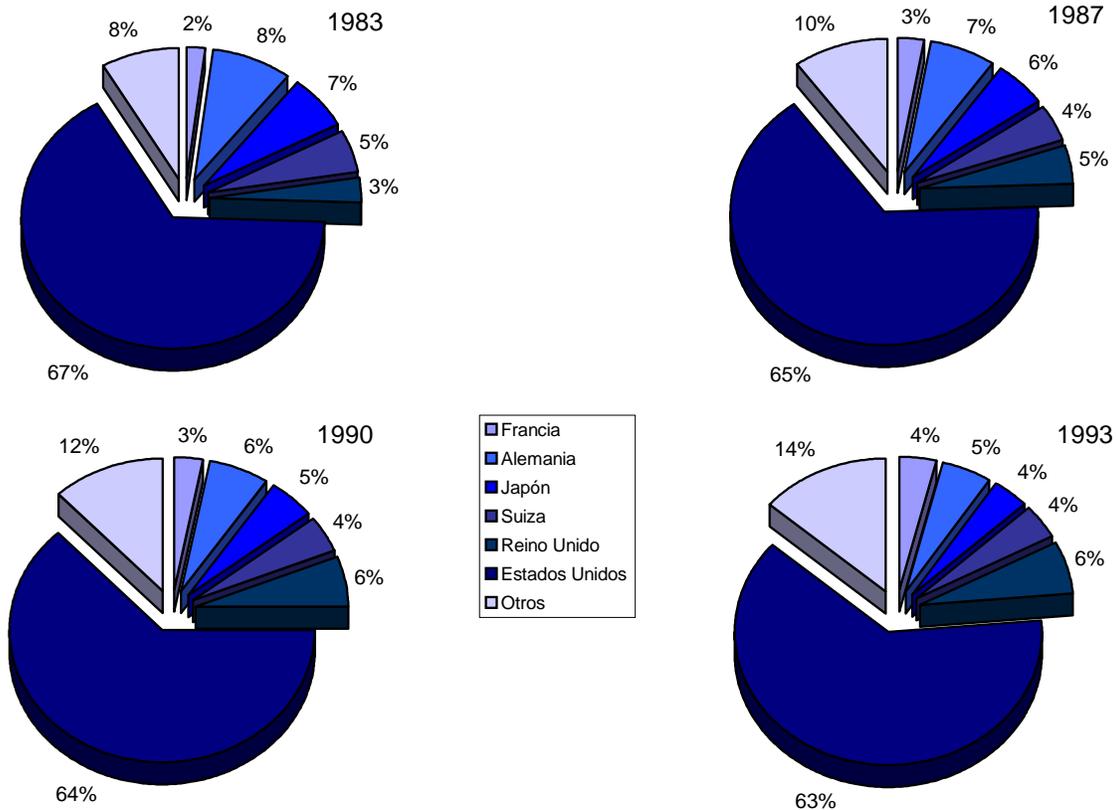
**Cuadro 3.1**

**MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA, POR PAÍSES DE ORIGEN**  
(En millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Francia	228.6	237.3	248.0	596.1	596.1	748.5	765.0	946.0	1,446.5	1,515.4	1,592.3
Alemania	972.9	1,125.4	1,180.9	1,446.3	1,446.3	1,583.0	1,667.7	1,955.9	2,040.5	2,125.4	2,236.8
Japón	780.4	816.0	695.3	117.3	1,170.3	1,319.1	1,334.8	1,455.6	1,529.1	1,616.0	1,689.6
Suiza	587.9	647.7	788.9	918.2	918.2	1,004.5	1,198.9	1,346.9	1,414.9	1,730.1	1,831.8
Reino Unido	351.2	395.5	451.8	987.1	987.1	1,754.7	1,799.4	1,913.8	1,987.9	2,414.7	2,603.9
Estados Unidos	7,601.4	8,513.4	9,840.2	11,046.6	13,716.2	14,957.8	16,771.7	19,079.7	21,465.8	23,117.5	26,621.1
Canadá	162.3	194.8	229.7	270.3	289.6	323.5	360.9	417.0	491.2	579.6	653.8
Italia	33.4	33.9	34.5	41.3	41.3	41.3	47.9	52.5	54.4	61.9	66.5
España	357.9	369.6	383.6	603.1	603.1	637.2	681.2	692.0	735.5	772.7	836.2
Suecia	169.3	230.4	253.9	297.2	297.2	329.7	336.6	349.9	363.7	355.7	358.1
Otros	224.8	335.9	340.1	578.9	864.9	1,388.1	1,623.0	2,100.2	2,345.0	3,175.1	3,874.7

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía.

**Gráficas 3.1**



Fuente: elaboración propia con datos de la dirección de inversión extranjera de la secretaria de economía.

La actividad de las empresas multinacionales en la economía mexicana creció de manera muy significativa durante los años noventa, en particular por su inserción al bloque EEUU – CAN vía TLC, reflejándose en una expansión notable de los flujos de IED a este país. Aunque los cambios en la metodología de registro no permiten

una comparación exacta, si se toma como base el promedio de los flujos anuales de los años ochenta, la IED destinada a México se multiplicó por un factor superior a cuatro entre 1995 y 1999, superando los 10 500 millones de dólares como promedio anual en el último período. Otra característica fundamental de los flujos en este período fue su gran estabilidad relativa. Así, a diferencia de otros países de la región, el nivel de flujos anuales en México se mantuvo muy estable en el quinquenio 1995-1999, sin fluctuar más de un 20% en ningún año. Esta relativa estabilidad continuó en 2000, al alcanzar los flujos anuales unos 13 000 millones de dólares, un incremento algo inferior al 20% con respecto a 1999. Dicha estabilidad de los flujos de IED a México está determinada por particularidades significativas en la operación de las empresas multinacionales, que obedecen a elementos de política económica, geográficos e industriales propios de este país.

México implementó en los años noventa una progresiva liberalización de los regímenes legales que regulan la IED. A diferencia de otros países de América Latina, sin embargo, México también logró durante este periodo una integración gradual en el mercado ampliado de América del Norte. Así, la presencia y operación de muchas empresas multinacionales en este país está hoy sumamente condicionada por los marcos de integración alcanzados con el resto de la subregión, particularmente con los Estados Unidos, a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Complementada con la cercanía geográfica a este mercado, la reglamentación del TLC, en particular en lo que se refiere a normas de origen, ha promovido tipos de inversión que no se perciben en otros países de la región. Esto se aplica sobre todo a inversión (mayoritariamente estadounidense) en industrias manufactureras que dirigen su producción a los mercados del Norte, lo que se ha reflejado nítidamente en los patrones sectoriales y de origen geográfico de los flujos recientes de IED a este país. (Ver gráfica 3.2)

La gráfica 3.2 demuestra que los Estados Unidos ha sido desde los años ochenta y hasta la actualidad el principal colocador de empresas multinacionales en nuestro país. Los factores determinantes se centran en la cercanía, su mano de obra barata, menor pago de impuestos, debilidad en la protección social de los trabajadores, poder de su moneda, etc. Cuando países como la India y Japón, incrementan su presencia en nuestro país, ha sido principalmente por la cercanía con Estados Unidos mercado al que pueden acceder con mayores ventajas desde nuestro país debido al TLCAN.



trabajadores, de los cuales alrededor de 800 son empleados directamente de la IBM. El resto de los trabajadores trabajan en la planta de la IBM para diferentes empresas subcontratistas.

IBM se ha convertido en una de las principales empresas exportadoras de México y en la principal exportadora de Jalisco. IBM realizó inversiones por más de 400 millones de dólares en 1998-1999 para la construcción de almacenes de productos químicos, materiales y equipo. En la actualidad la empresa se encuentra en negociaciones para construir una planta de cristal líquido para monitores, una de las inversiones de mayor envergadura en América Latina. Este proyecto, de alrededor de 2 000 millones de dólares, sería de gran trascendencia para la industria electrónica en general, y particularmente para la industria de televisores y la computación.

Las operaciones de la IBM en el corredor industrial El Salto en Guadalajara, Jalisco, se especializan en el ensamble de PCs y laptops. En ambos productos, particularmente en laptops, estas plantas se han convertido en estratégicas para el corporativo. La producción de laptops en 1998 fue de 800 000, además de las 400 000 laptops ensambladas por Acer para la IBM en Ciudad Juárez, representan el 55% de las laptops producidas por la IBM a nivel global. Del total de las laptops producidas, el 95% es de exportación, de la cual el 70% se exporta a Estados Unidos, el 15% a Canadá, el 10% a Asia y el 5% a América Latina. El ensamble de PCs, de alrededor de 500 000 unidades en 1998, es también relevante, aunque menor en unidades y valor si se le compara con las laptops.

Es importante señalar que las operaciones de la IBM han aumentado su peso global durante la década de los noventa y ha trasladado plantas y actividades de Asia a México. Las plantas en México han sido fundamentales para comprender la profunda reestructuración global de la empresa: en 1993 prácticamente la totalidad de los componentes de laptops se originaban en Asia, mientras que en la actualidad el 80% se originan en América del Norte. Estos cambios han sido inferiores en otros segmentos de la empresa, como en las PCs, por ejemplo.

Por el momento, las actividades en México se han concentrado en el ensamble de partes y componentes importados. Sin embargo, la empresa ha creado un centro de desarrollo de software (Guadalajara Supporting Laboratory) con 160 ingenieros y personal calificado y realizado importantes esfuerzos para el desarrollo de proveedores en el cluster de la electrónica en Jalisco. La construcción de la mencionada planta de cristal líquido sería fundamental para aumentar el, hasta ahora bajo, valor agregado nacional en estas actividades.

### **BAYER, (Alemania).**

Bayer está presente en México con sus productos desde hace más de 100 años. Sin embargo, fue el 23 de junio de 1921 cuando se constituyó la empresa "Química Industrial Bayer, Wescott & Cia." en el centro histórico de la ciudad de México como la primera empresa de Bayer en México, que comercializaba principalmente medicamentos. A través de las décadas, Bayer se ha convertido en lo que hoy en día es una importante empresa con modernas plantas y una amplia presencia en todo el país.

A principios de siglo, Bayer en México es conocida principalmente por la Aspirina, importada en esa época por mayoristas. Después de la Primera Guerra Mundial, en el mercado mexicano se introdujo la Cafiaspirina, cuyas ventas aumentaron año con año, de tal forma que a finales de los años treinta, llega a tener una gran participación en el mercado mexicano. Para ese entonces, la compañía había cambiado su nombre por el de Casa Bayer y había ampliado su giro al distribuir productos químicos también hacia Centroamérica.

En 1939, Bayer edificó su primera planta farmacéutica en un terreno del Boulevard Miguel de Cervantes Saavedra, en la colonia Granada. Esta planta también fue la primera en su género que se construyó en este país. Hoy en día, también se encuentran ahí las oficinas centrales de Bayer inauguradas en 1959, recientemente ampliadas y constantemente modernizadas.

Después de la Segunda Guerra Mundial, continúa el crecimiento del Grupo Bayer en México. Nuevas plantas de producción, la adquisición de compañías, fusiones y nuevas fundaciones de empresas, también en cooperación con socios mexicanos de gran profesionalismo y excelencia, caracterizan el desarrollo dinámico de las últimas décadas hasta la actualidad.

Hoy en día, Bayer en México, con alrededor de 2,400 colaboradores (a mediados de 2005) y ventas anuales de 7 mil millones de pesos (aprox. 500 millones de euros), forma parte de las filiales extranjeras más importantes del consorcio Bayer a nivel mundial, que cuenta como empresa con un enfoque global, con actividades en casi todos los países del mundo.

### **WAL-MART de México, (Estados Unidos).**

Wal-Mart es una cadena de supermercados que todos conocemos, venden artículos para el hogar, alimentos, bueno prácticamente todo lo que se puede vender, es un supermercado en toda la extensión de la palabra, cuyos volúmenes de venta hacen que puedan sacrificar un poco las ganancias por cada producto vendido reduciendo los costos para el consumidor final.

Es increíble la estructura que maneja Wal-Mart, porque por ejemplo, solo en EU hay cálculos de que cerca de 20 millones de personas visitan diariamente una tienda cercana en la Unión Americana, para que uno pueda vender sus productos en Wal Mart, debe llegar y dejarlos, en los próximos 30 días (antes eran 90) sale el cheque por esa entrega, si, así como lo oyen, lo que entrego el día de HOY, en los próximos 30 días podré cobrar, mientras si la tienda hoy mismo pone a la venta el producto y lo vende, podrá manear a su antojo ese dinero hasta por 30 días sin entregarme un solo centavo de los réditos bancarios que pueda obtener.

Claro, alguien me podrá decir que con las tasas de interés que se manejan hoy en día, pues serán centavos, pero multipliquen centavos millones de veces, pues no dejan de ser millones de pesos o dólares de usufructo por ese dinero, al final de cuentas, problema de los vendedores, pero Wal-Mart es la prueba de empresa del siglo XIX, puesto que miles de sus empleados no tienen seguro social (o medico) pagado por la empresa ya que se los cobra al 33% de su salario, así que los empleados sencillamente renuncian a el sin chistar, los salarios no son muy buenos y en EU emplean a miles de inmigrantes ilegales al grado de que casi los esclavizan y si alguno desea quejarse del trato recibido en la cadena de tiendas Wal-Mart, es entregado fuera de las instalaciones al servicio de migración de EU para su deportación.

Wal-Mart manejó ventas calculadas en el 2004 por 256 mil millones de dólares, de las 100 principales economías que existen en el mundo, 51 son corporaciones y 49 corresponden a países, Wal Mart quiere una tajada de las remesas de nuestros trabajadores en EU (que este año están calculadas en unos 20 mil o 22 mil millones de dólares, nada mas), no esta mal, el problema será ver, ¿a que costo?

En México, Wal-Mart opera 573 unidades, incluyendo a Sam's Club, Bodegas Aurrerá, Súper tiendas Wal-Mart, Superamas, Suburbia, y restaurantes Vips. Wal-Mart enfrentó algunas dificultades con su apertura en México antes de la aprobación del TLCAN. Uno de los principales retos que afrontó fueron los costos de importación de muchos de los productos que venden en sus tiendas, lo que impedía que Wal-Mart pudiera ofrecer "precios bajos siempre". Sin conocer la demanda local, Wal-Mart abasteció sus estantes con mercancías como patines para hielo, aparejos de pesca y cortadoras de césped, artículos poco populares en México. En vez de informar a las oficinas generales que no necesitarían estos artículos, los gerentes locales aplicaron fuertes descuentos y el sistema de inventarios automático volvió a solicitar los productos cuando se vendió el primer lote. Wal-Mart también encontró problemas logísticos debido a las malas condiciones de las carreteras y a la escasez de camiones para realizar las entregas. Además, otro problema fueron los choques culturales entre los ejecutivos de Arkansas y los gerentes mexicanos locales. Algunos de estos problemas se resolvieron por ensayo y error, pero el establecimiento del tratado de libre comercio en 1994 ayudó a resolver la mayoría de los problemas. Entre otras cosas,

el TLCAN redujo los aranceles a los productos estadounidenses vendidos a México del 10% al 3%. Antes del TLCAN, Wal-Mart no era una amenaza para empresas como Comerci, Gigante y Soriana, las tiendas departamentales más importantes de México. Sin embargo, una vez que se firmó el tratado, las barreras cayeron y Wal-Mart se encontró al mismo nivel que sus competidores; esto era todo lo que necesitaba para convertirse en el número uno.

El TLCAN animó a México a mejorar su infraestructura de transporte, lo que ayudó a resolver los problemas logísticos de Wal-Mart. La firma del TLCAN también abrió más las puertas a la inversión extranjera en México. Wal-Mart estaba pagando aranceles de importación elevados por los productos que enviaba a México desde lugares como Europa y Asia. Las empresas extranjeras sabían que si construían fábricas de manufactura en México, podrían mantener costos bajos con mano de obra mexicana y enviar los productos a la zona de libre comercio del TLCAN. Conforme las empresas empezaron a construir plantas de manufactura en México, Wal-Mart pudo adquirir estos productos sin pagar los elevados aranceles de importación. Un ejemplo de esta táctica es la línea de Televisores de pantalla plana, Wega de Sony. Sam's Club de México importaba los televisores Wega de Japón con un arancel del 23% más costos de embarque elevados, dado como resultado un precio de venta de 1,600 dólares en Sam's Club. En 1999, Sony construyó una planta de manufactura en México, permitiendo así que Sam's Club comprara los televisores sin aranceles de importación, esta táctica dio como resultado costos de embarque mucho más bajos. Sam's Club benefició a sus clientes con estos ahorros, con un precio de venta de sólo 600 dólares.

Los beneficios del TLCAN, como aranceles más bajos o una mejor infraestructura, no sólo ayudaron a Wal-Mart, sino también a sus competidores como Comerci. Sin embargo Wal-Mart usó las ventajas del TLCAN mejor que cualquier otra empresa. En lugar de embolsarse la diferencia por los aranceles más bajos, Wal-Mart redujo sus precios. Comerci y otras empresas han combatido las tácticas de Wal-Mart reduciendo sus propios precios, pero, en muchos artículos, no pueden lograr precios tan bajos. El poder de negociación de Wal-Mart con sus proveedores es tan bueno como para lograr el mejor trato. Además, la mayoría de las tiendas departamentales en México establecen los precios de sus productos de manera diferente. Acostumbran a ofrecer ciertos artículos a precios de remate o con grandes descuentos, una estrategia conocida como "alto y bajo", en vez de reducir todos los precios. Estas tiendas están tratando de ajustar su estructura de precios para que concuerde con la de Wal-Mart, pero aún se sienten frustrados por la reducción continua de precios de esta empresa. Los competidores y ciertos proveedores están tan enojados que se han presentado ante la Comisión de Competencia Federal de México con quejas por prácticas deshonestas. Wal-Mart es la tienda departamental más grande de México y posee alrededor del 50% de la participación en el mercado del sector de supermercados de México.

WALMEX es una empresa del Sector Comercial cuyas acciones cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores desde el año de 1977. Opera 696 unidades comerciales:

- 📌 61 Sam's Clubs
- 📌 163 Bodegas Aurrerá
- 📌 89 Wal\*Mart Supercenters
- 📌 48 Superamas
- 📌 50 Suburbias
- 📌 285 Restaurantes, incluyendo 16 franquicias

¿Cómo nació Wal-Mart?: Sam Walton se adentró al mundo del autoservicio en 1950 con la tienda Walton's 5-10 en Bentonville, Arkansas, Estados Unidos, manejando como principio la mentalidad de que el cliente siempre tiene la razón. De tal forma que su evolución en los Estados Unidos fue:

- 📅 1950 Primera tienda Waltons.
- 📅 1962 Primera tienda Wal-Mart con el concepto Precios Bajos.
- 📅 1970 Primer Centro de Distribución en E.U.
- 📅 1972 Wal-Mart comienza a cotizar en la Bolsa de Valores.
- 📅 1983 Inicia SAMS Club en Midwest City, Oklahoma.
- 📅 1988 Se abre el primer Wal-Mart Supercenter.
- 📅 1990 Wal-Mart se convierte en el detallista No. 1 de Estados Unidos.

Paralelamente en México, los hermanos Jerónimo, Plácido y Manuel Arango revolucionaron la forma de vender y crearon el concepto de autoservicio con artículos domésticos y ropa a precios más baratos. Así nació Aurrerá, que en vasco significa adelante, pasando el siguiente proceso:

- 📅 1958 Primera tienda Aurrerá (Bolívar).
- 📅 1960 Inicia Superama.
- 📅 1964 Nace Restaurantes Vips.
- 📅 1970 Inician sus operaciones Suburbia y Bodega.
- 📅 1976 Primer Centro de Distribución en México.
- 📅 1978 Se inaugura El Portón.

Fusionando lo mejor de dos mundos, 1991 marca el inicio de una nueva etapa para Wal-Mart y Cifra, con quienes surge el primer antecedente de lo que hoy es Wal-Mart de México:

- 📅 1991 Se crea la División Internacional de Wal-Mart Stores y se firma un convenio de asociación con Cifra. Nace el primer SAMS Club en México.

- 🗓️ 1993 Inicia operaciones Wal-Mart Supercenter.
- 🗓️ 1994 Se incorporan a la asociación Suburbia, Vips y Distribuidora Cifra Wal-Mart, S.A. de C.V.
- 🗓️ 1997 Wal-Mart compra la mayoría de las acciones y adquiere el control de la empresa.
- 🗓️ 2000 Cambia el nombre de Cifra a Wal-Mart de México.
- 🗓️ 2001 Los almacenes Aurrerá se convierten en Wal-Mart Supercenters y Bodegas Aurrerá.
- 🗓️ 2005 Wal-Mart de México es el mayor empleador privado en el país, con 702 unidades en 64 ciudades de la República Mexicana.

### **COCA COLA, S.A. de C.V. (Estados Unidos).**

En 1886, en una farmacia de nombre Jacobs, en Atlanta, Georgia, a unos pocos pasos de la actual sede de la Compañía, comenzó la historia de la bebida más famosa del mundo gracias al farmacéutico John S. Pemberton, quien trabajaba en el patio trasero de su casa con la fórmula de un principio medicinal basado en jarabe (aún secreto) y agua natural conocido como "Vino Coca Pemberton". El creativo farmacéutico siguió cambiando la fórmula, experimentando con nuevos sabores para mejorar aún las cualidades del jarabe, hasta que ese mismo año, un 8 de mayo, accidentalmente mezcló el jarabe con agua carbonatada y resultó ser todo un éxito, el sabor era delicioso y realmente refrescaba. Así fue el afortunado nacimiento de la bebida más famosa del mundo.

Luego del feliz descubrimiento de Pemberton, surge en escena el señor Frank M. Robinson, quien era su socio y contador. Robinson, luego de conocer la deliciosa creación, se entusiasmó tanto que comenzó a idear diversas posibilidades para nombrarla. Fue él quien sugirió nombrar a esta creación Coca-Cola, y no sólo eso, también diseñó el inconfundible logotipo que se conoce en todo el mundo. Durante el primer año de su existencia, las ventas de Coca-Cola alcanzaron un promedio de nueve bebidas por día un comienzo bastante modesto para un producto que actualmente se disfruta ¡1,000 millones de veces todos los días! Sin embargo, algún tiempo después, Pemberton enfermó y los recursos mermaron, ya no pudo sostener su fábrica y tuvo que vender una parte a dos empresarios de Atlanta. Después de su muerte, otro farmacéutico y también hombre de negocios, Asa Grigs Candler, se interesó por la naciente empresa y la compró en su totalidad en 1891 por sólo \$2, 300 dólares. Pemberton nunca se enteró del rotundo éxito de su creación.

Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA) tiene su origen en 1890 en la ciudad de Monterrey en el nortero estado mexicano de Nuevo León. Actualmente está integrada por tres principales negocios: FEMSA Cerveza, Coca Cola FEMSA y Negocios Estratégicos. FEMSA se ha convertido en la embotelladora de Coca-Cola más grande de América Latina y que compró el problema de los sindicalistas

colombianos desempleados y asesinados? La Cervecería Cuauhtémoc fue fundada en 1890 en Monterrey y fue considerada por más de 100 años "la piedra angular de FEMSA". En 1985 se fusionó con la Cervecería Moctezuma, convirtiéndose en Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, S.A. de C.V. FEMSA Cerveza atiende al 45% del mercado mexicano con las marcas Tecate, Tecate Light, Carta Blanca, Superior, Sol, Dos Equis Lager, Dos Equis Ámbar, Indio, Noche Buena y Bohemia. Cuenta con 6 plantas productoras ubicadas en seis ciudades y estados del país: Guadalajara (Jalisco), Monterrey (Nuevo León), Navojoa (Sonora), Orizaba (Veracruz), Tecate (Baja California) y Toluca (Estado de México). Curiosamente las plantas cerveceras están ubicadas en la región norte del país y las de Coca-Cola en la región sur de México.

A inicios del 2003 la capacidad total instalada de FEMSA Cerveza en Hectolitros era de 32.2 (un hectolitro equivale a 100 litros). De todas sus cervezas el 7.9% no es retornable; el 69.6% es retornable y el 22.5% se distribuye en lata. O sea que casi la tercera parte de sus envases son basura. El mercado potencial de cerveza en México es de 63 millones de consumidores, de 100 millones de habitantes en el país, y crece a un ritmo de 1 millón de personas al año. FEMSA distribuye sus cervezas por medio de 270 mil detallistas en el país y emplea a 15,611 trabajadores. En el 2002 esta sola empresa vendió 20,815 millones de pesos que equivalieron al ingreso de mil 40 millones de pobres en el mundo que ganaron menos de dos dólares diarios.

Las exportaciones de cerveza en el 2002 representaron el 8.2% del total de ventas de FEMSA Cerveza vendiendo en el extranjero un total de 200 millones de litros en ese año, que equivalieron al consumo de agua de casi mil 100 viviendas que consuman 500 litros de agua al día. Aproximadamente el 90% de las exportaciones de cerveza son vendidos a Estados Unidos y Canadá. Desde 1995 vende 17% más de cervezas anualmente en los Estados Unidos. Entre las 400 marcas de cervezas importadas que se comercializan en los Estados Unidos, Tecate en lata es la de mayor venta y la única cerveza mexicana en esa presentación. En México la venta de sus cervezas aumentó 5.8% y las exportaciones crecieron 32.8%.

Con la compra de las embotelladoras Panamerican Beverages (Panamco) por un monto de 3,617 millones de dólares en el año 2003, FEMSA se convirtió en el embotellador más grande de Coca Cola para América Latina, y el segundo en el mundo, luego de Estados Unidos -poco antes Pepsi Bottling Group adquirió Pepsi Gemex en mayo del 2002 por 1,250 millones de dólares. Con la compra de Panamco, las ventas de cocacolas desplazaron a las de cervezas y Coca-Cola FEMSA se convirtió en su negocio más importante que representa el 55% de sus ventas, o sea cerca de 5 mil millones de dólares por año que equivale al ingreso que obtienen 6 millones 849,315 personas pobres que ganan no más de dos dólares al día. Así, Coca-Cola FEMSA anunció que venderá la mitad de los refrescos

Coca Cola en México y representará el 40% de ventas de Coca-Cola en América Latina. Forbes ubicó a FEMSA en el lugar 474 de las compañías más ricas del mundo.

Según FEMSA, en México el consumo por persona es de 483 refrescos de 8 onzas en promedio al año. Ahora la Cervecería Cuauhtémoc le generará alrededor del 25% de los ingresos de FEMSA y las divisiones de empaques y cadenas comerciales (tiendas Oxxo), el resto. FEMSA se autodefine como "uno de los embotelladores de refrescos más rentables del mundo".

Como FEMSA buscó préstamos para comprar Panamco inició la estrategia de reducción de costos que implican despidos, horas extras a los trabajadores sin paga y otros mecanismos con el fin de contar con liquidez para pagar su deuda. Nuevamente los derechos laborales se han visto sacrificados. Aunque ya desde el 2001 FEMSA en el Sureste de México estaba logrando un ahorro anualizado de cinco millones de pesos y un incremento en la productividad del personal de hasta un 50%.

Con la compra de las embotelladoras de Panamco, empresa que enfrenta acusaciones graves por los despidos de sindicalistas en Colombia y su involucración en el asesinato de trabajadores por parte de paramilitares apoyados por la empresa, FEMSA asume ese historial negro de las aguas negras además de la deuda de Panamco que suma 880 millones de dólares. Sin embargo, con la presión por el asunto de los sindicalistas asesinados en sus plantas embotelladoras en Colombia, en septiembre de 2003 anunció que podría parar la producción en 11 de las 17 plantas (de un total de 20 que hay en Colombia).

Panamco era considerado el embotellador líder en América Latina. Según el presidente de Coca Cola FEMSA "ésta es una de las compras más importantes que haya hecho una empresa mexicana de una empresa basada en Estados Unidos, con operaciones en América Latina".

Ahora Coca-Cola FEMSA embotella, distribuye y vende productos de la marca registrada Coca-Cola, así como agua embotellada, cerveza y otras bebidas, en los siguientes nueve países de Latinoamérica: Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Venezuela, Colombia, Brasil, Argentina y México (12 plantas en nueve entidades: Toluca -Estado de México-, Los Reyes -Estado de México-, Apizaco -Tlaxcala-, Morelia -Michoacán-, Villahermosa -Tabasco-, Juchitán -Oaxaca-, San Cristóbal de las Casas -Chiapas-, Coatepec -Veracruz-, Cuautitlán -Estado de México-, Sabino -Distrito Federal-, Cedro -Distrito Federal- y Querétaro).

Pero, ¿quién era dueño de Panamco?: Gustavo Cisneros que ocupa la posición número 64 de los hombres más ricos del mundo. Irónicamente su padre trabajó para la Pepsi Co. Cisneros es miembro de la Comunicación e Informática de las

Naciones Unidas, de la Sociedad Americana de Arte de Estados Unidos y de Global Business Dialogue. Es dueño del equipo de béisbol "Los Leones de Caracas" y de Cerveza Regional. Es Consejero de The Americas Society junto con otros millonarios como el diputado paraguayo Conrado Pappalardo involucrado en el asesinato del vicepresidente paraguayo Luis María Argaña en marzo de 1999. Cisneros tiene alianzas con American Online, posee 26 canales de televisión y es el mayor accionista de Univisión que maneja Direct TV Latin (con 144 canales que llegan a 100 millones de personas), Play Boy TV Latin Americas, Venevisión, ChileVisión, Caracol Televisión (Colombia), Caribbean Communications Network, entre otros. Luego Direct TV se fusiona con SkyNews en A.L. en febrero de 2004 aumentando a 3.2 millones de clientes.

Cabe señalar que Venevisión apoyó el golpe de Venezuela que llevó al empresario Estanga al poder por 28 horas y ahora el principal instigador del golpe de estado contra Chávez. Gustavo Cisneros también participa en Ibero-Americas Media Partner (IAMP). Posee más de 70 compañías en 80 países entre ellos Blockbuster de Puerto Rico y Supermercados Pueblo Xtra. Cisneros es amigo cercano de Bush padre quienes pescan juntos en Florida y Venezuela. También es cercano de Henry Kissinger, Felipe González y David Rockefeller y ha participado en la junta internacional de asesores del Chase Maniatan Bank. Fue dueño de Galerías Preciado en España.

En México los productos Coca-Cola ocupan el lugar número uno en el mercado de refrescos seguido de la Pepsi Cola y en tercer lugar la compañía Cadbury Schweppes que recientemente compró la marca Squirt, que ocupaba la octava marca de refrescos más grande de México. Fundada en 1938, la marca Squirt tuvo el año pasado unas ventas de 23 millones de dólares. Cadbury está en México desde 1992 cuando compró la empresa Manantiales Peñafiel que fue fundada en 1928.

Entre los productos de Coca-Cola que vende FEMSA están: Coca Cola, Coca Cola Light, Sprite, Diet Sprite, Fresca, Fanta, Agua Ciel, Ciel Mineralizada, Sidral Mundet, Beat, Senzao guaraná, Delaware Punch, Manzana Lift, Extra Poma, Etiqueta Azul, Power Ade, Te Nestea y Adventures. En Argentina: Coca-Cola, Sprite, Fanta, Coca-Cola Light, Diet Sprite, Quatro, Kin, Taí, Cruz, Hi-C y Schweppes.

Coca-Cola FEMSA afirma que entrega diariamente más de 5 millones de cajas unidad a detallistas. Incluyendo la producción de Panamco, Coca-Cola FEMSA vendió en el año 2003 un total de 1,001.4 millones de cajas unidad (949 millones en 2002) que representaron ganancias por 23,936 millones de pesos mexicanos (17,620 en 2002) y de utilidades un total de 5,634. Coca Cola FEMSA también cuenta en México con 113 Centros de Distribución; 585,474 detallistas a los que distribuye y emplea un aproximado de 56,841 personas. Coca-Cola FEMSA prevé

que sus ventas ascenderán a 4 mil 600 millones de dólares, con un volumen de 1,868 de cajas unidad por año. Se estima que venderá 29 millones de litros de refresco por día a más de 169 millones de consumidores en América Latina. Esto significa que Coca-Cola FEMSA consume el agua equivalente al consumo normal de agua diaria de 14 millones 500 mil personas (dos litros de agua diaria por persona).

Al iniciar el 2004, FEMSA era propietaria del 45.7% de Coca Cola FEMSA, mientras que The Coca-Cola Company tenía en su poder el 39.6% de las acciones desde 1993 y las acciones del público el 14.7% restante. Coca-Cola FEMSA cotiza sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en la de Nueva York.

Desde 1995 Coca Cola FEMSA ha tenido un crecimiento de volumen orgánico de 12% por año en promedio. En los primeros tres meses del 2004 la utilidad de operación de FEMSA creció 43.7% alcanzando 2,561 millones de pesos. Su volumen de ventas comparable de refrescos en México se incrementó 3.7% principalmente por mayores ventas de Coca-Cola.

En el último cómputo, extraoficial, el consumo mundial de Coca-Cola excedía de 45.000 botellas por segundo. Hoy en día, es el producto más ampliamente distribuido en el mundo, adquirible en 232 países, muchos más que las naciones que forman la ONU.

### **VOLKSWAGEN DE MÉXICO. (Alemania).**

Volkswagen es un ejemplo interesante para comprender el cambio estructural de una buena parte de las empresas transnacionales en México, y particularmente del sector automotriz. Siendo una empresa alemana, su planta en Puebla esta profundamente orientada al mercado en América del Norte desde los años ochenta. Como resultado de las reglas de origen contenidas en el TLCAN, empresas como Volkswagen tuvieron que adaptarse mediante la incorporación de insumos norteamericanos en sus procesos productivos.

Incluso antes de la crisis de diciembre de 1994 Volkswagen ya exportaba más del 30% de las unidades producidas en México e inicio una fuerte promoción de sus exportaciones desde principios de la década de los noventa, convirtiendo a México en su principal base exportadora para los países miembros del TLCAN. La crisis de diciembre de 1994 profundizó un proceso que ya había comenzado hace varios años: el coeficiente de exportación para Volkswagen aumenta de menos del 20% en 1990 al 32% en 1993 y al 82% en 1995, el máximo alcanzado. La crisis de 1994-1995 las ventas al mayoreo en el mercado interno cayeron de 158,052 unidades a 32,244 unidades en 1994.

Es además importante mencionar que la empresa tomó la decisión en 1995 de producir el Beetle exclusivamente en Puebla para su distribución global. Inversiones superiores a 1000 millones de dólares, generando más de 2000 nuevos empleos y esperando una producción de 160 000 anuales desde 1999.

### **UNILEVER de México, (Inglaterra y Holanda).**

Unilever es un grupo de empresas con alcance mundial que nació en 1930 al fusionarse Lever Brothers del Reino Unido con Margarine Unie de Holanda. Durante más de siete décadas ha orientado su esfuerzo y capacidad para ofrecer productos de la mejor calidad y dar a sus empleados las mejores condiciones de trabajo.

Cimentada en la constante superación de su personal y en su férrea voluntad de ser líder en los distintos negocios en los que participa, así como en ofrecer los mejores productos del mercado, Unilever cuenta con más de 500 marcas, con operaciones en 150 países y 247,00 empleados en todo el mundo. Por sus orígenes y cuestiones de operación, sus oficinas centrales se encuentran ubicadas en Londres, Inglaterra y en Rotterdam, Holanda.

Los productos que compiten en estos mercados son diseñados, elaborados y distribuidos en todo el mundo por empresas que, gracias a su calidad, gozan de prestigio y reconocimiento entre sus clientes y proveedores, además de sujetarse a los más altos estándares ecológicos.

De esta manera Unilever muestra su liderazgo mundial en los mercados de:

- Helados
- Alimentos
- Productos para el cuidado personal y del hogar
- Perfumes y cosméticos
- Mercados profesionales

A fines de la década de 1890, William Hesketh Lever, fundador de Lever Hnos, escribió sus ideas para el Jabón Sunlight - su nuevo producto revolucionario que ayudó a promover la limpieza y la higiene en la Inglaterra de la época victoriana. "Estaba destinado a hacer de la limpieza algo común; Reducir el trabajo de las mujeres; Fomentar la salud y ayudar a lograr la belleza personal, para que la vida fuera más agradable y gratificante para las personas que utilicen nuestros productos".

En esta historia, que ya atraviesa tres siglos, el éxito de Unilever se vio afectado por los principales acontecimientos contemporáneos - auge económico, depresión, guerras mundiales, cambios en los estilos de vida de los consumidores y avances en la tecnología. Y durante todos estos hechos creamos productos que ayudan a la

## **El Impacto De Las Empresas Multinacionales En La Economía Mexicana**

---

gente a sacarle más provecho a la vida - reduciendo el tiempo que pasan realizando las tareas domésticas, mejorando la nutrición, permitiendo a la gente a disfrutar de la comida y cuidar de su hogar, su ropa y su persona.

A fines del Siglo XIX las empresas que más adelante conformarían Unilever eran de las más filantrópicas de su época. Establecieron proyectos para mejorar la situación de sus trabajadores y crearon productos con un impacto social positivo, convirtiendo la higiene y el cuidado personal en algo común y mejorando la nutrición al agregar vitaminas a alimentos que ya eran de consumo diario.

Siglo XIX si bien Unilever no se creó hasta 1930, las compañías que se unieron para crear el negocio que conocemos hoy ya estaban bien establecidas mucho antes del comienzo del Siglo XIX.

Década de 1900, las compañías fundadoras de Unilever fabricaban productos a base de aceites y grasas, principalmente jabón y margarina. A comienzos del Siglo XX, su expansión casi supera el suministro de materias primas.

Década de 1910, las duras condiciones económicas y la Primera Guerra Mundial hacen que el comercio sea difícil para todo el mundo, por lo que muchas empresas formaron asociaciones comerciales para proteger sus intereses compartidos.

Década de 1920, con negocios que se expandían rápidamente, las empresas iniciaron negociaciones destinadas a impedir que otros produjeran el mismo tipo de productos. Sin embargo, acuerdan fusionarse - y de esa manera se crea Unilever.

Década de 1930, la primera década de Unilever no resulta fácil: comienza con la Gran Depresión y termina con la Segunda Guerra Mundial. Pero si bien el negocio racionaliza las operaciones, también continúa diversificándose.

Década de 1940, las operaciones de Unilever en todo el mundo comienzan a fragmentarse, pero el negocio sigue expandiéndose dentro del mercado de alimentos y aumentando sus inversiones en la investigación y el desarrollo.

Década de 1950, el negocio experimenta un auge cuando la nueva tecnología y la Comunidad Económica Europea llevan a mejores niveles de vida en Occidente, mientras que se abren nuevos mercados en las economías emergentes de todo el mundo.

Década de 1960, a medida que se expande la economía mundial, Unilever también lo hace y se pone a desarrollar nuevos productos, ingresando en nuevos mercados y organizando un programa de adquisiciones muy ambicioso.

Década de 1970, las duras condiciones económicas y la alta inflación hacen que la década de 1970 sea difícil para todo el mundo, pero la situación es especialmente difícil en el sector de Productos de Consumo de Rotación Rápida (Fast Moving Consumer Goods -FMCG) a medida que los grandes minoristas comienzan a mostrar su fuerza.

Década de 1980, actualmente, Unilever es una de las compañías más grandes del mundo, pero toma la decisión de concentrar su cartera y racionalizar sus negocios para centrarse en los productos y marcas principales.

Década de 1990, el negocio se expande en Europa Central y Oriental y se concentra todavía más en menos categorías de productos, por lo que vende o retira las dos terceras partes de sus marcas.

El Siglo XXI, la década comienza con el lanzamiento del Camino al Crecimiento, un plan estratégico de cinco años, y en 2004 hace todavía más foco en las necesidades de los consumidores del Siglo XXI con su misión de Vitalidad.

Unilever posee un portafolio de marcas que son famosas alrededor del mundo, así como productos regionales de gran reconocimiento y variedades locales de productos. Esta diversidad vienen de dos de nuestras fortalezas clave:

- Primero, fuertes raíces en los mercados locales y un amplio conocimiento de la cultura local.
- Segundo, un negocio de clase mundial, implementado internacionalmente para servir a nuestros consumidores en todos los países.

Actualmente, Unilever está conformada por cuatro divisiones presentes en México: Unilever Bestfoods de México, Unilever Cuidado Personal y del Hogar, Helados y UBF Foodsolutions.

### **Cargill México. (Suiza)**

Desde 1972 Cargill de México inició formalmente sus operaciones enfocadas principalmente en la Agricultura; Hoy Cargill participa activamente en la cadena Agro-alimentaria del país.

Tiene como objetivo contribuir en la mejora de la productividad satisfaciendo y cumpliendo con todas las expectativas que abarcan una variada gama de alternativas dentro de agro-industria nacional, además, pretende agregar valor a la nutrición humana e incentivar el desarrollo económico, por lo que sus ganancias han sido reinvertidas en distintas actividades dentro de México; teniendo presencia en todo el territorio nacional.

La empresa en México se remonta a los años 20's del siglo pasado, época en la que se involucró en operaciones madereras en el norte del país; en aquellos años la situación tanto política como económica era de gran inestabilidad, todavía se sufrían los efectos de una revolución, que si bien había terminado aún permitía grandes alteraciones al orden interno de las cosas.

Como consecuencias de aquella inestabilidad estas operaciones madereras fueron expropiadas por las autoridades, lo que motivó a que la empresa decidiera retirarse del mercado mexicano (eventualmente el gobierno mexicano compenso esta expropiación), y fue hasta finales de los años 40's que se decidió hacer un nuevo intento de operaciones, en esta ocasión con éxito.

En 1972 en la Ciudad México cinco personas abren la primera oficina propia de Cargill (hasta esa fecha se había operado a través de la oficina de un representante), esa operación se desarrolló en forma dinámica y las ventas de importación que se entregaban en los puntos fronterizos se convirtieron en un complejo Agroindustrial que en la actualidad da empleo a más de 1,200 personas.

Las actividades fundamentales de Cargill son la comercialización, importación, y exportación; los productos que maneja son oleaginosas, aceites, granos para los sectores agropecuario y humano, azúcar, alimentos balanceados, así como herramientas financieras dirigidas a proveer soluciones en esta actividad.

La Unidad de Aceites y Grasas Comestibles se especializa en ofrecer a sus clientes soluciones en aplicación, uso y manejo de aceites y grasas. Sus productos son usados ampliamente en la Industria Alimentaria y cubren una amplia gama de aplicaciones alimenticias y no alimenticias, cuentan con diferentes líneas de especialización, entre ellas:

-  Freído ligero, pre freído y freído profundo de alimentos y botanas.
-  Panificación, batidos, rellenos, betunes, coberturas y grasas especializadas para repostería fina.
-  Lácteos, quesos, leches reconstituidas, cremas batidas, bases de margarina, bases de helado.
-  Aceites líquidos para mayonesas, aderezos, enlatados y salsas.
-  Especialidades compuestas de aceites y grasas de alto impacto en vida de anaquel.
-  Aceites y grasas de grado técnico para aplicaciones farmacéuticas, resinas, pinturas, desmoldantes industriales grado alimenticio.

Su producto principal es aplicar a los procesos específicos y especiales de cada uno clientes la solución grasa y el sistema de manejo especializado que derive en mejores productos, mejores procesos, alto mérito ante sus clientes y ahorros. La administración de riesgos en mercados volátiles es la pinza que nos permite trazar

una relación comercial con nuestros clientes enfocada a maximizar el beneficio operativo y económico bajo un marco de certidumbre en precios a largo plazo.

Cargill vive de crear valor y soluciones para sus clientes, el compromiso es un sistema de negocio concentrado en generar beneficios económicos y de mercado, maximizar oportunidades en la cadena de abasto, y así en conjunto eliminar costos en la escala del producto final.

Para sustentar estas garantías, Cargill se sujeta a los más rigurosos sistemas de aseguramiento de calidad, sistemas certificados ISO 9002, AIB, HACCP, entre otras. El respaldo de una corporación mundial, le permite acumular conocimientos y vanguardia difícilmente duplicable, la experiencia Cargill en su negocio es ejecutada por un grupo de entusiastas profesionales concentrados en su plena satisfacción.

Con sede central en la Ciudad de Ginebra Suiza. En 1965 Cargill decide ingresar en el mercado del azúcar.

Cargill azúcar, ha logrado penetrar a más de 16 países en el mundo participando en financiamiento, producción y distribución del azúcar crudo y refinado. En México, Cargill se ha consolidado como una compañía líder en el mercado, iniciando operaciones de financiamiento en el año 2000 e ingresando al mercado de comercialización y distribución en el 2001.

La ideología de Cargill de México ha sido desde un inicio, ofrecer un valor agregado al mercado, innovando procedimientos y técnicas para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes.

El mercado doméstico y la industria actual, cada día demanda nuevas y diferentes necesidades que solo pueden ser cubiertas con la experiencia y el compromiso de una compañía líder a nivel mundial.

### **Monsanto. (Estados Unidos)**

Monsanto es una empresa multinacional de agricultura y biotecnología. Es la líder mundial en la producción del herbicida glifosato, vendido bajo la marca Roundup. También es la productora líder de semillas genéticamente modificadas (los transgénicos).

La Agracetus (hasta 1996, era subsidiaria de la gigante química WR Grace), empresa comprada por el grupo Monsanto, produce toda la soja genéticamente modificada para el mercado comercial. Bajo la marca Roundup Ready comercializa el herbicida total 'Roundup'. La empresa tiene más de 15 mil empleados en el mundo, y beneficios anuales de 5.400 millones de dólares. (agosto de 2004)

Sus productos, y sus agresivas prácticas legales han hecho de Monsanto un blanco primario del movimiento anti-globalización, de activistas ambientales y organizaciones como Greenpeace.

Monsanto fue fundada en St. Louis, Missouri, Estados Unidos en 1901. Su fundador, John Francis Queeny, era un operario veterano de la industria farmacéutica, y fundó la compañía con capital propio. Dio a la compañía el nombre de soltera de su esposa.

En sus primeros años, la Monsanto inventó el edulcorante artificial sacarina. También proveyó de cafeína a la Coca-Cola, haciéndose una de sus principales proveedores.

En la década de 1920, la Monsanto expandió sus negocios para la química industrial, como por ejemplo ácido sulfúrico. En la década de 1940, ya era líder en la fabricación de plásticos, incluyendo poliestireno y fibras sintéticas.

Desde entonces, se consolidó cómo una de las 10 mayores compañías químicas americanas. Otros productos fabricados por ella incluyen el agente naranja 2,4,5 T, aspartamo (NutraSweet) y la somatotropina (hormona de crecimiento vacuno), entre otros.

Monsanto también creó la hormona transgénica BST (hormona somatotropina bovina), cuyo uso está prohibido en la Unión Europea, Canadá, Australia y Nueva Zelanda por los efectos dañinos en la salud animal y las posibles consecuencias en los consumidores de esta leche. En Estados Unidos, pese a informes de daños graves e incluso muerte de animales, fue aprobada gracias a que en el momento de la evaluación de la hormona, dos investigadoras que habían trabajado con Monsanto en el desarrollo de la hormona, "consiguieron" empleo en la agencia reguladora y emitieron un informe de "inocuidad" que resultó muy oportuno para la multinacional. Basado en este informe claramente parcial, la BST se usa también en algunas de las principales cuencas lecheras de México.

### **DuPont México.(Estados Unidos)**

Desde la inversión en 1925 en la fábrica de Dinamita, Durango, hasta el día de hoy, DuPont le ha dado a México un empuje industrial constante, contribuyendo a su desarrollo, al empleo y la tecnificación. DuPont tiene más de 80 años de presencia en México, siendo ésta la primera inversión de la compañía fuera de los Estados Unidos; una coinversión con Dinamita Hércules, quienes en conjunto adquirieron la Compañía Mexicana de Dinamita para conformar la Compañía Mexicana de Explosivos (CME) en el mes de julio de 1925. La operación dio frutos, y en menos de diez años DuPont ya había comenzado a diversificar su oferta de productos al contar en México no sólo con explosivos, sino también importando

pintura automotriz con marcas como Duco®, Dulux® y esmaltes Speedy, entre otros.

Gracias a la calidad y prestigio que gozaba en Estados Unidos, el sello DuPont tuvo una excelente aceptación, y para los años cuarenta se abrieron sucursales en Guadalajara y Monterrey. Los buenos resultados de la planta de explosivos de Durango impulsaron a la casa matriz a adquirir la totalidad de las acciones de la CME, convirtiéndola en la primera fábrica ciento por ciento propiedad de DuPont en el país. Las ventas y confianza siguieron en aumento, y en medio del “milagro mexicano” de la década de 1950, DuPont apostó al futuro de la pujante nación. Los esfuerzos por consolidar la expansión se cristalizaron en 1952 en un predio del municipio de Tlalnepantla, donde se construyó la primera fábrica de pinturas, que desde entonces ha multiplicado sus niveles de productividad y eficiencia.

A fines de los cincuenta se construyó la planta de nylon (NYLMEX) en Monterrey, Nuevo León, la cual se dedicaría a la elaboración de filamentos y fibras cortas de nylon y poliéster. Por otra parte y fruto de la coinversión entre Bancomer y DuPont, se inauguró en 1959 la planta de Pigmentos y Productos Químicos (PPQ) en el municipio de Altamira, Tamaulipas. PPQ produciría bióxido de titanio, producto que se emplea como materia prima en las industrias de pinturas, plásticos, hules, textiles, papel y cerámica, entre otros. Al año siguiente, se abrió en Veracruz la planta de Tetraetilo de México (TEMSA), para compuestos a base de tetraetilo de plomo, aditivo utilizado para mejorar el desempeño de la gasolina en motores de automóviles. En esta importante etapa de expansión y consolidación, el nombre y los productos de DuPont ya eran bien conocidos en el mercado por calidad e innovación.

Durante la década de 1970 la expansión continuó. Endo, empresa farmacéutica que operaba desde hacía 15 años en el país, fue adquirida bajo el sello de la división DuPont Farmacéuticos, dedicándose principalmente a vitaminas y analgésicos. Tras la adquisición de Química Sol, fábrica ubicada en el municipio de Lerma, Estado de México, DuPont estableció allí la empresa ColorQuim para la elaboración de pigmentos de colores, dirigidos al mercado de pinturas, papel, plásticos, hules, textiles y otros. Tres años después fue inaugurada en ese mismo municipio la planta de Productos Agrícolas, que produce hasta el día de hoy herbicidas y fungicidas. DuPont cerró la década con broche de oro al cambiar en 1978 sus oficinas corporativas a un moderno edificio ubicado en la calle de Homero, en la Ciudad de México, e introduciendo al año siguiente la novedosa fibra de elastano marca Lycra.

A lo largo de la década de 1990 se estableció en Puebla la empresa Reactivos Minerales Mineros para producir cianuro de sodio y satisfacer la demanda nacional e internacional. Al tener una nueva visión para enfrentar el siglo XXI, DuPont dejó el negocio de dinamita en 1997, y vendió la fábrica de Durango con la cual se

habían iniciado operaciones en México. Por otro lado, como parte de la nueva reestructuración generada a partir de 1998, se adhirieron –tanto a nivel mundial como en México– empresas como Herberts, Protein Technologies (hoy Solae®) e Híbridos Pioneer, y para el 2006 se adhirió a las filas la totalidad de DuPont Powder Coatings, una coinversión de pintura en polvo ubicada en la ciudad de Monterrey.

Actualmente, DuPont tiene ocho plantas y más de 2 mil 500 empleados en la República, los cuales están orientados a resultados, trabajo en equipo y al desarrollo de habilidades de liderazgo. El personal es considerado el activo fijo más importante de la compañía, y la diversidad de género es un aspecto importante: una tercera parte de la fuerza laboral en DuPont México la componen mujeres. La fusión de ciencia, química y biotecnología que caracteriza la visión de DuPont hacia el próximo siglo, es también una realidad en nuestro país. Es una empresa comprometida con el desarrollo, dedicada a la investigación, y siempre apegada a los valores de seguridad, ética, cuidado del medio ambiente y respeto por la gente.

DuPont pone la ciencia a trabajar, creando soluciones sustentables que son esenciales para que la vida de las personas en todo el mundo sea mejor, más segura y más saludable. Con operaciones en más de 70 países, DuPont ofrece un amplio abanico de innovadores productos y servicios para mercados tan diversos como la agricultura, alimentos y nutrición, cuidado de la salud, electrónica, comunicaciones, seguridad y protección, hogar y construcción, transporte y vestido.

En 1802, DuPont era básicamente una empresa que fabricaba explosivos. Cien años más tarde, nuestro enfoque había cambiado hacia las sustancias químicas, los materiales y la energía. Hoy, entregamos soluciones basadas en la ciencia que hacen una diferencia real en la vida de las personas alrededor del planeta. Observe todo lo que le rodea en su hogar y en su sitio de trabajo, y es muy probable que encuentre docenas de cosas hechas con los materiales de DuPont.

Nuestra capacidad para cambiar y nuestros cimientos de inagotable curiosidad científica han permitido que DuPont sea una de las empresas más innovadoras del mundo. Pero, frente al continuo cambio, la innovación y el descubrimiento, nuestros valores fundamentales han permanecido constantes: compromiso con la seguridad, la salud y el medio ambiente; altos estándares éticos; y el trato respetuoso de todas las personas.

Ingresos del 2005: US\$26.6 MM

Empleados: 60,000 en todo el mundo

Global: Operamos en más de 60 países del mundo

R&D: Más de 40 laboratorios de investigación y desarrollo, y de servicio al cliente en EU, y más de 35 en otros once países.

Fortune 500: Ocupa el lugar 66 entre las mayores corporaciones industriales y de servicios en EU.

Marcas: Incluyen el Óvalo de DuPont Oval y DuPont™ (las “marcas registradas de DuPont”); las marca de semillas Pioneer®; los fluoropolímeros, películas, protectores de telas, fibras y dispersiones marca Teflon®; superficies sólidas Corian®; material de alta resistencia Kevlar®; y material de protección Tyvek®.

### **3.3 Poder Económico de las Empresas Multinacionales.**

En el mundo hay unas 60 mil casas matrices de empresas multinacionales, las que poseen alrededor de 500 mil afiliadas en el extranjero. Este dato oculta un hecho de cardinal importancia: el grado de concentración del capital. Las cien más grandes, 16% de las casas matrices, ordenadas de acuerdo con el monto de sus activos foráneos, poseen 4.21 billones de dólares en activos totales. Esos cien gigantes son dueños de 1.8 billones de dólares en activos en el extranjero, más de un tercio del acumulado total de IED. Fortune afirma que 500 empresas tienen activos por un valor de 34 billones de dólares, y The Economist<sup>19</sup> estima que mil compañías gigantes controlan al concluir el siglo XX cuatro quintos del producto industrial del mundo. Estas últimas cifras incluyen empresas como las de aeronáutica, que tienen un gran peso económico pero cuya producción no es internacional, pues se hace fundamentalmente en el país sede, como es el caso de la Boeing.

De las cien más grandes compañías multinacionales, 27 son norteamericanas, 11 del Reino Unido, 11 de Alemania, 17 de Japón, 13 de Francia, 3 de Holanda, 3 de Italia, 5 de Suiza, 3 de Suecia, 3 de Canadá, 1 de Bélgica, 1 de Australia y hay dos del tercer mundo: Daewoo, de Corea, y Petróleos de Venezuela. En la Tríada, Estados Unidos, Unión Europea y Japón, se concentra el 90%.

En cada país se da un alto grado de concentración de la inversión. De las 3,400 casas matrices con sede en los Estados Unidos, sólo cinco controlan el 19% del acumulado de la IED de este país; y 50 el 1.5% de las empresas, poseen el 63% de la IED. Una situación similar se vive en los diferentes países capitalistas.

Hay empresas en el mundo que sencillamente, son más grandes que pequeños países. Dupont por ejemplo tiene ingresos superiores a los 170 mil millones de dólares, algo así como el producto interno bruto de Nigeria; la cual es una nación que basa mucho su economía en el petróleo; el PIB de Nigeria según cifras del Banco Mundial el 2004 estuvo en 174 mil millones de dólares.

---

<sup>19</sup> The Economist, enero 29 de 2000, The World's View of Multinationals, pág. 21.

Otro ejemplo es el de Philip Morris, (tabacalera dueña de la marca Marlboro) tuvo manejos superiores a los 250 mil millones de dólares en el mundo, en el 2003, 2004, 2005 y actualmente, por políticas de la misma empresa no se sabrán estas cifras sino hasta pasados 3 años y, se manejan solo porcentajes para las comisiones bancarias y de valores.

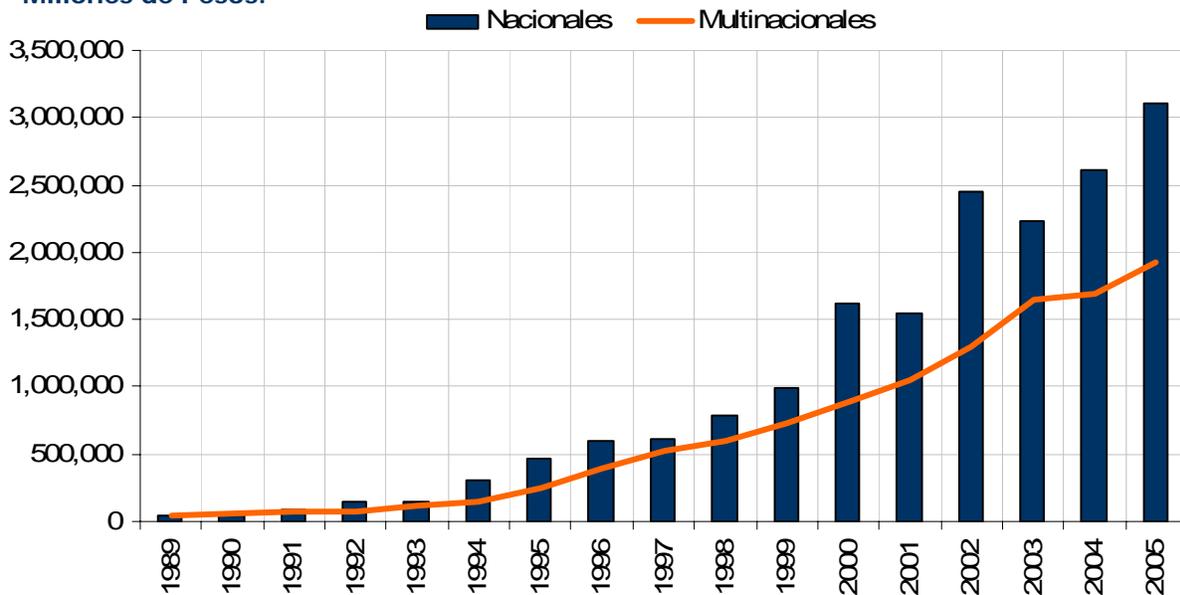
De acuerdo al Banco Mundial, una pequeña nación de primer mundo, como lo es Austria, perteneciente a Unión Europea, el pasado año tuvo un PIB calculado 267,600 millones de dólares, Philip Morris manejo esta cifra seguramente el 2004, de acuerdo a los datos que se tienen.

Si hacemos un análisis de sus ventas de las principales empresas Multinacionales instaladas en México, comparadas con las ventas de las principales empresas nacionales. Podemos observar que las empresas nacionales se encuentran por encima de las empresas multinacionales, en 1990 las ventas de las empresas multinacionales alcanzaban 63,216 millones de pesos y las nacionales 48,384 millones de pesos, para el año 2000 las empresas multinacionales tenían ventas por 888,945 millones de pesos menores a las que presentaban las nacionales que eran de 1,624,634 millones de pesos, en el 2005 seguía una gran diferencia las empresas multinacionales lograron ventas por 1,921,013 millones de pesos y las nacionales colocaron ventas por 3,101,267 millones de pesos. (Ver gráfica 3.3)

**Gráfica 3.3**

### Comportamiento de las Ventas de las Empresas mas Importantes de México.

Millones de Pesos.



Fuente: elaboración propia con datos de Expansión (500 empresas mas Importantes de México).

Nota: se tomaron 97 empresas nacionales y 97 empresas multinacionales, las mas importantes del listado de expansión de las 500 empresas para la realización de este análisis comparativo.

Es clara la diferencia al hacer el comparativo de las empresas nacionales con las empresas multinacionales, pero puede ser engañoso el resultado. Es notable que el poder de las empresas multinacionales radica en número de países en los que se encuentra operando, ya que en su conjunto todas sus filiales hacen el monstruo económico, que logran tener ingresos por encima de muchos países. Por ejemplo General Motors es una de las primeras empresas automotrices por no decir la más grande a escala mundial, la cual en el año 2005 obtuvo ingresos en México por 10,080 millones de dólares, comparado con una empresa mexicana como Telmex que tuvo ingresos por 15,322 millones de dólares en 2005 mayores que la empresa armadora de automóviles, pero sus ingresos de General Motors mundialmente fueron de 192,604 millones de dólares en el 2005, 12 veces más que la empresa mexicana.<sup>20</sup>

### **3.4 La Empresa Multinacional en México como Generadoras de Empleo y Transferencia de Tecnología.**

La recrudescida competencia entre las transnacionales norteamericanas, europeas y japonesas; el consecuente descenso de las ganancias y la imperiosa necesidad de bajar los costos, las llevaron a deslocalizar la producción. Un propósito fundamental de esta política es atomizar a la clase obrera industrial, para quebrar su resistencia e imponer la baja de los salarios. Abundan los ejemplos de las diferencias salariales entre México y los Estados Unidos, por ejemplo. Peter Drucker dice que las empresas de chimenea pueden trasladar el trabajo de mano de obra intensiva al tercer mundo, comenzando con México, y allí conseguir mano de obra fabril abundante y barata. Afirma que los que no tienen alternativa son los trabajadores de ese tipo de industria ni sus sindicatos. Advierte que, o toman la iniciativa de desarrollar nuevos conceptos y políticas en materia de salarios y subsidios o tendrán que afrontar la rápida disminución y definitivo desaparecimiento del empleo y de los sindicatos.<sup>21</sup>

Las acciones de la empresa multinacionales pueden afectar los objetivos económicos, sociales y políticos de un país. Un caso común se observa cuando transfieren tecnología al país receptor de la inversión que puede ocasionar problemas con el empleo. Por lo tanto, aunque un país espera que una empresa multinacional resuelva un problema específico, tiene que estar preparado para los costos de ese beneficio.

La problemática del empleo, es un asunto que se ha ido heredando en México, sobre todo a partir de la adopción de las políticas económicas neoliberales a ultranza, a mediados de los años 80's del siglo pasado. El creciente desempleo, es una manifestación de las irregularidades de la política económica aplicada, al no responder a la demanda de mayores fuentes de trabajo, con salarios, sueldos y

---

<sup>20</sup> Expansión "100 multinacionales" Año 2006, pag. 95-99

<sup>21</sup> P. Drucker , 1996, p. 54.

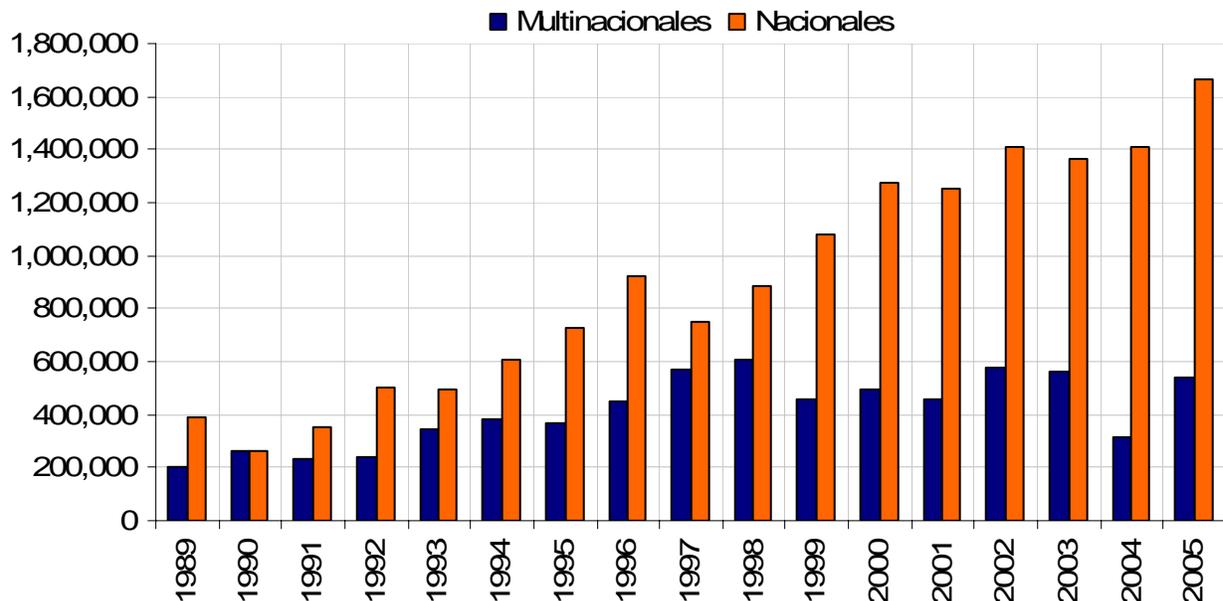
prestaciones, que garanticen mejores niveles de vida para los trabajadores y sus familias.

Si analizamos el empleo que generan las principales multinacionales (las 97 principales empresas multinacionales del listado de las 500 empresas más importantes en México de la revista expansión) que operan en México y lo comparamos con las principales empresas nacionales (las 97 principales empresas nacionales del listado de las 500 empresas más importantes en México de la revista expansión) que operan en México. Nos encontramos que las empresas nacionales absorben un mayor número de empleo, en 1990 las empresas multinacionales empleaban 264,251 personas 5,196 empleos mas que las empresa nacionales en ese mismo año. Para el año 2000 las empresas multinacionales emplearon 494,199 personas nada comparado con 1,272,919 personas que ocuparon las empresas nacionales, casi tres veces mas que las multinacionales. Del 2000 al 2005 las empresas multinacionales incrementan solo un 8.6% su planta de empleo teniendo 536,495 personas ocupadas, en cambio las empresa nacionales incrementa un 30.9% su número de empleos teniendo 1,665,853 personas ocupadas. (Ver gráfica 3.4)

**Gráfica 3.4**

### Contribución en el Empleo de las Empresas mas Importantes de México.

(Numero de personas).



Fuente: elaboración propia con datos de Expansión (500 empresas mas Importantes de México).

Nota: se tomaron 97 empresas nacionales y 97 empresas multinacionales, las mas importantes del listado de expansión de las 500 empresas para la realización de este análisis comparativo.

Esta diferencia en el empleo de las empresas multinacionales y las empresas nacionales puede ser el reflejo de la superioridad tecnológica que tienen las empresas multinacionales. Por ejemplo, los productores de tomate estadounidenses de California dependían casi completamente de trabajadores temporales hasta que este programa finalizó en 1964. En 1960, se necesitaron 45,000 trabajadores para cosechar 2.2 millones de toneladas de tomate para 1999, se requirieron sólo 5,000 trabajadores para cosechar 12 millones de toneladas, la culminación del programa de braceros estimuló a los agricultores a aumentar su eficiencia a través de la mecanización, al mismo tiempo el costo real de los tomates cayó un 54%.

Otro problema importante que afecta el empleo en nuestro país es el fenómeno China, el cual ha provocado que infinidad de empresas volteen sus miradas hacia esa economía atraídas por su gran mercado recién abierto al mundo, su mano de obra barata y sus complejos industriales que cuentan con todos los servicios. Por ejemplo, NEC una empresa japonesa fabricante de computadoras y equipo electrónico, anunció que saldría de Escocia para obtener ventajas de costos en China. Estas ventajas de costos incluyen no solo la mano de obra, sino también los impuestos, por que la empresa operaría en una zona económica especial de China. Este cambio dejó abandonados a sus empleados escoceses, sobre todo porque otras empresas de la zona, como COSAT, Motorola y Mayflower, tenían poco tiempo de haber trasladado sus instalaciones de Escocia a China. De modo similar, dos empresas estadounidenses, Coastcast y Cast Alloys, desplazaron su producción de artículos de golf de México a China para reducir los costos de producción. Algunas personas argumentan que las dificultades económicas de estos trabajadores previamente desempleados no son diferentes a los resultados del cambio tecnológico.

La captación de tecnología trae consigo el agravamiento del problema que causa dolores de cabeza a los gobiernos de países en desarrollo. Al obtener un nuevo tipo de medio de producción más sofisticado, hace decaer la demanda de trabajo y por consiguiente la oferta de trabajo. El tipo de subempleo expansivo habla que este desempleo es debido al problema de financiamiento al sector productivo y esto a su vez origina que las partes rurales al no tener financiación en su producción, los campesinos emigran a la capital para poder obtener un ingreso. Con este problema de los emigrantes hace que la economía se mueva; se multiplica el problema creando altas tasas de subempleo provocando que los salarios caigan por debajo de su valor de esa fuerza de trabajo saliendo del sistema como obrero, a pasar al comercio informal. Como también se ve afectada, la paridad cambiaria del peso con respecto al dólar, se ha caracterizado por una devaluación continua; los volúmenes de producción industrial han observado irregularidades en su desarrollo; y los indicadores de empleo que siguen siendo la tendencia de la economía, han arrojado resultados negativos. En este contexto de inquietante análisis económico se busca un modelo de regulación hacia un

problema que ya resulta alarmante y que día con día toma más calles de la ciudad de México: la economía informal.

Desde el punto de vista mundial del empleo, el impacto de la empresas multinacional es aún menos sustancial. Según estimaciones del Banco Mundial, el mundo cuenta con una fuerza laboral de unos 2,900 millones. A la vez, se estima que las multinacionales emplean en sus filiales tan sólo unos 40.5 millones. Es decir, la aportación de empleo de las multinacionales equivale a tan solo un 1.4 por ciento de la fuerza laboral mundial. En cierta medida, es lógico que las multinacionales no generen mucho empleo, ya que tienen acceso privilegiado al capital, y suelen adoptar técnicas de producción intensivas en la utilización de este factor. Sin embargo, no deja de sorprender que las políticas para atraer la IED, como rebajas fiscales o la concesión de terrenos o subvenciones, se justifican principalmente aludiendo a su impacto positivo sobre el empleo. En los Países en vías de desarrollo, por ejemplo, en un intento de atraer las grandes empresas, durante las últimas décadas ha habido una proliferación de zonas francas. En los casos más polémicos, como Honduras, el Estado ha llegado hasta el extremo de eliminar toda la presión fiscal sobre las EMN y se ha empeñado en rebajar las condiciones laborales y prohibir la representación sindical. No obstante, este fervor por atraer las EMN puede parecer desmesurado cuando se tiene en cuenta de que el empleo total en las zonas francas de los países en desarrollo se estima en unos 4 millones (Dicken, 1998:131). En este sentido, se podría cuestionar si el fomento del empleo a través de todo tipo de concesiones a las EMN es la mejor forma de luchar contra el desempleo y/o subempleo endémico de los países más pobres.

### **3.5 Impacto político y legal de las empresas multinacionales.**

El poder de mercado de muchas empresas multinacionales genera inquietudes en cuanto a su capacidad de minar la soberanía de las naciones anfitrionas, la inquietud más importante es que las empresas multinacionales sea un instrumento de política exterior del gobierno de su país de origen. Muchas de las empresas multinacionales tienen la mayoría de sus ventas y activos en sus países de origen y pocos ejecutivos extranjeros en sus juntas directivas. Como los países de origen de casi todas las empresas multinacionales son países industrializados, es comprensible que esta inquietud se tomé en forma más seria en los países en vías de desarrollo, aunque, de ninguna manera, se limita a ellos.

El 51% de las empresas multinacionales instaladas en México son de origen estadounidense y casi el 90% de las operaciones de comercio exterior son realizadas con ese país. La influencia económica y política de los Estados Unidos con nuestro país es muy fuerte, el país ha sido criticado sobre todo por intentar controlar lo que las empresas estadounidenses hacen fuera y dentro del país.

Una de las críticas ha sido el intento del gobierno estadounidense por aplicar a las subsidiarias de las empresas multinacionales en su comercialización de productos la Ley del Enemigo de los EUA, para impedirles vender a países hostiles. En ocasiones, las ordenes presidenciales han impedido a las empresas a realizar cualquier tipo de comercio con países como Cuba, Libia, Nicaragua, Sudáfrica, Vietnam, etc. Estas situaciones se complican más cuando las ordenes presidenciales violan las leyes de algunos países donde operan las subsidiarias, como en el caso de Francia y Canadá. En estos los gobiernos, en rechazo, exigieron que la subsidiaria local se pusiera a la venta y saliera de dichos países. En el caso de México se ha visto que cuando se presenta algún tipo de controversia con los Estados Unidos, el gobierno y empresas involucradas siempre doblan las manos y acaba cediendo por las represalias que este país tiende a realizar. Durante la mayor parte de la década de 1980, Estados Unidos permitió que las subsidiarias de las empresas multinacionales realizaran ventas a Cuba.

También han sido criticados por las políticas antimonopolios del gobierno estadounidense. Estados Unidos ha actuado en contra de inversiones extranjeras de sus empresas domesticas siempre que han tenido inquietudes sobre la participación de dichas empresas en cárteles que establecen precios o cuotas de producción, la concesión de distribuciones exclusivas en el exterior y el establecimiento de operaciones conjuntas de inversión y desarrollo o manufactura en países extranjeros. En diversos momentos, el gobierno estadounidense ha tenido que:

-  Retrasar la adquisición de instalaciones en países extranjeros por empresas estadounidenses; Por ejemplo la compra de Braun que hizo Gillette en Alemania se retaso por que Braun fabricaba rasuradoras eléctricas y la adquisición reduciría el numero de competidores en el mercado de ese tipo de maquinas.
-  Impedir que empresas estadounidenses adquieran instalaciones en Estados Unidos que fueron propiedad de una empresa que estuviera comprando en el extranjero; por ejemplo, la compra que hizo Gillette de una división de Sweden's Stora Kopparbergs Bergslegs no podían incluir la subsidiaria de esa división, U.S. Wilkinson Sword , por que aumentaría la participación de Gillette en el mercado de hojas de rasurar.
-  Debido a la alianza entre American Airlines y British Airways porque los gobiernos del Reino Unido no han aceptado liberalizar el mercado de la aviación entre los dos países con un acuerdo de cielos abiertos, que permitirá a más aviones estadounidenses volar al Aeropuerto Heathrow, la concurrida puerta de entrada a Londres.

-  Ordenar a empresas estadounidenses a vender sus intereses en operaciones extranjeras; por ejemplo, Alcoa tuvo que deshacerse Alcan, para que Alcan pudiera competir con Alcoa.
  
-  Restringir el ingreso de bienes producidos por consorcios extranjeros en los que participaron empresas estadounidenses; por ejemplo, relojes y partes suizos.
  
-  Presionar a las empresas extranjeras para permitir que las empresas estadounidenses realicen ventas en el extranjero usando la tecnología que estas adquirieron; por ejemplo, la empresa británica Pilkinton otorgó una licencia para su tecnología de vidrio flotado (usado para fabricar vidrio pizarra) a empresas estadounidenses con la condición de que vendieran la producción sólo en Estados Unidos, aunque después permitió que las empresas estadounidenses usaran esta tecnología en el extranjero cuando el departamento de justicia de los Estados Unidos demandó a su subsidiaria estadounidense.

Nuestro país ha tenido que resistir las arbitrariedades de los Estados Unidos. Además de controlar a las empresas multinacionales de su país, también controla a países. A pesar de que contamos con un tratado del libre comercio con ellos, EEUU manipula a su conveniencia el comercio con ellos, impone embargos y restricciones a productos agrícolas favoreciendo a los productores de su país; tenemos el ejemplo de la restricción del ingreso de aguacate o el impedimento y trato discriminatorio del Atún enlatado proveniente de México. Se ha entrometido en negociaciones e impedido que se realicen, como la compra que quería hacer Televisa en los Estados Unidos al tratar de adquirir la empresa Telemundo.

Los países subdesarrollados como México han evitado a toda costa que empresas multinacionales, intenten invertir y traten de dominar las industrias estratégicas; incluso es un tema polémico y debatido en nuestro país, para que pueda darse ese tipo de inversiones es necesario hacer reformas constitucionales, en donde se involucran intereses partidistas y económicos, ya que temen a que las decisiones sean tomadas desde el país de origen de las multinacionales, provocando efectos económicos y políticos adversos en el país anfitrión.

Está demostrado que en las oficinas generales, ubicadas en el país de origen de las multinacionales, se decide qué, dónde y cómo producirán y venderán sus subsidiarias extranjeras. Estas decisiones podrían ocasionar diferentes tasas de expansión en distintos países y quizá el cierre de fábricas, dando como resultado el desempleo posterior en algunos de ellos. Además al ocultar recursos o tolerar huelgas, las empresas multinacionales afectarán a otras industrias locales en forma negativa. La fuerza de las multinacionales radica en que la mayor parte de sus activos, ventas, empleos gerentes y accionistas en su país de origen, y donde de

estos en cuanto a la inversión en desarrollo y otras innovaciones que les permite competir globalmente. Además, las empresas multinacionales pueden pedir al gobierno de su país de origen que les ayude a resolver conflictos de interés. Dados estos factores, las empresas tienden a favorecer los objetivos de sus países de origen por encima de los de un país anfitrión durante algún conflicto.

Los países han impedido de manera selectiva el dominio extranjero de industrias estratégicas. Esta política puede afectar a un importante segmento de la economía o de la población en virtud del tamaño o la influencia de la industria en cuestión. Por ejemplo, el TLCAN especifica que los inversionistas extranjeros de sus países miembros generalmente serán tratados de modo no menos favorable que los inversionistas domésticos. Sin embargo, debido a los diferentes conceptos de lo que es "estratégico", la propiedad extranjera está restringida en las industrias culturales de Canadá; en las industrias aéreas y de comunicaciones en Estados Unidos, y en las industrias energéticas y ferroviarias en México.

También las empresas multinacionales hacen uso de los sobornos. Con frecuencia, este tipo de empresas realizan pagos cuestionables a funcionarios gubernamentales de países industrializados tanto como a los de países en desarrollo. El soborno influye en el rendimiento de países y empresas. Los altos niveles de corrupción se relacionan fuertemente con un menor crecimiento y niveles más bajos de ingreso per cápita. Los escándalos por sobornos han ocasionado la sustitución de los jefes de estado de Honduras, Italia y Japón. Funcionarios de muchos países, como Pakistán, Irán y Venezuela, han sido encarcelados por aceptar sobornos. Los ejecutivos de varias empresas han renunciado, han sido multados o han ido a la cárcel. Los sobornos son costos que se transfieren a los consumidores.

La multinacional COCA-COLA es un claro ejemplo de la forma de operar de muchas multinacionales en el mundo, La Compañía Coca-Cola y algunos de sus directivos, desde tiempo atrás, han sido acusados de estar involucrados en evasión de impuestos, fraudes, asesinatos, torturas, amenazas y chantajes a trabajadores, sindicalistas, gobiernos y empresas. Se les ha acusado también de aliarse incluso con ejércitos y grupos paramilitares en Sudamérica. Amnistía Internacional y otras organizaciones de Derechos Humanos a nivel mundial han seguido de cerca estos casos.

La Coca-Cola también ha incidido en la vida de los productores de coca; es responsable también de la falta de agua en algunos lugares o de los cambios en las políticas públicas para privatizar el vital líquido o quedarse con los mantos freáticos. Incide en la economía de muchos países; en la industria del vidrio y del plástico y en otros componentes de su fórmula. Además de la economía y la política, ha incidido directamente en trastocar las culturas, desde Chamula en Chiapas hasta Japón o China, pasando por Rusia. La Coca-Cola es la bebida más

conocida del mundo, el producto más ampliamente distribuido en el planeta y adquirible hoy en día en 232 países, muchos más que las naciones que forman la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Sus ganancias pueden rebasar el presupuesto de varios países pobres.

La empresa presiona, extorsiona y chantajea a los pequeños comerciantes con contratos de exclusividad. Amenaza a la señora de la tiendita de la esquina si ésta quiere vender otro refresco más de Cola. Extrae grandes cantidades de agua de manantiales y se enriquece a costa de las tierras ejidales, comunales, municipales, federales y de campesinos e indígenas. En Chiapas persigue los mantos de agua del Estado y anda regalando escuelas y pintando canchas de basquetbol para quedar bien con sus pobladores. Sin embargo beben tanta Coca-Cola desde los indígenas y zapatistas hasta el más "izquierdoso" del mundo, mientras que otros sectores de la población mundial, miles y miles, mantienen una resistencia y campañas de boicots contra los productos Coca-Cola. En algunas comunidades indígenas de Chiapas, algunas de ellas también zapatistas, han declarado la zona libre de Coca-Cola o decretado no consumir sus productos. Pero hay un problema: ¿cuál es la alternativa si no existe el agua purificada o entubada en muchas regiones rurales?.

Monsanto ha tenido una serie de problemas legales y de arbitrariedad, un claro ejemplo es el caso de los herbicidas de glifosfos como el Roundup suponen al menos una sexta parte de las ventas anuales de Monsanto y la mitad del beneficio operativo, quizás mucho más desde que la empresa separó sus divisiones de química industrial y fibras sintéticas creando una empresa separada, llamada Solutia, en septiembre de 1997. Monsanto está promocionando agresivamente a Roundup como un herbicida de uso general seguro, para usar en cualquier sitio, desde césped a orquídeas a grandes bosques de coníferas, en los cuales se usa la fumigación aérea del herbicida para recortar el crecimiento de árboles de hoja caduca y fomentar el crecimiento de las más rentables coníferas. La NCAP (Coalición del Noroeste para Alternativas a los Pesticidas), con base en Oregon, revisó 408 estudios científicos sobre los efectos de los glifosfos y de las aminas polioxietilenas que también se usan en el Roundup, y llegó a la conclusión que el herbicida es mucho menos benigno de lo que sugiere la publicidad de Monsanto: "Los síntomas del envenenamiento agudo en los humanos después de la ingestión de Roundup incluyen dolores gastrointestinales, vómitos, hinchazón de los pulmones, neumonía, pérdida de conciencia y destrucción de células rojas. Trabajadores que mezclaban, cargaban y aplicaban glifosfos informaron de irritación de ojos y piel. El Sistema de Monitorización de Incidentes con Pesticidas de la EPA tiene 109 informes de efectos sanitarios asociados con la exposición a los glifosfos entre 1966 y octubre de 1980. Entre ellos se incluyen irritación de ojos y piel, náuseas, mareos, dolores de cabeza, diarreas, visión borrosa, fiebre y debilidad".



habiendo descargado 37 millones de libras de productos tóxicos en el aire, tierra, agua y subsuelo.

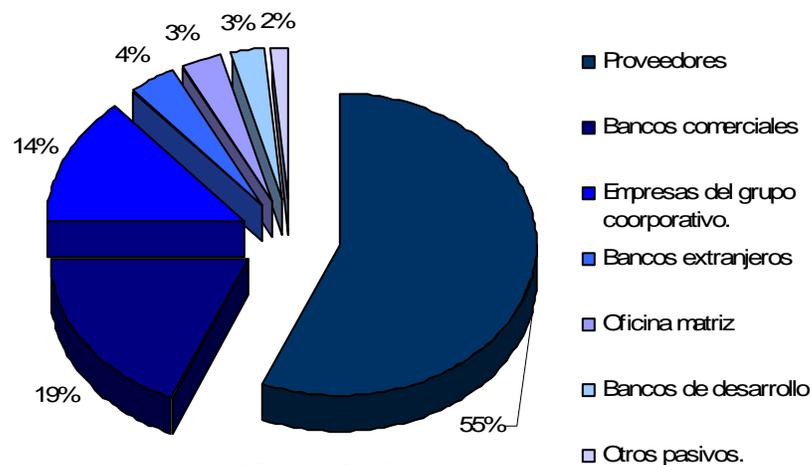
### 3.6 Financiamiento internacional de las empresas multinacionales.

Otra ventaja con la que cuentan las empresas multinacionales sobre las empresas nacionales es el poder acceder a una gran diversidad de fuentes de financiamiento. Las empresas multinacionales pueden disponer de los mercados de capitales de diferentes países para financiar la expansión de sus actividades. De hecho, las finanzas forman una parte integral de las estrategias internacionales. Las empresas locales en cambio tienen menos oportunidades de financiamiento, en el caso de las empresas mexicanas, las tasas bancarias son muy elevadas, por encima del 20%, y aparte los créditos productivos son escasos y complicados de obtenerlos.

Las empresas multinacionales tienen diversas fuentes de financiamiento: Instituciones financieras locales, instituciones financieras internacionales y financiamiento directo de la empresa matriz. En cambio las empresas nacionales tienen pocas opciones de financiamiento, si tomamos en cuenta la encuesta que realiza el Banco de México sobre el financiamiento a empresas privadas del año 2003, podemos percatar que las fuentes de financiamiento más utilizadas fueron: proveedores, bancos comerciales, empresas del grupo corporativo, bancos extranjeros, oficina matriz, bancos de desarrollo, otros pasivos. (Ver gráfica 3.5) Como podemos observar en la gráfica los proveedores es la fuente principal de financiamiento de las empresas con un 55%, en segundo lugar tenemos los bancos comerciales con un 19%, las empresas del grupo corporativo participan en un 14%. Sólo 26.9% de las empresas encuestadas señaló que consiguió algún tipo de crédito bancario.

**Gráfica 3.5**  
**Fuente de financiamiento a empresas en el 2003.**

(porcentaje)

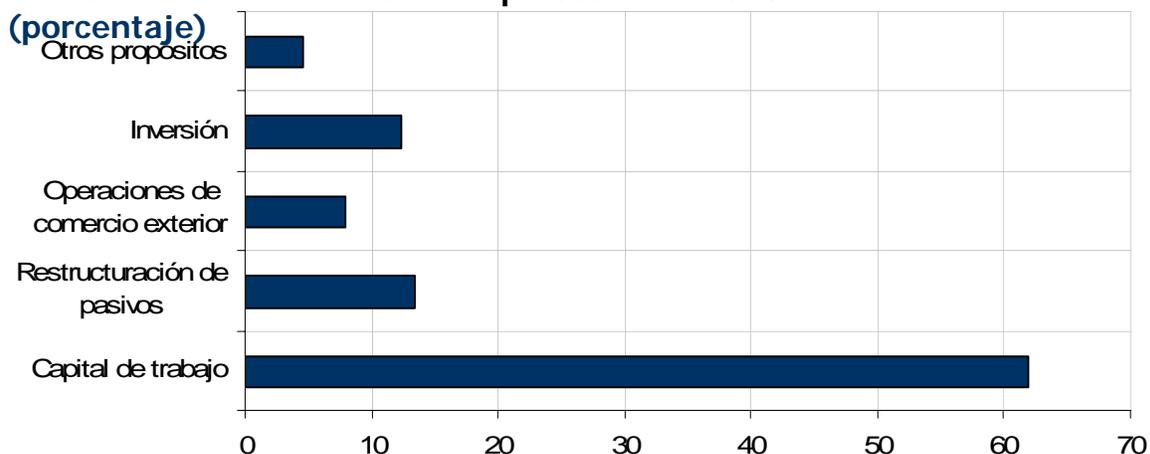


Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

Las empresas que recibieron crédito bancario lo canalizaron a los siguientes usos: capital de trabajo 61.9%; reestructuración de pasivos 13.4%; inversión 12.4%; operaciones de comercio exterior 7.9% y otros propósitos 4.5%. (Ver gráfica 3.6) Respectivamente, el 73.1 por ciento de las empresas encuestadas no utilizaron créditos bancarios debido a lo siguiente: incertidumbre económica 25.2%; altas tasas de interés 22.8%; renuencia de la banca a otorgar crédito 16.4%; problemas de reestructuración financiera 10.5%; rechazo de solicitudes de crédito 9.2%; escasa demanda por sus productos 5.6%; y otros factores 10.2% (ver gráfica 3.7). Destaca que el motivo "incertidumbre económica" es el principal factor limitante del financiamiento, pero las altas tasas de interés, la renuencia de los bancos, reestructuración financiera y el rechazo de solicitudes de crédito, son factores que están ligados directamente con las operaciones bancarias, de este modo podemos afirmar, que el sistema bancario en nuestro país limita el crédito productivo y se enfoca a su gran negocio que son los cobros de comisiones y el crédito al consumo.

**Gráfica 3.6**

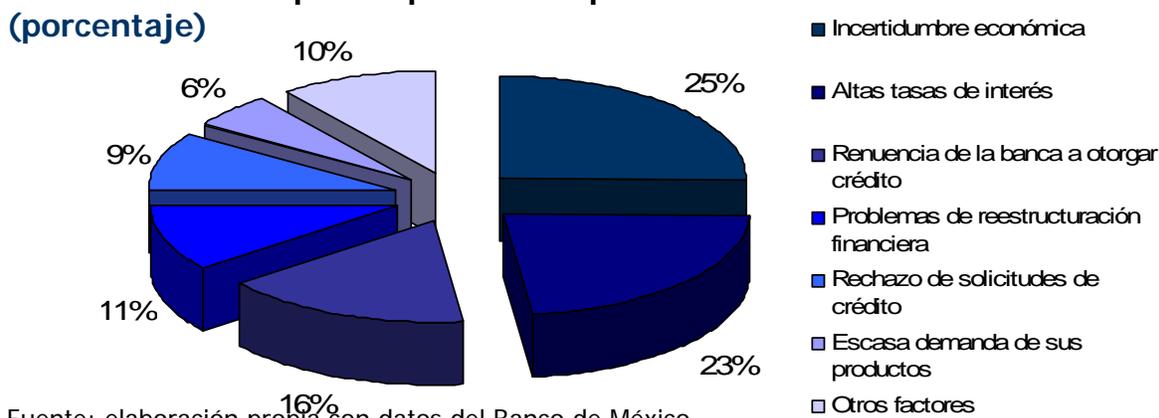
**Fuente de financiamiento a empresas en el 2003.**



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

**Gráfica 3.7**

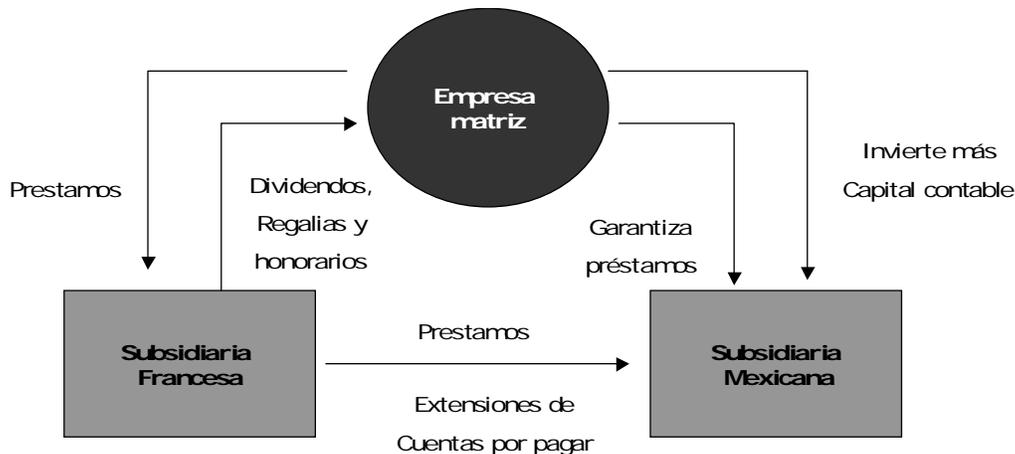
**Motivos de las empresas para no adquirir créditos bancarios en el 2003.**



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

La situación de las empresas multinacionales es distinta a las empresas nacionales, si una empresa multinacional desea expandir sus operaciones o necesita capital adicional puede recurrir no sólo a los mercados de deuda y capital contable, sino también a fuentes dentro de su organización como se ejemplifica en la figura 3.1.

**Figura 3.1**  
**Fuentes internas de financiamiento para las empresas multinacionales.**



Fuente: Negocios Internacionales, pag. 614

Para una empresa multinacional la complejidad de las fuentes internas se magnifica debido al número de sus subsidiarias y a los diversos ambientes en los que opera. La figura 3.1 muestra a una empresa matriz que tiene dos subsidiarias extranjeras. La matriz y las dos subsidiarias pueden incrementar sus fondos por medio de las operaciones normales. Estos fondos se pueden usar en toda la empresa, quizá a través de préstamos. La empresa matriz puede prestar fondos directamente a una subsidiaria o garantizar un préstamo externo a otra.

El capital contable es otra de las fuentes de fondos para las subsidiarias, estos pueden pasar de la subsidiaria a la empresa matriz. La subsidiaria podría declarar un dividendo a la empresa matriz como un rendimiento sobre el capital o podría prestarle efectivo directamente. Los vínculos entre empresas se vuelven extremadamente importante conforme las empresas multinacionales aumentan en tamaño y complejidad. En el 2002, el gigante de la energía Enrón fue obligado a declararse en bancarrota debido a un enorme monto de deuda oculto en su red de complejas subsidiarias, muchas de las cuales estaban en el extranjero. Los bienes y los préstamos pueden viajar entre subsidiarias, originando cuentas por pagar y por cobrar. Las empresas pueden desplazar dinero entre entidades relacionadas al pagar rápidamente (pagos anticipados) o pueden acumular fondos al diferir los pagos (pagos retrasados). También pueden ajustar el tamaño del pago aumentando o disminuyendo arbitrariamente el precio de las transacciones entre empresas en comparación con el precio de mercado, esto es, una estrategia de

precios de transferencia. Por ejemplo Avon cobra un precio de transferencia a sus subsidiarias cuando les trasfiere productos.

Es evidente que las empresas multinacionales cuentan con una estructura superior a las empresas nacionales que les permite utilizar una gran gama de fuentes de financiamiento, no hay que olvidar que también las empresas multinacionales pueden tener acceso al mercado de valores, las empresas pueden generar capital cotizando sus acciones en una bolsa de su país de origen o en una bolsa de valores extranjera. En nuestro país para poder acceder al mercado de valores es necesario que la empresa tenga un capital contable mínimo de 125 millones de UDI's, la colocación de un mínimo del 15% de su capital, al menos 200 inversionistas, utilidad neta promedio positiva, la información de sus estados financieros dictaminados (3 años) y el avalúo de sus activos fijos por un perito autorizado. Algunas de las multinacionales cotizan en varias bolsas de valores en el mundo, sobre todo si tienen inversiones en varios países y tratan de generar inversión en ellos. Por ejemplo cuando Daimler y Chrysler se fusionaron y emitieron acciones globales en todo el mundo lo hicieron en 21 mercados distintos en ocho países: Alemania, Estados Unidos, Austria, Canadá, Francia, Gran Bretaña, Japón y Suiza.

Se puede observar en el cuadro 3.2 que las empresas multinacionales tienen mayores oportunidades de financiamiento; y aunado con su alta concentración de tecnología en sus procesos productivos, la disposición de mano obra barata, su poder económico, hacen de estas empresas unos depredadores de economías subdesarrolladas.

**Cuadro 3.2**

**Opciones de financiamiento de las empresas.**

<b>Empresas Nacionales</b>	<b>Empresas Multinacionales</b>
Proveedores	Proveedores
Bancos comerciales	Bancos comerciales
Bancos de desarrollo	Bancos extranjeros
Bancos extranjeros*	Bolsa de valores
Empresas del grupo corporativo*	Mercado de Eurodivisas
Oficina matriz*	Mercado internacional de bonos
	Centros financieros extranjeros (paraísos fiscales)
	Empresas del grupo corporativo
	Matriz multinacional.

Fuente: Elaboración Propia.

\*opciones de financiamiento utilizadas únicamente por la grandes empresas.

### **3.7 Responsabilidad social de las empresas multinacionales.**

Se ha criticado a empresas multinacionales por introducir y promover en países menos desarrollados productos no suficientemente dirigidos no necesariamente a satisfacción de sus necesidades. Por ejemplo, las compañías farmacéuticas han sido objeto de críticas por invertir muy poco en la investigación para el combate del paludismo en comparación con la que realizan sobre enfermedades frecuentes en países industriales, a pesar de que el paludismo es causa de un mayor número de muertes. Además también se critica a los así llamados productos superfluos y artículos de lujo por absorber gastos que deberían destinarse a productos básicos y contribuir al afianzamiento de distinciones elitista de clase. Los críticos han cuestionado, por ejemplo, que se ofrezcan bebidas gaseosas a consumidores que carecen de recursos para la compra de medicamentos. En el caso de nuestro país a las comunidades rurales es mas fácil tener un refresco a su alcance que agua potable cerca de sus comunidades, ventaja que no dejan de explotar las empresas refresqueras en México. A esta critica se han opuesto en gran medida argumentos en el sentido de que corresponde a los consumidores tomar decisiones, así como demostraciones de los positivos efectos laterales de productos aparentemente innecesarios. Las compañías de bebidas gaseosas, por ejemplo, han aducido que a ellas se debe la introducción de practicas sanitarias de embotellamiento esenciales para otras industrias, como la farmacéutica. Por su parte, Coca cola realizo en una ocasión una prueba de mercado en Brasil de una bebida complementada con vitaminas, mientras que Quaker introdujo en el mercado colombiano de bajos recursos una bebida con alto contenido de proteínas a bajo costo; sin embargo, ninguna de ambas compañías obtuvo ventas suficientes para sostener esos productos. Aun así, los críticos se preguntan si basta con esa justificación. De cualquier manera las compañías se exponen a criticas incluso si solo destinan sus productos a clientes ricos. Se ha criticado a Benetton, por abrir tiendas para turistas en las que sólo se aceptan monedas firme en Cuba y Corea del Norte, dado que, se dice, constituye una afrenta para la población local, la cual se ve económica y legalmente impedida de adquirir la mercancía.

También han planteado interrogantes en el sentido de que la responsabilidad ética de las compañías es similar en los países industriales, en los que es más probable que los consumidores posean el nivel educativo necesario para tomar decisiones informadas. A medida que la economía japonesa ha ido abriéndose, por ejemplo, ha aumentado en Japón el consumo de aditivos para alimentos, azúcar, carne de res y productos lácteos, al grado de que también se han incrementado marcadamente enfermedades relacionadas con la dieta como padecimientos cardiacos, apoplejía, anemia proteínica, diabetes y cáncer.

Las empresas multinacionales también han recibido criticas por promover productos entre personas insuficientemente preparadas para comprender las implicaciones de tales productos o sus propias necesidades. El caso más famoso a

este respecto ha sido la venta de productos alimenticios formulados para bebés en países menos desarrollados, en los que el incremento de la alimentación con botella sobre la lactancia natural se ha traducido en el aumento de la mortalidad infantil. A causa de sus bajos ingresos y deficiente educación, las madres tendían a diluir en exceso la fórmula, con lo que ésta perdía sus valores nutritivos y exponía a los bebés a condiciones antihigiénicas. Los críticos argumentaron que el aumento de la alimentación con botellas se debió a la intensa promoción de alimentos formulados. Por su parte, las compañías replicaron que las verdaderas causas habían sido factores ajenos a la promoción, y en específico el incremento del número de madres trabajadoras y la consecuente tendencia general a la elaboración y ejecución de menos productos y servicios en el hogar. La promoción persuadió a la gente de renunciar a preparados caseros a favor del sustituto más nutritivo de la leche materna de que era posible disponer. Como quiera que sea, la Organización Mundial de la Salud aprobó, con una abrumadora mayoría de votos de sus miembros, un código de aplicación voluntaria para la restricción de la promoción de alimentos formulados en países en desarrollo. La compañía más criticada fue Nestlé, ya que era la que poseía la mayor participación de mercado en países menos desarrollados y contra la que resultó más fácil organizar un boicot en razón de la amplia difusión de sus productos. En 1984, Nestlé accedió a suspender la publicidad de productos que pudieran desalentar la lactancia natural, limitó el abastecimiento de productos formulados gratuitos a hospitales y prohibió la realización de obsequios personales a funcionarios de salud. Pero a pesar de todos estos acontecimientos, los gobiernos se han mostrado lentos y renuentes a la prohibición de la promoción de alimentos formulados para bebés. En Taiwán, por ejemplo, menos de 10% de los bebés reciben la lactancia natural, no obstante lo cual el gobierno de este país no restringió la promoción de alimentos formulados hasta 1993, y aun así sólo en el caso de la publicidad por televisión. En ausencia de reglamentaciones, es imposible saber qué tan lejos llegarán las compañías en lo referente a la protección del consumidor.

En el caso de boicots de consumidores contra compañías, hay quienes sostienen que es inmoral ceder a demandas de grupos de presión que han adoptado una postura tajante sobre cierto particular. Quizá el ejemplo reciente más notable a este respecto sea la controversia sobre la píldora para abortar RU486, desarrollada por la empresa francesa Roussel Uclaf, ésta fue adquirida después por la compañía alemana Hoechst. Temerosa de reacciones negativas, esta última prohibió la venta del medicamento, con excepción de tres países (Inglaterra, Francia y Suiza), en los cuales Roussel Uclaf ya había emprendido operaciones de venta. El ministerio francés de la salud ha insistido en que este producto sigue a la venta en virtud de que la decisión acerca de su uso corresponde al fuero moral de las mujeres. No obstante, activistas estadounidenses contrarios al aborto hicieron publicar en 1997 anuncios periodísticos de una plana en los que se instaba a los consumidores de Estados Unidos a no usar el medicamento de Hoechst denominado Allegra, recientemente lanzado por esta compañía como tratamiento

## **El Impacto De Las Empresas Multinacionales En La Economía Mexicana**

---

contra la fiebre de heno, como protesta por el hecho de que siguiera vendiéndose el RU 486 fuera de Estados Unidos. De este modo, Hoechst enfrenta críticas éticas independientemente de lo que haga.

## **CAPITULO IV.**

### **EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL CAMPO MEXICANO.**

#### **4.1 Antecedentes del Campo Mexicano.**

Los retos y las demandas del campo son muy complejos, y el futuro a corto, mediano y largo plazos está cargado de incertidumbre, sin duda mayor que el del sector urbano y las actividades industriales y de servicios. Además, en el caso de México, del campo y sus actividades económicas depende la vida de casi 40% de la población del país: los 37.8 millones de habitantes que viven en localidades de menos de 15 000 habitantes. En estas condiciones, sólo una clara y decidida política que dé al sector rural la absoluta prioridad permitirá resolver los principales problemas estructurales de la nación. El olvidarse del campo sería fomentar la miseria y la pobreza de millones de mexicanos, en su mayor parte ejidatarios, comuneros, pequeños propietarios rurales y jornaleros sin tierra, buena parte de los cuales son indígenas. En donde éstos compiten en un mundo globalizado y de libre comercio con las grandes transnacionales de alimentos que inundan el mercado nacional de sus productos a menores precios.

En 1960 el sector agropecuario era ejemplo de vigor y pujanza económicos. Sin embargo, desde principios de los años cuarenta del siglo XX de manera paulatina fue perdiendo su carácter prioritario, sus bases de sustentación se erosionaron, y el sector hizo crisis a mediados del decenio de los sesenta. Ésta se volvió permanente, de tal modo que desde entonces sin cesar surgen nuevos problemas y se agravan los anteriores, en una dinámica involutiva que parece no tener fin ni remedio. Las diversas políticas instrumentadas producen resultados distintos a los esperados, cuando no contrapuestos. Esto puede atribuirse a que durante sesenta años "la política agropecuaria ha obedecido a los grandes lineamientos de la política macroeconómica",<sup>1</sup> en la cual el sector rural cada vez tiene menos influencia y recibe menos consideración.

#### **4.1.1 Magnitud de las tierras productivas.**

La superficie del territorio nacional es de 196.4 millones de hectáreas. Una vez descontadas las superficies insulares, los ríos y los cuerpos de agua naturales y artificiales, las vías de comunicación carretera y ferroviaria y las zonas urbanas, el territorio no ocupado es de 190.9 millones de hectáreas, de las que sólo 27.3 millones (14.3%) se aprovechan para la agricultura y la ganadería intensiva. Esta proporción es similar a la de China (14.5%) y Japón (11.5%), pero muy inferior a la de algunos de los países más desarrollados: Alemania (34.6%), España

---

<sup>1</sup>Salomón Salcedo, Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, Chile, 1999, p. 10.

(40.3%), Estados Unidos (19.3%), Francia (35.3%), Italia (36.4%) y el Reino Unido (29.5%).<sup>2</sup>

Además de la proporción de tierra apta para la agricultura, determinada principalmente por la orografía, la textura y la composición de los suelos, el territorio mexicano cuenta en general con una baja disponibilidad de agua, y ésta se concentra en el sur. Así, en las amplias llanuras de la meseta central en general hay escasez de agua, lo que ocasiona que los eventuales meteoros arrastren mucho del poco suelo vegetal, lo que empobrece la tierra y azolva los cuerpos de agua, disminuyéndoles sus capacidades de almacenamiento. La naturaleza ha sido avara con el agua, pero al mismo tiempo pródiga en dotar al país con cientos, quizá miles de nichos ecológicos adecuados para cultivos específicos cuyos productos tienen demanda en los grupos de altos ingresos de diversos países.

La superficie forestal cubre unos 56 millones de hectáreas, 29% del territorio, pero la irracional explotación de selvas y bosques, así como los incendios naturales y provocados, hace que se pierdan más de 200 000 hectáreas al año. Se calcula que durante el siglo XX el país perdió 43% de sus superficies boscosa y selvática: disminuyó de 98 a 56 millones de hectáreas. De continuar ese ritmo, en unos cuantos decenios el país estará totalmente deforestado. La situación puede ser incluso más grave, pues las estimaciones sobre la riqueza forestal incluyen lo mismo las áreas selváticas y de bosques (Lacandonia, Chimalapas, sur de Veracruz y de la península de Yucatán, Sierras de Durango, Guerrero y Michoacán, Sierra Tarahumara, etcétera) que la vegetación no explotable, aún desde el punto de vista económico, como los manglares, los chaparrales y las zonas de plantas xerófitas. Si bien desde la perspectiva botánica y ecológica es correcto considerar estas últimas como parte de la cubierta vegetal, desde la óptica económica es indispensable considerarlas por separado. De hecho, se calcula que las áreas de producción comercial sólo suman 21.6 millones de hectáreas (14.8 de coníferas y latifoliadas, principalmente encino, y 6.8 de selvas tropicales).

Es un serio problema en nuestro país; la dotación de agua es poca e inequitativa. Hay regiones que reciben anualmente de 3 500 a 4 000 milímetros de lluvia, mientras que en otras sólo caen 10 o 20 y en ocasiones nada. La población se concentra en el altiplano (casi 55% en 2000), en donde se recibe menos de 20% de la lluvia al año. Las grandes zonas urbanas (México, Guadalajara, Monterrey, Puebla y León) se abastecen de agua de lugares cada vez más lejanos o con muchos problemas (por ejemplo el lago de Chapala) y a costos muy altos, compiten con extensas zonas de cultivo y expulsan aguas contaminadas cuya oxigenación para purificarse se dificulta por el exceso de detergentes y otros productos químicos no degradables de manera natural.

---

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1998. México, 1999.

Se ha llegado a situaciones en las que cultivar la tierra atenta contra la vida de los habitantes urbanos, como lo muestra el diferendo entre los estados de Nuevo León y Tamaulipas por el uso del agua de la presa El Cuchillo. En otras partes, las aguas en exceso contaminadas, que hace unos pocos decenios todavía irrigaban diversas zonas, ahora dañan los cultivos, lo que ocasiona bajos rendimientos y productos de mala calidad, como en los valles del Mezquital y de Mexicali y la Comarca Lagunera, por citar sólo tres casos muy relevantes.

La superficie irrigable es de unos seis millones de hectáreas, poco más de 20% de la superficie de labranza, y se distribuye en 81 distritos de riego (la llamada gran irrigación con 3.5 millones, y unas 22 700 unidades de riego (pequeña irrigación) con 2.5 millones de hectáreas.<sup>3</sup> Las pérdidas por dispendio y mal uso son muy altas en todos los distritos, lo que ocasiona una disminución adicional en la escasa disponibilidad de las tierras que en realidad tienen riego. Se calcula que en los distritos y las unidades de riego cada año se deja sin cultivar alrededor de un millón de hectáreas.

En México el régimen de propiedad de la tierra es diferente al de la mayoría de los países. Salvo casos aislados en donde aún existe la propiedad en común (Bolivia, Perú y Ecuador en América, buena parte de África y algunos países de Asia y Oceanía), lo típico es que las tierras de explotación agrícola tengan un dueño particular, que en ocasiones las da en renta o en aparcería. En México no es así. De los 190.9 millones de hectáreas, la superficie de fincas rústicas representa 91.2% (175 millones). De esta cantidad, 59.1% (103.5 millones) es propiedad de los 29 950 ejidos y comunidades, que se rigen con una legislación diferente a la del derecho común. La reforma constitucional de 1992 otorgó a los núcleos agrarios, entre otras cosas, la propiedad sobre las tierras que como consecuencia de la revolución de 1910 el Estado les restituyó, reconoció y dotó, pero sólo con el carácter de usufructarios. Según el VII Censo Agrícola y Ejidal de 1991, 71.7 millones de hectáreas pertenecen a pequeños productores privados (40.9% de las tierras rústicas), pero esa cifra incluye 9.9 millones entregadas y en muchos caso tituladas a favor de los integrantes de las colonias agrícolas y ganaderas, una forma peculiar de propiedad privada que tiene muchos puntos comunes con la propiedad social.

En 1993 se puso en marcha el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares (Procede), cuyo propósito consiste en que cada núcleo agrario delimite conforme a la ley su superficie, reconozca como propiedad privada los solares de la zona de asentamiento humano y asigne sus parcelas individuales a los ejidatarios y posesionarios, así como los porcentajes de aprovechamiento que les corresponden en las tierras de uso común. Una vez concluido el procedimiento, el Registro Agrario Nacional (RAN) emite y entrega los certificados y títulos correspondientes, con lo que el ejido queda "certificado".

---

<sup>3</sup> Salomón Salcedo, op. cit. p. 39.

Con demasiada ambición, en 1993 se postuló que el programa debería concluirse a más tardar en 2000. El esfuerzo de las instituciones participantes y de su personal ha sido considerable, pero la tarea aún está muy lejos de concluir. Al parecer, el Procede corre el riesgo de convertirse en uno más de tantos programas que al final quedan inconclusos. Si se descarta 1993, año de arranque del programa, cuando aún no estaban afinadas las herramientas metodológicas y se carecía del todo de experiencia en esta tarea, se observa que el año de mayor actividad fue 1994, con 4 727 ejidos certificados. A partir de ahí la cifra fue en descenso continuo: 3 941 ejidos en 1995, 3 084 en 1996, 2 873 en 1997, 2 409 en 1998, 2 351 en 1999 y 1 368 en 2000. En las etapas intermedias del programa sucede lo mismo; el año de menores resultados en todo el procedimiento fue 2000; aún no están disponibles los datos correspondientes a 2001.

De nueva cuenta, como en muchos otros programas relativos al agro, el impulso inicial se pierde. Es cierto que en la medida en que el Procede avanzó los trabajos fueron cada vez más difíciles, tanto por la extensión de la superficie promedio de los ejidos como por su mayor número de integrantes. Pero no es menos cierto que, con el pretexto de la crisis económica y financiera de 1995, en el presupuesto federal dejaron de asignarse, conscientemente, los recursos que el programa necesitaba para cumplir sus metas.

Con independencia de las formas de propiedad, en el país existe una desigual distribución de la tierra, pues una proporción muy baja de ejidatarios y propietarios privados acumulan un alto porcentaje de la superficie parcelada de los ejidos y de los predios privados. Según la información disponible, a diciembre de 2000 se habían certificado 76.9% de los ejidos y 37.3% de las comunidades, y el RAN había expedido 2.8 millones de certificados y títulos para 1.7 millones de ejidatarios, 316 149 posesionarios y 700 418 avecindados, así como 73 456 certificados de parcelas de destino específico. Del total de ejidatarios, 50.2% tiene parcelas menores de cinco hectáreas, que representan 14.7% de la superficie parcelada, mientras que 1.3% de ejidatarios posee parcelas de más de 50 hectáreas y acumulan 16.4 % de esa misma superficie. Es cierto que aún no se conoce la calidad de la tierra de esas parcelas, por lo que no es válido suponer que los primeros están en la pobreza extrema y los últimos no. En definitiva, 50 hectáreas o más en el semidesierto zacatecano o potosino, en el bolsón de Mapimí o en las áridas tierras de Chihuahua, Sonora y Baja California, pueden valer y producir menos que dos hectáreas con riego en una zona de cultivos de exportación, como la Tierra Caliente de Michoacán, el Valle de Culiacán o la Costa de Hermosillo.

### 4.1.2 Composición de la población rural en México.

De conformidad con el XII Censo General de Población y Vivienda, en 2000 el país tenía 97 millones de habitantes, de los que 38 millones (39%) vivía en localidades de menos de 15 000 habitantes y 25 millones (25.4%) en las de menos de 2 500. Cualquiera de estos dos índices de ruralidad es alto, sobre todo si se compara con países de similar nivel de desarrollo. Desde otra perspectiva, según la misma fuente, la población económicamente activa (PEA) ocupada en la agricultura (5.8 millones) representa sólo 16.4% de la PEA total. Empero, dado que el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) suele emplear distintas metodologías y definiciones, para el Sistema de Cuentas Nacionales la PEA agrícola representa 20.4% de la total (6.4 millones), para la Encuesta Nacional de Empleo 1998 significa 19.8% (7.8 millones) y para el VII Censo Agrícola y Ganadero de 1991 es superior a millones de personas. Por otra parte, en 2000 había 8 millones de hogares en localidades con menos de 15 000 habitantes (36.4% del total) y 5.3 millones en las que tienen menos de 2 500 (23.3%).

En números redondos, el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) considera que 3.5 millones de hogares de localidades menores de 2 500 habitantes (6 %) padecían pobreza extrema, que se caracteriza por un conjunto de elementos desfavorables para el desarrollo personal, de la comunidad y del país, elementos que se refuerzan entre sí, de tal modo que llegan a constituir un nudo en extremo complejo, una hidra cuyas cabezas se deben atacar todas simultáneamente. "La población rural que vive bajo condiciones de pobreza en el medio rural pasó de 14.2 millones en 1984 a 18.9 millones en 1992. Así, mientras que en 1984 46.7% de los pobres se ubicaba en medios rurales, para 1992 esta cifra aumentó a 50.8%. La población que vive en pobreza extrema en las zonas rurales se incrementó de 6.7 a 8.8 millones de personas entre 1984 y 1992; la población urbana bajo las mismas condiciones creció de 4.3 a 4.8 millones de personas".<sup>4</sup> La pobreza rural es muy severa y se extiende en todo el país, aunque se concentra en el centro y el sur. "En 1994 47% de las familias ejidales estaban por debajo del límite de la pobreza y 34% de la pobreza extrema".<sup>5</sup>

La pobreza y la pobreza extrema en el medio rural afectan más a los hogares que no tienen tierra o sólo poseen una superficie muy pequeña o de muy mala calidad, por lo que los rendimientos que obtienen son bajos. Asimismo, la nutrición general es deficiente, con sus secuelas de alta mortalidad infantil, a la que se agrega la ineludible necesidad de incorporarse al trabajo desde la niñez, lo que redundó en escasas posibilidades de asistir a la escuela o en altas probabilidades de abandonarla sin completar los estudios primarios. Por si fuera poco, con mucha frecuencia el padre emigra temporal o definitivamente (a veces también la madre)

---

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 71.

<sup>5</sup> Banco Mundial e Instituto Nacional de Desarrollo Agrario (INDA), Resultados de la encuesta en ejidos y comunidades, mimeo., México, 1998.

y los niños quedan al cuidado de los abuelos, que para sobrevivir dependen de las remesas de los hijos y de la magra cosecha de la parcela.

La emigración se origina sobre todo por la falta de empleo e ingresos en las regiones de origen de los emigrantes, cuyos destinos son claramente distintos. Algunos estados contribuyen mucho a la emigración externa (Durango, Guanajuato, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas y Zacatecas), mientras otros (Jalisco, Michoacán, Guerrero, Oaxaca y Veracruz) aportan su fuerza de trabajo "redundante" a los estados y regiones que la demandan en los períodos de siembra y cosecha.

La vida de los jornaleros agrícolas que año con año se trasladan a los campos de cultivo de otras regiones es particularmente difícil. Por tradición, "los trabajadores agropecuarios (jornaleros) han padecido condiciones de trabajo precarias. Los jornaleros sólo se contratan por los días que se trabaja, sin que exista de por medio formalidad alguna y sin que puedan tener acceso a las prestaciones que marca la Ley Federal del Trabajo. En prácticamente ningún cultivo se respeta la jornada de trabajo de ocho horas. En las épocas de cosecha los jornaleros son contratados combinando una jornada común de nueve horas (en la que el pago es por jornada) con horas adicionales (entre tres y cuatro) en las que el pago es por destajo. En la región del noroeste se ha observado una tendencia en la que cada vez es mayor la importancia del pago a destajo, en detrimento del pago por jornada".<sup>6</sup>

Por su parte, la emigración temporal y permanente a Estados Unidos ha crecido de modo acentuado. "En 1994 sólo 3% de las familias ejidales tenían familiares que habían emigrado en alguna ocasión a Estados Unidos, cifra que creció a 8% en 1997. En contraste, la migración dentro del país bajó de 10% en 1994 a 7% en 1997. Contra lo que generalmente se cree, la pobreza y la falta de tierras no son las causas principales de la emigración a Estados Unidos. La propiedad de la tierra o la titularidad de derechos ejidales, unidas a una mayor educación y a la experiencia tanto de viajes anteriores como de haber trabajado en actividades no agrícolas, son activos más importantes para migrar a ese país".<sup>7</sup>

Según las distintas metodologías del INEGI, la PEA ocupada en la agricultura varía de 5.8 a 9.2 millones de personas, de 16.4 a 26 por ciento de la PEA total. La diferencia es grande, pero se acentúa cuando se quiere indagar respecto de quiénes son los que trabajan y en qué condiciones. La Encuesta Nacional de Empleo 1998 indica que en las áreas menos urbanizadas (localidades con menos de 100 000 habitantes) la población ocupada asciende a 18.2 millones de personas, de las que 39% trabaja directamente en el sector primario. Esta cifra, que corresponde a enero de 1998, en pleno período de secas, se contrapone con

---

<sup>6</sup> Salomón Salcedo, op. cit., p. 68.

<sup>7</sup> INDA, "Resultados preliminares de la encuesta de 1997 a ejidatarios y comuneros", mimeo., México, 1998.

la afirmación aceptada por lo general de que en esos lapsos las actividades agropecuarias están en su más bajo nivel. Al mismo tiempo, la propia encuesta señala que en ese momento el total de sujetos agropecuarios ascendía a 9.8 millones de personas, de los que sólo 1.8 son ejidatarios, contra 3.5 millones que registra el censo de 1991 (menos de 50%), 2 millones son jornaleros y 1.2 millones, pequeños propietarios, frente a 1.4 millones del censo. El resto, 4.6 millones de "sujetos", 46.6% del total, son trabajadores sin pago alguno, sean familiares, o no lo sean, del titular de la tierra. Las diferencias entre las cifras son notorias y no hay por qué abundar en ellas, pero también permiten formular hipótesis. En primer lugar, según la encuesta, la suma de propietarios y ejidatarios que trabajan sus tierras (3 millones) es muy inferior a la suma de propietarios y ejidatarios del censo (5 millones). La diferencia (2 millones) es ligeramente inferior al número de jornaleros y peones de la encuesta. Esto permite suponer que: a] unos 200 000 pequeños propietarios y 1.7 millones de ejidatarios y comuneros trabajaban como jornaleros y peones en el momento de la encuesta; b] el porcentaje de pequeños propietarios que trabaja como jornaleros (14.2%) es mucho menor que el de ejidatarios y comuneros (50%); c] los jornaleros sin tierra y sin trabajo suman más de dos millones de personas, y d] en el campo hay una enorme disponibilidad de fuerza de trabajo sin empleo y sin ingresos. En segundo término, la encuesta también presenta una cifra de 320 200 ocupantes de tierra a título informal y sin derechos sobre ella. Si se considera que a fines de 2000 el Procede ya había expedido más de 316,000 certificados a posesionarios reconocidos por las asambleas de los núcleos correspondientes, la visión general empieza a ser un poco más clara. En otras palabras, en la temporada de secas de 1998 la mitad de los ejidatarios y la sexta parte de los minifundistas privados no trabajó sus tierras, supuestamente porque emigraron y se contrataron como jornaleros y peones.

Si la fuerza de trabajo del sector agropecuario fluctúa entre seis y nueve millones de personas, según la metodología que se utilice y la época del año, podría llegar a pensarse que se cumplió en 80% el postulado zapatista de que la tierra es de quien la trabaja. En efecto, según el censo de 1991, en ese año había 3.5 millones de ejidatarios y comuneros y 1.4 millones de pequeños propietarios, para un total de 5 millones, cifra que es 2.6 veces la de jefes de familias rurales de 1910, calculada en 1.9 millones. Si mediante el reparto agrario, la afectación y la división de los latifundios y la titulación de terrenos nacionales a sus poseedores a fines del siglo XX se multiplicó casi 16 veces el número de propietarios y tenedores de tierra que había en 1910, también podría sostenerse que la reforma agraria cumplió sus promesas.

Mas el asunto no puede quedar al nivel de la sola tenencia de la tierra. El número tan grande de jornaleros y peones (35% de la fuerza de trabajo) que emigra a pesar de que tiene parcelas y predios rústicos, indica que sus tierras —ya sea por calidad, régimen de lluvias y otros factores— no rinden lo suficiente para mantener

a la familia, por lo que es indispensable emplearse en donde se demande mano de obra. O lo que es lo mismo, sí existe presión en las tierras de cultivo, pues sin duda, salvo excepciones, 2.2 millones de jornaleros y otros 4.6 millones que no tienen tierras ni ingresos preferirían cultivar su propia parcela y no la ajena. Desde mucho tiempo antes de la reforma constitucional de 1992 se sostenía que ya no quedaba tierra por repartir y que sería irracional disminuir los límites de la pequeña propiedad y fomentar aún más el minifundio. El argumento es válido, pues ésa no es la vía para hacer más productivos la tierra y el trabajo ni para superar la pobreza. Por ello es indispensable asumir plenamente la realidad: la mayor parte de la población rural vive en la pobreza y la pobreza extrema y el sector agropecuario no tiene ni tendrá capacidad para ofrecer ocupación, con niveles adecuados y dignos de remuneración, a siete u ocho millones de habitantes rurales. La solución, entonces, no está en repartir una tierra que no existe ni en brindar empleo improductivo de cavar y tapar hoyos a las dos terceras partes de quienes ahora malviven del campo. Los minifundistas sociales y privados acuden cada vez con mayor frecuencia a trabajar fuera de sus parcelas para tratar de aumentar sus ingresos monetarios. Sin embargo, la combinación de las fuerzas del mercado y las políticas públicas hace que ese expediente de solución sea cada vez más ineficiente. “Mientras en 1982 el trabajador agrícola percibía 8% de la remuneración de los asalariados de la industria manufacturera, en 1996 esta proporción fue de apenas 4.7%”.<sup>8</sup> Asimismo, a causa del práctico estancamiento de la producción agropecuaria en los años noventa, la creciente diversificación de las fuentes de ingreso de los campesinos y “el incremento de ingresos extraparcenarios se han vuelto un recurso indispensable para la sobrevivencia de las familias. En paralelo, ha habido una modificación en la estructura de los activos ejidales, desde los equipos y semovientes necesarios para la producción hasta los activos en capital humano: educación, capacitación y experiencia de haber participado en corrientes migratorias internas y externas”.<sup>9</sup> Al respecto, cabe agregar que los emigrantes con mayores niveles educativos obtienen mejores ingresos. “La educación está positivamente asociada con el ingreso no agrícola. Por ejemplo, un año de educación adicional se asocia con un incremento de 57% en los ingresos de las actividades no agrícolas. El hecho de que la generación más joven tenga 7.1 años de escolaridad, contra 3.2 años de sus padres, permite suponer que el ingreso no agrícola de la fuerza de trabajo rural se volverá aún más importante en el futuro cercano [...] La participación en actividades extra agrícolas, la permanencia en Procampo, el pertenecer a un ejido dinámico y la mayor intensidad del trabajo en la propia parcela parece ser por ahora los medios más adecuados para elevar el ingreso familiar y salir de la pobreza”.<sup>10</sup>

Además de la pobreza de las tierras y su mala explotación, el campo envejece y se feminiza. De conformidad con los datos del Procede, al cierre de 2000 58.6% de

---

<sup>8</sup> Salomón Salcedo, op. cit., p. 70.

<sup>9</sup> INDA, op. cit.

<sup>10</sup> Banco Mundial e INDA, op. cit.

los ejidatarios cuyas tierras habían sido certificadas tenía 50 años o más y 37.7% más de 60 años. No hay razón para suponer que al finalizar la certificación se habrán modificado de manera significativa esas proporciones, salvo para aumentar. Respecto de las mujeres, 18.2% era titular de derechos parcelarios y de usufructo de tierras de uso común (de ese porcentaje, 69.7% era mayor de 50 años). El envejecimiento y la feminización han avanzado de manera natural, pero al parecer sin pausas. De seguir tal tendencia, a menos que se pongan en marcha programas específicos para transferir los derechos sobre la tierra a una generación más joven, el campo será cada vez más propiedad de viejos. Este fenómeno ha dificultado y dificultará la modernización y la tecnificación del sector, en el supuesto remoto de que el Estado y la banca comercial asignen recursos y concedan crédito. En efecto, en general las personas de edad avanzada se vuelven cautos en lo que atañe a la seguridad de su patrimonio. Si éste consiste sólo en una pequeña parcela, procuran no introducir cambios ni “novedades” que pudieran poner en riesgo esa única riqueza, como, por ejemplo, iniciar cultivos supuestamente más rentables, introducir maquinaria y diversos agroquímicos, experimentar con la agricultura orgánica o la labranza de conservación, etcétera.

En 1998 el Programa de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (Aserca),<sup>11</sup> organismo desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), levantó una encuesta para conocer los efectos del Procampo a cuatro años (1994-1997) su aplicación. Uno de sus propósitos es inducir el cambio de la estructura tradicional de cultivos y de uso del suelo a otra en que el valor agregado y la rentabilidad sean mayores. La encuesta señala que sólo 5.8% de las unidades de producción optó por la “conversión productiva” y 94.6% decidió no hacer cambios. Al preguntar sobre las razones para no cambiar, 36.8% de las unidades contestó que su cultivo actual seguía siendo rentable; 44% adujo que no contaba con recursos suficientes, pues si bien el apoyo de Procampo tiene ese fin, los recursos que otorga no permiten hacer las inversiones requeridas y contar al mismo tiempo con dinero suficiente para los gastos familiares, y 19.3% sostuvo que no tenía conocimientos ni experiencia en ningún otro cultivo. La misma encuesta señala que de los 2.9 millones que reciben el apoyo, casi medio millón lo utiliza en su totalidad para cubrir gastos familiares, en los que la alimentación representa 80 por ciento.

Por otra parte, en una investigación basada en una encuesta levantada por la Procuraduría Agraria, se afirma que 58.2% de los ejidatarios que dan su tierra en renta, aparcería o préstamo tiene más de 50 años de edad; por el contrario, 55% de los ejidatarios que reciben tierra por esos conceptos son menores de 50 años.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ACERCA). “Procampo; 1994-1998”, Claridades Agropecuarias, diciembre de 1998.

<sup>12</sup> Procuraduría Agraria, Los tratos agrarios en ejidos certificados, México, 1999.

La información del Procede respecto del envejecimiento y la feminización no puede trasladarse mecánicamente a los pequeños propietarios, en especial los llamados transicionales y comerciales. Sin embargo, hay buenas razones para suponer que respecto de los minifundistas privados, que comparten con los ejidatarios muchas características sociodemográficas, sí es válido postular la hipótesis de que también entre ellos se dan estos fenómenos.

La población rural representa cada vez una menor proporción del total. Sin embargo, nunca ha sido tan grande como ahora: 37.8 millones de habitantes, que eran los que tenía el país en 1962, cuando se lanzó el Plan de Acción Inmediata, en el que por primera vez se hizo patente la preocupación del gobierno por la pérdida de dinamismo de la agricultura.

#### **4.2 La Apertura agropecuaria en México (TLCAN).**

La desgravación agropecuaria derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha tenido algunos efectos positivos en el crecimiento del comercio agropecuario de México, pero las tendencias han sido deficitarias. Además, dadas las características de la economía agropecuaria mexicana y las políticas de apoyo al sector en los tres países miembro, ha habido efectos favorables para el desarrollo de un grupo de productos y productores, así como consecuencias restrictivas en otro grupo de la economía agropecuaria mexicana. Entre las características del sector, destacan las siguientes: 1) hay problemas de competitividad con el exterior en términos de subsidios y otras fuentes de abatimiento de costos; 2) persiste un dualismo estructural (moderno y exportador frente al tradicional y de autoconsumo destinando excedentes al mercado); 3) el comercio es especializado —concentrado en Estados Unidos— y no intraindustrial, y 4) la inversión extranjera directa agropecuaria se ha contraído y registrado una creciente participación de Estados Unidos.

Dos condiciones centrales de cambio estructural en México que hicieron posible la firma del TLCAN, y que ya se habían comenzado a aplicar, son la desregulación y la liberalización de la economía con una fuerte orientación a la exportación.<sup>13</sup> En especial, la liberalización había alcanzado a diversos sectores de la economía mexicana, incluido el agropecuario. En efecto, además de que se insertó en la dinámica de los precios internacionales,<sup>14</sup> el sector agropecuario mexicano se ha estado incorporando a los mercados externos mediante la liberalización, sobre todo a raíz del TLCAN. Con la entrada en vigor de éste en enero de 1994, los sistemas de cupos y permisos previos de importación cedieron paso al comercio agropecuario mediante tarifas arancelarias (con tendencia a desaparecer) y

---

<sup>13</sup> Alejandro Álvarez y Sandra Martínez, “Significado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para México”, Información Comercial Española, núm. 795, noviembre-diciembre de 2001, pp. 55-68.

<sup>14</sup> Algunos productos agrícolas mexicanos se cotizan en los mercados internacionales, lo que ha significado en el último lustro pérdidas de 20% en los precios de aquéllos. El Financiero, 18 de febrero de 2003

algunas salvaguardias.<sup>15</sup> El TLCAN cubre por completo las fracciones arancelarias de los productos agropecuarios (los capítulos 1 a 24, con excepción del pescado y los productos de pescado, y otras partidas y subpartidas del Sistema Armonizado de Aranceles).<sup>16</sup> La desgravación agropecuaria con el TLCAN ha sido amplia, aunque hay claras diferencias por categoría de productos. A pesar de que entre Canadá y México y entre Estados Unidos y Canadá algunos se dejaron al margen, ello no ocurrió entre Estados Unidos y México. Los productos excluidos del tratado entre Canadá y México son los lácteos, las aves, los huevos y los productos derivados del azúcar.

El TLCAN incluye un programa de liberación que Canadá no aceptó de manera estricta, pero que México y Estados Unidos adoptaron en su totalidad. Casi la mitad de las partidas arancelarias agropecuarias quedaron liberadas de inmediato con el Tratado (una quinta parte de ellas ya se había liberado). La mayoría restante se desgravó en plazos de cinco y 10 años. Una minoría de partidas quedó con un ritmo de desgravación anual de 15 años. Casi 1% de las partidas quedó condicionado. (ver cuadro 4.1)

**Cuadro 4.1**

**MÉXICO: DESGRAVACIÓN DE PARTIDAS ARANCELARIAS CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.**

(Número de partidas arancelarias)

Categoría de desgravación <sup>1</sup>	Estados Unidos			Canadá			sin desagravación <sup>2</sup>
	General	porcentaje	condicionada	General	porcentaje	condicionada	
D	91	9.1	1	91	7.9	0	-
A	438	43.6	1	492	42.5	0	-
B	125	12.5	1	115	9.9	4	-
C	347	34.6	137	330	28.5	34	-
C+	3	0.3	14	2	0.2	13	-
Sin desgravación	-	-	-	-	-	-	77
<b>Total</b>	<b>1004</b>	<b>100</b>	<b>154</b>	<b>1158</b>	<b>100</b>	<b>51</b>	<b>77</b>

1. La categoría A se refiere a la liberación inmediata. La B corresponde a la liberación en cinco años, que dando las partidas libres a partir del 1 de enero de 1998. La categoría C establece una liberación en diez años, quedando las partidas libres a partir del 1 de enero del 2003. La categoría C+ corresponde a una liberación en quince años, quedando las partidas libres a partir del 1 de enero del 2008. La categoría D se refiere a las partidas que continúan liberadas.

2. corresponde a los bienes que podrán adoptar o mantener prohibiciones o restricciones, así como aranceles aduaneros de conformidad con sus obligaciones y derechos derivados del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Sobre los bienes comprendidos en esta fracción.

Fuente: adaptado de Carlos Espinal, *La negociación agrícola en el ALCA: análisis de la experiencia en México en el NAFTA*, Latin America Trade Network, Bogotá, octubre de 2002. El autor se basó en la lista de desgravación de México.

Sin faltar a este programa de liberación, el TLCAN ofrece condiciones especiales a varias partidas, que pueden ser restricciones al comercio, aranceles y

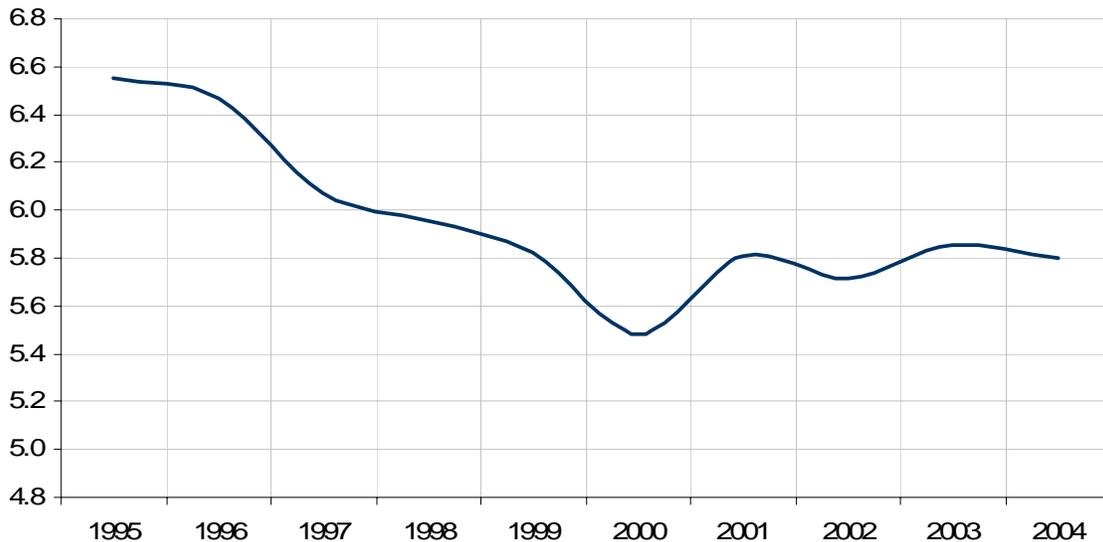
<sup>15</sup> Eduardo Alcaraz y Gabriela Alcaraz, "TLCAN, sector agropecuario y comercio desleal", Comercio Exterior, vol. 51, núm. 6, México, junio de 2001, pp. 506-513.

<sup>16</sup> Carlos Espinal, *La negociación agrícola en el ALCA: análisis de la experiencia de México en el NAFTA*, Latin American Trade Network, Bogotá, octubre de 2002.

salvaguardias; es decir, se trata de una desgravación con un trato especial o condicionada. En especial, el Tratado concede salvaguardias a varios productos agrícolas como un mecanismo frente a los fuertes aumentos de las importaciones. Para ello se acordó una relación de productos con respecto a la cual cada país miembro podrá adoptar un arancel cupo. La lista de México consta de 17 partidas que comprenden especificaciones de los siguientes cinco productos: 1) cerdos; 2) carne porcina; 3) papas; 4) manzanas, y 5) extractos de café. La de Estados Unidos incluye siete partidas referentes a seis productos: 1) tomates; 2) cebollas; 3) berenjenas; 4) pimientos; 5) calabazas, y 6) sandías. La lista de Canadá consta de ocho partidas relacionadas con siete productos: 1) flores; 2) tomates; 3) cebollas; 4) pepino; 5) brécol y coliflor; 6) fresas, y 7) pasta de tomate. Ésta conforma un grupo de productos con una apertura condicionada, con posibilidad de protección. Otro grupo es el de productos agropecuarios con apertura intermedia o con una desgravación paulatina y de largo plazo, por ejemplo, los azúcares y los productos de confitería, así como la leche, los productos lácteos, el huevo y la miel. Por último, un tercer grupo de productos agropecuarios es el de gran apertura, como la mayor parte de las semillas y frutos oleaginosos, las materias albuminoideas, las hortalizas, algunos animales vivos, frutas y algodón. Este grupo abarca a la mayo mayoría de las partidas arancelarias agropecuarias. En particular llama la atención el contraste entre el primero de los grupos, con productos tradicionales y poco comerciables en los tres países del TLCAN, y los grupos restantes, con más productos comerciables (con excepción del frijol y el maíz en México, por los cuales los campesinos mexicanos han presionado a las autoridades buscando una salvaguardia o un condicionamiento).

Entre las diversas características de la economía agropecuaria mexicana, destacan las siguientes: 1) su participación en la economía mexicana es pequeña y decreciente; 2) su producción no está tan orientada al exterior como el resto de la economía; 3) hay problemas de competitividad con el exterior en términos de subsidios y otras fuentes de abatimiento de costos; 4) persiste un dualismo estructural (moderno y exportador frente al tradicional y de autoconsumo destinando excedentes al mercado); 5) el comercio es especializado —concentrado en Estados Unidos— y no es intraindustrial, y 6) la inversión extranjera directa agropecuaria se ha estado contrayendo, pero con creciente participación de Estados Unidos. En términos generales, la importancia relativa del sector agropecuario en la economía mexicana es baja, tanto en términos del producto interno bruto (PIB) como del comercio exterior. El sector agropecuario mexicano se ha rezagado de la alta dinámica de la economía nacional. Su importancia relativa ha disminuido en los últimos lustros. La participación promedio anual del sector agropecuario en el PIB total cayó de 7.7% en 1989-1991 a 6.2% en 1992-1994 y a 4.9% en 1997-1999. De 1995 a 2004 la participación del sector en el PIB total mexicano ha tenido un comportamiento decreciente, en 1995 era del 6.6% y para el 2004 se situó en 5.8%. (Ver gráfica 4.1)

**Gráfica 4.1**  
**Participación promedio anual del sector agropecuario en el PIB total**



Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA.

La importancia relativa del comercio agropecuario también ha declinado, en especial en las exportaciones. La participación de las ventas externas agropecuarias en las totales de México se redujo de 5.3% en 1989-1991 a 4.6% en 1992-1994 y a 2.8% en 1997-1999. La participación del sector agropecuario en las importaciones totales disminuyó de 4.9% en 1989-1991 a 4.3% en 1992-1994, y a 4.2% en 1997-1999.

Estos desfases indican un rezago del sector en la evolución del comercio total y en el índice de apertura, estimado como la relación entre el comercio total y el PIB. Mientras que el comercio total creció casi siete y ocho veces, el del sector agropecuario no alcanzó a triplicarse en el periodo mencionado. Además, en tanto que el índice de apertura global de la economía aumentó de 7 a 21 por ciento (se triplicó), el del sector agropecuario se incrementó de 6 a 11 por ciento (casi se duplicó) en el periodo. Lo anterior sugiere que el sector agropecuario mexicano no está tan orientado al exterior como el resto de la economía (gran parte de su producción se destina al mercado interno). El índice de autoconsumo, calculado mediante la relación entre la producción y el consumo aparente nacional es elevado en diversos productos importantes. Por ejemplo, el índice de marras es superior a 80% en los casos del frijol, el cártamo, la cebada, la carne de bovino en canal, la carne de aves en canal, la leche de bovino y el huevo, y oscila entre 60 y 80 por ciento en los casos del maíz, el trigo, el sorgo y la carne de porcino en canal (veáanse los cuadros 4.3 y 4.4). De estos productos, la cebada, el maíz, el trigo y el sorgo han observado progresos importantes en el rendimiento (cosecha por hectárea); pero no ha habido mejora en el rendimiento del frijol ni del cártamo (véase el cuadro 4.5). Además de que se necesitan mejoras en el rendimiento,

gran parte del sector agropecuario mexicano tiene problemas de competitividad con el exterior en términos de subsidios y otras fuentes de abatimiento de costos.

México está en gran desventaja en términos de subsidios agropecuarios frente a Estados Unidos y Canadá, sobre todo el primero. Los subsidios agropecuarios por hectárea de cultivo en México son bajos con respecto a los de Estados Unidos y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Además, del total de subsidios agropecuarios, los destinados a los productores representan 81% de dicho total en México, mientras que en la OCDE representan 75% y en Estados Unidos 54%. Pese a tener un mayor peso relativo en México, los subsidios a productores por hectárea son menores que en la OCDE y Estados Unidos en razón de uno a más de tres, y de uno a dos, respectivamente. Asimismo, la estructura de los subsidios agropecuarios parece ofrecer un mayor apoyo competitivo en Estados Unidos y la OCDE, ya que la participación de los subsidios mediante servicios generales (provisión de infraestructura, investigación y desarrollo, promoción y comercialización) es de 24 y 17 por ciento, respectivamente, frente a 10% en México. Con respecto a Canadá, los subsidios al productor por hectárea son iguales que los de México (53 dólares por hectárea), pero la participación de los derivados de servicios generales es de 25%, lo cual es mayor que en México (véase el cuadro 4.6). Es decir, la estructura de subsidios de Estados Unidos y Canadá parece tener más impulso competitivo que la de México. Las desventajas competitivas y los rezagos productivos y comerciales se concentran en productos tradicionales y regiones del centro y el sur de México, y contrastan con otros productos comerciables y cultivados de manera principal en el norte del país. Es decir, hay un dualismo. Por un lado, se ha desarrollado una actividad comercial moderna y tecnificada vinculada con la agroindustria y orientada a los mercados externos y, por otro, hay una actividad que combina la producción de autoconsumo con la venta de excedentes en el mercado y la migración. Su descapitalización crónica, la competencia externa y el escaso apoyo gubernamental le marginan cada vez más del uso de incentivos y tecnologías modernas para abatir costos y elevar la productividad. Esto significa que al margen del modelo de mercado funciona un amplio sector de campesinos y comunidades indígenas, cuya producción se destina en su mayoría al autoconsumo, con niveles de productividad muy bajos. De esta forma, se puede ver que la posibilidad de incorporarse al mercado en condiciones competitivas es cada vez más remota.<sup>8</sup> Este dualismo se manifiesta de varias formas, sobre todo en las grandes diferencias de rendimiento y en términos del autoconsumo de algunos productos que contrasta con la orientación de otros productos al mercado externo. Así, hoy conviven un grupo de productos agropecuarios con elevado autoconsumo y bajo rendimiento (frijol, cártamo, soya y maíz, véanse los cuadros 4.4 y 4.5) y otro con alta exportación y elevado rendimiento, como el melón y la sandía, las legumbres y las hortalizas (papa, tomate rojo y cebolla) y el trigo (véanse el cuadro 4.5).

## El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Campo Mexicano

### Cuadro 4.3

MÉXICO: ÍNDICES DE AUTOCONSUMO Y DE APERTURA EN ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS  
CUYA PRODUCCIÓN CRECIÓ DE 1995 A 2000  
(TONELADAS)

	Producción (P)	Importación (M)	Exportación (X)	Consumo aparente (C)	Comercio Total (X+M)	Autoconsumo (%) (P/C)	Apertura (%) [(X+M)/P]
<b>Carne de porcino en canal</b>							
1980	1 250 800	30 915	445.00	1 281 270	31 360	97.60	2.50
1985	1 293 222	41 143	–	1 334 365	41 143	96.90	3.20
1990	757 351	180 549	511.00	937 389	181 060	80.80	23.90
1995	921 576	182 262	6 318	1 097 520	188 580	84.00	20.50
2000	1 029 955	363 427	31 711	1 361 671	395 138	75.60	38.40
Cambio porcentual de 1995 a 2000	11.80	99.40	401.90	24.10	109.50	-9.90	87.50
<b>Huevo (toneladas)</b>							
1980	644 427	2 461	–	646 888	2 461	99.60	0.40
1985	826 440	116.00	1 032	825 524	1 148	100.10	0.10
1990	1 009 795	3 938	7.00	1 013 726	3 945	99.60	0.40
1995	1 241 987	7 622	121.00	1 249 488	7 743	99.40	0.60
2000	1 787 942	10 888	105.00	1 798 725	10 993	99.40	0.60
Cambio porcentual de 1995 a 2000	44.00	422.80	-13.20	44.00	42.00	–	-1.40
<b>Cebada</b>							
1980	529 858	243 139	–	772 997	243 139	68.50	45.90
1985	536 182	38 224	–	574 406.00	38 224	93.30	7.10
1990	491 941	111 236	–	603 177	111 236	81.60	22.60
1995	486 636	68 444	–	555 080	68 444	87.70	14.10
2000	712 619	158 950	–	871 569	158 950	81.80	22.30
Cambio porcentual de 1995 a 2000	46.40	132.20	–	57.00	132.20	-6.70	58.60
<b>Carne de aves en canal.</b>							
1980	399 230	1 898	32.00	401 096	1 930	99.50	0.50
1985	588 572	18 591	1.00	607 162	18 592	96.90	3.20
1990	750 427	41 529	5 814	786 142	47 343	95.50	6.30
1995	1 283 867	114 021	1 289	1 396 599	115 310	91.90	9.00
2000	1 825 249	230 084	799.00	2 054 533	230 883	88.80	12.60
Cambio porcentual de 1995 a 2000	42.20	101.80	-38.00	47.10	100.20	-3.40	40.80
<b>Sorgo</b>							
1980	4 689 445	3 697 102	2 037	8 384 510	3 699 139	55.90	78.90
1985	6 596 708	3 422 988	–	10 019 696	3 422 988	65.80	51.90
1990	5 978 162	2 860 827	1 527	8 837 462	2 862 354	67.60	47.90
1995	4 169 898	2 092 492	414.00	6 261 976	2 092 906	66.60	50.20
2000	5 842 308	5 142 018	11.00	10 984 315	5 142 029	53.20	88.00
Cambio porcentual de 1995 a 2000	40.10	145.70	-97.30	75.40	145.70	-20.10	75.40
<b>Leche de bovino (miles de litros)</b>							
1980	6 741 544	179 018	65.00	6 920 497	179 083	97.40	2.70
1985	7 172 955	145 458	–	7 318 413	145 458	98.00	2.00
1990	6 141 545	2 853 206	45.00	8 994 707	2 853 251	68.30	46.50
1995	7 398 598	1 275 971	19 077	8 655 492	1 295 048	85.50	17.50
2000	9 311 444	1 893 866	7 928	11 197 382	1 901 794	83.20	20.40
Cambio porcentual de 1995 a 2000	25.9	48.4	-58.4	29.4	46.9	-2.7	16.7

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Otra característica del comercio agropecuario mexicano es su concentración geográfica con Estados Unidos y por productos; el ritmo de crecimiento de sus exportaciones e importaciones lo impone el mercado estadounidense (véanse las gráficas 4.3 y 4.4). Lo estrecho de la gama de productos es reflejo de una marcada especialización con un predominio de flujos interindustriales.

**Cuadro 4.4**

MÉXICO: ÍNDICES DE AUTOCONSUMO Y DE APERTURA EN ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS  
CUYA PRODUCCIÓN CRECIÓ DE 1995 A 2000  
(TONELADAS)

	Producción (P)	Importación (M)	Exportación (X)	Consumo aparente (C)	Comercio Total (X+M)	Autoconsumo (%) (P/C)	Apertura (%) [(X+M)/P]
<b>Trigo</b>							
1980	2 784 914	1 610 864	23 118	4 372 660	1 633 982	63.70	58.70
1985	5 214 315	560 505	–	5 774 820	560 505	90.30	10.70
1990	3 930 934	338 663	2 301	4 267 296	340 964	92.10	8.70
1995	3 468 217	1 200 457	431 699	4 236 975	1 632 156	81.90	47.10
2000	3 493 210	2 784 211	548 075	5 729 346	3 332 286	61.00	95.40
Cambio porcentual de 1995 a 2000	0.70	131.90	27.00	35.20	104.20	-25.50	102.70
<b>Carne de Bovino en canal.</b>							
1980	1 065 070	1 157	26 090	1 040 137	27 247	102.40	2.60
1985	979 574	10 513	60 151	929 936	70 664	105.00	3.7.
1990	1 113 919	50 819	134 424	1 030 314	185 243	108.10	16.60
1995	1 412 336	41 784	166 988	1 287 133	208 772	109.70	14.80
2000	1 408 618	337 986	123 611	1 622 993	461 597	86.80	32.80
Cambio porcentual de 1995 a 2000	-0.30	708.90	-26.00	26.10	121.10	-20.9	121.70
<b>Cártamo</b>							
1980	479 692	4.00	–	479 696	4.00	100.00	0.00
1985	151 585	–	–	151 585	–	100.00	0.00
1990	159 384	173.00	138.00	159 419	311.00	100.00	0.20
1995	113 267	529.00	–	113 796	529.00	99.50	0.50
2000	96 438	11.00	5 892	90 557	5 903	106.50	6.10
Cambio porcentual de 1995 a 2000	-14.9	-97.9	–	-20.4	1 015.9	7.00	1 210.6
<b>Arroz palay</b>							
1980	445 364	143 941	–	589 305	143 941	75.60	32.30
1985	807 529	302 320	–	1 109 849	302 320	72.80	37.40
1990	394 388	228 430	–	622 818	228 430	63.30	57.90
1995	367 030	377 242	956.00	743 316	378 198	49.40	103.00
2000	351 447	651 561	401.00	1 002 607	651 962	35.10	185.50
Cambio porcentual de 1995 a 2000	-4.2	72.70	-58.1	34.90	72.40	-29.0	80.00
<b>Maíz</b>							
1980	12 374 400	8 070 384	117.00	20 444 667	8 070 501	60.50	65.20
1985	14 103 454	3 064 252	25.00	17 167 682	3 064 277	82.20	21.70
1990	14 635 439	4 104 178	761.00	18 738 855	4 104 939	78.10	28.00
1995	18 352 856	2 660 755	82 625	20 930 986	2 743 380	87.70	14.90
2000	17 556 906	5 326 393	5 865	22 877 434	5 332 258	76.70	30.40
Cambio porcentual de 1995 a 2000	-4.3	100.20	-92.9	9.30	94.40	-12.5	103.20
<b>Frijol</b>							
1980	935 174	718 048	2 138	1 651 085	720 186	56.60	77.00
1985	911 908	178 898	120.00	1 090 687	179 018	83.60	19.60
1990	1 287 364	330 213	80.00	1 617 497	330 293	79.60	25.70
1995	1 270 915	25 684	41 537	1 255 062	67 221	101.30	5.30
2000	887 868	61 869	5 525	944 212	67 394	94.00	7.60
Cambio porcentual de 1995 a 2000	-30.1	140.90	-86.7	-24.8	0.30	-7.1	43.50
<b>Soya</b>							
1980	322 205	693 632	–	1 015 837	693 632	31.70	215.30
1985	928 616	1 493 793	–	2 422 409	1 493 793	38.30	160.90
1990	575 366	504 042	2.00	1 079 406	504 044	53.30	87.60
1995	189 774	2 110 433	8.00	2 300 199	2 110 441	8.3	112.10
2000	102 314	3 981 424	1 728	4 082 010	3 983 152	2.5	893.10
Cambio porcentual de 1995 a 2000	-46.1	88.70	21 500.0	77.50	88.70	-69.60	250.10
<b>Algodón semilla</b>							
1980	572 323	143 281	1.00	715 603	143 282	80.00	25.00
1985	317 383	64 762	67.00	382 078	64 829	83.10	20.40
1990	293 334	45 188	183.00	338 339	45 371	86.70	15.50
1995	343 874	79 551	2 323	421 102	81 874	81.70	23.80
2000	123 114	259 014	1 027	381 101	260 041	32.30	211.20
Cambio porcentual de 1995 a 2000	-64.2	225.6	-55.8	-9.5	217.6	-60.4	787.1

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, con datos del instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

## El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Campo Mexicano

De acuerdo con información de 2001 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), los principales productos de exportación agropecuaria se concentran en los capítulos arancelarios de hortalizas, plantas y raíces (capítulo 7), bebidas (capítulo 22) y frutas frescas (capítulo 8), que representan 58.8% de la exportación total de los 24 capítulos que conforman el sector agropecuario (con exclusión de algunas partidas y subpartidas de otros capítulos de manufacturas alimentarias). De las ventas externas del sector, 81% se destina a Estados Unidos y 1.1% a Canadá. Observan un patrón similar de concentración, aunque más acentuado sobre todo en el caso de Canadá, los tres principales capítulos de productos exportados a Estados Unidos, que concentran 65% de las ventas externas agropecuarias a este país, frente a 79% en el caso de Canadá (véase el cuadro 4.7).

**Cuadro 4.5**

**MÉXICO: RENDIMIENTOS DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS, 1980-2000**  
(TONELADAS POR HECTÁREA COSECHADA)

	1980	1985	1990	1995	2000	Variación porcentual	
						1980 - 2000	1995 - 2000
Melón.	11.8	12.7	12.9	14.6	21.5	82.2	47.3
Papa	13.3	13.8	15.8	20.0	23.9	79.7	19.5
Sandía	15.2	12.2	13.6	15.7	22.7	49.3	44.6
Cabolla	14.8	17.8	17.3	19.6	22.1	49.3	12.8
Tomate rojo (jitomate)	19.0	23.3	23.1	25.6	28.0	47.4	9.4
cebada	1.7	1.9	1.9	2.0	2.5	47.1	25.0
Chile verde	8.2	7.9	8.8	10.5	11.9	45.1	13.3
Azúcar	5.4	6.2	6.2	8.2	7.6	40.7	-7.3
Maíz grano.	1.8	1.9	2.0	2.3	2.5	38.9	8.7
Trigo	3.8	4.3	4.2	3.7	4.9	28.9	32.4
Arroz palay	3.5	3.7	3.7	4.7	4.2	20.0	-10.6
Aguacate	8.2	7.8	8.9	8.8	9.6	17.1	9.1
Manzana	5.5	8.1	7.9	6.7	6.2	12.7	-7.5
Papaya	22.8	32.0	25.4	34.5	25.3	11.0	-26.7
Naranja	10.8	13.8	12.6	13.1	11.8	9.3	-9.9
Caña de azúcar	65.3	70.5	69.9	77.7	69.3	6.1	-10.8
Sorgo gaano	3.0	3.5	3.3	3.0	3.1	3.3	3.3
Frijol	0.6	0.5	0.6	0.6	0.6	0.0	0.0
Algodón semilla	1.6	1.6	1.3	1.3	1.6	0.0	23.1
Cártamo.	1.2	0.6	1.0	1.2	1.1	-8.3	-8.3
Tabaco	2.2	1.5	1.6	1.6	2.0	-9.1	25.0
Soya	2.1	2.0	2.0	1.4	1.5	-28.6	7.1

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

Los principales productos agropecuarios que importa México son carne en canal y despojos comestibles (capítulo 2), cereales (capítulo 10) y semillas y oleaginosas (capítulo 12), que concentran 49.3% de la importación total de los 24 capítulos considerados del sector agropecuario. Las importaciones agropecuarias procedentes de Estados Unidos absorben 73% de las importaciones agropecuarias

mexicanas totales y las procedentes de Canadá 7.7%. Tienen una concentración alta y está conformada por los anteriores tres capítulos arancelarios de productos (54.1% en el caso de las importaciones provenientes de Estados Unidos y 72.7% de las de Canadá, como se aprecia en el cuadro 4.7). Que los principales productos de exportación no sean los de importación sugiere un comercio interindustrial muy especializado, más que un comercio intraindustrial. En efecto, un número importante de productos agropecuarios que exporta México no los importa, y viceversa. Por ejemplo, las legumbres y hortalizas son las principales exportaciones del sector, pero no se importan. De manera similar, la semilla de soya es la principal importación agropecuaria y no se exporta. Por todo esto no sorprende encontrar un bajo índice de comercio intraindustrial agropecuario con la metodología de Grubel y Lloyd,<sup>17</sup> con un valor de 11.4% en 2002 (estimación con base en los datos del cuadro 4.8), muy inferior al índice del comercio intraindustrial manufacturero, de 49% en 1999.<sup>18</sup>

**Cuadro 4.6**

**SUBSIDIOS AGROPECUARIOS EN LAS ÁREAS DEL TLCAN Y DE LA OCDE**  
(PROMEDIO ANUAL 1999-2001, EN DÓLARES)

	México	Canadá	Estados Unidos	OCDE
Total de subsidios agropecuarios <sup>1</sup> (millones de dólares)	6 999	5 231	95 455	32 9564
Subsidios a productores <sup>2</sup> (millones de dólares)	5 694	3 930	51 256	248 302
Porcentaje total de los subsidios agropecuarios	81	75	54	75
Dólares por hectárea	53	53	122	192
Porcentaje del valor bruto de la producción agropecuaria	18	18	23	33
Subsidios mediante servicios generales <sup>3</sup> (millones de dólares)	665	1 302	22 831	55 077
porcentaje del total de subsidios agropecuarios	10	25	24	17

1. Valor monetario anual estimado de las transferencias brutas implícitas y explícitas relacionadas con las medidas de política de apoyo a las actividades agropecuarias, provenientes de los contribuyentes y de los consumidores de productos agrícolas.

2. Incluye subsidios mediante precios administrados, así como transferencias por inversiones realizadas y por superficie en explotación.

<sup>17</sup> Hebert G. Grubel y Peter J. Lloyd, *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, The Mac Millan Press, Londres, 1975.

<sup>18</sup> Alejandra González y Enrique Dussel, "El comercio intraindustrial en México, 1990-1999", *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 7, México, julio de 2001, pp. 652-564. En las economías abiertas, el comercio intraindustrial tiende a crecer. Un elevado comercio intraindustrial (por lo general de las economías desarrolladas) minimiza los costos de reestructuración y ajuste económicos e induce aumentos en el bienestar de los consumidores mediante mejores precios y mayor diversidad de bienes. Hebert G. Grubel y Peter J. Lloyd, op. cit., y Stevey Globerman, "North American Trade Liberation and Intraindustry Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv.*, vol. 125, 1992.

3. Considera los apoyos relacionados con la provisión de infraestructura, investigación y desarrollo, y de promoción y comercialización.

Fuente: Presidencia de la República, Segundo Informe de Gobierno, Anexo Estadístico, México, 2002, con base en información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Agricultural, Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation 2002, OCDE, París).

### **4.2.1 Comportamiento en el sector agrícola a partir del TLCAN.**

La estructura de producción y comercialización en el sector agropecuario es ahora muy distinta a la que prevalecía antes de la entrada en vigor del TLCAN. El tratado forma parte integral de un modelo de desarrollo en el cual el comercio exterior tiene un papel preponderante. Los efectos del TLCAN ya se pueden analizar y cuantificar. Sin embargo, las lecciones no están claras por completo, y los méritos y desaciertos del Tratado no se han documentado con toda nitidez. Lo que se observa son visiones discrepantes desde el primer año de su vigencia hasta la actualidad.

Durante la última década, además de la entrada en operación del TLCAN, han ocurrido numerosos acontecimientos que hacen difícil aislar el impacto del TLCAN sobre el sector agropecuario. Entre ellos destacan la crisis de 1994-1995, la depreciación y posterior apreciación del tipo de cambio, insuficiente inversión en infraestructura, las políticas de subsidios de nuestros socios comerciales, volatilidad de precios internacionales de productos agrícolas; insuficiencia de crédito, disparidades en las condiciones de producción y comercialización de los distintos tipos de productores, ineficiente funcionamiento de los mercados agropecuarios nacionales, fragmentación de la tenencia de la tierra, rezagos estructurales en el desarrollo de mercados regionales, fenómenos naturales, y los sistemas de apoyo creados por el gobierno federal.<sup>19</sup>

### **4.2.2 Producción interna.**

Con frecuencia se argumenta que la liberalización trae consigo costos en el sentido de que las importaciones adicionales provocadas por la apertura conducen a un desplazamiento importante de la producción interna, lo que ocasiona el cierre de campos productores poco competitivos.

De 1988 a 1992, la participación del sector primario o agropecuario en la economía mexicana se situó en 6.52%, en tanto que en 1994 la participación agrícola fue de 6.04, se puede notar que la participación del sector agrícola a partir de la entrada en vigor del TLCAN ha decrecido situándose en el 2004 en un 5.80% de su participación en el PIB. Más aún, en la primera fase la relación entre la producción de alimentos, bebidas y tabaco; el PIB total fue de 4.28%, mientras que en el segundo periodo esa participación subió a 4.60%, hecho que mostró una

---

<sup>19</sup> José Romero y Alicia Puyana, Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN, Secretaría de Economía, México, 2004.

importancia creciente. En ese sentido, si se suma el PIB de los sectores agropecuario y alimentario, se advierte que pasaron de 10.57 a 11.04 por ciento, por lo que el supuesto decaimiento de la producción interna de ambos sectores en la economía no se advierte con claridad.

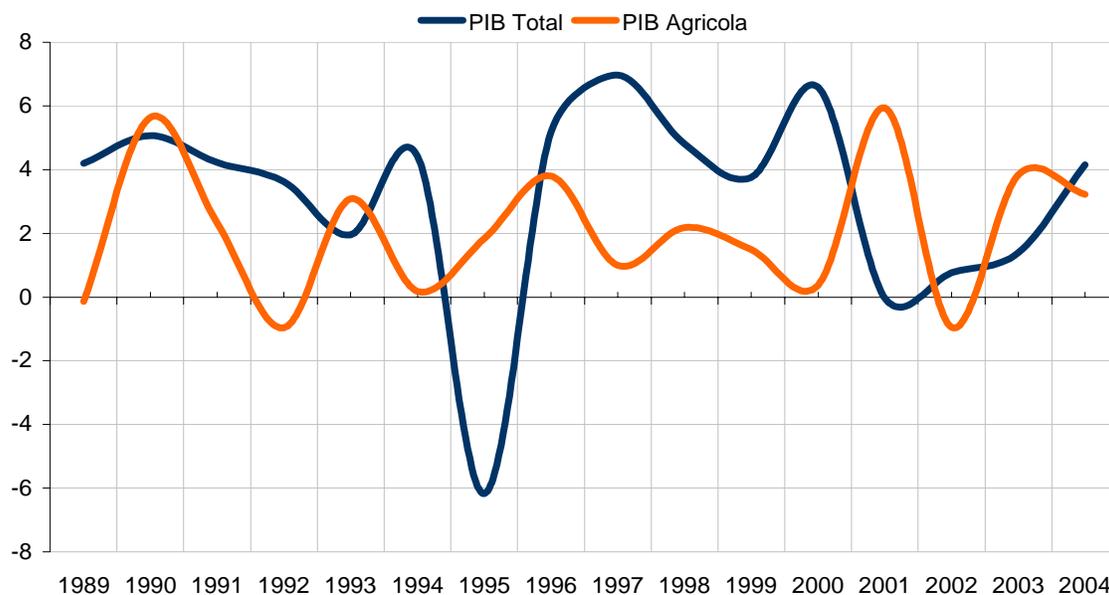
Como se puede apreciar en la gráfica 4.3, el efecto anticíclico de la dinámica agropecuaria se inició justo a partir de la firma del TLCAN. De manera adicional, se registró una menor volatilidad en el PIB agropecuario que en el producto total, pero fue hasta el 2001, a partir de ese año vuelve a mostrar efectos cíclicos en el PIB agropecuario.

Cabe resaltar que la cadena de valor del sector alimentario ha crecido no sólo por el mayor valor de la producción agropecuaria, sino por la propia incorporación de valor en el proceso productor de alimentos, bebidas y tabaco. De 1986 a 2002 se registró un comportamiento cíclico muy importante tanto del PIB agropecuario como del PIB de alimentos, bebidas y tabaco, aunque a partir de 2001 se evidencia un proceso estable.

Por otro lado, a partir de la baja del sector agropecuario y del subsector de alimentos, es claro que en este último se observa una mayor estabilidad en el periodo completo; no obstante, su volatilidad fue más elevada en la etapa posterior al TLCAN.

Gráfica 4.3

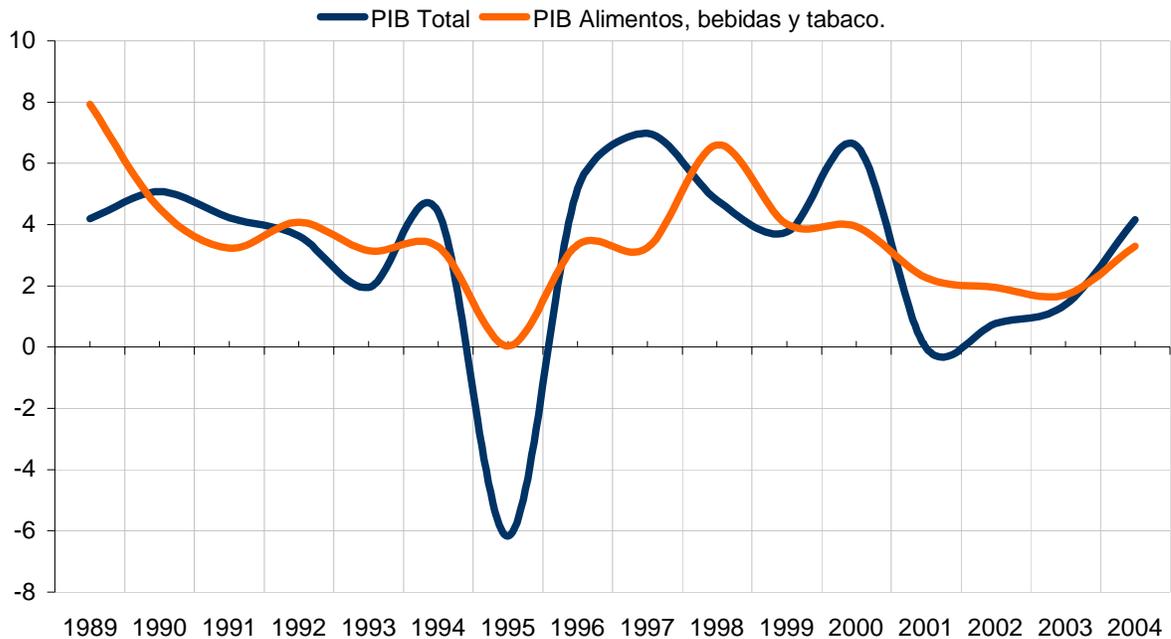
**Evolución del PIB Total Y el Agropecuario, 1988-2004  
(variación porcentual)**



Fuente: Elaborado con datos de INEGI.

Gráfica 4.4

### Evolución del PIB Total y PIB en Alimentos, Bebidas y Tabaco. 1988-2004 (variación porcentual)



Fuente: Elaborado con datos de INEGI.

Con base en lo anterior, es claro que la apertura comercial en un principio no redujo el valor de la producción agropecuaria ni el de alimentos, bebidas y tabaco. Pero es evidente que su efecto positivo tiende a cambiar conforme se van dando la liberación arancelaria pactada en el TLCAN. En el marco del estadio de crecimiento se comprueba que este subsector ha sido más dinámico que el agropecuario, quizá por el efecto de la mayor demanda de este tipo de bienes, considerados normales, ya que al aumentar el ingreso crece su consumo y por ende su producción (ver gráfica 4.4).

#### 4.2.3 Rentabilidad económica.

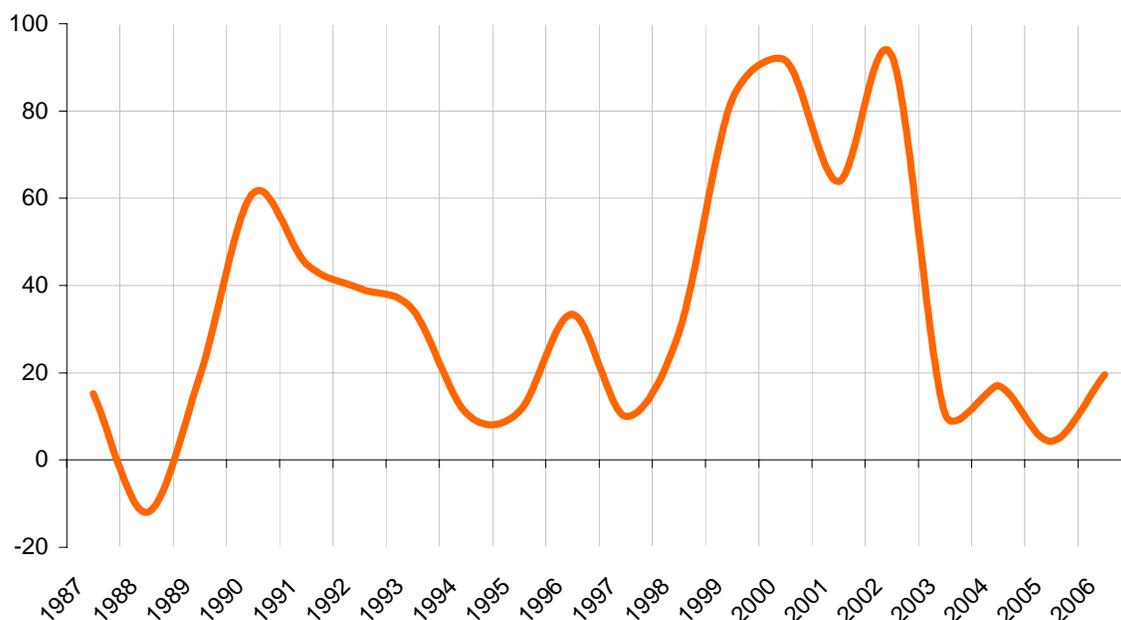
Se argumenta que la apertura comercial reduce el precio relativo de las importaciones e incrementa el de las exportaciones, lo que provoca un traslado de recursos hacia el sector agropecuario y, por ende, un aumento de la rentabilidad de la actividad exportadora.

Es posible analizar la rentabilidad del sector agropecuario mediante los flujos de inversión extranjera directa (IED) recibidos, más aún si se considera que el valor presente neto (VPN) de esos flujos es positivo. Como se muestra en la gráfica 4.5, en el periodo anterior al pacto trilateral (1985-1992) el monto promedio de esa inversión foránea se situó en 21.05 millones de dólares, mientras que en el lapso posterior a dicho Tratado (1993-2003) el monto promedio de la IED subió a 31.70

millones de dólares. Del 2003 al 2006 la IED mostro un menor dinamismo situándose en un monto promedio de 12.85 millones de dólares.

Gráfica 4.5

**Monto Promedio de la IED Destinada al Sector Agropecuario, 1987-2006**  
(Millones de dolares).



Fuente: Elaborado con datos de INEGI.

#### 4.2.4 Empleo y productividad.

Se argumenta que el efecto inmediato de la apertura comercial en la actividad económica de México fue recesivo, premisa ya debatida dada su inconsistencia.

Sin embargo, esto estaría sujeto a la velocidad de ajuste de los sectores importadores y exportadores. El efecto en el empleo dependerá de la intensidad de la mano de obra en cada uno de los sectores y de la movilidad de factores.

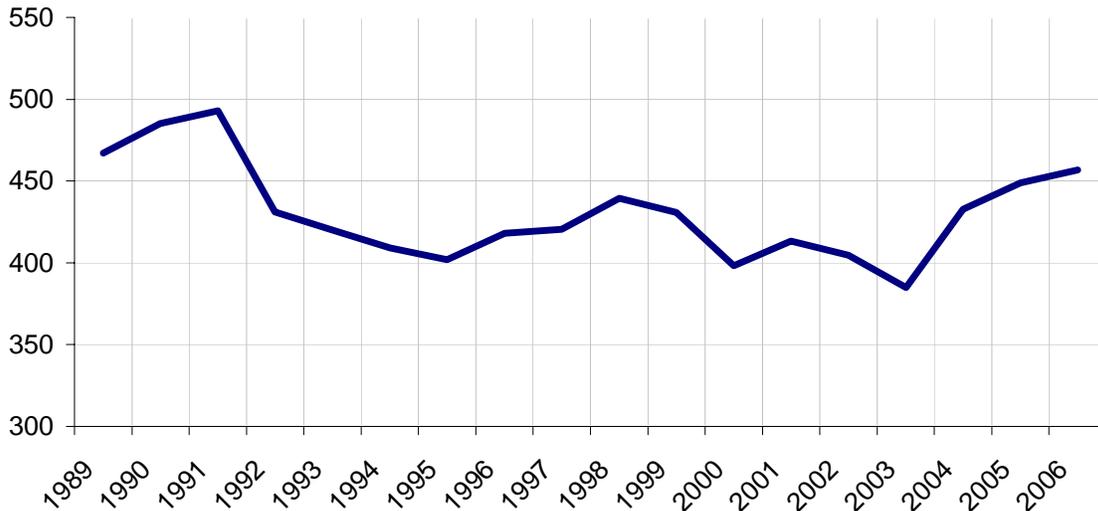
Lo anterior llevaría a un planteamiento en el que el menor uso o intensidad de la mano de obra conduciría a una caída de la producción, lo cual es una propuesta incorrecta.

Es más, el ajuste en el uso o intensidad del factor trabajo en México durante el periodo anterior a la firma del TLCAN permitió definir la escala del sector en el

largo plazo, tal como se aprecia en la gráfica 4.6, donde casi se mantuvo durante la etapa posterior al tratado.<sup>20</sup>

**Gráfica 4.6**

**Asegurados Permanentes en el IMSS en el Sector Agropecuario, 1889-2006**  
(Miles de personas)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

La caída en el empleo agropecuario presenta cierta irregularidad, en el sentido de que hay años de recuperación. Por ejemplo, entre 1995 y 1997 hubo aumentos significativos que se perdieron entre 1997 y el año 2000, para luego registrarse una leve mejoría en 2000. Las causas de este comportamiento tal vez se relacionan con la devaluación de 1994-1995. Menos clara es la registrada para los últimos años. El dinamismo de los productos de exportación agrícolas exitosos no ha absorbido mano de obra en los volúmenes necesarios para prevenir el éxodo registrado durante el periodo.<sup>21</sup>

De hecho, el elevado nivel de IED en México a consecuencia de una mayor rentabilidad a la esperada condujo a un gran acervo de capital, que con el ajuste del empleo de la mano de obra presupone una mayor productividad y un mayor valor de la producción en el sector.

La reforma al sistema de propiedad ejidal, y la eliminación y las modificaciones en los subsidios agrícolas, entre otros cambios, han promovido la productividad y la producción, pero no en forma tal que eleven el empleo o estimulen a la población

<sup>20</sup> Lo anterior se analizó mediante el número de asegurados permanentes en el IMSS en el sector de agricultura, ganadería y pesca.

<sup>21</sup> José Romero y Alicia Puyana, Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN, Secretaría de Economía, México, 2004.

rural a permanecer en el campo. La decisión de emigrar hacia Estados Unidos o dentro de México ha sido configurada por las fuerzas estructurales que estimulan la emigración, así como por la carencia y baja calidad de empleos en las zonas urbanas mexicanas.<sup>22</sup>

La productividad laboral en el sector agrícola pasó de un nivel de 9.4 en 1994 a 11.6 en 2002, es decir, creció 23.4%, mientras que la productividad laboral en la economía aumentó 9.8% en el mismo periodo. Los datos disponibles permiten formular dos hipótesis básicas (que no se excluyen entre sí) en torno al aumento de la productividad laboral en la agricultura.

1) Existe un cambio tecnológico en varias unidades de producción que permite producir las mismas cantidades o superiores con menores requerimientos de mano de obra. Esta hipótesis es consistente con los programas federales que se han puesto en marcha para propiciar la modernización de las explotaciones y acelerar la adopción de nuevas tecnologías, principalmente la Alianza para el Campo.

2) El aumento en la productividad laboral agrícola obedece al retiro de las unidades productivas de la mano de obra familiar no remunerada. La salida de trabajadores del medio rural sin que la producción haya caído, sino al contrario, pudiera reflejar un fenómeno de subempleo de la mano de obra rural, como lo indica el documento de la Sagarpa al referirse a un cambio estructural en el mercado de trabajo rural.

El análisis del empleo y de los salarios en el sector agropecuario no es suficiente para conocer la evolución del bienestar en las zonas rurales. En la mayor parte de los hogares rurales, sobre todo en los más pobres, los ingresos derivados de las actividades agrícolas han dejado de ser la principal fuente de ingresos. Los hogares rurales generan otro tipo de ingresos, sobre todo en los sectores de la construcción y en los servicios, que en ocasiones se complementan con remesas producto de la migración.

Los programas sociales, que en su mayoría no opera la Sagarpa, por lo general no se consideran en el análisis de las políticas públicas en las discusiones en torno al TLCAN. El problema radica en que con frecuencia el fenómeno de pobreza sí se incluye en el debate. De acuerdo con las cifras de la CEPAL, la pobreza rural en México ha disminuido durante los últimos años.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Ibid.

<sup>23</sup> CEPAL, Panorama social de América Latina 2002-2003, CEPAL (LC/G.2209-P), Santiago, Chile, 2004.

### **4.3 La agricultura en la globalización.**

La globalización se entiende como una nueva fase de la internacionalización del capital dirigida por el capital financiero y las empresas multinacionales globales, caracterizada por la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un circuito único de movilidad del capital, el comienzo de la integración multinacional de las grandes corporaciones multinacionales de diferente base nacional, la constitución de bloques comerciales y regionales, y el comienzo de la coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas.<sup>24</sup>

La globalización constituye también una estrategia de las grandes multinacionales para enfrentar el fin de la larga onda expansiva de la posguerra. En el entorno de esta nueva fase que trastocó los marcos económicos y políticos de la posguerra, a fin de los años ochenta, inició una fase agroalimentaria que ha transformado de manera considerable el dominio en materia de alimentos de los países desarrollados sobre los menos avanzados y el sometimiento de los productores rurales ante las corporaciones comercializadoras y agroindustriales.

Desde esta perspectiva, la ruina productiva a que se enfrentan los productores rurales de bienes básicos en México responde en esencia a una nueva forma de dominio que impulsa las grandes empresas transnacionales: la subordinación desestructurante, en tanto no permite reproducirlos y tiende a excluirlos de la esfera productiva.

### **4.4 Repercusiones de la fase agroalimentaria en el campo mexicano.**

A finales de los años ochenta y principios de los noventa comenzó la fase agroalimentaria que se caracteriza por tres procesos esenciales:<sup>25</sup>

-  La utilización de los alimentos como mecanismos de competencia por la hegemonía económica de los países desarrollados.
-  La sobre producción alimentaria como elemento de control de los precios internacionales.
-  El dominio de las empresas agroalimentarias multinacionales.

---

<sup>24</sup> Alejandro Dabat, “La coyuntura mundial en los noventa y los capitalismo emergentes”, Comercio Exterior, vol. 44. núm. 11, México, noviembre de 1994, pp. 939-950.

<sup>25</sup> Blanca Rubio, “La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano”, Comercio Exterior, vol. 54. núm. 11, México, noviembre de 1994, pp. 948-956.

#### **4.4.1 Los alimentos como mecanismo de competencia.**

En los años setenta sobrevino la pérdida de hegemonía económica de Estados Unidos frente Alemania y Japón. La supremacía de Japón en el terreno de la electrónica y la competencia europea en la industria automovilística, llevó al gobierno de Richard Nixon a privilegiar tres terrenos de competencia mundial: las armas, las patentes y los alimentos básicos, toda vez que dicho país posee los suelos más fértiles del mundo y la maquinaria más poderosa.

Esta situación, aunada al incremento de los precios internacionales de los alimentos en los años setenta, impulsó la producción alimentaria de los países desarrollados a un nivel sin precedente en la historia mundial. Este ascenso productivo transformo de manera radical el mercado agroalimentario mundial de la segunda posguerra, ya que los alimentos básicos como los cereales, los granos forrajeros, las oleoginosas y los bienes pecuarios se convirtieron en los productos de vanguardia en escala mundial. Así como la punta de lanza en la competencia por la hegemonía alimentaria y económica por parte de las grandes potencias.

La importancia de los alimentos en la estrategia estadounidense por el poder económico mundial se expresa en la declaración de George W. Bush al presenar la nueva ley Agrícola en mayo del 2002: "la agricultura es la primera industria de nuestro país. El éxito de los agricultores estadounidenses y de los ganaderos es esencial para el éxito de la economía".

#### **4.4.2 La sobreproducción alimentaria y los precios internacionales.**

La estrategia de Estados Unidos para imponer su hegemonía alimentaria se ha centrado en dos aspectos: 1) el otorgamiento de subsidios a sus productores con el fin de generar un excedente de exportación que deprima los precios, y 2) presionar a los países para que abran sus fronteras a la importación de alimentos. Sobre el primer punto se ha generado una fuerte competencia entre los países desarrollados por incrementar los subsidios a la producción como mecanismo para deprimir los precios de manera extraeconómica.

La Unión Europea destinó en 2000 cerca de 40,000 millones de dólares del presupuesto global para el sector agropecuario; en 2002 destinó 42,800 millones de dólares a siete millones de productores: un subsidio per cápita de 5,560 dólares anuales. Estados Unidos, por su parte, destinó 356,000 millones de dólares en 1999, como ayuda total al sector agrícola, incluidas transferencias al productor y servicios generales a la agricultura.<sup>9</sup> En mayo de 2002 el gobierno de George W. Bush aumentó 80% las ayudas directas en relación con la ley Agrícola de 1996: un paquete de 190,000 millones de dólares, durante los siguientes 10 años; cada agricultor recibiría en promedio 9,000 dólares anuales. En cambio el gobierno mexicano destinó un promedio de 6,999 millones de dólares entre 1999-2001,

destinándose un promedio de 53 dólares por hectárea, es evidente que nuestro país tiene un gran rezago en comparación con Estados Unidos y Europa, que hace que los productores mexicanos no tengan las condiciones necesarias para competir en este mundo globalizado.

El impulso de los subsidios se ha traducido en un incremento de la producción excedentaria de los países desarrollados, lo cual genera una sobreproducción mundial que no responde a una crisis económica clásica, en la que el aumento del precio ocasiona un fuerte incremento de la producción que a mediano plazo choca con una falta de demanda, hace caer los precios y genera una mayor producción que la demanda; el declive de los precios orilla a los productores ineficientes a salir del mercado, con lo que se reduce la producción y se recupera el precio, quedando así la crisis superada.

En cambio, la sobreproducción ocasionada por el impulso de los subsidios genera una caída del precio permanente y no coyuntural que permite la subsistencia de los productores que cuentan con mayores subsidios o la de los más eficientes como ocurre en la crisis. La producción excedente de los países desarrollados a precios deprimidos se coloca en las naciones dependientes, a pesar de que ellos dispongan del abasto interno de alimentos. Con ese mecanismo se somete a los productores a una competencia desigual que los lleva a la quiebra productiva estructural.

El otro mecanismo utilizado por los Estados Unidos para ejercer el dominio agroalimentario mundial es la presión para que los países tanto competidores como deficitarios abran sus fronteras. Es alarmante que no solamente la presión de los Estados Unidos para abrir sus fronteras sea en los países en desarrollo, sino también lo ha hecho en las rondas de negociación comercial como en la de Uruguay en donde presiono a la Unión Europea para que redujera los subsidios a la exportación y abriera las fronteras a sus productos, al tiempo que exigió a Japón que disminuyera los aranceles a la importación de alimentos.

En los países deficitarios de alimentos como los de América Latina ha impulsado acuerdos comerciales como el TLCAN y el de las Américas actualmente en negociación.

Los precios establecidos a partir de 1982 no responden a una sobre producción económica, sino a una inducida que genera el declive de las cotizaciones. De igual forma, la competencia alimentaria en escala mundial no reside en las capacidades productiva y tecnológica de cada país, sino en la de los gobiernos para otorgar subsidios que permitan a los productores soportar precios deprimidos y, a pesar de ello, incrementar la producción. En el caso de México al firmar el TLCAN, el gobierno quedó con las manos atadas para poder otorgar subsidios a los productos

agrícolas que se comercializan con Estados Unidos y Canadá, creando una enorme desventaja comercial con estos dos países.

#### **4.4.3 El dominio de las multinacionales alimentarias.**

La lucha por la hegemonía alimentaria de los países desarrollados se ha traducido en enormes beneficios para las corporaciones transnacionales del sector alimentos. Por un lado las comercializadoras de granos son favorecidas por que los bajos precios y la apertura obligada de los países dependientes han ampliado de manera significativa el mercado de alimentos básicos para dichas empresas. Dos compañías estadounidenses transnacionales, Cargill y Archers Daniels Midland (ADM), controlan más de la mitad del comercio mundial de granos. En consecuencia, las agroindustrias transnacionales que utilizan los productos agropecuarios como insumos para elaborar alimentos finales se han beneficiado con la baja estructural de los precios, pues con ello abaratan costos y elevan sus ganancias.

Las empresas comercializadoras de granos de Estados Unidos otorgan créditos a las agroindustrias importadoras de los países dependientes con plazos de pago hasta tres años y bajas tasas de interés, por lo que éstas prefieren las compras externas a la producción nacional y dejan sin comprador a los productores rurales de dichas naciones.

La lucha por la hegemonía de los países desarrollados y la forma de expansión de las agroindustrias transnacionales han traído consecuencias devastadoras para la agricultura de las naciones latinoamericanas, México en particular, sobre todo en tres aspectos:



La forma de dominio desestructurante sobre los productores rurales.



La decadencia de la producción de alimentos básicos.



La profundización de la exclusión rural.

##### **4.4.3.1 La forma de dominio desestructurante sobre los productores rurales.**

El dominio del comercio agroalimentario mundial de alimentos básicos por parte de las empresas transnacionales ha transformado los mecanismos de subordinación que predominaron durante la segunda posguerra entre los productores rurales. A este proceso ha contribuido, en primer término, la penetración de las agroindustrias en todas las ramas de transformación de los productos agropecuarios en México.

En los años setenta ingresó en el país un amplio grupo de agroindustrias de productoras de alimentos balanceados para animales, aceites vegetales, productos

lácteos y cárnicos, conservas de frutas y legumbres, cereales para desayunos, etc. La producción de los cultivos principales como el maíz y el frijol se mantenía al margen de la égida industrial. Sin embargo, afines de los años ochenta y durante los noventa se avanzó en la industrialización del maíz para la producción de harinas, tortillas empaquetadas, frituras, tostadas y en el uso de la fluctuosa de maíz para la elaboración de refrescos. De igual modo, las cadenas de supermercados penetraron en las cadenas de comercialización de frijol, arroz, cortes de carne.

Este cambio provocó que los productores de maíz y frijol, que constituyen la mayoría en escala nacional. Ingresaran a la égida agroindustrial junto con los productores de sorgo, soya, trigo, cebada y arroz. Durante los años noventa Gruma, que procesa harina de maíz en la empresa Maseca, registró un crecimiento de las ventas del orden del 24.96% jul de 1994 a 1997 e instaló 26 plantas en ocho países, incluso Estados Unidos. La industrialización del maíz y la comercialización a gran escala del frijol culminó el proceso de integración de la agricultura a la industria, con lo cual se crearon las bases para la nueva forma de subordinación.

Esta situación se fortaleció con el retiro del Estado de la gestión productiva emprendida en 1982. En 1998 desapareció Conasupo, el principal mecanismo estatal que regulaba los precios de los cultivos básicos, distribuía y acopiaba la producción nacional; ello, junto con la eliminación de los precios de garantía del maíz y el frijol, dieron el tiro de gracia al proteccionismo rural.

A la par, en 1994 entro en vigor el TLCAN en el cual se liberó la importación de una amplia gama de productos. El maíz y el frijol quedaron sujetos a una cuota de importación libre de arancel de 2.5 millones de toneladas para el primero y de 56,000 toneladas para el segundo por encima de las cuales se pagan impuestos, mientras que la liberación total quedó programada para 2008.

La apertura comercial y el retiro del Estado de la gestión productiva y comercializadora abrieron las puertas a empresas como Cargill y ADM para colocar internamente los cultivos que comercializan y permitieron a las agroindustrias transnacionales asentadas en México sustituir la producción nacional por la importada.

El resultado de estos procesos fue la instauración de una nueva forma de subordinación de los productores rurales a las agroindustrias, que se sustenta en los siguientes mecanismos:

- ☒ El pago de insumos por debajo del costo de producción. Mediante el contubernio de las autoridades oficiales con las empresas transnacionales permite a éstas importar insumos en el momento de la cosecha, lo cual

genera que el precio interno caiga por debajo del costo de producción. Cargill compra el maíz y lo vende en el mercado global a un precio 20% inferior a lo que cuesta producirlo. En el caso del trigo es aún más impresionante lo vende 40% por debajo del costo de producción.<sup>13</sup> Es ésta la razón de que los precios internos hayan decrecido de manera significativa. De 1993 a 1999 el maíz cayó 58.32% en términos reales, el trigo 24%, el frijol 47%, el de la soya 22% y el del sorgo 25.2%.<sup>14</sup> De esta forma los productores rurales se ven obligados a vender el producto a un precio que no reeditúa ni siquiera para producirlo.

☒ La preferencia por los insumos importados. Esto implica que los productores se enfrenten en muchas ocasiones a la carencia total de compradores porque las agroindustrias prefieren comprar en el exterior, incluso cuando los precios internos sean más bajo. Ello responde a que las comercializadoras estadounidenses proveen créditos a los importadores mediante el Commodity Credit Corporation a plazos de hasta tres años, con la ventaja de la notoria diferencia en las tasas de interés entre Estados Unidos y México. Por esta razón, en 2001 los productores de maíz blanco de la más alta calidad ubicados en tierras de riego del estado de Sinaloa no encontraran comprador para dos millones de toneladas del grano. De igual manera, los productores de uva de Zacatecas y de piña de Oaxaca y Veracruz no tenían compradores, pues la uva se importaba de estados Unidos y la piña de Tailandia.<sup>26</sup>

☒ El ingreso ilegal de insumos. Con el fin de evadir los impuestos por conceptos de importación que aún subsisten, las agroindustrias han alentado la formación de un mercado negro de bienes agropecuarios para la compra ilegal de insumos; en 1999 la de frijol procedente de Argentina hizo caer el precio interno de 8.50 pesos el kilo al inicio de la cosecha hasta 3.50 pesos en el lapso de seis meses. Esto obliga a las productores a movilizarse para vender sus productos en el Zócalo de la Ciudad de México apelando a la solidaridad del la población, se ha registrado también la importación ilegal de papa procedente de Estados Unidos y de café de Guatemala.

Estos mecanismos son utilizados por las agroindustrias para apropiarse tanto del excedente de valor del producto como de la parte correspondiente al costo de producción que no retribuye. Se trata de un proceso de explotación de los campesinos y de obtención de ganancias de los empresarios agrícolas.

Esta subordinación<sup>27</sup> se caracteriza por arruinar a los productores sobre los que se sustenta al no permitirles obtener el ingreso necesario para echar andar de nuevo

---

<sup>26</sup> La Jornada, 10 y 19 de julio del 2001.

<sup>27</sup> Se denomina subordinación porque incluye tanto un acto de explotación en el caso de los campesinos, como una transferencia de plusvalía en el caso de los campesinos.

el ciclo productivo: la subordinación es desestructurante y acaba por descomponer la forma productiva y excluir a los productores.

### **4.4.3.2 La decadencia de la producción de alimentos básicos.**

La intervención de las agroindustrias transnacionales ha traído consigo un proceso de crisis inducida en el campo mexicano. El descenso de los precios, la producción que no encuentra comprador, la caída del ingreso de los productores y la carencia de apoyos oficiales, asemejan una situación de crisis en el campo que no obedece a condiciones económicas, sino a la apertura comercial y a la manera en que operan las agroindustrias transnacionales. Se trata en este sentido de una crisis ficticia, inducida por la importación de bienes no necesarios para complementar la oferta nacional, que sustituya una producción interna capaz de abastecer la demanda.

De esta forma se obliga a los productores a permanecer en una especie de crisis permanente como resultado de la subordinación desestructurante y excluyente que desgasta su forma productiva y devasta la producción agropecuaria nacional. Por ello la superficie cosechada cayó de 13.3 millones de hectáreas en 1990 a 13.2 en 1995 y a 11.9 en 2000. Pese a todo, la productividad media por hectárea aumentó 5% de 1993 a 1999 como resultado de la exclusión de los agricultores más pobres; la producción se concentra en los sectores de mejores condiciones. El aumento de los rendimientos ha traído consigo un crecimiento moderado del PIB agropecuario, que alcanzó una tasa de orden de 1.6% anual de 1990 al 2000, inferior sin embargo a la de la población (1.8%) y a la de la economía (3.4%).<sup>28</sup>

Los principales cultivos registraron decrementos en volumen durante el periodo 1990-1999: el ajonjolí, el algodón semilla, la cebada, el frijol, el sorgo, la soya y el trigo; el arroz por su parte, mostró un estancamiento, al igual que la cerne en canal, que creció 0.58% durante el decenio.<sup>29</sup>

En paralelo a la decadencia productiva se observa un fuerte proceso de sustitución de la producción nacional por la importada: en 1990 se adquiría del exterior 37.1% del consumo nacional de arroz, cifra que subió a 58.5% en 1999; el trigo pasó de 8.3% a 49.4%, el algodón de 14% a 39.9% y el ajonjolí de 4.5% a 27.3%. el caso más grave es el de la soya, cuyo cultivo prácticamente a desaparecido: pasó de 56.8% en 1990 a 96.9% en 1999.<sup>30</sup>

En el discurso oficial se plantea que las importaciones han afectado a los productores debido a su atraso tecnológico respecto a Estados Unidos, así como a

---

<sup>28</sup> Sagarpa, Programa Sectorial de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. 2001-2006, México, 2001, pp. 1-25-

<sup>29</sup> Ernesto Zedillo Ponce de León, VI Informe Presidencial. Anexo estadístico, México, 2000.

<sup>30</sup> Sagarpa, op. cit.

la ausencia de una visión empresarial que les permita agregar valor al producto y alcanzar competitividad internacional. Sin embargo, aunque son muy altas las diferencias en productividad, ésta no es la razón principal por la cual los productores mexicanos no pueden hacer frente a precios tan reducidos. El problema estriba en la diferencia de subsidios. De 1998 a 2000 cada productor estadounidense recibió un promedio de 20,800 dólares por este concepto, mientras que la Unión Europea otorgó un promedio de 16,000 dólares por productor. En México se recibieron solamente 720 dólares y de manera irregular.

Tal situación de que los gobiernos en México han impulsado, por un lado, una política que desalienta abiertamente la producción agropecuaria en tanto que no se considera estratégica en términos de competencia mundial. Y por otro lado apoyando el proyecto de expansión de las empresas comercializadoras de granos y de las agroindustrias transnacionales.

Por esta razón, los recursos crediticios, que en 2002 ascendieron a 53,500 millones de pesos, que equivalen a la mitad de recursos crediticios de 1990 en términos reales. Asimismo mientras Banrural atendía a 1.5 millones de productores en 1982, en 1994 solamente apoyaba a 425,000; en 2000 este número se había reducido a 235,000.<sup>24</sup> La aseguradora oficial del campo, Agrosemex, en 1990 tenía recursos para operar 4.5 millones de hectáreas; en 1991 operó sólo 763,000 y en 1992 apenas 400,000 hectáreas.<sup>31</sup>

Así pues, la incapacidad de los productores rurales para enfrentarse a la competencia internacional no proviene de su atraso tecnológico o falta de visión empresarial, sino en la diferencia en los apoyos gubernamentales de Estados Unidos y México.

Valga decir que, más que incapacidad productiva, se observa una fuerte resistencia de los productores, quienes a pesar de enfrentarse a una explotación excluyente, bajos precios, importaciones desleales y en algunos casos ilegales, falta de recursos y marginación oficial, siguen produciendo y todavía aportan el monto más importante de la producción agropecuaria que se consume en el país. Contribuyen con 77% de la producción de maíz de consumo interno, 41.7% de la de arroz, 57% de la de sorgo, 95.1% de la de frijol y 60.6% de la de algodón.

#### **4.4.3.3 La profundización de la exclusión rural.**

La situación descrita se ha profundizado en la exclusión rural. De 4 millones de productores con rentabilidad en 1994, quedaban solo 3 mil en 2000. Tenían que producir en 1994 el doble de lo que producían en 1981 para obtener el mismo ingreso; la parcela ya no les permite sobrevivir y tiene que buscar otras actividades

---

<sup>31</sup> Ibid.

para complementar el ingreso. Según la CEPAL, de 70% a 80% familiar de los minifundistas proviene de actividades distintas de las agrícolas.<sup>32</sup>

En cuanto a la pobreza rural los datos oficiales señalan que el 60% de los habitantes del sector viven en pobreza extrema, mientras que el 75.2% de las localidades rurales se considera de alta marginación.<sup>28</sup> Hay estados como Yucatán en donde la tasa de mortalidad infantil es de 30% a 35% cada 100 niños índice que supera al de Haití.

#### **4.4.4 Repercusión social del desequilibrio rural.**

Aun cuando en México el movimiento campesino constituye una presencia permanente en distintos frentes de lucha por la tierra, por la democratización por los recursos productivos, etc, en los años noventa ha surgido, al fragor de la crisis inducida del campo, un movimiento de productores rurales que cuestiona de manera franca del modelo neoliberal y el poder de las empresas transnacionales.

En 1999 productores agrupados en El Barzón, organización fundada como consecuencia del incremento de los deudores en el campo, impulsaron una movilización a caballo desde Ciudad Juárez hasta la Ciudad de México, recorriendo miles de Kilómetros para exigir un cambio en la política excluyente del gobierno de Zedillo. Asimismo, los productores de frijol promovieron una movilización en protesta por la entrada ilegal de las leguminosas.

En 2001, los productores de maíz blanco de Sinaloa bloquearon las plantas de PEMEX para exigir la compra y el pago de sus cosechas. Este movimiento envontró un fuerte eco en la lucha de los cañeros de nuestro país que exigían el pago de 4,500 millones de pesos, mientras que productores de arroz de campeche tomaron pacíficamente las plantas maquiladoras de Champotón y Escárcega para recuperar el arroz que les tenía reservado Banrural por las deudas contraídas. Los viticultores de Zacatecas confluyeron ese año para exigir el cese a la importación de uva procedente de Estados Unidos por la casa Pedro Domeq, mientras que los piñeros de Oaxaca y Veracruz también se movilizaron para exigir el cese de las importaciones de Tailandia.

Los movimientos culminaron el 3 de agosto del 2001 con la creación del Frente Nacional por la Defensa del Campo, este esfuerzo de coordinación de las luchas aisladas en todo el país como resultado de las dificultades a que se enfrentan los productores.

Entre las demandas generales que enarbolan el movimiento sectorial están la renegociación del TLCAN para exigir exclusión de alimentos básicos y la

---

<sup>32</sup> Blanca Rubio, Explotados y excluidos. Los campesinos Latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal, Editorial Plaza y Valdes/UACH, México, 2001.

instrumentación de una política integral para el campo que estimule la producción e imponga controles a las empresas transnacionales.

Con el movimiento han surgido innumerables organizaciones como la Red Contra el Tratado de Libre Comercio, la Red de Acción Contra los Plaguicidas, la Red Nacional de Promotoras y Asesoras Rurales, el Frente Nacional por la Alimentación, las cuales intentan frenar la devastación del campo, elevar a rango constitucional el derecho a la alimentación y procurar alimentos sanos para la población, toda vez que los importados son de dudosa calidad. Tal es el caso del maíz, la soya y el algodón provenientes de Estados Unidos que se producen con transgénicos, los cárnicos que contienen hormona de crecimiento y cultivos de otros países con un porcentaje de hongos superiores al tolerado en el ámbito internacional.

Es muy cierto que el movimiento de los productores es todavía incipiente y que su estructura e incidencia en la población se enfrenta a múltiples dificultades, pero la semilla del descontento sigue alimentando los movimientos pacíficos en la Ciudad de México.

#### **4.5 El maíz en manos de multinacionales.**

Los pequeños productores de maíz en México se enfrentan a un ambiente de incertidumbre económica a la luz de la liberación del sector. El desmantelamiento de la intervención estatal a fines del decenio de los ochenta y principios de los noventa (reducción de los subsidios, eliminación de los precios de garantía y los servicios), así como la incorporación de la agricultura, en particular el maíz en el TLCAN, y la participación cada vez mayor de empresa transnacionales en el manejo de semillas. Han dejado a numerosos campesinos dedicados a la agricultura de subsistencia sin el apoyo estatal que solía preservarlos de las fuerzas del mercado al mantener los precios elevados. Esto a dejado al sector agrícola mexicano en manos de las empresas transnacionales, las cuales se han apoderado de parte de la producción, comercialización y venta de semillas de distintos productos agrícolas (principalmente el maíz).

##### **4.5.1 La importancia del maíz.**

El maíz es un producto agrícola de suma importancia para Estados Unidos y México. En Estados Unidos, el maíz es uno de los cultivos más importantes, con ventas anuales en torno a los 17 mil millones de dólares, equivalente al 9% del valor total de la producción agrícola.<sup>33</sup> . Es el producto agrícola de mayor valor y representa más del 25% del total de recaudaciones agrícolas en los estados de Iowa, Illinois e Indiana, el centro del llamado "cinturón del maíz"; además, figura entre los dos o tres principales productos agrícolas de varios estados vecinos.

---

<sup>33</sup> Alejandro Nadal y Timothy A. Wise, Los costos ambientales de la liberalización agrícola , 2002.

En términos de la superficie cultivada a nivel nacional, el maíz es similar al poroto de soya y supera por mucho a todos los demás cultivos: el maíz ocupa 28 millones de hectáreas, más del 20% de la superficie cultivada de Estados Unidos, o cercana al 3,7% de la superficie total del país, considerando solo los 48 estados contiguos. El maíz y la soya, por lo general, se cultivan en rotación; en conjunto abarcan más del 40% de superficie cultivada, o un 7,5% de la superficie de los estados contiguos.<sup>34</sup>

Las exportaciones de maíz representan prácticamente un 20% del maíz cultivado, equivalente a 5 mil millones de dólares en ventas.<sup>35</sup> Estados Unidos es lejos el mayor productor y exportador de maíz del mundo, con un 40% de la producción mundial y un 66% de las exportaciones mundiales, correspondientes al año 1999.

Ese mismo año, México alcanzó el 3% de la producción mundial, y el 7% de las importaciones mundiales. En 2002, México fue el segundo destino comercial del maíz de Estados Unidos, solo superado por Japón, con una participación del 11% de las exportaciones de Estados Unidos. Para el 2006 las importaciones de maíz en México han alcanzado

En México, la producción de maíz representa más de dos tercios del valor neto de la producción agrícola. El maíz abarca la mitad del total de la superficie destinada a todos los cultivos. Prácticamente 3 millones de personas trabajan en el cultivo del maíz, más del 40% de la fuerza de trabajo del sector agrícola o cerca de un 8% del total de la fuerza laboral de México. Estas cifras equivalen a unos 18 millones de personas.

México es el segundo país en consumo anual per cápita de maíz (127 kg), después de Malawi. La pauta de consumo en México es distinta de la de Estados Unidos y otros países industrializados, ya que el 68% de todo el maíz se utiliza directamente como alimento. Considerando el mundo en su totalidad, solo el 21% de la producción total de maíz se consume como alimento. En países industrializados, incluyendo a Estados Unidos, el maíz se usa con mayor frecuencia como forraje o como insumo industrial, tendencia que recién comienza a aparecer en México.

En México, el maíz es el alimento básico para el consumo humano. Según un estudio, en promedio cerca del 59% del consumo humano de energía y el 39% de proteínas proviene del grano de maíz consumido como "tortilla". Cinco mil años de domesticación del maíz han generado más de 40 especies de maíz, todas destinadas al consumo humano. Por el contrario, en los últimos cien años, los países industrializados se han especializado en producir variedades de maíz para el consumo animal y el uso industrial.

---

<sup>34</sup> Anderson, Magleby et. al., 2000.

<sup>35</sup> FATUS, 2001.

México es el hogar ancestral del maíz, y posee una diversidad genética única e insustituible en sus variedades, conocidas también como razas locales. La mayor parte de la producción de maíz del país proviene de razas locales tradicionales, cultivadas por pequeños agricultores a partir de las semillas que conservan de sus propios cultivos y a partir del intercambio de semillas con otros campesinos de sus comunidades. Este tipo de conservación in situ de los recursos genéticos del maíz se considera esencial para la seguridad a largo plazo de este importante cultivo alimentario, que tiene un especial valor económico, dado que funciona como la base de la reproducción de cultivos.

#### 4.5.2 Repercusiones del TLCAN en el maíz.

El maíz y los granos se incluyeron con mucho retraso en las negociaciones del TLCAN a raíz de la resistencia que había en México ante la idea de que el país liberalizara los dos cultivos y alimentos básicos más importantes para la población. A pesar de las objeciones planteadas por los agricultores, México acordó liberalizar el maíz y los granos, además de otros cultivos, mediante un sistema de cuota en las tasas arancelarias (CTA) con miras a un aumento gradual de las importaciones y una eliminación gradual de los aranceles. El maíz y los granos recibieron una CTA máximo de 15 años. En cuanto al maíz, la cuota inicial de importación se fijó en 2,5 millones de toneladas con aranceles a las importaciones de 215% sobre la cuota.<sup>15</sup> Se dispuso que la cuota aumentara en 3% cada año, con lo que debiera alcanzar 3,6 millones de toneladas en 2008, mientras que los aranceles a las importaciones por sobre la cuota se negociaron de tal manera que disminuyeran gradualmente durante el mismo período, hasta llegar a nivel cero en 2008.

El objetivo propuesto para el CTA de 15 años consistía en permitir una lenta transición hacia una competencia plena, reconociendo las amplias diferencias de productividad entre los productores de maíz estadounidenses y mexicanos. Estas diferencias son drásticas. La superficie de cultivo en Estados Unidos prácticamente cuadruplica la de México y su capacidad de producción supera en más de tres veces a la del país del sur. Ello hace que la producción total de Estados Unidos supere en 11 veces a la de México, y en la época en que se aprobó el TLCAN se vendía casi a la mitad del precio en que se vendía el maíz mexicano. Los subsidios agrícolas en Estados Unidos también dan una ventaja a los productores de ese país, ya que los subsidios directos por hectárea casi triplican los niveles observados en México.

Apelando a un déficit de producción y a presiones inflacionarias, el gobierno mexicano decidió no aplicar ninguna de las cuotas arancelarias que había negociado para sus productos agrícolas, incluyendo al maíz. En cuanto al maíz, se eliminó el plazo de 15 años que se había negociado para una transición al libre comercio<sup>36</sup>. Desde el inicio del TLCAN en 1994, el sistema de cuotas no entró en

---

<sup>36</sup> Nadal, 2000.

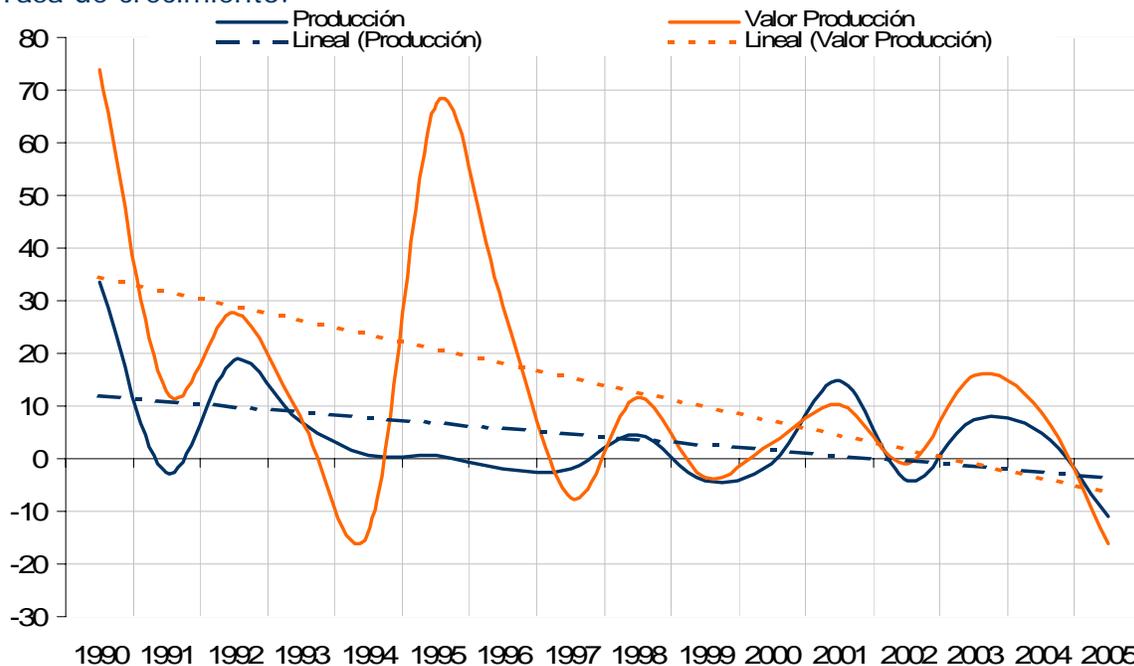
vigencia. Comenzando en 1996, las exportaciones de Estados Unidos a México aumentaron notoriamente, desde un promedio pre-TLCAN (1990-1993) de 1,6 millones de toneladas a 6,3 millones de toneladas. Considerando fluctuaciones anuales, las exportaciones de Estados Unidos han promediado unos 5 millones de

En México, el flujo de importaciones generó una baja significativa de los precios de producción. Los precios reales cayeron en un 25% en los años posteriores al TLCAN. En el año 2002 estaban un 47% por debajo de los niveles anteriores a la entrada en vigencia del TLCAN. La tasa de crecimiento de la producción y valor de la producción de maíz ha mostrado una tendencia a la baja desde el inicio del TLCAN, para el año 2005 la tasa de crecimiento para la producción cayó -6% y el valor de la producción en un -16.2%. (ver gráfica 4.7)

**Gráfica 4.7**

### Producción y valor de la producción de maíz en México.

Tasa de crecimiento.



Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA.

Este giro en la producción (desde México a Estados Unidos) tuvo más impacto en el país del sur que en el del norte. En el caso de México, las importaciones crecieron de un 8.9% del consumo total de maíz en el período anterior al TLCAN hasta alcanzar un 21.3%. De hecho, el cambio debiera verse no tanto como un giro en la producción, sino como la captación de la creciente demanda mexicana por parte de los productores de estadounidenses. La producción mexicana de maíz en este período no disminuyó, sino que se estancó en torno a los 18 a 19 millones de toneladas. El aumento de las importaciones incrementó la demanda de maíz amarillo como alimento para una creciente industria ganadera, de endulzante de maíz para una industria de bebidas en expansión, y de harina de maíz para una

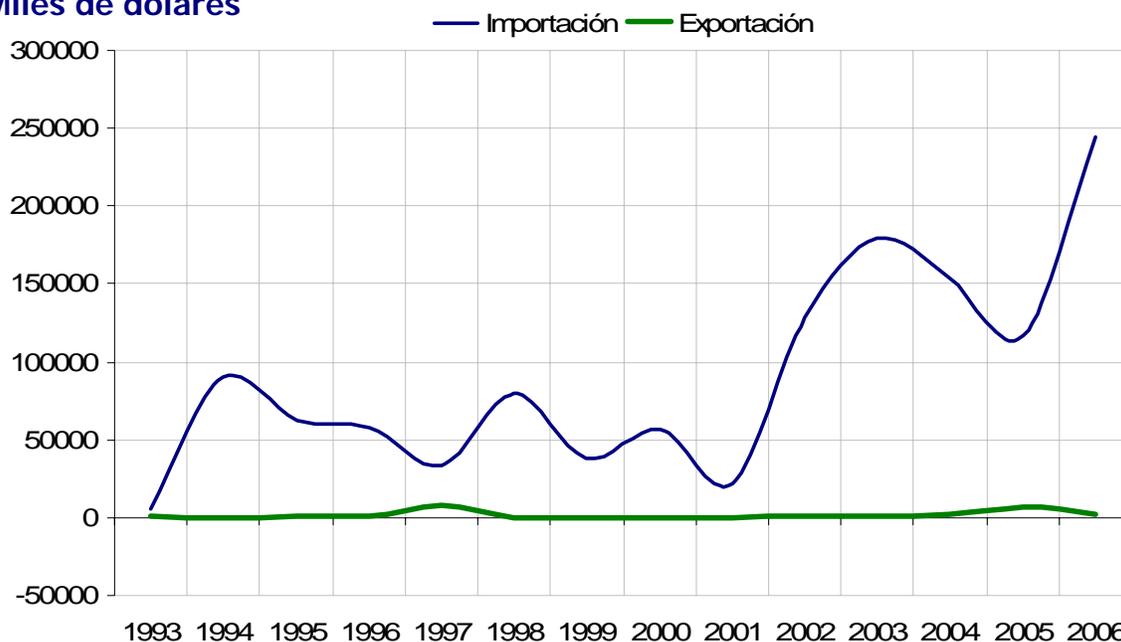
producción en aumento de alimentos procesados. El crecimiento experimentado por todas estas industrias fue vinculado con las relaciones en desarrollo con Estados Unidos, las que se vieron incentivadas con el TLCAN.

Para los Estados Unidos, la importancia económica de las importaciones de México no era significativa. Antes del TLCAN, las importaciones de maíz de México proveniente de los Estados Unidos representaban un 0,8% de la producción de este país. En el período posterior al TLCAN, subió a 2.1%, es decir, dos veces y media el nivel anterior. El aumento de las exportaciones a México se produjo en un período afortunado para los productores estadounidenses de maíz, que estaban enfrentando una disminución de los mercados exportadores, cautelosos ante la aparición de alimentos genéticamente modificados (GM). México prohibió el cultivo de maíz GM en 1998, pero todavía están autorizadas las importaciones (ver gráfica 4.8). La caída de las exportaciones de Estados Unidos a Europa y Corea del Sur, mercados que impusieron restricciones a las importaciones de alimentos GM, se compensaron en parte con el aumento de las exportaciones a México. En el año 2000, México fue, después de Japón, el segundo destino comercial en importancia para el maíz de Estados Unidos, lo que sugiere que la importancia económica del TLCAN para este país es mayor de lo que su sola magnitud pudiera dar a entender. Es evidente que los Estados Unidos fijaron su mirada en México como un mercado potencial para colocar sus excedentes de producción, pero para eso, era necesario amarrar a México en un tratado comercial que pusiera en ventaja a sus empresas transnacionales.

Gráfica 4.8

Importación y exportación de Maíz en México.

Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA.

### **4.5.3 Debilitamiento del campo mexicano.**

A pesar de la desigualdad económica entre ambos países en la firma del TLCAN, el gobierno mexicano eliminó el apoyo de precios a los productos agrícolas, desmantelando la Compañía Nacional de Subsistencia Popular (CONASUPO), el organismo estatal de comercio que había manejado todos los aspectos relativos al apoyo al maíz que recibían los pequeños productores. CONASUPO dejó de existir en 1999, pero su ámbito de acción e influencia en la esfera del maíz se redujeron significativamente en los años previos. El gobierno también eliminó en 1992 su programa de subsidio a los créditos que entregaba a través de Banrural. Por último, se llevó a cabo una revisión de las restricciones constitucionales sobre tenencia de tierras, en el marco de la reestructuración de las leyes que regulaban los ejidos y las tierras comunales. Estos cambios permitieron la venta a privados de algunos terrenos agrícolas que hasta el momento mantenían un régimen de propiedad colectiva.

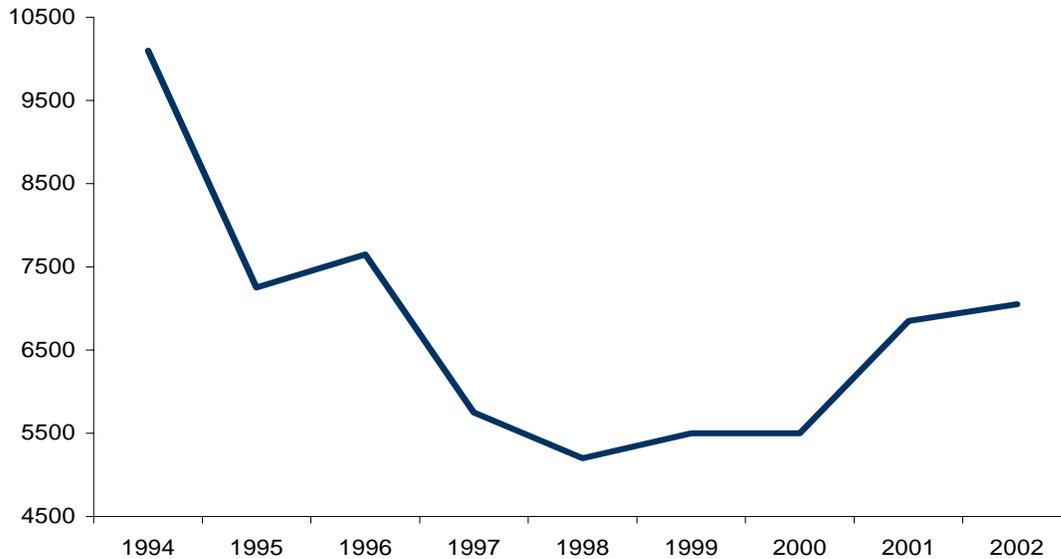
El resultado de lo anterior ha sido una fuerte presión para el sector agrícola en su conjunto, pero, en particular, para los productores que cultivan en pos de su subsistencia o para el mercado interno.

Los subsidios reales a la agricultura han experimentado un marcado descenso, acelerado por la crisis del peso de 1995, que redujo las entradas fiscales. Como lo muestra la gráfica 4.9, los programas gubernamentales de apoyo al sector agrícola en su conjunto disminuyeron casi en un 50% y para el año 2002 exhibían una recuperación que solo llegaba a cifras cercanas al 70%.

Esta disminución del apoyo gubernamental se ve reflejada en el caso de los productores de maíz en su conjunto, con disminuciones reales del orden de un 50%. También se ha producido una importante reestructuración de los programas de apoyo con miras a incentivar una producción más moderna y orientada a la exportación. En consecuencia, los productores de maíz a baja escala han experimentado disminuciones en el apoyo gubernamental a niveles más drásticos incluso de lo que estas cifras pudieran sugerir (Gráfica 4.10). El gobierno también ha disminuido el nivel de inversión en el único avance tecnológico que podría aumentar notoriamente la productividad agrícola: el riego. Desde comienzos de la década de 1990, la superficie que se ha incorporado a sistemas de regadío ha bajado de 40.000 a cerca de 7.000 hectáreas al año. La inversión en esta materia se ha destinado a sectores más modernizados de la agricultura, en especial los que se orientan a las exportaciones. Según los estándares históricos, los niveles de inversión en la agricultura son notablemente bajos. En 1980, la inversión equivalió al 11% del PIB agrícola. Para 1985, había bajado a 6%, nivel en el que se estabilizó por un breve período entre 1989 y 1992. Al año siguiente, no obstante, bajó a un 3%, y desde entonces no ha superado el 2%<sup>54</sup> (Gráfica 4.11).

Gráfica 4.9

**Subsidios reales a la agricultura en México (1994 - 2002)**  
Millones de pesos (1993)



Fuente: Elaborada a partir de datos de OECD, Agricultural Policies in OECD countries: Monitoring and evaluation (2003).

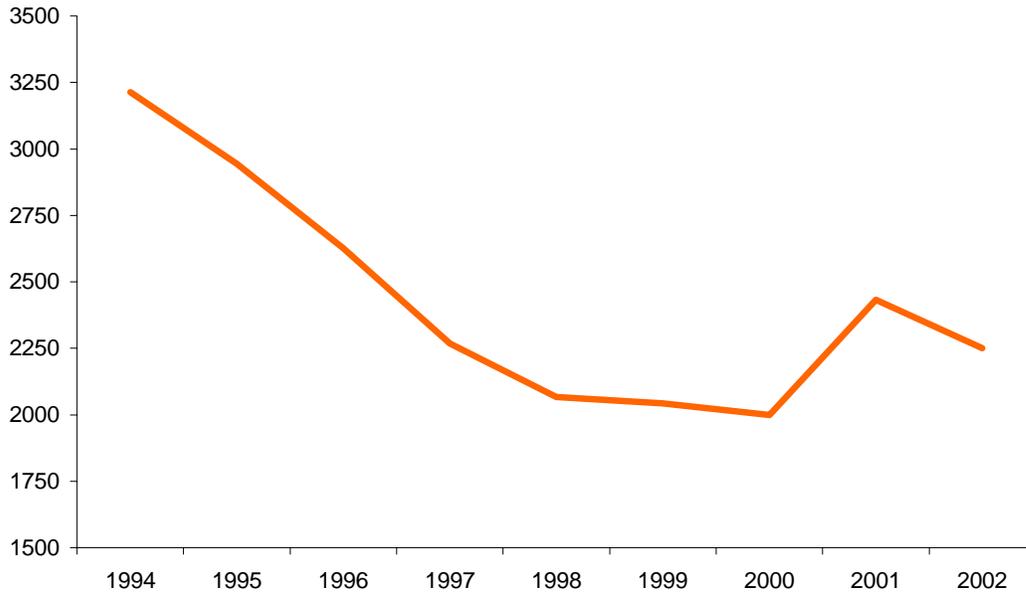
La otra área en la que el apoyo ha tenido un marcado descenso es el crédito rural. A partir de la entrada en vigencia del TLCAN, el programa de gobierno para el crédito rural, Banrural, exhibió una drástica disminución en sus programas de créditos. Los bancos comerciales no se involucraron para así acortar el déficit. De hecho, sucedió todo lo contrario, ya que el total de los créditos comerciales para el sector agrícola experimentó una drástica caída desde 1994 hasta llegar a casi un 25% de sus niveles anteriores. Aunque la crisis del peso provocó las caídas más bruscas, la disminución se ha mantenido.

También vale la pena destacar que la decisión del gobierno mexicano de depender fuertemente de la inversión extranjera directa (IED) para su desarrollo económico no ha beneficiado a la agricultura. Aunque el país ha visto marcados aumentos de la IED, en especial la que proviene de Estados Unidos, sólo un 0,3% de la considerable cifra de \$128 mil millones que ha ingresado al país desde la entrada en vigencia del TLCAN ha ido a parar a la agricultura

**Subsidios reales al maíz en México (1994-2002)**

Millones de pesos (1993)

Gráfica 4.10

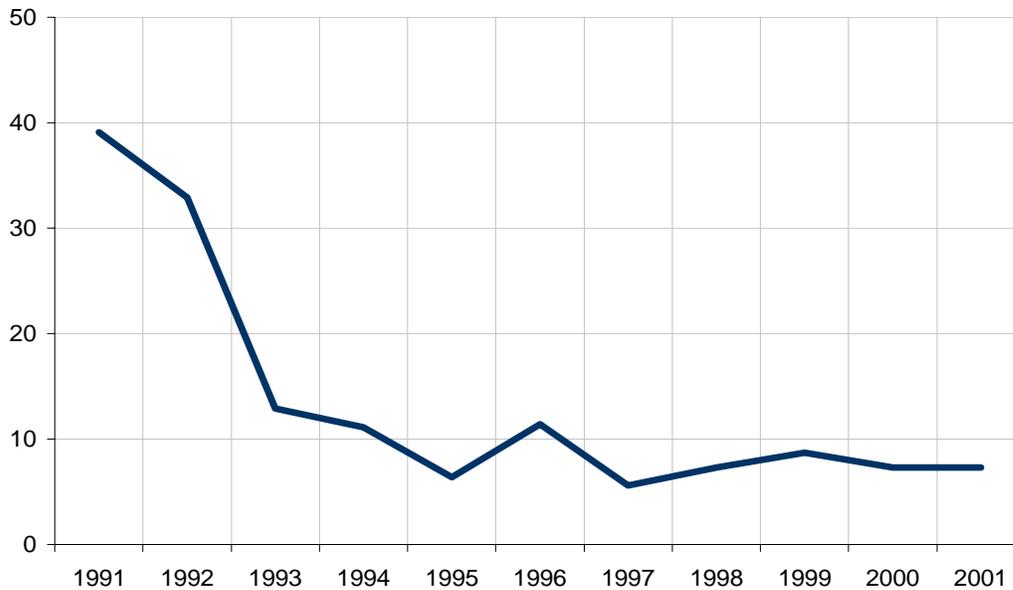


Fuente: Elaborada a partir de datos de OECD, Agricultural Policies in OECD countries: Monitoring and evaluation (2003).

Gráfica 4.11

**Nueva superficie irrigada (1991-2001)**

Miles de Hectáreas



Fuente: Elaborada a partir de datos de OECD, Agricultural Policies in OECD countries: Monitoring and evaluation (2003).

#### 4.5.4 El gran negocio de las multinacionales.

Más del 50 por ciento de la superficie cultivada en México y el 80 por ciento de nuestros campesinos (más de 2.5 millones, la mayoría con predios menores a cinco hectáreas) se dedica al cultivo de maíz. Anualmente se producen alrededor de 18.2 millones de toneladas en 8.5 millones de hectáreas pues es el principal cultivo para la alimentación y la base cultural de la civilización mesoamericana. Pero la política de liberalización agrícola garantizada por el TLCAN ha premiado sistemáticamente la importación de maíz de Estados Unidos, en favor de las corporaciones multinacionales y en contra de los productores.

El gobierno mexicano aplicó dumping a los productores de maíz al permitir sus importaciones sin arancel por arriba de los volúmenes negociados en el TLCAN. Las empresas multinacionales comercializadoras de granos y principales importadoras de maíz aprovecharon los créditos blandos a la exportación que otorga el gobierno de Estados Unidos para inundar el mercado con importaciones baratas y reducir el precio doméstico a los productores. Con la desaparición de Conasupo se constituyeron en la casi única alternativa de comercialización de las cosechas nacionales.

En efecto, el mercado mexicano de maíz está controlado por tres principales carteles: el integrado por Cargill-Continental-Monsanto, el formado por Maseca-Archer Daniels Midland-Dreyfus-Novartis y el constituido por Minsa-Arancia-Corn Products International. Estas empresas son las mayores comercializadoras de granos en ambos lados de la frontera, unidas a Monsanto y Novartis dos de los gigantes biotecnológicos productores de semillas de maíz transgénicas. La pieza que les falta para cerrar el círculo de control multinacional y dependencia campesina es eliminar la prohibición de siembra de maíz transgénico.

Los cultivos transgénicos profundizan la dependencia de los campesinos hacia las transnacionales. A pesar de los cincuenta años de revolución verde, los híbridos o variedades mejoradas de maíz no han logrado conquistar el 85 por ciento del territorio que se siembra con maíz nativo.

México y Centroamérica son las regiones de mayor diversidad biológica de maíz: existen cincuenta y tres razas y diez mil accesiones, con presencia endémica de sus parientes silvestres, el teocintle y el tripsacum. El maíz transgénico pone en peligro la diversidad de razas de maíz y de sus parientes silvestres debido a la transferencia de genes que resulta de su polinización cruzada.

Las dos variedades de maíz transgénico existentes en el mercado son las modificadas para ser resistentes a los herbicidas o para liberar su propio insecticida. Los genes introducidos les confieren una ventaja comparativa sobre el resto de las variedades nativas. A través del flujo genético las variedades

transgénicas de maíz, contaminarán a las nativas, homogeneizando y reduciendo la diversidad existente.

Somos vecinos del país con mayor extensión de cultivos transgénicos en donde el año pasado se plantaron ocho millones de hectáreas con maíz transgénico, una superficie casi igual a la cultivada con maíz en todo México (8.5 millones de hectáreas).

La extensión de la contaminación genética que pone en evidencia el desastre del maíz StarLink en Estados Unidos obliga a revisar la política mexicana hacia el maíz transgénico: la prohibición de sembrarlo debe mantenerse sin importar la presión de las transnacionales biotecnológicas. Las precauciones y restricciones de seguridad han demostrado ser absolutamente ineficientes para aislar el potencial de una semilla una vez que se ha liberado al ambiente. StarLink prueba que la contaminación genética no es reversible.

Las semillas son el insumo fundamental para el éxito de un cultivo, pero también un negocio millonario. Cifras presentadas por el Instituto Nacional de Investigaciones, Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP) ante senadores, señalan que las empresas multinacionales venden mil semillas a 1.34 dólares en Estados Unidos, mientras que en nuestro país las dan a dos dólares; lo que refleja que el mercado no es equitativo y está en manos de los corporativos.

En México diversas instituciones públicas han generado a lo largo de los años infinidad de variedades mejoradas de diversos cultivos. Tan solo el INIFAP cuenta con aproximadamente 1,097 semillas diferentes y 246 para el caso del maíz.

Estas variedades mexicanas no llegan a manos de los ejidos más distantes del país debido a la desaparición de la Productora Nacional de Semillas (Pronase), que se encargaba de venderlas y distribuir las.

En la actualidad las grandes empresas semilleras no están interesadas de comprar las variedades nacionales porque no les representa un buen negocio. Por ello se considera necesario que el gobierno facilite esquemas de venta para semillas y promueva la creación de microempresas que distribuyan las variedades nacionales, para lograr mayor competencia en el mercado semillero.

La actual crisis del maíz, ha hecho que muchos sectores de la sociedad vuelvan la mirada al campo mexicano y revaloren la importancia que tienen en el desarrollo del país.

#### 4.5.5 Las semillas mercado clave para las multinacionales.

La producción de semillas en México está en manos del sector privado, tanto nacional como internacional, que participa con el 94 por ciento del mercado, en tanto que el sector público mantiene el 6 por ciento.

Entre una treintena de empresas que tienen mayor presencia en el sector semillero, destacan Agroproductos Monsanto, Syngenta Seeds, Sakata Seed de México, Semillas Berentsen, Ahern Internacional de México, Bio Internacional Genética de Semillas, Bonnita Seed, Red Gold Seeds, Mar Seed Company, Semillas Conlee Mexicana, Semillas del Río Colorado, Semillas Mejoradas de México y Semillas Western.

De acuerdo con un estudio de Alma Velia Ayala Garay y Rita Schwentesius Rindermann, especialistas del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), sólo 12 por ciento de las empresas son de origen extranjero, pero éstas predominan en el mercado de semillas al administrar más del 90 por ciento del capital que se maneja en el país por este concepto al año.

La producción la efectúan 377 productores, principalmente de Guanajuato, Tamaulipas, Sonora y Sinaloa, donde participan tanto la iniciativa privada como el sector social, incluidas asociaciones de productores. Por parte del gobierno, la semilla original la producen el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP), Colegio de Postgraduados, Universidad Autónoma Chapingo, Universidad Antonio Narro y el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (Cimmyt), y los sectores privado, público y social son los encargados de multiplicarla, distribuirla y venderla.

Las investigadoras del CIESTAAM puntualizan que la iniciativa privada está formada por grandes empresas que hacen investigación, producción, distribución y venta. Para multiplicar la semilla, las compañías con frecuencia se apoyan de agricultores selectos. De acuerdo con datos del Servicio Nacional de Inspección y Certificación de Semillas (SNICS), la producción se concentra principalmente en trigo, papa, maíz, cebada, y después en sorgo, frijol y arroz.

En 2005 se produjeron poco más de 255,700 toneladas de materia prima semilla certificada. Destacan los cultivos de maíz con 53,450 toneladas, que cubre 38.65 por ciento de la superficie sembrada; trigo con 60,612 toneladas, con una cobertura del 77.38 por ciento de la superficie comercial sembrada; papa con casi 58,702 toneladas para una cobertura de 20 por ciento de la superficie sembrada; avena con más de 28 mil toneladas, para cubrir un 39 por ciento, y cebada con 14,334 toneladas, con una superficie de 47 por ciento; frijol con una producción de 3,629, para cubrir el 3.45 por ciento de la superficie cosechada.

Con la crisis de Productora Nacional de Semillas (Pronase), que se inició en 1989, cuando el gobierno abrió el mercado de semillas a la iniciativa privada y los recortes fiscales, las ventas disminuyeron 5 por ciento anual en promedio durante 1991 y 2002.

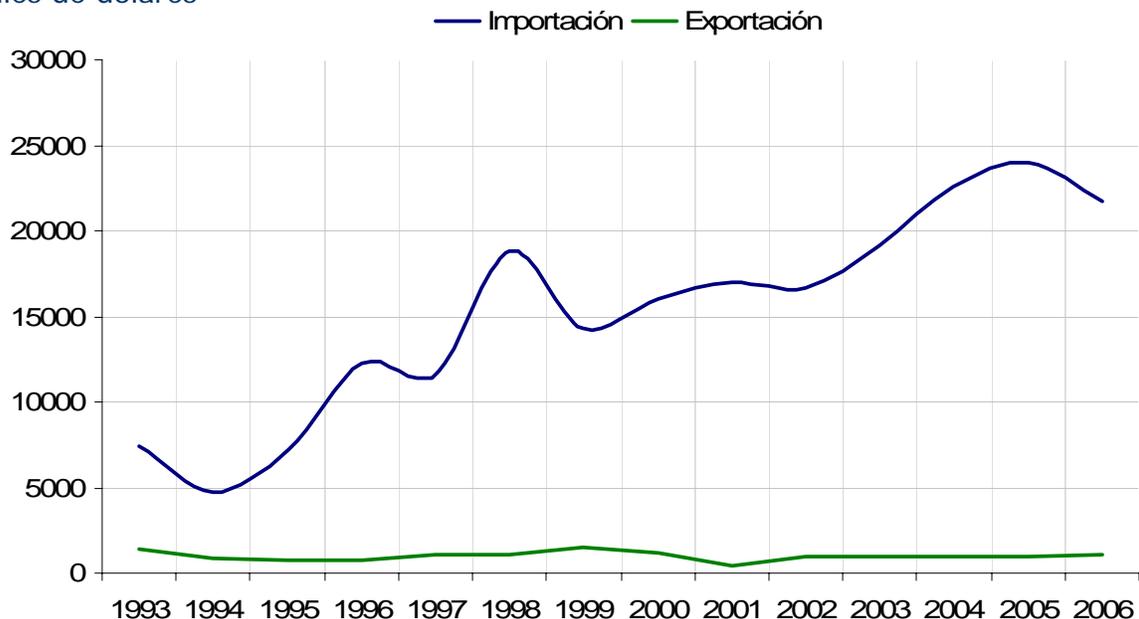
El estudio del CIESTAAM indica que 18 por ciento de las empresas operan desde hace más de 20 años en la producción y comercialización de semillas; 18 por ciento inició su actividad hace menos de 20 años y el 64 por ciento restante empezó a operar a partir de 1992. Esto demuestra lo joven que es la industria nacional de semillas.

También es una muestra de cómo respondió el sector privado de semillas a los cambios de política en la última década del milenio pasado. Por un lado, las grandes empresas multinacionales se aglutinan en unas cuantas; por otro, un gran número de pequeñas empresas nacionales surgen, como una respuesta a los requerimientos de semillas en aquellas regiones en las que la empresa paraestatal había venido ocupando un importante espacio de mercado que, en gran parte, fue captado por las firmas que contaban con mayor capacidad e infraestructura disponible.

**Gráfica 4.12**

### Exportación e Importación de semillas para cultivo en México.

Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA.

En lo referente a la participación de las empresas en el comercio internacional, 39 por ciento lo realizan, de las cuales 80 por ciento son importadoras y 20 por ciento exportadoras de semillas. Como podemos ver la gráfica 4.12, somos dependientes de la importación de semillas para cultivo.

Las semillas en México:

-  La producción se realiza fundamentalmente en Sonora, Sinaloa y Guanajuato.
-  Al 30 de julio de 2005, existían 2,216 comercios de semillas. Destacan por su número Chihuahua (4%), Guanajuato (7%), Michoacán (8%), Tamaulipas (8%), Sonora (10%) y Sinaloa (11%).
-  Beneficiadores: 177 registrados ante el SNICS y ubicados principalmente en la zona noreste.
-  Importadores: 111 registrados en el SNICS y ubicados principalmente en: Sonora, Jalisco, Chihuahua, Coahuila y Nuevo León. Las importaciones de semillas de hortalizas se concentran en tomate, brócoli, calabaza, pepino y chile.
-  Exportadores: 44 registrados ante el SNICS y ubicados principalmente en Sonora, Jalisco, Zona Noreste y Sinaloa. Las exportaciones de semilla de hortalizas han variado de 270 toneladas, a 513 toneladas, durante el periodo 1993-1996. Se dirigen fundamentalmente a Estados Unidos.
-  Comercializadores: 886 registrados ante el SNICS y ubicados principalmente en Sinaloa, Michoacán, Sonora y Tamaulipas.
-  Distribuidores: 354 ubicados principalmente en Guanajuato, Tamaulipas y Sinaloa.
-  Almacenadores: 267 ubicados principalmente en Michoacán y Sonora.
-  Certificadores: 75 registrados ante el SNICS y ubicados principalmente en Coahuila.
-  Los principales compradores de semillas certificadas son: Guanajuato, Sinaloa, Michoacán, Tamaulipas y Sonora.

Gigantes semilleros en el mundo:

Diez grandes corporaciones semilleras controlan aproximadamente la tercera parte del comercio mundial de granos, valuado en 23 mil millones de dólares. Cinco empresas dominan 74 por ciento del mercado, Syngenta, Aventis, Monsanto, Dupont y Dow. Entre 1996 y 1997, Monsanto invirtió dos mil millones de dólares para obtener el control de semillas. Las inversiones en 1998, que llegaron a 4,300 millones de dólares, lo consolidaron como el gigante transnacional en el sector de semillas en el mundo.

Según sus ingresos en 2006, las 10 compañías más grandes controlaron el 57% del mercado de semillas comerciales, con valor de \$13 014 millones de dólares. Las tres compañías principales (Monsanto, Dupont y Syngenta) lograron controlar el 39% del mercado, con valor de \$9 000 millones de dólares. Las cuatro principales compañías controlaron el 44% del mercado global de semillas comerciales.

La tendencia a la concentración continúa: Según cálculos proporcionados por Context Network, analistas de la industria, el valor total de las ventas de semillas fue de \$22 900 millones de dólares en 2006 (incluyendo semillas que se comercian para los programas públicos de fitomejoramiento). En contraste, hace solamente dos años, el Grupo ETC reportó que las 10 compañías más grandes controlaban el 49% del mercado mundial de semillas. En 1996, (hace diez años) las primeras 10 lograban solamente el 37% del mercado mundial, y Monsanto no estaba en esa lista.

En 2006, las 10 compañías más grandes controlaron el 66% del mercado de semillas patentadas, con valor de \$13 014 millones de dólares.

Monsanto (la empresa de semillas más grande del mundo) tiene el 23% del mercado mundial de semillas de patente.

Las tres compañías principales (Monsanto, Dupont y Syngenta) logran controlar el 46% del mercado de semillas de patente, con valor de \$9 000 millones de dólares.

Las cuatro principales compañías controlan más que la mitad (el 51%) del mercado de semillas patentadas, con valor de \$10 035 millones de dólares.

## Conclusiones.

Del presente trabajo de tesis se puede concluir que el motor primordial de la globalización son las empresas multinacionales, que buscan con la encarnizada competencia el control del orbe, reducir costos, aprovechar recursos naturales, materias primas, mercados de los países en desarrollo y barrer los obstáculos que les puedan representar los estados.

El aspecto económico clave consiste en que el interés fundamental de las multinacionales no es solamente operar en los mercados interiores de dichos países, sino también tomarlos como plataforma de su disputa mundial. Ello no obsta para que la arremetida de dichas empresas, apoyada por políticas como la liberalización comercial y la devaluación de la moneda, tengan en graves apuros a la industria y agricultura locales de los países en desarrollo, al tiempo que se transfieren a propietarios extranjeros los activos de las empresas de servicios y del estado. Más allá de los beneficios que puedan ofrecer al país donde se posicionen, su impacto en la economía puede ser manipulante y avasallador.

De acuerdo con los objetivos planteados se puede concluir:

 Referente a la IED, el interés de su análisis consiste en que es el medio como son registradas en nuestro país las inversiones hechas por empresas extranjeras grandes o pequeñas. Se observa que a partir de la firma del TLCAN se comienza un proceso de fusiones y adquisiciones que incentivaron su crecimiento, algo que se ve favorable para la economía mexicana, pero al analizar los componente de la balanza de pagos se puede ver que parte de ese dinero es retornado al exterior como: pago de intereses, utilidades, dividendos, marcas, patentes, importación de maquinaria y equipo, tecnología e insumos del exterior.

 De acuerdo con el impacto de las empresas multinacionales en nuestro país, podemos observar que el principal aportador de multinacionales a México son los Estados Unidos con un 51%, de las cuales podemos encontrar dos monstruos: WAL-MART que a puesto en jaque a las tiendas de autoservicios y, además, tiene el firme propósito de pelear el fructífero mercado bancario en México; COCA-COLA que a pesar de que las autoridades sanitarias de México le prohíban la venta de unos de sus productos (coca-cola zero) por deficiencias en nuestro sistema jurídico lo sigue vendiendo libremente en todo el país. De acuerdo con el análisis comparativo hecho de las empresas multinacionales con las nacionales (en lo referente a las ventas), podemos decir que el poder de las multinacionales radica en el conjunto de sus filiales que pueden representar ventas mayores que el propio producto interno bruto de muchos países.

 Otro punto del análisis comparativo es el empleo, supuestamente una de las atracciones para los países en desarrollo de que se instalen empresas multinacionales en sus territorios es la de generar fuentes de empleo, al hacer la comparación entre empresas nacionales y multinacionales, podemos observar que las empresas nacionales absorben tres veces mas trabajadores que las empresas multinacionales, es lógico que las multinacionales no generen mucho empleo, ya que tiene acceso privilegiado al capital, y suelen adoptar técnicas de producción intensivas en la utilización de este factor.

 El campo es el sector que ha sido presa fácil para las multinacionales, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha tenido algunos efectos positivos en el crecimiento del comercio agropecuario de México, pero las tendencias han sido deficitarias. Se observa una serie de características que describen la situación en que se encuentra el campo mexicano: 1) su participación en la economía mexicana es pequeña y decreciente; 2) su producción no está tan orientada al exterior como el resto de la economía; 3) hay problemas de competitividad con el exterior en cuanto a subsidios y otras fuentes de abatimiento de costos; 4) persiste un dualismo estructural (moderno y exportador frente al tradicional y de autoconsumo destinando excedentes al mercado); 5) el comercio es especializado (concentrado en Estados Unidos) y no es intraindustrial, y 6) la inversión extranjera directa agropecuaria se ha estado contrayendo, pero con creciente participación de Estados Unidos. En términos generales, la importancia relativa del sector agropecuario en la economía mexicana es baja, tanto en función del producto interno bruto (PIB) como del comercio exterior. La investigación nos da como resultado que, las multinacionales estadounidenses son el principal motor en la utilización de los alimentos como mecanismos de competencia por la hegemonía económica de los países desarrollados (EE.UU) y sobre producción alimentaria como elemento de control de los precios internacionales.

 Por lo tanto, las comercializadoras de granos son favorecidas por que los bajos precios y la apertura obligada de los países dependientes han ampliado de manera significativa el mercado de alimentos básicos para dichas empresas. La producción de semillas en México está en manos del sector privado, tanto nacional como internacional, que participa con el 94 por ciento del mercado, en tanto que el sector público mantiene el 6 por ciento. Entre una treintena de empresas que tienen mayor presencia en el sector semillero, destacan Agroproductos Monsanto, Syngenta Seeds, Sakata Seed de México, Semillas Berentsen, Ahern Internacional de México, Bio Internacional Genética de Semillas, Bonnita Seed, Red Gold Seeds, Mar Seed Company, Semillas Conlee Mexicana, Semillas del Río Colorado,

Semillas Mejoradas de México y Semillas Western. Sólo 12% de las empresas son de origen extranjero, pero éstas predominan en el mercado de semillas al administrar más del 90% del capital que se maneja en el país por este concepto al año.

 En consecuencia, las agroindustrias transnacionales que utilizan los productos agropecuarios como insumos para elaborar alimentos finales se han beneficiado con la baja estructural de los precios, pues con ello abaratan costos y elevan sus ganancias. Las empresas comercializadoras de granos de Estados Unidos otorgan créditos a las agroindustrias importadoras de los países dependientes con plazos de pago hasta tres años y bajas tasas de interés, por lo que estas prefieren las compras externas a la producción nacional y dejan sin comprador a los productores rurales de dichas naciones. Por último al analizar un producto agrícola (el maíz) encontramos que las empresas multinacionales se ha apoderado del mercado de semillas en México, de esa forma se apoderan del insumo fundamental en los cultivos, teniendo el control y un negocio millonario para ellos.

Por último, es necesario que tanto el gobierno como empresas nacionales formen un bloque con las demás naciones en desarrollo y traten de negociar mayores beneficios para el país. Que no faciliten todo a las multinacionales, no por que el dinero manda aquí y en cualquier parte, debemos de entregarle en charola de plata sectores, empresas, negocios, etc. A las multinacionales ya que nosotros somos socios de ellos ya que ponemos lo más importante que es el mercado y lugar en donde se van a establecer.

## Bibliografía.

**Alejandro Nadal y Timothy A. Wise.** Los costos ambientales de la liberalización agrícola, 2002.

**Antonio Yúnez Naude y Fernando Barceinas.** "El TLCAN y la agricultura mexicana", ponencia presentada en el XIX Seminario de Economía Mexicana, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 2002.

**Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ACERCA).** "Procampo; 1994-1998", Claridades Agropecuarias, diciembre de 1998.

**Banco Interamericano de Desarrollo.** Inversión Extranjera en América Latina: La perspectiva de los principales inversores. Edit. BID/IRELA, Madrid, 1998.

**Banco de México.** Informe Anual 1995, México, 1996, pp.168-174.

**Banco Mundial e Instituto Nacional de Desarrollo Agrario (INDA).** Resultados de la encuesta en ejidos y comunidades, mimeo., México, 1998.

**Bernal, Sahagún Víctor M.** Empresas Transnacionales en México y América Latina.

**CEPAL.** Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 1998, Santiago de Chile, 1998,

**CEPAL.** Informe de Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2000. Santiago de Chile, 2001.

**CEPAL.** Panorama social de América Latina 2002-2003, CEPAL (LC/G.2209-P), Santiago, Chile, 2004.

**Espinal, Carlos.** La negociación agrícola en el ALCA: análisis de la experiencia de México en el NAFTA, Latin American Trade Network, Bogotá, octubre de 2002.

**Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).** Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1998. México, 1999.

**John D. Daniels y Lee H. Radebaugh.** "Negocios Internacionales", Addison Wesley Longman de México, S.A. de C.V. México, 2004.

**José Romero y Alicia Puyana.** Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN, Secretaría de Economía, México, 2004.

**Julius.** Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment. Londres: Pinter. 1990.

**Méndez Morales, José Silvestre.** Economía y la Empresa, México, Mc Graw Hill, 1990, pp. 276 y 277.

**Peter Dicken.** Las empresas multinacionales y los estados nación, Geoforum 23, 2000.

**Procuraduría Agraria.** Los tratos agrarios en ejidos certificados, México, 1999.

**Robert J. Carbaugh.** Economía Internacional, Internacional Thomson Editores, México, 1999.

**Rubio, Blanca.** Explotados y excluidos. Los campesinos Latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal, Editorial Plaza y Valdes/UACH, México, 2001.

**Sagarpa, Programa Sectorial de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.** 2001-2006, México, 2001, pp. 1-25-

**Salcedo, Salomón.** Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, Chile, 1999.

**Salvatore, Dominick.** Economía Internacional.

**Serra Ramoneda, Antoni.** La Empresa, análisis económico, Editorial Labor, España, 1993, p. 157.

**Twomey, Michel J.** Las Corporaciones Multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Edit, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.

**VI Informe Presidencial “Ernesto Zedillo Ponce de León”.** Anexo estadístico, México, 2000.

## Hemerografía.

**Alejandro Dabat.** "La coyuntura mundial en los noventa y los capitalismos emergentes", Comercio Exterior, vol. 44. núm. 11, México, noviembre de 1994.

**Blanca Rubio.** "La fase agroalimentaria global y su reprecisión en el campo mexicano", Comercio Exterior, vol. 54. núm. 11, México, noviembre de 1994.

**Eduardo Alcaraz y Gabriela Alcaraz.** "TLCAN, sector agropecuario y comercio desleal", Comercio Exterior, vol. 51, núm. 6, México, junio de 2001.

**Expansión.** Las 500 empresas más importantes de México. Edición especial, Julio-Agosto de 1994 al 2004. Grupo editorial Expansión.

**Expansión.** Las 100 Multinacionales. Edición especial, Septiembre de 1994 al 2004. Grupo editorial Expansión.

**Morales Nájjar, José Isaías.** "La Globalización de los mercados financieros". Revista Economía Informa. Facultad de Economía, Mayo 2004.

**Eduardo Alcaraz y Gabriela Alcaraz.** "TLCAN, sector agropecuario y comercio desleal", Comercio Exterior, vol. 51, núm. 6, México, junio de 2001.