



~~BIBLIOTECA Y DOCUMENTACION~~
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES - ACATLAN
ESCUELA DE ECONOMIA**

**“TRANSNACIONALIZACION DEL CAPITAL EN LA
AVICULTURA MEXICANA”
1970 - 1980**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :

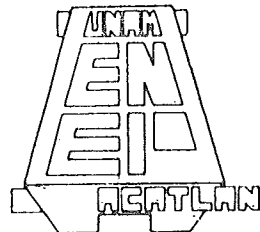
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

TERESA SANTOS LOPEZ GONZALEZ

MEXICO, D.F.

1985



M - 0031134



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 JESUS, ERIKA
YESHIKA Y BRENDA

A MIS PADRES Y HERMANOS POR
EL INMENSO CARIÑO Y APOYO
QUE ME HAN BRINDADO

A G R A D E C I M I E N T O S

Mis más sinceros agradecimientos a la Lic. Hilda Sánchez, gran amiga, y al Dr. Humberto Grammont por su valiosa asesoría y enorme de dicación que permitieron que esta tesis fuera realizada. Los valio--
sos comentarios y sugerencias que recibí de ellos dieron precisión y claridad a las ideas centrales de esta tesis.

Al Lic. José Luis de la Cruz quisiera agradecer su apoyo que -
me brindó en esta tarea. Las reuniones para la discusión de las dife rentes versiones de esta tesis ayudó a una mejor presentación de la -
misma.

Asimismo, agradezco el permanente impulso de grandes amigos co mo la Lic. Teresa Jaramillo, la Lic. Rocío Sandoval, el Lic. Julio C. Calzada y el Lic. Luis A. Ortiz. A todos ellos gracias por su amis--
tad.

Por último, quisiera agradecer la valiosa ayuda en la tarea me canográfica de la Srita. Araceli Hernández, gran compañera de trabajo.

I N D I C E

INTRODUCCION

PRIMERA PARTE

MARCO TEORICO

CAPITULO I

PAG.

PROCESO DE INTERNACIONALIZACION Y TRANSNACIONALIZACION DEL CAPITAL EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

1. Consideraciones Críticas. Un Intento de Conceptualización del Proceso de Transnacionalización del Capital en la Agricultura. 1
2. Agroindustrialización y Transnacionalización de la Agricultura en los Países Subdesarrollados. 4
 - 2.1 Primera Etapa. 5
 - 2.2 Segunda Etapa. 8
 - 2.3 Tercera Etapa. 13
3. Sistema Agroalimentario Mundial y Crisis Alimenticia. 16

CAPITULO II

TRANSNACIONALIZACION DE LA AGRICULTURA EN AMERICA LATINA.

1. Desarrollo Histórico de la Penetración de las Empresas Transnacionales en la Agricultura de América Latina. 21
 - 1.1 Producción Extensiva en la Agricultura. 22
 - 1.2 Producción Intensiva y Agroindustrialización en la Agricultura. 24
 - 1.3 Transnacionalización del Proceso Productivo Agrícola. 30

	PAG.
2. Tendencias y Características Generales de la Penetración de las Empresas Transnacionales Agroindustriales en América Latina.	38

SEGUNDA PARTE

EL PROCESO DE TRANSNACIONALIZACION DE LA AVICULTURA MEXICANA

CAPITULO III

INSERCIÓN DEL COMPLEJO SECTORIAL AVICOLA AL MERCADO MUNDIAL.

1. Evolución Histórica de la Avicultura Mexicana.	41
1.1 Primera Fase. Producción Doméstico-Artesanal Campesina: hasta 1945.	42
1.2 Segunda Fase. Producción Capitalista en Pequeña Escala e Inicios de la Producción Especializada: 1945-1965.	43
1. Modernización de la Avicultura Mexicana.	
2. El Papel del Estado en la Modernización de la Avicultura Mexicana.	
1.3 Tercera Fase. Consolidación de la Producción Capitalista Especializada e Integración Vertical en la Avicultura: 1965-1980.	53
1. Proceso Productivo y Transnacionalización de la Avicultura Mexicana.	
2. Ubicación de la Avicultura en el Subsector Pecuario.	57
3. Localización Geográfica de la Producción Avícola.	61
4. Comercialización y Consumo.	63

CAPITULO IV

PAG.

INTEGRACION VERTICAL DEL COMPLEJO SECTORIAL AVICOLA.

1. Etapas en la Integración Vertical del Complejo Sectorial Avícola. 70
 - 1.1 Importación de Progenitoras. 70
 - 1.2 Granjas Productoras de Reproductoras. 72
 - 1.3 Plantas de Incubación. 75
 - 1.4 Granjas de Crianza de Pollo para Engorda y Pollita - Ponedora. 80
 - 1.5 Sacrificio de Aves. 83
2. Concentración y Transnacionalización del Proceso Productivo en el Complejo Avícola. 86
3. Intervención del Estado y Contradicciones. 90

CAPITULO V

SISTEMA AVICULTURA - INDUSTRIA DE ALIMENTOS BALANCEADOS.

1. Características de la Industria de Alimentos Balanceados. 94
 - 1.1 Concentración y Crecimiento Dinámico. 97
 - 1.2 Transnacionalización de la Industria de Alimentos Balanceados. 98
2. Relación Industria de Alimentos Balanceados-Agricultura. 101
3. Papel del Estado en el Proceso de Acumulación de Capital en La Industria de Alimentos Balanceados. 108

	PAG.
3.1 Participación de CONASUPO en el Abastecimiento de <u>Ma</u> terias Primas.	110
3.2 Participación del Estado en el Transporte y Almacena je de Materias Primas.	114
4. Tecnología Utilizada.	119
CONCLUSIONES.	121
ANEXO ESTADISTICO.	
BIBLIOGRAFIA.	

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

Es a partir de 1965, que se refuerza y consolida la producción capitalista en la avicultura mexicana, dando lugar a un proceso de diversificación e integración vertical, a cargo principalmente de las empresas transnacionales y en menor medida del capital nacional. Sin embargo, no es sino hasta la década del setenta en la que se percibe con claridad cómo la mayor integración de la avicultura mexicana al mercado mundial llevada adelante principalmente por el capital transnacio--nal, configura de una manera más precisa el Complejo Sectorial Avícola, determinando los vínculos inter-industriales y la presencia del Estado.

Al implantarse en el Complejo Avícola Mexicano las empresas --transnacionales (ET) introdujeron una tecnología procedente de sus paí--ses de origen que tuvo como efecto inmediato un gran aumento de la ---oferta de productos avícolas de consumo final, lo que permitió atender el dinámico mercado interno. No obstante, a pesar de los positivos --avances logrados en la producción, al realizarse la aplicación automá--tica de un "paquete tecnológico" en el marco de un contexto social di--ferente y de una distribución del ingreso menos equitativa que la de --los países de origen de las ET, la tecnología aplicada tuvo, de hecho, efectos concentradores sobre la estructura del mercado y el nivel de --ingreso. De esta forma, las ventajas de la nueva tecnología se propa--garon exclusivamente entre las propias ET y las grandes empresas nacio--nales avícolas capaces de absorber los conocimientos técnicos y de dis--poner de los insumos necesarios para lograr una integración de las di--versas etapas del proceso productivo avícola, según prácticas agroin---dustriales diseñadas por las ET en desmedro del pequeño y mediano avi--cultor no integrado.

El objeto central de esta tesis lo constituye el análisis del --proceso de gestación y consolidación del Complejo Sectorial Avícola Me--xicano durante la década del setenta, tratando de ubicar las condicio--nes económico-sociales que históricamente determinaron la penetración de las ET en este sector. Partimos de la hipótesis de que la configu--ración de un Sistema Agroalimentario Mundial a partir de la segunda mi

tad de la década del sesenta, marcó las principales características de la modernización de la avicultura mexicana. Paralelamente, la nueva división internacional del trabajo, correspondiente a este periodo, tendió a dinamizar este proceso, en el cual la agricultura (incluyendo la ganadería) es parte de una cadena agroindustrial, donde aquélla tiende a tener una importancia decreciente, en tanto que la agroindustria productora de bienes y equipo (maquinaria, fertilizantes, etc.) y la agroalimentaria (procesadora de productos agropecuarios y materias primas) han pasado a ser dos eslabones estratégicos de la cadena, cuyo control asegura la reproducción del proceso productivo y una posición ventajosa en la apropiación del excedente generado.

La adopción de la categoría "sistema agroalimentario mundial" y "cadena agroindustrial" como categorías abstractas y unidad de análisis tienen racionalidad en tanto captan el movimiento del capital transnacional agroindustrial. Este como parte del capital monopolista, trata de integrar y subordinar las etapas más importantes de los complejos agroindustriales expandiendo su control hacia la producción agropecuaria. Constituyéndose dicho control en un mecanismo de reproducción del capital directamente vinculado a una serie de transformaciones en la producción agrícola y comercialización de sus productos finales.

En el Capítulo I "Proceso de Internacionalización y Transnacionalización del Capital en la Industria Agroalimentaria de los Países Subdesarrollados", se intenta rescatar algunos elementos centrales sobre la estrategia de expansión de las ET agroindustriales en las economías subdesarrolladas a partir de fines del siglo pasado. Todo ello, con el objeto de comprender críticamente la crisis alimenticia mundial de los años 1972-1974, y su impacto sobre los países subdesarrollados, explorando sus vínculos con la dinámica actual del sistema capitalista mundial, en particular, la dependencia alimentaria de éstos países respecto de un reducido número de países desarrollados.

La llamada crisis alimenticia mundial adquiere especial significación para los países subdesarrollados desde comienzos de la década -

del setenta. Sin embargo, la crisis alimenticia no debe considerarse un tema exclusivo de los países subdesarrollados, sino que tendría que ver con el funcionamiento del sistema económico internacional en su conjunto. Desde esta perspectiva, la crisis alimenticia debe ser percibida como una parte integral de la crisis global del sistema capitalista. De esta forma, la crisis alimenticia se vincula a los nuevos requerimientos de acumulación de capital del sistema capitalista en su etapa actual.

En el Capítulo II "Transnacionalización de la Agricultura en América Latina", nuestro objetivo se concentra en el análisis del continuo proceso de penetración de las ET en las agriculturas de los países latinoamericanos a partir de principios del siglo XX, y que se agudizó durante la década del sesenta. Esbozándose algunas apreciaciones específicas sobre el papel que cumple América Latina ante la crisis de alimentos a escala mundial.

Dicho proceso se aborda desde tres hipótesis centrales:

- 1) El acelerado proceso de crecimiento y penetración de las ET agroindustriales fue posible gracias al dinamismo de los mercados internos alcanzado en las economías latinoamericanas.
- 2) A medida que las ET agroindustriales penetran en la agricultura de los países de América Latina, ésta tiende a tener un menor peso en el valor agregado del producto final, en tanto que la agroindustria y la agroalimentaria han pasado a ser los eslabones claves de la cadena agroindustrial, cuyo control por parte de las ET, asegura la reproducción del proceso productivo y una mayor apropiación del excedente generado.
- 3) La penetración y expansión masiva de las ET agroindustriales durante la década del sesenta en los países latinoamericanos se dió en un contexto de profundos cambios a nivel internacional, mismos que marcaron una nueva fase en la división internacional del trabajo. Originando, de esta forma, un proceso de transnacionalización y monopolización creciente del sector agrícola de estos países; fenómenos que conllevan modificaciones radicales en las estructuras agrarias latinoamericanas.

En el Capítulo III "Inserción del Complejo Sectorial Avícola Me

xico al Mercado Mundial", el análisis se centra en la evolución de la avicultura mexicana en cada una de las siguientes etapas: producción do méstico-artesanal campesina (hasta 1945); producción capitalista en pequeña escala e inicios de la producción especializada (1945-1965) y, -- consolidación de la producción capitalista especializada e integración vertical en la avicultura (1965-1980). Daremos atención a las condicio nes económico-sociales que consideramos permitieron e influyeron sobre la configuración actual del Complejo Sectorial Avícola Mexicano. Asi-- mismo, intentaremos ubicar el papel del Estado en la modernización de -- la avicultura mexicana. Las hipótesis principales que se manejan en el desarrollo de este capítulo son:

- 1) El desarrollo del mercado urbano así como la fuerte concentraci ón del ingreso influyeron significativamente en la penetraci ón y expansión de las ET agroindustriales en la avicultura mexicana.
- 2) La difusión de la soya y la reorganización mundial de la producc ión de oleaginosas jugaron un papel significativo en los cambios ocurridos en los métodos de alimentación de las aves. Estos fueron adoptados según disponibilidades internas de Estados Unidos y fueron difundidos en México, aún cuando los re cursos naturales no lo permitían.
- 3) En un contexto de industrialización acelerada de la economía mexicana durante la década del sesenta, la implantación de un "paquete tecnológico" en la avicultura mexicana permitió el -- consumo "popular" de carne y huevo de pollo, ya que fue posible obtener grandes volúmenes en su producción a precios relati vamente bajos. Sin embargo, en los últimos años la fuerte concentración del ingreso ha originado que su consumo se concentre en los estratos medios y altos de la población.
- 4) Los avances tecnológicos logrados en la avicultura mexicana -- han llevado a la obtención de aves más productivas pero de mane jo más delicado y costoso. De ahí que la avicultura moderna exiga ineludiblemente, la presencia de productores capitali stas que desarrollen esta actividad con elevadas inversione s, realizando el manejo de las granjas acorde con las norma s sanitarias y de nutrición animal dictadas por las ET. En consecuencia, el avance de la avicultura capitalista provocó en forma directa el desplazamiento de la avicultura tradicional.
- 5) La intervención estatal fomento, en gran medida, el surgimiento

to y la expansión de la avicultura capitalista. Dentro del marco de industrialización "a toda costa" bajo el que se delineó la política económica, el Estado promovió la organización de la avicultura intensiva mediante la autorización de importaciones de progenitoras y el otorgamiento de subsidios a la producción avícola.

En el Capítulo IV "Integración Vertical del Complejo Sectorial", nuestra atención se centra en el análisis de las diversas etapas productivas estrechamente articuladas al mercado internacional. Asimismo, haremos una breve revisión de las ET que se ubican en dichas etapas y, a partir de ello trataremos de ubicar el papel que han jugado estas en el proceso de integración vertical del complejo avícola. Este proceso se analiza desde dos hipótesis centrales:

- 1) La estructura actual del complejo sectorial avícola se explica por la presencia del capital transnacional, principalmente de origen norteamericano, a nivel de la producción a partir de mediados de la década del sesenta, subordinando al capital nacional que opera en la producción avícola.
- 2) La penetración de las ET agroindustriales en la avicultura mexicana conlleva un proceso de transnacionalización y monopolización crecientes. Las ET y los grandes grupos nacionales se integran verticalmente y diversifican su producción como estrategia para ganar terreno en la lucha oligopólica.

Finalmente, en el Capítulo V "Sistema Avicultura-Industria de Alimentos Balanceados", pretendemos analizar la penetración de las ET agroindustriales en la Industria de Alimentos Balanceados (clase industrial 2098) durante la década del sesenta y sus repercusiones en la producción del complejo avícola, ya que es la avicultura la principal consumidora de alimentos balanceados (70% de la producción total). Asimismo, se analizará la importancia del Estado, fundamentalmente a través de CONASUPO, como mediador entre la comercialización de insumos agrícolas para la industria de alimentos balanceados y los grandes avicultores integrados. Paralelamente, se hará un breve análisis de la crisis que se presentó en el sector agrícola a principios de los setenta, todo ello con el fin de comprender los efectos que tuvo el crecimiento dinamismo de la industria de alimentos balanceados sobre la sustitución de cultivos, principalmente sorgo y soya, a costa de disminuir --

significativamente la producción interna de granos básicos de consumo humano directo, particularmente la de maíz. El desarrollo de este análisis se aborda desde dos hipótesis principales:

- 1) El Estado a través de los organismos públicos correspondientes (SARH, CONASUPO, etc.) contribuye a la reproducción del capital de las principales empresas del complejo avícola, al intervenir en la comercialización de los principales insumos agrícolas para la producción de alimentos balanceados (sorgo y soya). Mediante precios subsidiados; absorción de costos de almacenamiento, de transporte, financieros y de operación por parte de CONASUPO, se abaratan las materias primas a la industria de alimentos balanceados y a los grandes avicultores nacionales. Asimismo, se les asegura un abastecimiento continuo de las mismas.

- 2) En los últimos años, la demanda creciente de forrajes para la ganadería ha representado un papel determinante en la crisis de producción agrícola para el mercado interno de consumo popular, al generar las ET agroindustriales una sustitución masiva de cultivos en beneficio de los productos forrajeros como el sorgo y la soya, a costa principalmente del maíz y el frijol, y al captar incluso una parte sustancial de la producción de granos susceptibles de consumo humano destinándolos al consumo animal.

En su conjunto, esta tesis debe entenderse como un intento de avanzar en la comprensión de un tema de vital importancia y respecto al cual es preciso continuar investigando.

P R I M E R A P A R T E

M A R C O T E O R I C O

CAPITULO I

PROCESO DE INTERNACIONALIZACION Y TRANS NACIONALIZACION DEL CAPITAL EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

1. Consideraciones Críticas. Un Intento de Conceptualización del Proceso de Transnacionalización del Capital en la Agricultura.

Una de las características fundamentales del régimen de producción capitalista es la tendencia a expandir constantemente las fuerzas productivas, a revolucionar los métodos de producción y correspondientemente, a ampliar los mercados para realizar la producción acrecentada. Esta socialización de la producción hizo desbordar el espacio de la reproducción del capital de los marcos estrechos impuestos por los Estados nacionales, hacia el mercado internacional, aún en aquellos casos, como los Estados Unidos que disponían de grandes mercados internos. A esta expansión internacional del capital y de la producción que bajo distintos grados y características ha acompañado el desarrollo histórico del capitalismo, lo denominamos en la presente etapa bajo la noción de transnacionalización para señalar las nuevas modalidades que ella ha adquirido en la configuración de una economía mundial aún más integrada. Esto se manifiesta en la enorme importancia que han adquirido los movimientos internacionales de mercancías y capitales que surgen de la nueva revolución de las fuerzas productivas, de las distintas formas de relocalización de la industria mundial, del fraccionamiento de los procesos de trabajo y de las nuevas modalidades de la producción tales como las especializaciones nacionales de algunas partes del producto final.^{1/}

^{1/} No es nuestro objetivo profundizar sobre las nuevas modalidades que ha adquirido actualmente la reestructuración del sistema económico mundial, pero no quisimos pasarlo desapercibido. Para una profundización sobre el tema, véase el interesante trabajo de Isaac Minian, "Rivalidad Intercapitalista e Industrialización en el Subdesarrollo", en Economía de América Latina, Núm. 2, CIDE, 1979. Así como los

Podría decirse, que sin ser la internacionalización del capital propiamente un proceso nuevo, sí es nueva la significación que le dan la velocidad y la dimensión que adquiere en los últimos años y que convierten a la internacionalización del capital en una característica -- preponderante de la economía mundial contemporánea. Porque es evidente como a partir de la segunda guerra mundial se acelera la concentración del capital y cómo desde la década del sesenta se consolida el poder de las grandes empresas transnacionales (ET).

En todo caso, si bien no es nuevo el fenómeno de la internacionalización del capital, sí lo es el de la internacionalización del proceso productivo, es decir, el tránsito de la internacionalización de los ciclos del capital-mercancía y el capital-dinero, a la internacionalización del ciclo del capital-productivo.^{2/} Es en este contexto -- donde haya que ubicar la transnacionalización de las agriculturas de las economías subdesarrolladas.^{3/}

Cuando nos referimos aquí a la transnacionalización del capital en la industria agroalimentaria nos referimos a dos aspectos fundamentales: por una parte, lo que se relaciona con el comercio exterior de productos agroindustriales y, por la otra, al movimiento de capitales que se está dando en torno a esta industria.

En cuanto al primer aspecto, existen varias tendencias; en primer lugar, hay nuevos productos de exportación que han surgido en años recientes, por ejemplo la soya, que es un insumo importante en la producción de carne que luego es consumida en los países desarrollados. En segundo lugar, existe una creciente dependencia alimentaria de los

trabajos editados bajo el título de "Transnacionalización y Periferia Semindustrializada", Tomo I y II, Colección Libros del CIDE, -- 1984.

^{2/} A este respecto véase, Palloix, Christian. "Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización", Ed. Siglo XXI, México, -- 1975.

^{3/} Cuando hablamos aquí de países subdesarrollados, nos referimos a -- países semi-industrializados, en términos generales a aquellos de -- Europa del Sur como España, Grecia, Yugoslavia, Portugal; a países de América Latina como Brasil, México y Argentina (no obstante que

países subdesarrollados, que es una manera también de mostrar como éstos se han insertado en la economía mundial y es también un aspecto -- del proceso de internacionalización del capital en la agricultura que se está dando en estos países. Por último, se observa una transferencia de capitales mediante el traslado de filiales de las ET hacia las agriculturas de los países subdesarrollados conjuntamente con nuevas -- tecnologías y nuevos patrones de consumo. El crecimiento de las agroindustrias alimentarias se orienta, fundamentalmente a los mercados internos de ingresos medios y altos, aunque en algunos casos también para la exportación, en detrimento de los estratos populares. Como veremos, este es un proceso muy diferente a lo que fue en su momento el desarrollo de la agroindustria en los países desarrollados.

La contrapartida de este proceso ha sido; por una parte, la generación de una mayor dependencia alimentaria de los países subdesarrollados con respecto al exterior, es decir, requieren cada vez más de -- las importaciones de alimentos básicos para completar la dieta de las clases de bajos ingresos. Por la otra, se da un proceso de marginación del sector campesino, fundamentalmente su pauperización y proletarización.

Es en este contexto en el que las agriculturas de los países -- subdesarrollados, en el tránsito de la especialización de la producción primaria a la agroindustrialización de su agricultura, tienen que redefinir los términos de su inserción en la economía mundial, las formas de sus relaciones económicas externas, y adecuar a ellas los patrones de su crecimiento interno. En este sentido, es necesario situar -- este tránsito en una perspectiva histórica más amplia sobre la acumula

últimamente ésta ha perdido dinamismo) y, a países del Sudeste Asiático como Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong. Estos países constituyen el conjunto de "Nuevos Países Industrializados", según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

A diferencia de quienes denominan países "subdesarrollados pero semi-industrializados", para nosotros la categoría "semi-industrializados" no implica necesariamente una industrialización "incompleta", ya que su base industrial es el resultado de políticas muy diferentes aplicadas a un contexto también muy diferente.

ción de capital y los esquemas consiguientes de división internacional del trabajo en las tres fases históricas que aparecen claramente diferenciadas.

2. Agroindustrialización y Transnacionalización de la Agricultura en los Países Subdesarrollados.

El triunfo del libre cambio y de la revolución industrial en ascenso en Europa a mediados y fines del siglo XIX, determinaron la reestructuración del sistema capitalista y de la división internacional del trabajo a escala mundial. Estos fenómenos contribuyeron al proceso de acumulación de los países desarrollados.

En los siglos XVIII y XIX, el desarrollo de la revolución agrícola fue una precondition necesaria para el auge de la revolución industrial en Europa. Esto se debió no sólo a que se liberaron grandes contingentes de fuerza de trabajo agrícola que constituyó una oferta ilimitada de mano de obra --que una vez reclutada formó el proletariado industrial--, sino también porque posibilitó la disponibilidad de alimentos baratos y, por tanto, el desarrollo del mercado interno.

Cabe hacer una distinción entre el efecto que produce una fuerza de trabajo excedentaria, por una parte, y la disponibilidad de alimentos baratos, por la otra. Si bien una oferta ilimitada de mano de obra contribuye inevitablemente a mantener bajos los niveles salariales mediante la presión que ejerce sobre el mercado de trabajo, la provisión de alimentos baratos no sólo coadyuva también a lo mismo, sino que igualmente otorga a las clases asalariadas un cierto poder adquisitivo, lo cual posibilita la consolidación del mercado interno. De ahí que las políticas de alimentos baratos tuvieran gran importancia para el auge del capitalismo industrial en Europa y los Estados Unidos, precisamente porque fueron elementos esenciales en la consolidación de sus mercados internos. A estos procesos también se vincula la subordinación de la agricultura al capital como un prerrequisito de la expansión capitalista.

Por su parte, los países subdesarrollados se constituyeron en abastecedores de materias primas y alimentos baratos, que permitieron expandir los mercados internos de los países industrializados. Asimismo, gran parte de los excedentes de población provocados por el impulso de la penetración del capitalismo en la agricultura de estos últimos países, fueron expulsados a las regiones de reciente colonización.

En este marco, intentaremos situar el tránsito de la especialización de la producción primaria a la agroindustrialización de la agricultura en los países subdesarrollados, desde tres etapas históricas.

2.1 PRIMERA ETAPA

Este periodo abarca desde finales del siglo pasado hasta la Segunda Guerra Mundial. Es la "era del imperialismo";^{4/} extensos y nuevos territorios fueron abiertos para la provisión de alimentos y materias baratas a los países desarrollados. Estas regiones incluían zonas de reciente colonización donde se cultivaron productos de zona templada como parte de un proceso de expansión de la agricultura europea y norteamericana. Asimismo, se desarrollaron plantaciones de productos tropicales en las colonias. Estos productos de exportación se transformaron rápidamente en parte de la dieta de las poblaciones y clases trabajadoras de los países desarrollados. En Estados Unidos, el mismo proceso se llevó a cabo mediante la apertura de la propia frontera agrícola hacia el Oeste, y posteriormente con su expansión imperialista hacia el Centro y Sur de América y el Pacífico. Todos estos fenómenos fueron intrínsecos al desarrollo de una política de alimentos baratos en los Estados Unidos, estimulados por una intensa revolución tecnológica en la agricultura.

^{4/} Lenin resume en tres puntos concretos el desarrollo histórico de los monopolios: 1) Década 1860-1870, punto culminante del desarrollo de la libre competencia. Los monopolios no constituyen más que gérmenes apenas perceptibles; 2) Después de la crisis de 1873, largo periodo de desarrollo de los cartels y, 3) Auge de fines del siglo XIX y crisis de 1900 a 1903; los cartels se convierten en la base de toda la vida económica. El capitalismo se ha transformado en imperialismo. Véase, V. I. Lenin, "El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo", Ed. Roca, México, 1974, p. 29.

Así, los países subdesarrollados se transformaron en abastecedores de materias primas y alimentos baratos, que permitieron desarrollar y expandir los mercados internos de los países desarrollados. Paralelamente, gran parte de los excedentes de población provocados por el impulso de la penetración del capitalismo en la agricultura de estos últimos países, fueron expulsados a las regiones de reciente colonización.

Este proceso constató como la penetración del capitalismo y con ello, la penetración de las ET agroindustriales en las agriculturas de los países subdesarrollados, constituyó un puente para satisfacer los requerimientos de la acumulación de capital de las economías desarrolladas. "En lo fundamental y salvo pocas excepciones, ello tuvo muy poco que ver con el desarrollo de los mercados internos y con las necesidades de acumulación en los países subdesarrollados".^{5/}

En este sentido, las economías de los países subdesarrollados tendieron cada vez más a una aguda desarticulación sectorial. Su producción de alimentos básicos seguía dependiendo de los sectores campesinos de subsistencia, y no coadyuvaban en la formación e integración de sus economías nacionales.

La compleja heterogeneidad de estas economías se acentuó con el surgimiento de los sectores agro-exportadores, orientados hacia las necesidades de los países desarrollados, y receptores de la mayor parte de sus inversiones de capital. Las grandes ET ligadas a las exportaciones de productos alimenticios se insertaron precisamente en estos sectores.

Cabe mencionar que fue precisamente esta política agro-exportadora,^{6/} implementada por los gobiernos de los países subdesarrollados,

^{5/} Teubal, Miguel. "La Crisis Alimentaria y el Tercer Mundo: Una Perspectiva Latinoamericana", en Economía de América Latina, Núm. 2, CIDE, México, 1979.

^{6/} A esta etapa corresponde la denominación adoptada por la CEPAL de crecimiento "hacia afuera" para denotar la evolución de las economías subdesarrolladas, fundamentalmente las de América Latina.

en particular los de América Latina, la que favoreció extraordinarios crecimientos del mercado mundial durante esta larga etapa histórica.

Históricamente, en esta etapa se consolida la internacionalización del ciclo del capital-mercancía, sólo este ciclo constituye desde sus orígenes del capitalismo un ciclo que se desarrolla relativamente en el mercado mundial.

Ya Marx al analizar los orígenes del capitalismo en el Manifiesto Comunista constataba que la internacionalización del capital empieza por el capital-mercancía en forma de un creciente flujo de mercancías que la colonización europea de América, Asia y parte de Africa -- aceleró enormemente.^{7/}

El ciclo del capital-mercancía, a diferencia de los otros ciclos, presupone la existencia exterior de las mercancías, presupone el mercado mundial. Por tanto, no debe extrañar que su espacio fuera el primero en internacionalizarse a través de las relaciones de intercambio internacional:

"En M' ... M' la producción presupone la existencia de capital en forma de mercancías; y este capital reaparece como premisa dentro del mismo ciclo, en la segunda M. Si esta M no se ha producido o reproducido aún, el ciclo se interrumpe; es necesario que M se reproduzca, en su mayor parte, como M' de otro capital industrial. En este ciclo, M' existe como punto de partida, punto de transición y punto final del movimiento;... . Es condición constante del proceso de reproducción".^{8/}

A partir de 1914 comienzan a manifestarse los primeros síntomas de debilitamiento del proceso de crecimiento "hacia afuera", desde entonces y hasta la Segunda Guerra Mundial, se deterioraron sustancialmente las condiciones de crecimiento dinámico de la demanda internacio

^{7/} Karl Marx, "El Manifiesto del Partido Comunista", Ed. Progreso, p. - 32.

^{8/} Karl Marx, "El Capital", Tomo II, Ed. F.C.E., p. 84.

nal de materias primas y alimentos. Se advierte entonces los límites de crecimiento inherentes al modelo primario exportador. Son múltiples los factores que intervienen, entre ellos; los desequilibrios ocasionados por las distintas dinámicas de las demandas entre productos manufacturados y productos primarios; así como la débil estructura productiva con que contaban las economías subdesarrolladas frente a la diversificación constante de su demanda. A estos factores vino a sumarse el efecto decisivo del movimiento de estandarización tecnológica en la agricultura, teniendo a la cabeza los avances logrados por la agricultura norteamericana.

2.2 SEGUNDA ETAPA

Este periodo va desde fines de la Segunda Guerra Mundial hasta fines de la década del sesenta. Las guerras mundiales y la crisis de la década del 30' determinaron el inicio de una nueva fase en la evolución del capitalismo en los países subdesarrollados. Aunque en forma limitada, se amplió la industrialización sustitutiva de importaciones, en particular en ciertos países de América Latina. Esta alcanzó un mayor auge en aquellos países donde más se expandieron los mercados internos y donde el Estado brindó las condiciones para un proceso de acumulación teniendo como eje la industrialización de la economía.

A partir de la década del sesenta las grandes ET vinculadas al sector agrícola cobraron mayor impulso, orientándose preferentemente hacia los mercados de los países desarrollados (Europa y Japón, en particular) que no estaban completamente saturados. Sin embargo, la competencia con las ET agroindustriales locales y la política proteccionista implementada por sus Estados influyeron directamente en el descenso de la tasa de ganancia. Las inversiones agroindustriales se dirigen entonces hacia los principales mercados de los países subdesarrollados, fundamentalmente a los de América Latina.

Estos procesos se vieron impulsados en muchos casos, por las reformas agrarias implementadas en varios países durante la década del cincuenta y sesenta, y por las políticas de alimentos baratos. La con

fluencia de estos factores permitió el incremento de la producción de alimentos básicos para el mercado interno, aunque todavía en forma relativamente marginal, en comparación con el papel que seguía cumpliendo la agricultura de subsistencia.

Otro factor que impulso la expansión de las ET agroindustriales en las economías subdesarrolladas son los programas de "ayuda" alimentaria, en particular los programas de los Estados Unidos. En efecto, la expansión de las ET agroalimentarias a partir del movimiento de estandarización tecnológica a nivel mundial y su introducción en forma diversificada, según el grado de desarrollo de estas economías, fue facilitada y/o impuesta por los programas de "ayuda" alimentaria -léase Ley P.L. 480- y por los organismos financieros internacionales controlados más o menos por Estados Unidos^{9/} (FMI, BIRF, AID, BID, etc.).

Las razones para operar esa ayuda alimentaria a los países subdesarrollados han sido diversas. En primer lugar, figura la necesidad de deshacerse de los excedentes de alimentos que presionaban hacia el descenso de los precios internos del mercado estadounidense, afectando a los grandes productores agrícolas. De hecho, fue esta la política adoptada por Estados Unidos durante la década 1950-1960, cuando la producción de granos aumentó mucho más que el consumo interno.

Por otra parte, el impulso a estos programas tenía que ver con el interés que las grandes ET mostraban en la creación de nuevos mercados para sus exportaciones cerealeras, así como para dar mayor impulso a sus nuevas actividades relacionadas con el "agrobusiness". De esta forma, las masas de dinero captadas y distribuidas a través de la Ley P. L. 480, favorecían las actividades empresariales externas de las ET agroindustriales, ya que por un lado, creaban mercado para las exporta

9/ En la década de los cincuenta, bajo lo que se llamó "La Alianza para el Progreso", Estados Unidos planteó una estrategia global entre cuyos objetivos fundamentales estaba la formulación de políticas de promoción comercial de sus principales productos agrícolas en el mercado internacional. Como parte de este programa se encontraba la famosa Ley P. L. 480, mecanismo mediante el cual se efectuaron las exportaciones de granos a los países subdesarrollados.

ciones de granos, fundamentalmente trigo, en los países donde éste no era un producto de consumo difundido. Por el otro, impulsaban deliberadamente la declinación de la producción local de trigo allí donde -- era posible. Por ejemplo, en países como Taiwán, Japón y Corea se comenzó a comer trigo, siendo el arroz el alimento básico.

En algunos países, Estados Unidos estimuló a sus gobiernos para que dejaran de producir alimentos básicos y se dedicaran a producir --- otros para el mercado interno de ingresos altos y medios, aumentando -- de esta forma, su dependencia cerealera. Este fue el caso de Colombia. En la década del sesenta Estados Unidos cooperaba con el gobierno co--- lombiano en el desarrollo de una estrategia tendiente a cambiar la pro--- ducción de trigo por la de otros productos. Convirtiéndose Colombia -- en uno de los más importantes receptores de la ayuda alimenticia nor--- teamericana. En la actualidad, ese país importa más del 80% de sus re--- querimientos de trigo.^{10/}

Una situación semejante se dió en Africa. De 1960 a 1970, las importaciones de cereales estadounidenses bajo el programa P.L. 480 au--- mentaron de 5.3 millones de toneladas a 7.3 millones en 10 años. En -- las zonas urbanas se popularizó el consumo de pan blanco. No obstante que gran parte del clima de Africa no permite el cultivo del trigo.^{11/}

De lo anterior se deduce que en las diferentes épocas la "ayuda" alimentaria de Estados Unidos a los países subdesarrollados, sirvió a los intereses específicos de política exterior y empresarial, intere--- ses que en la mayoría de los casos se apoyan mutuamente. Por lo que, en ningún momento se puede considerar que el objetivo primordial de es--- tos programas fuera la alimentación de los países deficitarios en ali--- mentos.

En la actualidad estos programas funcionan también como medio --

^{10/} Véase Issac Minean; "La Crisis Alimentaria y el Tercer Mundo: Una Perspectiva Latinoamericana", en Economía de América Latina, Núm. 2, CIDE, México, 1979, p. 73.

^{11/} Ibidem., p. 73.

de presión política, teniendo en cuenta razones de seguridad nacional. Un ejemplo de esto ha sido la política del gobierno norteamericano contra el gobierno de Salvador Allende en Chile. Después del golpe militar de 1973, los envíos de alimentos se reanudaron en cantidades importantes, como manifestación de apoyo a la Junta Militar.

Asimismo, el financiamiento internacional a la agricultura de exportación es un claro ejemplo de cómo se especializa a los sectores agropecuarios de los países subdesarrollados en la producción de bienes que los países desarrollados prefieren importar para utilizar más racionalmente sus recursos naturales y sus ventajas comparativas.

Por otra parte, cabe mencionar que el periodo de posguerra estuvo acompañado de una tendencia general por parte de los países desarrollados, a reforzar y consolidar su agroindustria dentro de sus fronteras nacionales. De esta forma, las industrias agroalimentarias y agroindustriales en estos países crecieron como parte de una dinámica global de crecimiento económico e industrial en una estructura nacional.

En los países desarrollados la industria agroalimentaria desempeñó durante una fase muy larga de industrialización un papel estratégico entre la agricultura y la industria nacional. Constituyó el motor de transformación del sector agrícola en estrecha relación con las necesidades del mercado nacional, vinculado también con el modelo de industrialización y urbanización.

La industria agroalimentaria adaptó progresivamente su tamaño al crecimiento de los mercados nacionales y al alza de los ingresos reales vinculados cada vez más a la estructura industrial nacional. Al mismo tiempo la industria agroalimentaria fomentó el crecimiento de la producción agrícola, su diversificación y especialización, en relación con el crecimiento de los mercados urbanos y las alzas reales de los ingresos que favorecían el desarrollo de los alimentos procesados con un fuerte valor agregado y precios relativamente altos. Este fue el caso también de los países industrializados que desarrollaron una agricultura para exportar alimentos procesados con precios relativamente

altos (Países Bajos, Francia, Dinamarca, Suiza) hacia países vecinos -- más industrializados.

Esta evolución de los países desarrollados, en particular Estados Unidos, modificó profundamente el mercado internacional, al definir las características de las tecnologías en la industria agroalimentaria de acuerdo con las etapas de crecimiento industrial y el tamaño de sus mercados. De ahí que una independencia equilibrada entre el -- crecimiento industrial, la urbanización, la agricultura y las indus--- trias agroalimentarias se hizo extremadamente difícil para los países subdesarrollados.

Esto significó que cuando las ET agroalimentarias penetrarán en las economías subdesarrolladas, aquéllas no desempeñarán un papel de puente entre el sector industrial y el sector agrícola, como fue el ca so de las economías desarrolladas. Por el contrario, aparecen como me ras ramas industriales configuradas de acuerdo con normas tecnológicas internacionales, y la adaptación del sector agrícola se llevó a cabo -- mediante una fragmentación y una polarización donde una pequeña parte del sector agrícola se transformó radicalmente para adaptarse a las ne cesidades de las agroindustrias, mientras la gran mayoría ha sufrido -- un proceso de marginación y proletarianización.

Este ha sido el caso tanto para las economías subdesarrolladas que han pasado por una primera etapa de exportación de productos agrícolas no procesados, como para las que se han trasladado en una etapa posterior hacia un crecimiento industrial más o menos importante. En -- el primer caso, el intento por desarrollar más el procesamiento industrial de las exportaciones de alimentos, se enfrentó con la necesidad de incorporar nueva tecnología a fin de competir con las normas internacionales de calidad impuestas por las ET agroindustriales. En el se gundo caso, el crecimiento de los mercados internos vinculados con el proceso de industrialización y urbanización condujo a una rápida difusión de los hábitos de consumo establecidos en las economías desarro-- lladas, lo que originó la transferencia de normas tecnológicas en las industrias agroalimentarias que adoptaron el procesamiento de ese tipo

de alimentos.

En ambos casos, las unidades tecnológicas modernas en las industrias agroalimentarias se desarrollan como "enclaves modernos"^{12/} orientados al mercado internacional o a mercados nacionales seleccionados, pero sin ninguna articulación con la economía nacional. Al mismo tiempo, se presionó a la agricultura nacional para que se adaptara a las necesidades de la agroindustria que se desarrolla con una tecnología intensiva en capital.

2.3 TERCERA ETAPA

A fines de la década del sesenta y hasta la actualidad, comienza a configurarse una nueva situación. La larga onda de expansión del capitalismo de posguerra parece concluir. La crisis del capitalismo se manifiesta de múltiples formas: la crisis monetaria, la crisis energética, la propia crisis alimenticia. En este contexto, los países desarrollados se ven obligados a lanzarse a la búsqueda de nuevas fuentes de materias primas, alimentos, fuentes energéticas y fuerza de trabajo barata en las economías semi-industrializadas. Nuevas inversiones se dirigen selectivamente hacia las regiones donde la oferta de productos primarios pueden obtenerse a bajos costos.

En este sentido, si bien es cierto que la productividad del trabajo de las filiales de las ET agroalimentarias ubicadas en las economías subdesarrolladas es menor en relación a las filiales implantadas en Europa Occidental. No obstante, esta diferencia es compensada por la disponibilidad prácticamente ilimitada de la fuerza de trabajo; por los salarios sumamente inferiores a los vigentes en los países desarrollados, y por los bajos precios de las materias primas que estas empresas procesan. Además, esta baja productividad es relativa ya que en los últimos años se ha observado una tendencia al crecimiento de la

^{12/} Peemans, L.P. "La Industria Agroalimentaria en los Países en Desarrollo: ¿Hacia una mayor Integración con la Agricultura Nacional o en la División Internacional del Trabajo?. Una Visión Introdutoria", en Transnacionalización y Periferia Semindustrializada, Tomo II, CIDE, México, 1984.

misma, gracias a la introducción de nuevos métodos de producción.

Así, la incorporación de las agriculturas de los países subdesarrollados al mercado mundial en esta etapa adquiere nuevas características. Con una mayor amplitud que en el pasado aparece la necesidad de reestructurar y adaptar las estructuras agrarias de estos países a los requerimientos de una nueva fase de acumulación capitalista controlada por el "agrobusiness".^{13/}

El desarrollo tecnológico logrado por Estados Unidos en la agricultura y la ganadería hicieron posible el reemplazo de productos naturales por sintéticos. Al mismo tiempo, los países industrializados -- avanzaban en sus propias producciones primarias y, de hecho, se convertían en exportadores de productos agrícolas. Estos cambios importantes en el mercado mundial significaron para las economías subdesarrolladas no sólo déficits, en su balanza comercial, sino también el debilitamiento de sus actividades que se habían constituido en sus elementos más dinámicos.

La expansión masiva de las ET agroindustriales en los países -- subdesarrollados adquiere, entonces, nuevas modalidades. Nuevos productos en particular la carne, las hortalizas, y otros alimentos procesados en un alto grado o con altos insumos de mano de obra, son elaborados por las ET en los países subdesarrollados, para su venta en los Estados Unidos, Japón y Europa Occidental. De esta forma, se amplía la variedad de productos agroindustriales, tradicionalmente procesados y producidos por las ET agroindustriales en los países subdesarrollados. Asimismo, el flujo de inversiones continúa e incluso se acelera dentro de cierto número de países y de sectores:

- En países subdesarrollados que disponen de abundantes recursos naturales, y que presentan una estabilidad política y gobiernos dispuestos a permitir la entrada de las ET agroalimentarias (Brasil, México y Venezuela).

^{13/} Teubal, Miguel. op. cit., p. 63.

- En países cercanos a los países industrializados en donde el modelo de consumo occidental se ha expandido (América Central, el Caribe, Corea del Sur, Hong Kong, etc), provocando el establecimiento de cadenas de restaurantes y supermercados que distribuyen platillos preparados con fuerte valor agregado.
- En países que disponen de grandes extensiones de tierras virgenes atractivas para su explotación por las ET agroindustriales, para "colonizar" las zonas fronterizas e incrementar las exportaciones. Este es el caso de Brasil que abre las puertas del Amazonas a los capitales extranjeros.
- En los sectores de materias primas estratégicas, como la soya, la carne, las frutas y legumbres de invierno, los mariscos y las flores, en los países próximos a los mercados de los países desarrollados (México, América Central, Marruecos, Túnez, etc).que aseguran un precio elevado de venta.

Por otra parte, si bien es cierto que la innovación tecnológica constituye un factor importante en la expansión de las ET agroindustriales; no obstante, en los últimos años, su expansión dependen más de la eficacia de sus métodos de venta; más que del dominio de los procedimientos técnicos (salvo ciertos casos como la liofilización por la Nestlé), su poderío se basa en el control de los medios de transporte, de su red de comunicaciones internacionales y de las fuentes de abastecimiento de materias primas. Asimismo, su poderío financiero les permite lanzar fuertes campañas publicitarias a nivel mundial, tenientes a cambiar los hábitos de consumo de las poblaciones de los países subdesarrollados. "La publicidad también es actualmente un hecho transnacional. En el caso de los alimentos es particularmente importante. Es una estrategia que las corporaciones emplean en los países centrales y que se propaga internacionalmente a través de las agencias transnacionales de publicidad".^{14/}

^{14/} Vigorito, Raúl. "La Transnacionalización Agrícola en América Latina", en Economía de América Latina, Núm. 7, CIDE, México, 1981, p. 52.

La reestructuración de las agriculturas de las economías subdesarrolladas como respuesta a los requerimientos de expansión de las ET agroindustriales ha creado graves desequilibrios. Masas de campesinos han sido expulsadas del medio rural. Son sectores de la población que no cuentan con oportunidades de empleo o las posibilidades migratorias que las masas campesinas de Europa tenían en el siglo XIX.

Generalmente se da una sorprendente desarticulación entre la evolución del sector productos de alimentos para la exportación y los de marca registrada y el sector de alimentos básicos. El vínculo entre éste sector y el sector agroalimentario es el más débil en los países subdesarrollados. Por el contrario, la industria agroalimentaria en las economías desarrolladas creció gracias al procesamiento de los productos básicos nacionales, mientras que en las subdesarrolladas la industria agroalimentaria, conformada por alimentos para la exportación y alimentos de marca, no llevó consigo tal dinámica y, son manifiestos los desequilibrios crecientes entre éstos sectores y el sector productos de alimentos básicos que cada vez es más marginado.

3. Sistema Agroalimentario Mundial y Crisis Alimenticia.

La crisis alimenticia mundial adquiere especial significado para los países subdesarrollados desde comienzos de la década del setenta. Sin embargo, dicha crisis no debe considerarse como un problema exclusivo de éstas economías. Por el contrario, debe ser concebida como fruto de las tendencias propias del desarrollo del sistema capitalista a configurar un sistema agroalimentario mundial. El estancamiento de la producción de alimentos básicos y la marginación de grandes grupos de las poblaciones de los países subdesarrollados son fenómenos inherentes a las necesidades de acumulación a escala mundial del capitalismo en su actual etapa de internacionalización del capital.

Hasta la década del setenta, Estados Unidos conjuntamente con Canadá y en cierta medida con Australia, se habían llegado a considerar como un oferente marginal de granos, pero capaz de hacer frente a

cualquier demanda en el mercado mundial. En esos años, los importadores no acumulaban más stocks que los estrictamente necesarios, dado -- que se vislumbraban precios estables.

Los fuertes subsidios otorgados por el gobierno de Estados Unidos a sus agricultores hasta 1970, no impidió la acumulación de enormes reservas de alimentos, mismas que se constituyeron en la base de -- sus programas de "ayuda" a nivel internacional. Se configuraba así un "sistema de seguridad" capaz de satisfacer cualquier requerimiento a -- nivel mundial.

Este sistema de seguridad se derrumbó repentinamente entre 1972 y 1973, cuando las reservas de los Estados Unidos y Canadá descendie--- ron a niveles notoriamente bajos. Aparentemente fueron una serie de -- factores circunstanciales los determinantes de esta situación: fluctua--- ciones naturales y climatológicas que agravaron la caída de la produc--- ción mundial de alimentos; las compras masivas de granos por parte de la Unión Soviética y de otros países de América Latina, del Sur Asiáti--- co y Africa, que presionaron del lado de la demanda mundial; las alzas considerables en los precios de los combustibles, de los fletes y de -- los fertilizantes después de 1973, que presionaron la alza de los cos--- tos de la producción internacional de alimentos.

Sin embargo, más allá de la importancia de éstos fenómenos, debe mencionarse que es la inestabilidad intrínseca al funcionamiento del -- sistema capitalista mundial la determinante principal de 'la crisis ali--- menticia. Efectivamente, una de las consecuencias de la tendencia defi--- citaria de la balanza de pagos estadounidenses, fue el cambio radical que se operó a partir de 1968, en su política agrícola y de comercio exterior. Disminuye la "ayuda" alimentaria a los países subdesarrollados, pero -- aumentan las exportaciones de granos a los mismos. Para el periodo 1967--- 1971, las exportaciones agrícolas de Estados Unidos a los países subde--- sarrollados representaban el 17.8% de sus exportaciones totales, mis--- mas que para 1973, ya habían alcanzado la cifra de 25%. Por su parte, el volumen de la "ayuda" alimentaria a los países subdesarrollados des--- cendió de 11 millones de toneladas en 1970-1971, a menos de 7 millo---

nes en 1973-1974.^{15/} Esto tuvo efectos graves, para aquellos países - donde la ayuda alimentaria constituía un flujo integrado dentro de sus procesos económicos.

A esto debe agregarse los graves problemas que generaron las alzas de los precios en las importaciones de alimentos. En tanto que -- las importaciones de cereales en los países subdesarrollados se incrementaban de 34.5 millones de toneladas en 1972, a 48 millones en 1974, sus precios promedio por tonelada aumentaron de 88.4 dólares a 211 dólares en el mismo periodo.^{16/} Asimismo, las alzas considerables en -- los precios de los fletes, combustibles y fertilizantes después de --- 1973, presionaron a su vez a la alza de los costos de los alimentos.^{17/} En ese contexto, fueron precisamente los países desarrollados los que más compras masivas realizaron.

Cabe mencionar que desde fines de la década del sesenta, las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos se han utilizado para compensar los déficits en la balanza comercial de productos industriales, así como para contrarrestar los elevados costos de las importaciones -- de petróleo. De esta forma, las exportaciones de productos agrícolas se constituyeron en componentes fundamentales de las exportaciones totales de Estados Unidos. En 1974, la balanza comercial de los Estados Unidos era en su conjunto negativa (-3.1 mil millones de dólares). En cambio la balanza positiva más importante se produjo en productos agrí

^{15/} Información presentada a la Conferencia Mundial de la Alimentación, citada por Chonchol, J. "Acelerar el Crecimiento Agrícola en los Países Subdesarrollados: Unica Respuesta a la Crisis Alimentaria Mundial", en Trimestre Económico, Vol. XLIII (4), Núm. 172, octubre - diciembre de 1979.

^{16/} Ibidem., p. 1054.

^{17/} Los precios de los alimentos aumentaron repentinamente a partir de 1972, después de haberse mantenido relativamente estables desde -- principios de la década del sesenta. Para febrero de 1974 los precios de las exportaciones de trigo de los Estados Unidos eran cuatro veces más altos de lo que habían sido en junio de 1972. El -- precio del arroz de Tailandia se incrementó cuatro veces desde --- principios de 1972 a junio de 1974. De igual forma, el precio del maíz se había triplicado en el mismo periodo. Estimaciones hechas por A. Sarris y L. Taylor, citadas por Miguel Teubal, op. cit. -- p. 65.

colas (11.6 mil millones de dólares), renglón que se transformó en el más importante de la balanza de pagos de éste país, más aún que los ingresos netos provenientes de las inversiones en el exterior, los que se calculan en 9 mil millones de dólares.^{18/}

En 1973, Estados Unidos producía un 12% de la producción mundial de trigo, 45.8% de la producción mundial de maíz, el 75% de la producción de soya y apenas el 1.4% de la producción mundial de arroz; en conjunto producía un 20% de la producción mundial de cereales. Sin embargo, durante el periodo 1971-1975, Estados Unidos exportaba casi el 60% de su producción de trigo, más del 50% de su producción de soya y casi el 20% de su producción de maíz. Esto significa que Estados Unidos por sí sólo controlaba el mercado mundial de granos.^{19/} Fueron precisamente estas exportaciones agrícolas las que evitaron que se produjera un deterioro mayor en la balanza de pagos norteamericana a comienzos de la década del setenta.

Aunque en el periodo 1978-1980, la producción agrícola mundial y los stocks de alimentos se incrementaron,^{20/} esto no significa que las causas de la crisis alimentaria mundial hayan sido superadas. Sus determinantes estructurales o de más largo plazo siguen vigentes. En este sentido, la crisis alimenticia en los países subdesarrollados no pueden ser comprendida sin el análisis de la dependencia de éstos países respecto a un grupo de países desarrollados y sus ET agroindustriales y, de sus determinantes político-sociales. Consecuentemente, la internacionalización del capital respecto a los mercados y procesos productivos agrícolas, deben ser considerados como los aspectos estructurales de la crisis alimentaria mundial.

La crisis actual del capitalismo introduce nuevas modalidades a las tendencias de largo plazo de la crisis alimentaria mundial. Los -

^{18/} Teubal, Miguel. op. cit., p. 70.

^{19/} Ibidem., p. 70.

^{20/} Véase, Buxedas, Martín. "El Comercio Internacional Agropecuario y las Perspectivas de la Agricultura en América Latina", en Economía Latina. Núm. 5, CIDE, México, 1980.

alimentos se canalizan en forma creciente hacia el mercado mundial o -- hacia los sectores de más altos ingresos en los países subdesarrollados. El control de las ET agroalimentarias en los procesos productivos agrícolas de éstos países, les permiten manejar los precios de los alimentos, a la par que reducen el acceso a una mejor alimentación de bastos sectores de la población de dichos países. En este contexto, la crisis alimenticia que se presentó en los años 1972-1974, no es un fenómeno meramente circunstancial, sino que está asociada a una estructura de poder y dominación por parte de las ET a nivel internacional, la cual incide en la dinámica del desarrollo del sistema capitalista.^{21/}

^{21/} Según un estudio realizado por Naciones Unidas entre las 100 empresas más importantes de la industria agroalimentaria que operaban en el mundo en 1977, 48 tenían su sede en Estados Unidos; 22 en Gran Bretaña; 7 en Japón, y 5 en Canadá. Citado por Miguel Teubal, op. cit., p. 75.

TRANSNACIONALIZACION DE LA AGRICULTURA EN AMERICA LATINA

1. Desarrollo Histórico de la Penetración de las Empresas Transnacionales en la Agricultura de América Latina.

En la etapa actual del desarrollo mundial del capitalismo se manifiesta un creciente dominio de las ET agroindustriales sobre los procesos agrícolas y agroalimentarios de los países latinoamericanos. Originando todo ello, transformaciones en las estructuras agrarias de estos países, y una creciente supeditación de sus producciones a los requerimientos de los países desarrollados y de sus empresas transnacionales.

Una consecuencia de esta forma de evolución de las agroindustrias en los países latinoamericanos, ha sido el estancamiento general en la producción de alimentos básicos, así como el aumento de la dependencia alimentaria y la transformación de sus hábitos de consumo.

Esta expansión de las ET agroindustriales en las economías de América Latina se vincula al desarrollo de un sistema agroalimentario mundial. En este sentido, es incuestionable la importancia que ha tenido la economía norteamericana en la configuración de este sistema agroalimentario mundial, así como el papel hegemónico en las relaciones comerciales, financieras y políticas entre Estados Unidos y las economías de América Latina. En este contexto, nuestro análisis del proceso de transnacionalización de las agriculturas latinoamericanas y el crecimiento de una agroindustria estrechamente vinculada al mercado estadounidense, se basa en la internacionalización del capital agroindustrial, y más concretamente en la división internacional del trabajo agrícola, dominada por la estrategia de producción y comercialización de productos agrícolas.

Obviamente, no se puede afirmar que sean únicamente las ET agroindustriales las protagonistas de este proceso, pero sí constituyen el factor más dinámico del mismo. Existen otros factores económicos como las empresas nacionales (privadas o estatales) con carácter oligopólico; las instituciones financieras nacionales e internacionales, así como las políticas de estímulo a las agriculturas comerciales implementadas por los Estados nacionales de los países latinoamericanos. Bajo esta perspectiva histórica intentaremos un estudio de la penetración de las ET agroindustriales de tal forma, que nos permita captar el proceso histórico de transnacionalización del sector agroalimentario en estos países.

En los últimos veinte años la expansión de las ET a agroindustriales ha sido muy rápida, sin embargo, esto no es un fenómeno nuevo. Por ello, conviene distinguir tres etapas históricas en la penetración de las ET agroindustriales en la agricultura de los países de América Latina.^{1/}

1.1 PRODUCCION EXTENSIVA DE LA AGRICULTURA

Este primer periodo abarca desde fines del siglo pasado hasta la Segunda Guerra Mundial, corresponde al periodo que la CEPAL denomina "modelo agro-exportador", de "crecimiento hacia afuera".

La penetración de las primeras firmas extranjeras agroindustriales se percibe ya a fines del siglo XIX. Su penetración se dió principalmente mediante la compra de tierras para la producción directa de productos tropicales (caña, cacao, especias, hule, algodón, etc.) y para la ganadería y, por la vía del financiamiento y de la transformación de las materias primas agrícolas destinadas, como los productos tropicales, a la exportación hacia los mercados de los países desarrollados.

^{1/} Esta periodización se inscribe dentro de la lógica de la internacionalización del capital en la agricultura a nivel mundial analizada en el Capítulo I de esta tesis.

Una segunda actividad es la producción y distribución de alimentos básicos para el mercado interno de los países donde se implantan. Esta actividad se desarrolla más bien durante los primeros decenios de éste siglo, y sobre todo en los países que mostraban un crecimiento relativo, como Argentina, Uruguay, México y Brasil. De ahí que su importancia durante esta etapa sea menor.

Por otra parte, una de las contradicciones fundamentales del modo de producción capitalista ha sido el retraso de la producción agrícola con respecto al crecimiento del sector industrial, es decir, el desfase entre la demanda de consumo urbano para una creciente población y la producción agrícola demandada por esta población. Sin embargo, esta contradicción ha sido amortiguada en los países desarrollados mediante varios mecanismos, entre los que destacan; la intensificación y capitalización del trabajo agrícola y la expansión de las ET agroindustriales a nivel mundial.

En esta etapa, dicho desfase en la economía norteamericana es evidente, dado el acelerado proceso de industrialización-urbanización que iniciaba este país. De ahí que el interés original de las ET agroindustriales norteamericanas fuera el control directo de las fuentes de materias primas agrícolas para abastecer su mercado interno y secundariamente, el mercado de los países agro-exportadores.^{2/} Sin embargo, no debe olvidarse que durante este periodo, se da en los Estados Unidos una fase de intensificación de la productividad en la agricultura, mientras que la expansión de la producción agrícola en América Latina se basaba sobre todo en la incorporación de nuevas tierras al cultivo.

En general, durante esta etapa, la dinámica del crecimiento de la incipiente industria agroalimentaria en los países latinoamericanos esta conformada por el sector de alimentos para la exportación.

^{2/} De este periodo datan: Swift Esmark (1885) producción de carne; United Fruit (1899) producción de banano en Centroamérica; Castle and Cook (1894) frutas tropicales; Lever Bros, hoy Unilever (1894); Tate and Lyle (1870) producción de azúcar; Bunge o Born (1898) granos y otros productos; Anderson Clayton (1904) producción de algodón, - aceite y granos; Nestlé (1905), producción de leche.

1.2 PRODUCCION INTENSIVA Y AGROINDUSTRIALIZACION DE LA AGRICULTURA

Esta etapa va desde fines de la Segunda Guerra Mundial y esta -- marcada por un flujo de inversiones de nuevas firmas norteamericanas -- en América Latina.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la expansión de las ET -- agroindustriales en América Latina recibió un nuevo impulso con el desarrollo de la industrialización y urbanización de la región, impulsado por la "política sustitutiva de importaciones". La política de los gobiernos latinoamericanos de impulsar la industria local, produjo un doble efecto en las ET agroalimentarias. Por una parte, las alentó a aprovechar los incentivos ofrecidos a las empresas que producían para el mercado interno^{3/} y, por la otra, estimuló el crecimiento urbano, -- creando así nuevos mercados para los nuevos alimentos procesados. Bajo esta presión urbana e industrial que provocó una fuerte demanda de alimentos, la agricultura tiende a dinamizarse. Surgen entonces las compañías extranjeras que se dedican a la distribución de los insumos y -- productos importados para la agricultura.

Durante el periodo 1945-1965, en particular en 1955, empiezan a aparecer en América Latina las filiales orientadas a satisfacer las necesidades alimentarias de las clases medias y altas de la población urbana de estos países; introduciendo productos con un fuerte valor agregado como los subproductos de la carne, la leche, los cereales para el desayuno, etc. De esta forma, las ET agroindustriales desarrollan una

3/ En este sentido, basta recordar el instrumental jurídico implementado por el Estado mexicano para lograr la industrialización del país y con ello, la expansión del mercado interno. Creando así las condiciones que permitieron la penetración de las ET no sólo en la -- agricultura sino también en los otros sectores económicos. Por un lado, se ha venido utilizando la Regla XIV de la tarifa general de importación, mediante la cual se eliminan los impuestos que causa -- la importación de maquinaria y equipo destinado a fomentar el "desarrollo industrial del país"; por el otro, se ha venido utilizando -- desde 1945, la llamada Ley de Industrias Nuevas y Necesarias que no es otra cosa que el otorgamiento de grandes exenciones por periodos de diez, siete o cinco años a las industrias que sean de "vital importancia" para el desarrollo económico del país.

producción no sólo de alimentos básicos como sucedió en la etapa anterior, sino sobre todo de alimentos con fuerte valor agregado, destinados a los mercados urbanos con altos ingresos.

Así, las ET agroindustriales implantan sucursales en los grandes países como Brasil, México, Argentina, Venezuela y en cierta medida, Colombia. Este proceso fue impulsado por la "ayuda" alimentaria del exterior y otras políticas de exportación de excedentes alimentarios, implementadas principalmente por Estados Unidos.

A principios de los sesenta se verifica un nuevo impulso en las inversiones norteamericanas vigorosamente impulsadas por el establecimiento de Reformas Agrarias en algunos países de América Latina, y por la aplicación de los avances tecnológicos logrados por la agricultura norteamericana a los sectores agrícolas latinoamericanos. Ambos factores, en el marco de una industrialización acelerada de sus economías, permitieron la modernización del sector agrícola, fundamentalmente de las empresas agrícolas medianas y grandes, y con ello, la modernización de los mecanismos de mercado y crédito. Abriendo de esta forma, el camino hacia un crecimiento agroindustrial que más tarde es controlado en diversos grados según el país, por las ET agroindustriales.^{4/}

La maquinaria agrícola, abonos, semillas mejoradas, insecticidas, productos farmacéuticos y alimentos concentrados para ganado y aves, son adoptados por los sectores agropécuarios de los países latinoamericanos, revolucionando con ello, sus procesos productivos. La "Revolución Verde"^{5/} entendida como una revolución científico-tecnológica

^{4/} Véase, Burbach, Roger y Flynn, Patricia. "Objetivos Agroindustriales de América Latina", en Investigación Económica, Núm. 147, Facultad de Economía, UNAM. México, 1979.

^{5/} En el caso de México, la "Revolución Verde" comienza desde mediados de la década del cuarenta, bajo el auspicio de la Fundación Rockefeller y con el apoyo de la Banca Mundial (BIRF), BID, AID, FAO y otras agencias internacionales de desarrollo. Organismos que van a condicionar sus créditos a la adopción, por parte de los países interesados, de un "paquete tecnológico" que comprende semillas mejoradas, maquinaria y equipo, obras de irrigación, etc. Esta revolución tecnológica en la agricultura se sitúa dentro de la política

ca en los procesos de producción agropecuarios, no sólo facilitó el crecimiento agroindustrial, sino que al mismo tiempo fue inducido por las ET. Estas introducen a través de los insumos agroindustriales, de los sistemas de procesamiento y distribución de productos agropecuarios ligados al sistema agroalimentario mundial, una transformación, más profunda en sus efectos, que las reformas agrarias impulsadas por los gobiernos latinoamericanos durante las décadas del 50's y 60's.

No obstante, las ET agroindustriales no han estado históricamente relacionadas con los procesos de reforma agraria, dado que no los impulsaron directamente. Por el contrario, dichas reformas respondían más bien a planes de desarrollo industrial encabezados por capitalistas nacionales, con vigencia entre la década del cincuenta y sesenta. Los ejemplos más característicos son México con Cárdenas, Brasil con Vargas y Argentina con Perón.^{6/} Efectivamente, estos gobiernos deseaban ampliar el mercado interno de bienes manufacturados, pero indirectamente las ET agroindustriales se beneficiaron posteriormente de un proceso de agroindustrialización al cual contribuyeron las reformas agrarias modernizadoras de la producción, distribución y crédito agrícola.

Asimismo, bajo los efectos de las reformas agrarias, los Estados nacionales de los países latinoamericanos ha contribuido al desarrollo de la agricultura comercial mediante obras de irrigación, infraestructura y políticas de precios, de crédito y de investigación agrícola tendientes a aumentar la productividad del trabajo agrícola. Cabe mencionar que esta política tenía como objetivo fundamental, satisfacer la demanda de productos básicos a bajos precios a las poblaciones urbanas en plena expansión y obtener las divisas necesarias, por la

de "Alianza para el Progreso", propuesta por Estados Unidos en la década de los sesenta, la cual implicaba la modernización de las estructuras agrarias y técnicas agrícolas. Para profundizar sobre los efectos de la revolución verde en la estructura agraria mexicana, véase Hewitt, Cynthia. "La Modernización de la Agricultura Mexicana", Ed. Siglo XXI, México, 1980.

^{6/} Véase, Germani, Gino, et. al., "Populismo y Contradicciones de Clase en América Latina", Ed. Era, Serie Popular, México, 1977.

vía de la exportación de productos agrícolas, para sostener el proceso de industrialización de sus economías.

Efectivamente, durante la década del sesenta se observa un acelerado crecimiento industrial de las economías de América Latina y, la consiguiente creación de nuevos centros urbanos así como la expansión de los ya existentes. Este proceso indudablemente originó un aumento en la demanda de alimentos.

Cualquiera que sea la forma que haya adoptado el proceso de industrialización de éstos países, es un hecho comprobado el crecimiento del ingreso de diversos sectores de la población. En determinado momento de diferentes experiencias, entre las que destaca el caso de México, Brasil y Venezuela, el proceso de industrialización está acompañado de un crecimiento rápido de la clase media; aumenta el número de éstas capas y aumenta su ingreso relativo. Fueron estos factores los que permitieron una penetración masiva de las ET agroindustriales en las agriculturas latinoamericanas, ya que impulsaron la expansión del mercado interno para sus productos con fuerte valor agregado.

El acceso al consumo de nuevos grupos de origen rural y urbano aumenta el volumen físico demandado de los productos tradicionalmente consumidos, pero el mejoramiento de los niveles de ingreso de otros sectores incrementa la demanda en forma selectiva. Entonces se prefieren los alimentos que las sociedades europeas occidentales han considerado como más nutritivos y de mayor poder energético. Se imponen de esta forma, los hábitos alimenticios de los países desarrollados mediante la oferta de un mismo producto pero diferenciado y publicitado bajo diversas marcas y presentaciones según técnicas de transformación y empaçado propios de los países desarrollados.

En este contexto, la publicidad adquiere una importancia clave en la expansión y diversificación de la producción de las filiales de las ET agroalimentarias, ya que la diferenciación del producto es el principal instrumento para crear demanda. De ahí que la expansión de las instalaciones de éstas ET a partir de la década del sesenta, coincide con el registro de nuevas marcas de alimentos. Por otra parte,

el tamaño de las empresas se expande en relación con la especialización y con las economías de escala permitidos por el crecimiento de la demanda urbana, la cual determina cada vez más la colocación de la producción agroindustrial.

La primera etapa de expansión del consumo fue principalmente cuantitativa, es el caso de la carne y de la leche. Posteriormente, cuando se consolida el mercado urbano se observan cambios de distinta naturaleza, inducidos fuertemente por el mensaje publicitario. Por ejemplo, se prefieren determinadas formas de presentación de productos como la leche en polvo, el café soluble, los enlatados, etc.

En efecto, en esta etapa se verifican dos cambios importantes en el consumo; por una parte, se da un aumento en el volumen consumido de diferentes productos básicos y, por la otra, aumenta el consumo de productos presentados bajo diversas formas. Definitivamente, durante la década del sesenta se produce un aumento en la demanda de productos básicos que varían según el país; maíz, frijol, trigo, carnes, etc. Paralelamente a este crecimiento se producen sustituciones, por ejemplo, aumenta el volumen de carne y leche consumidos por los sectores medios y altos de la población en los países donde estos productos no formaban parte de su dieta, lo mismo sucede con las frutas y legumbres.

En este sentido, debe tenerse en cuenta que un aumento en el consumo de productos tradicionales así como de productos con alto contenido en proteínas y de alimentos de marca, sólo requiere de cierto crecimiento de la población consumidora y del aumento del ingreso de algunas capas; mientras que la adopción de nuevas formas de organización del sistema alimentario depende de la tradición nutricional de la población. De ahí que la transnacionalización del sistema alimentario básico sea menor en Argentina y Uruguay, ya que es más difícil introducir nuevos patrones alimentarios debido al alto nivel en el consumo de carne, leche, frutas y legumbres en estos países. Por otra parte, en aquellos países donde no existen hábitos difundidos ni una organización arraigada en el consumo de este tipo de productos, la transnacionalización del sistema alimentario nacional es mayor. Sin embargo, generalmente en todas las economías latinoamericanas, incrementos ulte-

riores en el ingreso promedio per-cápita están asociados a una gran diversificación de los patrones de consumo de alimentos, especialmente - entre los sectores de ingresos medios y altos.

Cabe señalar que las ET agroalimentarias hasta antes de la déca da del sesenta se dedicaban fundamentalmente, a la distribución de los insumos agroindustriales importados, a partir de ésta déca da, sobre to do en los países con un acelerado crecimiento industrial -como México, Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia-, algunos de sus insumos agrí- colas empiezan a fabricarse en el interior del país mediante el esta-- blecimiento de filiales. Se verifica entonces un cambio en la cadena agroindustrial, en la medida en que crece el mercado urbano. Al prin-- cipio se desarrolla la "punta inicial" de la cadena, producción de ma-- quinaría, equipo, insumos, etc. Posteriormente, la existencia de un - mercado urbano amplio posibilita el desarrollo de la "punta final" de la cadena, es decir, la agroindustria propiamente dicha, la transforma ción de las materias primas agrícolas.

Así, el proceso de transnacionalización del capital en la agri-- cultura se manifiesta en el traslado de filiales de las ET agroindus-- triales hacia las economías latinoamericanas, conjuntamente con tecno-- logías nuevas, nuevos patrones de consumo, etc., en todo un proceso -- que se orienta fundamentalmente hacia los mercados internos aunque en algunos casos también para la exportación, en donde por demás, siguen predominando las ET.^{7/}

En las economías latinoamericanas el proceso de agroindustriali-- zación generalmente se da con la penetración de las ET agroindustria-- les, y también va acompañado de la conformación de cadenas o complejos agroindustriales, que van determinando todo un proceso de desarrollo - diferente al que se dió en su momento en los países desarrollados. "La transnacionalización no es un hecho concluído, es una tendencia, una -

^{7/} Esto se comprueba en el interesante trabajo realizado por Fajnzyl-- ber para el caso de México, en "Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", Ed. F.C.E., México, 1982. Ver en especial, Cuadro 11, pp. 300-301.

modalidad actualmente dominante de expansión del capital. Por otra parte, la penetración transnacional requiere transformaciones de la estructura económica de los países receptores".^{8/}

Bajo este dinamismo, la agricultura comienza a tener creciente necesidad de financiamiento de su capital corriente en tanto acude al consumo intensificado de insumos agroindustriales. A partir de este momento la banca adquiere un papel predominante como condicionadora del proceso de producción en la agricultura. En la primera etapa, el papel decisivo de la banca aparece en el momento de la realización de los productos, pero en este caso el intermediario cumplía por lo general, la función financiera. Ahora, la agricultura depende de los productores de insumos.^{9/} Esta subordinación se ha profundizado con el cambio radical que sufrió la tecnología adoptada por el sector agrícola; semillas fácilmente degradables y alto consumo de fertilizantes. Tanto la producción de fertilizantes y semillas mejoradas concentradas fuertemente por los laboratorios transnacionales, como la producción de maquinaria en manos de las grandes ET, condicionan fuertemente las decisiones de los agricultores sobre la forma de realizar el proceso productivo agrícola.

1.3 TRANSNACIONALIZACION DEL PROCESO PRODUCTIVO

AGRICOLA

Esta etapa se inicia en la década del setenta, esta marcada por la crisis económica internacional y, de forma particular por la llamada crisis alimentaria mundial; que adquiere especial significado para

^{8/} Véase, Vigorito, Raúl. "La Transnacionalización Agrícola en América Latina", en Economía de América Latina, Núm. 7, CIDE, México, 1981, p. 53.

^{9/} Escapa a los objetivos de esta tesis profundizar sobre el papel de la banca en el financiamiento del proceso productivo agrícola, así como las nuevas modalidades que ha adquirido en la actualidad la internacionalización del sistema financiero en América Latina. Para profundizar en este tema véase, Minian, Isaac. "Internacionalización y Crisis Financiera en América Latina", en Transnacionalización y Periferia Semindustrializada, Tomo I, CIDE, México, 1984, pp. 207-238.

los países latinoamericanos a mediados de la década.

En un contexto de crisis, aparentemente las ET agroindustriales no expanden considerablemente sus inversiones directas en la industria agroalimentaria de estos países, pero en los países donde ya están implantadas tratan de diversificar sus inversiones locales acudiendo, -- más bien, a la inversión local de una parte de sus ganancias o al crédito interno. Sin embargo, el flujo de inversiones continuó dentro de un cierto número de países como Brasil, México y Venezuela debido por una parte, a lo atractivo de sus recursos naturales y al bajo costo de su fuerza de trabajo y; por la otra, a las condiciones de estabilidad política y gobiernos "bien dispuestos" a permitir la entrada a la inversión extranjera.

Efectivamente, sólo seis países latinoamericanos representaban el 81% del total de las inversiones agroalimentarias norteamericanas. Dos países, Brasil y México, en 1977, captaron más del 50% del total de estas inversiones, demostrando con ello, un importante dinamismo -- desde el punto de vista capitalista. Por su parte, Argentina y Perú -- muestran un debilitamiento, la causa de esto parece ser la situación política de estos países. En cuanto a Colombia, su situación fluctuante se explica por la estructura de los ingresos muy concentrados y por los mercados aún en formación de éste país, que tiene una población relativamente elevada, lo que permite el auge de las ET agroalimentarias. Por último, el creciente dinamismo de las inversiones norteamericanas en los últimos años en Venezuela se explican en parte, por los volúmenes considerables de los ingresos petroleros (ver Cuadro 1).

Por otra parte, si retomamos la tasa anual de crecimiento de és tas inversiones, ^{10/} tenemos que durante el periodo de recesión y crisis mundial, 1974-1977, aumentó en un 8.7% en promedio, mientras que -- en el periodo de crecimiento mundial, 1966-1977, sólo lo hicieron en -- un 7.7%. En cuanto al resto de las inversiones en el sector indus- ---

^{10/} Cifras tomadas de Arroyo, Gonzalo. "Las Transnacionales del Agro en América Latina", en Revista Contextos, septiembre - octubre, -- 1980, p. 45.

trial, éstas disminuyen su tasa de crecimiento de 12.3% a 9.5% durante los mismos periodos.

CUADRO 1
INVERSIONES AGROALIMENTARIAS DE ESTADOS UNIDOS EN
AMERICA LATINA
(Millones de Dólares)

País	1966		1974		1977	
	Inv.	(%)	Inv.	(%)	Inv.	(%)
Argentina	52	14.6	56	8.7	56	6.7
Brasil	56	15.7	159	24.7	232	27.9
Colombia	14	3.9	19	3.0	37	4.5
México	107	30.1	191	29.7	205	24.6
Perú	38	10.7	46	7.2	41	4.9
Venezuela	24	6.7	56	8.7	110	13.2
TOTAL	291	81.7	527	82.0	681	81.9
AMERICA LATINA	356	100.0	643	100.0	832	100.0

FUENTE: Tomada de Arroyo, Gonzalo. "Las Transnacionales del Agro en América Latina", en Revista Contexto, sep.-oct. 1980, México.

No obstante la menor participación de Brasil, México y Argentina (6%, 9% y 8%, respectivamente) en las inversiones agroalimentarias dentro del total de la inversión industrial de Estados Unidos en 1977, se observa una disminución relativa de éstas inversiones más rápida durante los periodos de expansión del sistema capitalista mundial, en tanto que durante la crisis económica seguían siendo relativamente estables (ver Cuadro 2).

Según estos datos, parece ser que la industria agroalimentaria es capaz de expandirse aún cuando tanto las inversiones industriales como la economía en general, presentan una tendencia a un crecimiento más lento. Por consiguiente, podríamos afirmar que en el corto plazo,

CUADRO 2
PARTICIPACION DE LAS INVERSIONES AGROALIMENTARIAS EN LA
INVERSION INDUSTRIAL TOTAL DE ESTADOS UNIDOS
(Porcentual)

País	1966	1974	1977
Argentina	10.2	7.9	5.5
Brasil	9.8	6.2	5.9
Colombia	7.3	5.2	8.5
México	11.5	8.8	8.8
Perú	29.7	29.7	26.1
Venezuela	8.5	9.0	12.0
Promedio	11.1	7.9	7.8

FUENTE: Misma Cuadro 1.

las inversiones agroindustriales en la industria alimenticia de los países latinoamericanos, desempeñaron un papel reactivador durante la crisis, ya que su dinamismo pudo contrarrestar las tendencias recesivas en el resto del sector industrial. Esto es así dada la especificidad de la industria alimentaria frente al resto del sector industrial. Aquella produce bienes de consumo "vital" para el hombre, es decir, su mercado es poco flexible y crece esencialmente en función del incremento de la población, no así el sector industrial. Sin embargo, en el largo plazo, este papel reactivador de la industria agroalimentaria durante la crisis, pierde su efecto, ya que en última instancia, el crecimiento de la producción agrícola, como parte de la "cadena agroindustrial", depende del proceso de industrialización-urbanización, mismo que con la crisis sufre una desaceleración.

En este sentido, cabe recordar que en los países latinoamericanos, históricamente se ha observado una fase de rápido crecimiento de la industria agroalimentaria conformada por alimentos para la exportación y alimentos de marca para el mercado interno, seguida por una sorprendente desarticulación entre la evolución de éstos dos sectores y -

el sector de alimentos básicos. En estas economías la industria agroalimentaria no se desarrolla como parte del crecimiento económico industrial en una estructural nacional. Por el contrario, el crecimiento de esta industria esta ligado a la penetración de las ET agroindustriales, lo que condujo a una rápida difusión de los patrones de consumo establecidos en los países desarrollados y, particularmente a la transferencia de las normas tecnológicas en la industria agroalimentaria adaptadas a este tipo de alimentos. Así, en los países latinoamericanos, al igual que en el resto de las economías subdesarrolladas, la industria agroalimentaria, tanto la que ha intentado desarrollar el procesamiento de sus exportaciones agrícolas como la orientada a satisfacer la demanda de los mercados nacionales seleccionados, se han desarrollado como "encalves modernos", sin ninguna articulación con el resto del sector agroalimentario del país.

En un ambiente de competencia agudizada entre los países industrializados por ganar espacios en el mercado mundial y, el marcado descenso de la tasa de ganancia, influido en parte, por las nuevas necesidades que requiere el proceso de agroindustrialización en su etapa actual; se observan cambios en la división internacional del trabajo que reflejan una nueva característica del capitalismo a nivel mundial: el traslado de ciertos tipos de producciones agrícolas de los países desarrollados hacia la región latinoamericana donde los costos de producción son menores.

De esta forma, se impulsan nuevos productos de exportación "no tradicionales": la carne en América Central; las frutas y las legumbres tanto en México como Centroamérica y, la soya en Brasil.^{11/} Estos productos son en gran medida productos de exportación hacia Estados Unidos y otros países europeos, ayudando así a reproducir la fuerza de

^{11/} "Del Monte transfirió de California al Norte de México sus operaciones de espárragos y ahora transporta su producción de allí a los EE UU. Gran parte de las hortalizas frescas tales como el tomate y el pepino, que son consumidos en los EE UU. en los meses de invierno se producen ahora en México. Las grandes operaciones para la producción de soya en Brasil se destinan a la alimentación del ganado de los EE UU". Véase, Teubal, Miguel. op. cit., p. 76.

trabajo de éstos países a costos muy bajos. En el caso de las frutas y legumbres, la mano de obra barata, abundante y casi desorganizada de América Latina da a las ET agroindustriales una posición competitiva - ante los Estados Unidos, donde el movimiento de sindicalización de los trabajadores agrícolas ha presionado al alza de los salarios del campo a comienzos de la década del setenta. Y, en el caso de la carne y la soya, la tierra barata ha sido un estímulo importante al crecimiento - de dicho traslado.

Así, declinación de la tasa de ganancia y requerimiento de grandes inversiones constituyen las condiciones en que adquiriría importancia creciente, como base de las nuevas necesidades de acumulación de capital a nivel mundial, el aprovechamiento más intensivo y directo de los enormes contingentes de fuerza de trabajo barata en los países latinoamericanos.

Como se observa, el cuadro 3 muestra esta tendencia. Son cuatro países con crecimiento sostenido y dinámico: Brasil, Colombia, Venezuela y México -no obstante la recesión coyuntural padecida en 1976, los que presentan las mayores tasas de ganancia. Estos datos, a pesar de las disparidades ^{12/} permiten comprobar la afirmación hecha anteriormente, en el sentido de que las inversiones agroindustriales norteamericanas en la industria alimentaria, son relativamente estables durante el periodo de crisis mundial, pues las ET agroindustriales obtienen utilidades muy elevadas en pleno periodo de recesión, con un promedio de 17.7% en 1977, para los países mencionados (ver Cuadro 3).

Esto explica por qué las inversiones norteamericanas, en su búsqueda queda por una tasa más alta de beneficio, tienden actualmente a reorientarse hacia la industria agroalimentaria de América Latina, fundamentalmente hacia países como Brasil, México, Venezuela y Colombia, que cuentan con grandes mercados potenciales, con recursos naturales

^{12/} En Perú el desarrollo capitalista prácticamente se detiene como consecuencia del reformismo militar dirigido por Velasco Alvarado a partir de 1968. Actualmente atravieza por estancamiento económico sin precedente.

abundantes, con una población elevada y con grandes contingentes de fuerza de trabajo barata. Consecuentemente, se siguen implantando nuevas filiales de grandes ET agroindustriales porque dentro de la estrategia de transnacionalización éstas condiciones posibilitan una reproducción masiva de productos agroalimentarios para la exportación y de alimentos procesados con fuerte valor agregado y precios relativamente más altos, que son consumidos por las capas medias y altas de la población.

CUADRO 3

TASAS DE GANANCIA DE LA INVERSIÓN NORTEAMERICANA EN
LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE AMERICA
LATINA ^{1/}

País	1966	1974	1977
Argentina	13.5	17.9	11.8
Brasil	16.1	19.5	23.7
Colombia	7.1	21.1	32.4
México	7.5	16.8	9.3
Perú	7.9	4.3	1.2 ^{2/}
Venezuela	4.2	23.2	24.5
Promedio	10.0	13.7	17.7

FUENTE: Misma Cuadro 1.

^{1/} En este caso la Tasa de Ganancia es el cociente del beneficio neto y del valor contable de las inversiones.

^{2/} Valor estimado.

En este contexto, la tendencia principal es el traslado de los patrones agroalimentarios de los países desarrollados hacia América Latina. Esto implica; por una parte, la absorción de las tierras más fértiles y mejor localizadas por este tipo de productos agroindustriales, que son más rentables comparativamente que la producción de alimentos básicos consumidos a nivel popular. Por la otra, un empleo más

intensivo de los recursos naturales. De esta forma, la agricultura se "agroindustrializa desde adentro", empleando una alta densidad de capital fijo e insumos por unidad de tierra.

Durante la primera etapa de internacionalización del capital en la agricultura, la expansión agrícola en América Latina se subordina a los sistemas alimentarios de los países desarrollados. La organización de la agricultura de la región se integraba al mercado mundial mediante un sistema de comercio manejado principalmente por las ET. En la segunda y tercera etapa, la internacionalización del capital subordina el crecimiento de la agricultura al proceso de acumulación interno. La producción y transformación de productos agrícolas -que implica cada vez un mayor número de etapas de elaboración entre el producto agrícola y el consumidor- se subordina al desarrollo del sector industrial. La internacionalización agrícola es ahora la transnacionalización de la producción de insumos, del procesamiento de bienes agrícolas y del consumo interno.^{13/}

Todos estos factores implican, generalmente mayores desajustes en las estructuras agrarias de los países latinoamericanos. Por una parte, son los productores nacionales medianos y grandes los que se ven favorecidos con la penetración de las ET en el sector agrícola, no sólo porque disponen de las mejores tierras, sino también porque cuentan con inversiones en infraestructura, crédito, asistencia técnica, mejores canales de distribución y canalización. Mientras que la producción de alimentos básicos queda relegada a las tierras marginales, originando con ello, aumentos en los precios de los alimentos básicos. Lo que repercute directamente en los niveles de nutrición de las poblaciones urbanas y rurales de bajos ingresos.

^{13/} Véase, Vigorito, Raúl. op. cit., p. 46.

2. Tendencias y Características Generales de la Penetración de las Empresas Transnacionales Agroindustriales en América Latina.

La relocalización de nuevos procesos productivos agrícolas para la exportación, así como la producción de alimentos con un alto contenido en proteínas para el mercado urbano interno, manifiestan cambios en la división internacional del trabajo, cambios que determinan características específicas en cada país y para cada producto. Así, por una parte, se encuentran sectores productores con un altísimo nivel tecnológico e intensivos en capital, junto a otros sumamente tradicionales.

Esta forma de operar de las ET agroindustriales es una alternativa económica dictada por la no rentabilidad de acrecentar el grado de mecanización del proceso productivo y, consecuentemente, por la mayor rentabilidad de realizar en forma manual algunas etapas productivas. De esta forma, la estrategia general de las ET agroindustriales va a estar dada en función de la mayor o menor mecanización de la producción y, por tanto, de la mayor o menor rentabilidad de la fuerza de trabajo.

Según estudios realizados, en ocasiones las ET agroindustriales tienden a marginar a los campesinos de sus tierras, pero otras veces, éstas prefieren explotar a los pequeños productores agrícolas sin privarlos de su propiedad jurídica. En el primer caso, se encuentra la Carnation en Arequipa, al Sur de Perú. En la actualidad la mayoría de los campesinos cultivan pastos y forrajes para su ganado, que abastece de leche a la Carnation, dependiendo completamente de esta compañía para su subsistencia. Este es un ejemplo de las operaciones de las ET - procesadoras de alimentos, que en lugar de romper formalmente las estructuras sociales existentes y de marginar a los campesinos, conviene más a los procesadores de alimentos trabajar con pequeños productores. Sólo que en este caso, los campesinos no pueden decidir libremente qué han de producir, cómo producir o a quién vender.^{14/}

^{14/} Veáse, Burbach, Roger y Flynn, Patricia. op. cit., pp. 63-65.

El carácter transnacional de la agroindustria va configurándose día tras día. La agricultura tiende a una creciente industrialización de sus productos, pasando a ocupar un menor peso dentro del valor agregado del producto final, en la medida que ésta está siendo integrada de forma subordinada a la agroindustria. En efecto, es evidente que el sistema agroalimentario mundial está movido, fundamentalmente por los sectores transnacionalizados, no sólo por la presencia física y directa de las ET en América Latina, sino también por el desarrollo tecnológico que dicha presencia implica en el proceso productivo agrícola de estos países.

En este contexto, en los últimos años se han observado características relevantes que adquiere la penetración de las ET agroindustriales en América Latina. Algunas de estas características son:

1) Una marcada tendencia a la concentración progresiva del capital y de la producción en manos de un pequeño grupo de ET agroindustriales. Cabe mencionar, que el comercio mundial de cereales se concentra en manos de seis ET gigantes: Cargill Inc., Continental Grain Corp., Cook Industries, Inc., Bunge Corp., Louis Dreyfus Corp. y Garnac. Las tres primeras tienen sus casas matrices en los Estados Unidos. En conjunto, Cargill y Continental comercializan aproximadamente el 50% del comercio mundial de granos. Las seis compañías juntas controlan más del 90% de las exportaciones de granos de los Estados Unidos, y aproximadamente el 80% del comercio mundial.^{15/}

2) Una tendencia a la diversificación, fundamentalmente intrasectorial, es decir, al interior de la rama alimenticia, pero también fuera de ella,^{16/} que abarca los transportes, la comercialización, la industria química, culminando con el control de cadenas de restauran-

^{15/} Véase, Teubal, Miguel. op. cit., p. 71.

^{16/} Algunas de las ET agroindustriales han absorbido e integrado a empresas de embalaje, de envases, de vidrio, de productos químicos. Paralelamente se han interesado por el control del transporte y las cadenas de supermercados y hoteles. Por ejemplo, algunas grandes corporaciones multinacionales como la ITT y Greyhound han absorbido industrias agroalimentarias.

tes. La diversificación intrasectorial durante los últimos años implica cierto abandono, dentro de la cadena agroindustrial, de las actividades de primera transformación de los productos agrícolas (molienda de granos, fabricación de aceites, etc.) y una preferencia por las últimas fases de la producción de los alimentos de marca y con alto valor agregado (carnes frías, confitería, bebidas, lácteos), así como por la distribución hasta el consumo final.

3) En el plano tecnológico, las ET agroindustriales han consolidado fábricas que disponen de plantas complejas que integran líneas de producción múltiple. De esta forma, asocian diferentes etapas productivas; desde el tratamiento de la materia prima hasta la fabricación de una gran variedad de alimentos diversificados.

Como vemos, se trata de tendencias que consolidan la integración vertical en la agricultura y, al mismo tiempo, el control de las etapas claves del proceso agroindustrial. Con lo que aseguran una mayor distribución del excedente generado.

S E G U N D A P A R T E

EL PROCESO DE TRANSNACIONALIZACION DE LA
AVICULTURA MEXICANA

CAPITULO III

INSERCIÓN DEL COMPLEJO SECTORIAL AVICOLA MEXICANO AL MERCADO MUNDIAL

El término "Complejo Sectorial Avícola"^{1/}, nos permitirá comprender el proceso de expansión de las empresas transnacionales agroalimentarias en la avicultura mexicana, ya que en los últimos años se ha configurado un sistema transnacional que abarca la producción, la transformación y la distribución de los productos avícolas y otros productos provenientes de materias primas agrícolas. Este proceso ligado al mismo tiempo al surgimiento de un auténtico sistema agroalimentario mundial trae aparejada toda una serie de profundas transformaciones.

La penetración de las ET en el proceso de producción avícola se ubica en el control del potencial genético de las aves de raza pura, - núcleo de poder externo -la reproducción de estas aves se realiza en "tabaños" especializadas, ubicadas principalmente en Estados Unidos y - Canadá- determinante en la reproducción de dicho proceso. Es este elemento el que determina una serie de transformaciones directamente vinculadas con la producción agrícola, puesto que es una condición necesaria para la alimentación de estas aves, la cual se basa en alimentos balanceados que tienen como insumos importantes el sorgo y la soya.

1. Evolución Histórica de la Avicultura Mexicana.

Durante los últimos veinte años la cría de aves mediante granos o desperdicios domésticos ha sido sustituida por la alimentación a base de mezclas concentradas que incluyen cereales, oleaginosas, harina de carne o de pescado, mezclas vitamínicas y minerales, en las proporciones adecuadas para aportar requerimientos nutricionales e hidratos de carbono y proteínas.

^{1/} Trajtenberg, Raúl. "Un Enfoque Sectorial para el Estudio de la Penetración de las Empresas Transnacionales en América Latina", ILET DEE/D/T/, México, 1977.

Dicha evolución en los sistemas nutricionales implicó la introducción de aves de raza pura, las cuales se introdujeron en el país en forma de un "paquete tecnológico". Es decir, se adoptó toda una serie de insumos indispensables para la reproducción de estas aves.

Fue precisamente la elección de la soya a nivel mundial como -- proveedora de proteínas en la alimentación animal, la que determinó -- una verdadera revolución tecnológica, dado que es el elemento agluti-- nante de una serie de prácticas, insumos y conocimientos técnicos que se aplican conjuntamente.^{2/} En este marco de profundos cambios, nos -- proponemos distinguir tres períodos en la evolución de la avicultura -- mexicana.

1.1 PRIMERA FASE. Producción Doméstico-Artesanal Campesina: hasta 1945

Hasta 1940, la avicultura mexicana se caracteriza por la explotación de razas criollas. La reproducción de huevo y carne de pollo -- se realizaban en forma natural, en pequeñas explotaciones campesinas -- con técnicas tradicionales, en las que se utilizaba esencialmente el -- trabajo de los miembros de la familia. Esta actividad coexistía con -- la pequeña producción agrícola, siendo esta última la actividad fundamental del campesino. De ahí que, una parte importante de su produc-- ción avícola se autoconsumiera y, en forma secundaria la producción ex-- cedente se comercializaba en el mercado rural.

En la alimentación de la parvada se utilizaban los residuos domésticos, una pequeña parte de maíz y hierbas que las aves obtenían li bremente.

El Censo Agrícola y Ganadero de 1940, daba cuenta en el país de sólo 36 millones de aves domésticas. La producción deficitaria de esa época obligaba a la importación de grandes volúmenes de huevo y carne

^{2/} Rama, R. y Rello, F. "El Estado y la Estrategia del Agronegocio -- Transnacional. El Sistema Soya en México", mimeo., Facultad de Eco-- nomía, UNAM, México, 1980.

de pollo para satisfacer la demanda, principalmente del mercado urbano que iniciaba su expansión, bajo el impulso del proceso de industrialización del país.

En general, durante toda la década de los años cuarenta, la avicultura no se vincula a la industria; sin embargo, se integra al mercado mundial mediante las importaciones directas de productos avícolas - de consumo final, huevo y carne de pollo.

1.2 SEGUNDA FASE. Producción Capitalista en Pequeña Escala e Inicios de la Producción Especializada: (1945-1965).

Para entender la transnacionalización de la avicultura mexicana, es necesario tener en cuenta varios antecedentes que han sido decisi-vos en el desarrollo del capitalismo mexicano.

Desde los años cuarenta y a lo largo de la década del cincuenta, la expansión del capitalismo fue impulsada por un acelerado proceso de sustitución de importaciones, claramente apoyado en la política de protección al sector industrial, así como por el impulso al desarrollo extensivo del capitalismo en la agricultura.

Las transformaciones en la agricultura durante el periodo 1950-1960 jugaron un papel importante en el desarrollo del capitalismo en México. Su rápido crecimiento (a una tasa promedio del 6% durante este periodo) estuvo vinculado, por un lado, a la reforma agraria cardenista, la cual significó casi la eliminación de las huestes feudalis--tas. Grandes extensiones de tierra fueron repartidas y orientadas hacia fines productivos; en tanto que el grueso de la fuerza de trabajo rural era liberada de la sujeción económica que significaba la gran hacienda terrateniente, incorporándose de esta forma, a la nueva estructura agraria basada en la producción familiar minifundista bajo el régimen de propiedad ejidal. Este permitió no sólo la venta temporal de trabajo asalariado en la agricultura capitalista de riego, sino tam---bién facilitó la creciente incorporación de la población rural al tra-

abajo industrial urbano.

La extensión de las relaciones de producción capitalista en la agricultura fueron determinantes en la formación del mercado interno, ya que los nuevos proletarios, que antiguamente vivían de la producción de autoconsumo, ahora debían comprar sus medios de vida a cambio de un salario devengado en las nuevas industrias y servicios.

Por otra parte, entre los factores que determinaron el dinamismo del sector agropecuario durante este periodo, se encuentran los programas estatales de irrigación y comunicaciones que constituyeron elementos decisivos en la configuración de grandes explotaciones agrícolas. Por su parte, la extensión del sistema de comunicaciones favoreció la incorporación al mercado de las poblaciones campesinas.

En estos años el sector agropecuario cumplió más que satisfactoriamente su papel: suministró materias primas baratas para la industria; alimentos baratos para la clase trabajadora; mano de obra abundante y las divisas necesarias para las importaciones que requería el desarrollo del sector industrial.

Son estas características de la economía mexicana: alto grado de urbanización originado por el acelerado proceso de industrialización "a toda costa", y el crecimiento de la población, las que influyeron en el aumento de la demanda de productos avícolas a partir de la década del cincuenta.

1. Modernización de la Avicultura Mexicana.

Para 1950, la población avícola incipientemente tecnificada había aumentado considerablemente, 57 millones de aves, lo que significaba un incremento del 57% con respecto a 1940.^{3/} Sin embargo, a fines de 1950 aparece en México una grave epizootia de Newcastle, provocando la muerte del 80% de las aves, lo que obligó nuevamente a recurrir a -

3/ Censo Agrícola Ganadero y Ejidal, 1950. DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS.

las importaciones masivas de productos avícolas de consumo final para abastecer el mercado interno.^{4/}

Esta epizootia marca un punto importante en el crecimiento de la avicultura mexicana, ya que sus consecuencias determinaron el decaimiento de la avicultura doméstica y el punto de partida para un crecimiento acelerado de la avicultura comercial. En este tránsito el Estado jugó un papel importante, al impulsar la modernización de la avicultura.

La demanda creciente de productos avícolas y la insuficiente producción nacional explican los grandes volúmenes en las importaciones de huevo que se realizaron durante estos años. Para 1950, se importaron 4,814 toneladas, demostrando una clara tendencia alcista, que con oscilaciones diversas, ascendieron al máximo en 1954, siendo de 14,644 toneladas.^{5/}

Ante esta situación y la presión que significaba el proceso de industrialización, que exigía la producción de bienes-salarios a precios bajos, el Estado implementa una serie de políticas tendientes a aumentar la producción avícola. Dentro de estas políticas se ubica la creación, a través de la entonces Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), del Plan Nacional de Rehabilitación Avícola en 1956 (PNRA), cuyo objetivo explicitó era lograr la autosuficiencia en la producción de productos avícolas de consumo final "a precios accesibles a la mayoría de la población".^{6/}

En este sentido, es clara la participación del Estado conjuntamente con algunos organismos internacionales, en la modernización de la avicultura mexicana. Así, en 1956 el gobierno impulsa en los esta-

4/ Moedano, G. y Lyden, H. "Análisis del Sector Avícola y Práctica Profesional del Médico Zootecnista", Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, 1979.

5/ Anuarios Estadísticos del Comercio Exterior de los Estados Unidos - Mexicanos, de 1951 a 1956. SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

6/ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. "Un Vistazo a la Avicultura", Revista de Comercio Exterior, Vol. 28, Núm. 3, Marzo, 1978.

dos de Tlaxcala, Hidalgo, Michoacán y Durango, los programas avícolas propuestos en el "Programa de Ayuda Técnica"^{7/}; financiados por la Fundación Rockefeller y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Esto permitió el establecimiento de granjas avícolas medianas de tipo familiar que se dedicaron a la producción especializada; es decir, a la producción de huevo o pollo de engorda. Estas granjas eran propiedad de capitalistas nacionales.

El hecho de que estos programas se hayan impulsado primeramente en estos estados, se debe a las condiciones climáticas que presentan, adecuadas para la explotación de las aves que en ese entonces se importaban, asegurando con ésto, resultados positivos en un menor plazo. Evidentemente, son estas unidades productivas las que primero se vinculan al mercado mundial, dado que la explotación de estas aves implicaba la adopción de otros insumos (alimentos concentrados, medicamentos veterinarios, etc.), necesarios para la obtención de una mayor producción de productos avícolas de consumo final.

El propósito del Estado al otorgar créditos para la organización de granjas familiares era crear una mediana avicultura en manos de campesinos que habitaban regiones donde las condiciones ecológicas no permitían una agricultura próspera

Estos programas avícolas financiados por BANCOMEXT, implicaban un estudio previo y análisis de la solicitud de los sujetos de crédito. Se otorgaba a los avicultores casetas equipadas y 150 aves de 6 semanas para su cuidado; asimismo, se les proveía de alimentos y medicamentos veterinarios; quedando el cuidado de las aves bajo la supervisión de los médicos veterinarios enviados por BANCOMEXT.

^{7/} En 1956, a petición del Gobierno mexicano, la Organización de las Naciones Unidas de acuerdo con el "Programa Ampliado de Asistencia Técnica", envía al país una comisión de científicos en avicultura. El informe de esta comisión, que de hecho fue enviada por la Fundación Rockefeller, concluía que los problemas inmediatos más agudos de la avicultura mexicana (se referían a la baja productividad), se resolverían con la introducción de crías de mejores estirpes que proporcionan altos rendimientos. Véase, Programa Ampliado de Asistencia Técnica, FAO, Núm. 1682, Roma, 1963.

Semanalmente los inspectores del Banco recogían el huevo y entregaban el alimento, formulándose liquidaciones entre el Banco y el avicultor. Como se observa, la función de este último se concretaba a la producción en su granja, para lo cual dependía totalmente del Banco, en tanto que éste se encargaba de la comercialización del producto.^{8/}

Si bien es cierto que no era este tipo de avicultura la que abasteciera en años posteriores el mercado interno, en este periodo sí cubrió una parte importante del mismo. Por otra parte, no obstante el impulso al pequeño avicultor, en la práctica fue insuficiente, ya que las mismas características de los programas lo hacían no sujeto de crédito. De ahí que el apoyo financiero y administrativo más bien estuviera encaminado hacia la mediana avicultura capitalista que presentaba grandes posibilidades de crecimiento.

De forma indirecta estos programas avícolas estatales respondían a la política agraria de freno en el reparto de tierras, adoptada por los gobiernos poscardenistas.^{9/} En este sentido, baste recordar que estos programas se impulsaron en aquellas regiones que presentaban características ecológicas no aptas para el desarrollo de la agricultura, y si además, tenemos en cuenta las condiciones para la explotación de las aves -sólo se requiere de una pequeña superficie de tierra-, se explica el efecto que dichos programas tuvieron sobre los pequeños y medianos campesinos, al mantenerlos atados a un predio minifundista

8/ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. Boletín, Núm. 9, México, 1956.

9/ Durante el gobierno del presidente Cárdenas se repartieron 18 millones de hectáreas de tierra que generalmente se localizaban en regiones de alta productividad o en zonas que con celeridad lograron ponerse en producción. A partir de 1940 y hasta 1958, el reparto agrario se frenó. De 1940 a 1946 sólo se entregaron 5.5 millones de hectáreas. En el último año de este periodo se perfilaba ya, con toda claridad el carácter de los nuevos agricultores, mismos que habían logrado apoderarse de las mejores tierras, y que pugnaban por garantías que asegurarán sus explotaciones. Situación que fue "legalizada" al asumir la presidencia el licenciado Miguel Alemán, con las reformas hechas al artículo 27o. Constitucional. Durante su gobierno y el del presidente Adolfo Ruiz Cortínez, el reparto agrario se paralizó, apenas si se entregaron 3.8 y 3.2 millones de hectáreas, respectivamente. No obstante, el impulso que se da al reparto agrario durante el gobierno del presidente Adolfo López Mateos,

de baja calidad. Esto de alguna manera, contuvo la demanda por el reparto de tierras laborables.

Si observamos la tendencia en las importaciones de huevo, puede afirmarse que el PNRA tuvo éxito, ya que mientras que en 1954 las importaciones de éste fueron de 14,644 toneladas para 1956 sólo fueron de 1,341 toneladas.^{10/} Sin embargo, las facilidades otorgadas, los precios de garantía del huevo y los bajos precios a los que se vendieron las aves reproductoras*, propiciaron en 1958 la primera crisis de sobreproducción; originando la quiebra de muchos pequeños y medianos avicultores de tipo familiar y, consecuentemente, la concentración de la producción en un número menor de granjas.

Esta crisis manifiesta los efectos de la modernización acelerada y sin ninguna planeación en la producción avícola. Es esta situación la que el Estado pretende resolver con la creación del Comité Nacional de Planeación Avícola (CNPA), el cual tendría el carácter de órgano consultivo, donde participarían productores y autoridades gubernamentales. Al mismo tiempo se organizó a los avicultores al constituirse en ese año, la Unión de Asociaciones de Avicultores de la República Mexicana, actualmente Unión Nacional de Avicultores (UNA). Por otra parte, en 1959 se crea la Dirección de Fomento Avícola y Granjas, que se encargaría de la planeación de la producción avícola por parte del Gobierno Federal, hoy en día se denomina Dirección General de Avicultu

al conceder derechos sobre 16 millones de hectáreas, su trascendencia no es comparable a la del periodo cardenista, ya que las tierras repartidas durante este gobierno no son equiparables en calidad a las que se repartieron entre el periodo 1934-1940, además no se afectó a zonas densamente pobladas; tampoco se liberó fuerza de trabajo acasillada y, sobre todo, por que un efecto de esta naturaleza, que se traduce en la expansión del mercado interno, ya se había dado con anterioridad. Para profundizar sobre la política agraria seguida por los gobiernos poscardenistas, véase Rodolfo Stavenhagen, et. al., "Neolatifundismo y Explotación", Ed. Nuestro Tiempo, México, 1979.

^{10/} Anuario Estadístico de Comercio Exterior, 1954 y 1956. SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

* Las aves Progenitoras son machos y hembras genéticamente puras, dentro de una línea que se reproduce entre ellos al mismo fenotipo, que una vez conocida su combinabilidad se dedican a la producción -

ra y Especies Menores (DGAEM), dependiente de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH). ^{11/}

La creación de estos organismos muestra la preocupación del Estado por alcanzar la autosuficiencia en la producción de productos avícolas de consumo final; ya que la política de protección a la industria requería, cada vez más, del abatimiento del precio de los alimentos, como condición para la reducción del valor de la fuerza de trabajo. Es en este sentido que se dirigieron las facilidades administrativas y el apoyo crediticio que el Estado proporcionó para el establecimiento de grandes granjas avícolas; se vendieron aves reproductoras a bajos precios y se restringió su importación con el fin de estimular el desarrollo de granjas nacionales de reproductoras y la instalación de incubadoras.

De esta forma, el Estado crea la infraestructura avícola necesaria que asegure la rentabilidad del capital en las grandes granjas comerciales, mismas que para la segunda mitad de la década del sesenta, perfilaban ya, con toda claridad su carácter capitalista. Efectivamente, la intervención del Estado permitió que en estas granjas se diera un proceso de acumulación de capital, mismo que tendió a acelerarse con la penetración de las ET agroindustriales en la avicultura mexicana. A la postre, sería la producción de estas granjas capitalistas la que abasteciera la demanda de productos avícolas de consumo final.

De 1945 a 1955, la producción avícola se caracteriza por el crecimiento extensivo, motivado por la propia difusión de las relaciones capitalistas de producción que implicaba el proceso de industrialización. Durante este periodo, la producción mercantil de las pequeñas y

de Reproductoras, éstas a su vez, se dedican a la producción de pollo de engorda y pollita ponedora; el primero se destina a la producción de carne y la segunda a la producción de huevo de consumo final.

^{11/} De acuerdo a la Ley de Asociaciones Ganaderas, los productores avícolas están organizados en Asociaciones Locales, en Asociaciones Nacionales o Secciones Especializadas y en la UNA. Esta última agrupa a las organizaciones anteriores y forma parte de la Confederación Nacional Ganadera.

medianas granjas de tipo familiar jugo un papel determinante en la ampliación del mercado interno de productos avícolas. De una parte, la producción de las medianas granjas familiares se destinaba al consumo de los mercados urbanos, en tanto que la de las pequeñas granjas más bien se autoconsumía y de forma secundaria, su pequeña producción excedentaria se comercializaba en los mercados locales cercanos.

La producción mercantil de las medianas y pequeñas granjas familiares cumplió con su papel en la acumulación de capital durante la década del cuarenta y la primera mitad de la del cincuenta, ya que proporcionó huevo y carne de pollo a precios bajos. Sin embargo, tiende a convertirse posteriormente, en una traba para el mismo, en la medida que la nueva fase de crecimiento intensivo del capitalismo mexicano requería, en forma creciente, del abaratamiento del precio de los alimentos. Esto resultaba imposible dentro de la estructura doméstico-artesanal, dado que era difícil extraer un mayor volumen de productos con los mismos métodos tradicionales; siendo eliminada por la producción capitalista de las grandes granjas.^{12/}

Paralelamente a los planes estatales de desarrollo de la producción avícola, compañías filiales de ET productoras de reproductoras y alimentos balanceados, comienzan a ver en México un amplio mercado potencial para la venta de sus productos. Algunas de las ET que se establecieron en México para cubrir los requerimientos de insumos del sector avícola, empezaron importando premezclas, así como productos veterinarios y las aves que demandaban las primeras granjas comerciales. Es este el caso de La Hacienda que se establece en Monterrey en 1945. A fines de la década del cincuenta, compañías americanas como Purina y

^{12/} En El Capital Marx desarrolla de forma muy clara como el mercado interno se desarrolla en la fase de acumulación extensiva, gracias al crecimiento de la economía mercantil, impulsado por la misma difusión de las relaciones capitalistas de producción a través de la eliminación de la producción artesanal por la gran industria. Sin embargo, "Sólo la destrucción de la industria doméstico-rural puede dar al mercado interior de un país las proporciones y la firmeza que necesita el régimen capitalista de producción. Marx, Karl. - El Capital, Tomo III, Cap. XXIV, p. 636, Ed. FCE, México, 1976.

M-003113A

Anderson Clayton abren sus primeras plantas en el país de alimentos balanceados, de implementos avícolas y laboratorios fabricantes de medicinas y vacunas veterinarias. Sobra decir que fueron precisamente estas compañías las primeras en aprovechar las facilidades que daba el PNRA.

No obstante que la producción de los insumos avícolas se realizará en el interior del país, el crecimiento posterior de la avicultura siguió basándose en los avances logrados en países altamente industrializados como Estados Unidos y otros países europeos, en el campo de la nutrición animal, en la medicina veterinaria y principalmente en los resultados obtenidos en la investigación genética.

La investigación en el campo nutricional permitió obtener un alimento concentrado que posibilitó con menores costos, obtener una mayor producción avícola de carne y huevo. Este alimento balanceado se formuló en computadoras, utilizando técnicas como la programación lineal y mezclando subproductos en aquel entonces poco cotizados, como la torta de soya, girasol, cacahuate, pasta de algodón, harina de pescado, etc.

Por su parte, los avances en el campo genético lograron variedades de aves con un alto grado de convertibilidad de alimento (ver Cuadro 1), mayor resistencia al medio y una mayor madures sexual, lo que permitió obtener resultados en el menor tiempo posible, en cuanto características transmisibles. Por otra parte, la investigación en medicina veterinaria buscó la obtención de vacunas y otros productos que permitieran si no eliminar, por lo menos si controlar el gran número de enfermedades que afectaban a las aves.

Bajo un dinámico crecimiento de la producción avícola, en 1961, se prohíbe la importación de huevo y carne de pollo para el consumo y se reglamenta la importación de reproductoras. En 1969 se traen las primeras progenitoras de raza pasada. Efectivamente, México deja de importar huevo y carne de pollo; pero en su lugar se importarán progenitoras, dependiendo cada vez más, la producción de productos avícolas de estas importaciones y del consumo de alimentos balanceados.

CUADRO 1

EVOLUCION DE LOS FACTORES DE CONVERSION
EN LA AVICULTURA MEXICANA

PRODUCTO	1950	1955	1960	1977
CARNE DE POLLO	4.4	3.1	2.8	2.5
HUEVO	4.5	3.2	3.0	2.7

FUENTE: CANACINTRA, "La Industria Alimenticia - Animal en México", Sección Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales, México, 1980.

Como veremos más adelante, las filiales establecidas en la industrial de alimentos balanceados se encuentran verticalmente integradas "hacia adelante" con el Complejo Avícola y "hacia atrás"^{13/} con las ET o algunas representantes nacionales de las "cabañas" exportadoras de progenitoras.

2. El Papel del Estado en la Modernización de la Avicultura Mexicana.

La transición de la fase extensiva (1945-1955) hacia la producción intensiva fue favorecida por los programas modernizadores impulsados por el Estado. Los cuales crearon la infraestructura necesaria que aseguraba la rentabilidad del capital, no sólo de las grandes granjas capitalistas nacionales sino también del capital externo, verificándose entre 1950 y 1965 una penetración masiva de ET agroindustriales en la avicultura mexicana.

De esta forma, la intervención estatal acompaña la dinámica que le imprimen las ET, principalmente las estadounidenses, a la producción avícola. No obstante la preocupación por aumentar la producción de -

^{13/} Retomamos estos conceptos en el sentido que les da Raúl Trajtenberg, en su trabajo "Un Enfoque Sectorial para el Estudio de la Penetración de las Empresas Transnacionales en América Latina", ILET DEE/D/T, México, 1977.

nuevo y carne de pollo, el Estado no asumió un papel rector que definiera los objetivos precisos a alcanzar, situándose en el nivel de las formulaciones y actuando escasamente como productor. De hecho, se dejó a las ET en libertad para emprender la modernización de la avicultura mexicana, en tanto que, el Estado se convirtió en el instrumento a través del cual se imponían sus programas de "ayuda técnica".^{14/}

1.3 TERCERA FASE. Consolidación de la Producción Capitalista Especializada e Integración Vertical en la Avicultura: (1965-1980).

1. Proceso Productivo y Transnacionalización de la Avicultura Mexicana.

Técnicamente, la producción avícola en México experimentó una transformación de índole cualitativa entre la segunda mitad de la década de los sesenta y la década del setenta. El rápido crecimiento de la productividad y la modernización de las granjas avícolas por efecto de la importación de aves de raza pura e insumos avícolas y el peso creciente de las grandes granjas nacionales y ET agroindustriales que operan con economías de escala, permitieron la obtención de mayores volúmenes de productos avícolas de consumo final. Prácticamente, a partir de la segunda década del sesenta, ya se puede hablar del predominio de la producción avícola específicamente capitalista.

Durante el periodo 1960-1970, la producción de pollo se triplicó al pasar de 16 millones en 1960 a 48 millones de aves sacrificadas en 1970. Sin embargo, el mayor dinamismo se registra durante la prime

^{14/} En este sentido, es ilustrativa la siguiente cita: "Nosotros BANCO MEXT no nos atrevemos a recomendar a Ustedes avicultores ninguna raza en particular, ya que esto equivaldría a invadir un campo zootécnico que no es de nuestra competencia profesional. Sin embargo, debemos proporcionarles una información que se relaciona con nuestro tema. A BANCOMEXT le han pagado sus créditos avícolas con mayor regularidad los acreedores que explotan parvadas de raza pura como por ejemplo: La White Leghorn, que los que cuentan con razas híbridas tales como la Austra White, Hy Lyne Dekalb". Véase, BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, "La Avicultura en Durango", 1957, p. 26.

ra mitad de la década del setenta, ya que se observó una Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) del 42.2%. (Ver Cuadro 2).

Por su parte, el crecimiento en la producción de huevo no es menos considerable, casi se duplicó durante la década, al pasar de 198 millones de toneladas en 1960 a 362 millones de toneladas en 1970. (Veáse, Anexo Cuadro 1). A diferencia de la producción de pollo, el periodo de mayor dinamismo en la producción de huevo fue durante la segunda mitad de la década del setenta, observando una TMCA de 8.8% (Ver Cuadro 2).

CUADRO 2

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL (TMCA)
DE LA PRODUCCION AVICOLA

	1960/65	1960/70	1971/75	1976/80	1960/70	1970/80
Sacrificio de Aves	- 1.6	36.6	42.2	7.5	11.6	19.8
Producción de Huevo	12.9	0.4	4.4	8.8	6.2	5.8

FUENTE: Manual de Estadísticas Básicas del Sector Pecuario y Forestal, SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO y Estadísticas del Subsector Pecuario, DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA.

Como se observa, es notable la disparidad entre el crecimiento de la producción de pollo y huevo. Una de las causas que explica esta situación, es el carácter cíclico en la producción del huevo; la producción depende del ciclo productivo de las aves, el cual se cumple en dos periodos. En el primero, el de primavera-verano, se cuenta con un mayor número de unidades, gracias a los beneficios del clima y a la duración del día (mayor número de horas-luz), lo que influye en la elevación de la producción. En el segundo, otoño-invierno, cuando las horas-luz son más cortas y el clima desfavorable, la producción disminuye notablemente.

De ahí que en el ciclo primavera-verano, se registre una sobre

producción, bajando el precio del huevo a niveles incosteables, sobre todo en detrimento de los pequeños y medianos avicultores. En cambio, en el otoño-invierno el resultado es totalmente diferente; disminuye la producción y suben los precios. Esto ha propiciado que, en este periodo, se tenga que recurrir a las importaciones de este producto.

Consecuentemente, estos ciclos biológicos de producción, marcan las características del ciclo económico. De tal forma, que los altos precios que se registran en el huevo en el periodo otoño-invierno por disminución de la oferta, permite la entrada al mercado a la producción de los pequeños avicultores; sin embargo, cuando las inversiones de éstos comienzan a producir a plena capacidad, ya se encuentran en el periodo primavera-verano de alta producción, normal para la avicultura. Entonces la producción de estos pequeños avicultores de reciente incorporación se agrega a la natural del periodo, con lo cual se agrava el exceso de producción en primavera-verano. Este grupo de productores es el primero en abandonar el proceso productivo por problemas de rentabilidad, lo que a su vez, agravará el problema de producción en el periodo otoño-invierno siguiente.

No obstante, la incorporación de estos productores cumple un papel funcional a los grandes productores integrados, que son proveedores tanto del producto final (huevo), como de materias primas e insumos avícolas. Efectivamente, los pequeños avicultores sirven de válvula de escape a los productores integrados, ya que son los primeros los que demandan los excedentes de insumos y materias primas en el periodo de exceso de la oferta del producto final.^{15/}

Estos pequeños productores demandan aves de postura, alimentos balanceados, medicamentos veterinarios, etc., a los empresarios integrados en el momento en que el ciclo comienza a revertir su tendencia, pero a consecuencia de problemas de baja rentabilidad, principalmente por los bajos precios de venta del huevo en el periodo primavera-verano deberán abandonar el proceso productivo.

^{15/} Sitjar, Rousserie G. y Osorio, Romero Sergio. "Una Aproximación al Enfoque de Sistemas en la Ganadería", en Economía Mexicana, Serie Temática, Núm. 1, CIDE, México, 1983.

Por su parte, la entrada al proceso productivo avícola de los grandes productores requiere de periodos más largos, y estos se incorporan en función de los movimientos tendenciales y no de los coyunturales.

Definitivamente, la investigación en material genético ha llevado a la obtención de aves más productivas pero también de manejo más delicado por lo que, aunque se hayan logrado avances alentadores en la producción de huevo y carne de pollo, este tipo de avicultura requiere necesariamente, de la presencia de productores capitalistas, ya que supone como condición de rentabilidad, la utilización de insumos específicos con alta densidad de valor, que las ET producen y controlan desde la fase de producción hasta la de distribución y consumo o, el funcionamiento de economías de escala --en el caso de productores integrados--, lo que implica elevadas inversiones.

No obstante esta mayor integración en las etapas productivas, lograda por los grandes avicultores nacionales, no les ha permitido escapar al patrón y control genético-tecnológico de las ET. Por el contrario, su crecimiento oligopólico es el reflejo de la prolongación del capital transnacional que se asocia con los grandes productores nacionales, agudizando la polarización de la estructura de productores, que amenaza con desaparecer a la pequeña avicultura, ya de por sí marginada.

Efectivamente, durante este periodo se consolidan las grandes granjas capitalistas que en la etapa anterior habían logrado cierta acumulación de capital y, que ahora como resultado de la interacción de dos fenómenos, entran en un proceso de producción intensivo: a) el proceso de industrialización-urbanización y el crecimiento del ingreso ^{16/}, que se profundiza durante la década de los sesenta; b) la expansión

^{16/} La recuperación real de los salarios que se dió hacia finales de la década del sesenta y de forma particular, a principios de la del setenta, explican en parte, la expansión en la demanda de productos avícolas así como de otros bienes-salario, que se dió durante esos años. Véase, Bortz, Jeff. "El Salario Obrero en el Distrito Federal, 1939-1975", Investigación Económica, Nueva Epoca, Núm. 4, Facultad de Economía, UNAM, octubre-diciembre 1977.

sión en el ámbito nacional, de las ET en la producción de insumos pecuarios y en la introducción de tecnología. Los efectos del primero generaron un crecimiento en la demanda de huevo y carne de pollo integrada por la población de ingresos medios y altos, impulsando de esta forma, el desarrollo comercial de la avicultura; el segundo se constituyó en el elemento dinamizador de la producción, ya que suministró los insumos alimenticios, genéticos, químicos-farmacéuticos y la tecnología que permitieron elevar considerablemente la productividad en las granjas avícolas.

De esta forma, el desarrollo de la avicultura se ha orientado a satisfacer, principalmente la demanda urbana, bajo un patrón alimenticio inducido desde el exterior y controlado por las ET, que si bien es esta dirigido a aumentar la eficiencia en la conversión de insumos en productos en el menor plazo posible, requiere como condición de alta rentabilidad el uso de insumos con alta densidad de capital, que estas empresas producen y controlan desde la fase de producción hasta la de distribución y consumo.

Así, durante la década del setenta, el complejo avícola se reafuerza y consolida sobre la base de una estructura oligopólica, con un proceso productivo intensivo y moderno, con un elevado nivel de integración hacia la agricultura y la industria, orientado al mercado interno y con altos índices de dinamismo económico.

Un cambio importante durante estos años, lo constituye la producción interna de aves reproductoras; es decir, la reproducción de estas aves a partir de la importación de stocks abuelos (progenitoras), así como el inicio de la exportación de huevo fértil para producir pollo de engorda y de postura, principalmente hacia los países del Grupo Andino, Chile y algunos países Centroamericanos.

2. Ubicación de la Avicultura en el Subsector Pecuario.

En tanto que en la ganadería de bovinos aún persiste una estructura extensiva y tradicional de explotación, que tiene su eje de acumu

lación en el control oligopólico de la tierra ^{17/}; en la avicultura (y también en la porcicultura), con una estructura oligopólica y un proceso productivo intensivo, su eje de acumulación está determinado por el uso de un paquete tecnológico articulado por insumos con una elevada composición de capital, como son las aves genéticamente seleccionadas, alimentos balanceados y medicamentos. En efecto, la avicultura ha evolucionado mediante transferencias de tecnología de gran escala de los países industrializados donde fueron establecidos desde fines de la Segunda Guerra Mundial.

Las granjas avícolas articulan sus procesos productivos a partir de los alimentos balanceados, pues la condición nutricional de este tipo de avicultura para poder garantizar una mayor productividad; es decir, reducir los intervalos temporales y una mayor eficiencia en la conversión insumos alimenticios-productos, dependen del consumo de mezclas de elevada energía digerible (baja proporción de fibras brutas) y de proteínas, que sólo han podido ser producidas con la utilización intensiva de granos (sorgo) y de concentrados proteícos (pasta de soya).

Esto permitió que en la última década, la avicultura contribuyera dinámicamente al crecimiento de la Producción Interna Bruta (PIB) del sector pecuario. Así, mientras que este creció a una tasa media de crecimiento anual del 27.2%, la avicultura lo hizo al 20.5% durante el mismo periodo (ver Cuadro 3).

Para 1980, la avicultura participaba con el 23.5% del valor del PIB ganadero en tanto que la carne de bovino lo hacía con el 37% (ver Anexo Cuadro 2). Sin embargo, si comparamos su participación desde el punto de vista de las toneladas de producto, se tiene que la producción bovina aportó 1,015,950 toneladas y la producción avícola 1,034,635 toneladas (ver Anexo Cuadro 3), como se observa, no existe una diferencia importante, por lo que se considera que la participación de la avicultura en el PIB ganadero es mayor, ya que los precios del hue-

^{17/} Para profundizar sobre la situación de la ganadería en México, véase, Reig, Nicolás. "La Economía Ganadera de Carne Vacuna en México, 1960-1970", ILET, México, 1979. y Osorio, S. et. al., "Una Aproximación al Enfoque de Sistemas en la Ganadería", en Economía Mexicana, Serie Temática, Sector Agropecuario, Núm. 1, CIDE, México, 1983.

CUADRO 3

PARTICIPACION DEL SECTOR AVICOLA EN EL
PIB PECUARIO1972-1980
(pesos corrientes)

Año	Valor del PIB Pecuario (Millones de \$)	Incremento Anual	Valor de la Prod. Avícola(1) (Millones de \$)	Incremento Anual	Part. % en el PIB Pecuario
1972	23,246	-	8,246	-	35.47
1973	30,235	30.10	9,155	11.02	30.28
1974	39,118	29.38	10,186	11.26	26.04
1975	48,407	23.75	13,139	29.00	27.14
1976	56,910	17.57	15,593	18.68	27.40
1977	73,203	28.63	18,833	20.78	25.73
1978	109,989	50.25	23,992	27.39	21.81
1979	135,647	23.33	28,952	20.67	21.34
1980	147,835	8.99	34,689	19.82	23.46
TMCA	27.19		20.54		

FUENTE: Estadísticas del Subsector Pecuario, DGAEM, SARH.

(1) Incluye huevo y carne de pollo.

vo y la carne de pollo han crecido en menor proporción que los otros productos alimenticios pecuarios.

Efectivamente, parece claro que la mencionada articulación de la avicultura a un paquete tecnológico se ha expresado en una creciente productividad en la producción de carne y huevo de pollo, con incrementos en los precios menores que los de otros productos. (ver Cuadro 4).

Por otra parte, la incidencia de los alimentos balanceados en el proceso productivo avícola adquiere importancia no sólo por su peso

CUADRO 4

INDICES DE PRECIOS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS SELECCIONADOS

	Aves		Carne	Carne			Soya	Sargo	Alfalfa	Maíz	Trigo	Arroz	Frijol
	Carne	Huevo	Porcina	Vacuna	Ajonjolí	Cártamo							
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1	103.9	106.9	94.2	99.1	105.2	105.6	105.1	88.7	111.0	102.7	105.1	104.2	116.5
2	104.4	104.5	102.6	104.3	103.5	101.9	107.6	87.7	123.1	104.5	102.9	113.1	122.7
3	111.5	96.0	104.6	107.6	106.4	105.1	113.3	91.8	127.5	129.2	105.4	118.5	126.2
4	107.9	105.8	109.1	111.2	108.0	110.8	115.0	94.5	136.3	129.6	107.8	120.9	128.6
5	112.0	105.3	118.5	117.9	109.1	110.0	116.5	99.4	145.1	131.6	108.8	127.6	130.0
6	103.1	100.1	124.0	126.8	109.7	111.7	117.9	100.5	145.1	125.9	101.6	126.3	133.4
7	101.7	105.4	126.5	133.6	128.2	117.3	132.3	97.5	132.0	128.9	97.8	123.2	130.8
8	99.0	101.0	127.7	130.8	128.3	118.7	132.2	97.8	137.4	128.1	98.7	128.5	131.0
9	98.2	102.2	129.1	135.8	131.4	120.8	132.2	100.5	147.3	122.6	97.8	133.2	134.1
1970	97.1	100.2	131.8	139.1	131.3	123.9	135.1	101.6	149.5	124.1	97.0	133.6	137.7
1	99.2	103.9	132.9	142.6	135.0	124.9	137.0	107.1	152.8	123.5	99.2	137.6	147.2
2	108.5	115.8	134.2	138.1	146.6	126.5	148.2	115.7	142.9	123.7	98.2	126.5	151.3
3	119.7	120.7	179.0	175.7	186.3	152.3	250.4	133.3	148.4	152.1	102.5	180.5	223.0
4	135.8	127.0	227.9	261.9	286.7	301.0	272.5	199.4	181.3	200.7	154.8	302.0	417.4
5	146.4	166.0	249.4	244.1	298.2	270.3	276.9	247.5	244.0	255.6	198.6	316.1	392.0
6	170.2	173.2	273.3	264.9	335.3	293.2	343.1	261.0	231.0	297.3	200.4	339.5	500.2
7	190.2	189.7	338.7	313.2	426.5	336.2	430.7	314.2	290.1	389.2	245.0	338.1	404.9
8	230.0	217.8	510.1	469.6	564.2	453.6	473.3	353.1	418.7	399.5	300.1	398.2	554.3
9	256.8	237.8	562.6	563.9	677.8	451.5	493.4	393.2	511.0	487.0	345.6	456.8	709.4
1980	292.1	255.4	553.1	615.5	585.4	578.4	611.9	548.1	522.0	657.2	409.0	675.5	1 061.0

FUENTE: Elaborado por Gonzalo Rodríguez G. con base en consumos aparentes de productos agrícolas 1925-1980, Econotecnia Agrícola No. 9, México, Septiembre de 1981, DGEA-SARH.

en la estructura de los costos (70% en promedio), sino porque constituye el núcleo de su proceso productivo. Esto aunado al control de las ET en la producción de los insumos avícolas implica, además de una dependencia hacia los insumos abastecidos por las ET, una tendencia empresarial altamente concentradora por la eficiencia e integración que reclaman las granjas avícolas como condición para su rentabilidad.

3. Localización Geográfica de la Producción Avícola.

La distribución geográfica de la producción avícola manifiesta el alto grado de integración alcanzado por las empresas avícolas, así como la concentración y especialización de la producción que dicho proceso conlleva. Más de la mitad de la producción de pollo de engorda - (54%) se concentra en el Valle de México (incluido el D.F.), Jalisco, Veracruz, Nuevo León, Querétaro y Guanajuato (ver Cuadro 5). En cuan-

CUADRO 5
PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE POLLO
DE ENGORDA 1980

ESTADO	NUMERO DE POLLOS	PARTICIPACION RELATIVA EN EL TOTAL NACIONAL
Valle de México	71,118,399	19.80
Jalisco	32,328,008	9.00
Veracruz	28,771,927	8.01
Nuevo León	25,503,206	7.00
Querétaro	20,761,765	5.78
Guanajuato	15,912,564	4.34
Michoacán	12,464,243	3.47
Hidalgo	11,889,523	3.31
Morelos	10,704,162	2.98
Sonora	10,452,722	2.91
Puebla	8,692,642	2.42
Otros	110,600,925	30.79
TOTAL NACIONAL	359,200,086	100.00

FUENTE: Unión Nacional de Avicultores, 1980.

to a la producción de huevo, muestra la misma tendencia, sólo cinco estados: Sonora, Jalisco, Puebla, Nuevo León y Sinaloa producen el 74% de la producción nacional (ver Cuadro 6).

Como se verá más adelante, la producción de pollo de engorda coincide ampliamente con su mercado. En el caso de los productores de huevo integrados hacia la producción de alimentos balanceados, se ubican preferentemente cerca de las regiones donde se abastecen de materias primas. Para los grandes productores engordadores de pollo, ésto no es posible, ya que el 90% de la producción se canaliza a los consumidores directos para ser consumida el mismo día que es sacrificado el pollo. De ahí que los grandes rastros se ubiquen cerca de los grandes centros de consumo, lo que a su vez, determina que los grandes engordadores se establezcan en sus inmediaciones, dado que debe evitarse que el pollo vivo recorra grandes distancias, ocasionando un alto índice de mortandad, lo que representa pérdidas para el productor. Los pro-

CUADRO 6

PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE HUEVO

1980

ESTADO	PRODUCCION (toneladas)	PARTICIPACION RELATIVA EN EL TOTAL NACIONAL
Sonora	194,419.5	22.25
Jalisco	176,034.9	20.15
Puebla	103,920.8	11.89
Nuevo León	96,000.8	10.99
Sinaloa	72,528.7	8.30
Durango	41,864.0	4.79
Coahuila	33,254.0	3.81
Guanajuato	27,398.8	3.14
Valle de México	21,906.3	2.51
Otros	106,289.2	12.17
TOTAL NACIONAL	873,617.0	100.00

FUENTE: Unión Nacional de Avicultores, 1980

ductores de huevo no tienen que enfrentarse a esta problemática, por lo que pueden concurrir a centros relativamente distantes.

Esta concentración en la producción no sólo tiene efectos sobre la estructura productiva, también influye en el poder de negociación que han adquirido las asociaciones de avicultores ante el Estado, especialmente en el establecimiento del precio oficial del huevo. En 1980 existían en el país 72 asociaciones locales que representaban un total de 2,818 afiliados; sólo tres estados: Nuevo León, Jalisco y México --- concentraban el 35% de los mismos.^{18/} Esto adquiere importancia, dado que la política de la UNA se define a partir de sus asociaciones, y el peso que cada una de ellas pueda tener estará determinado en gran medida por la cantidad de socios que representan. Además, la mayor parte de las asociaciones no sólo se dedica a registrar a los granjeros, también recolecta la producción de sus miembros y la canaliza al mercado; prestan otros servicios como el abastecimiento de alimentos balanceados, pollito de un día, y distribución de guías sanitarias.

4. Comercialización y Consumo.

La producción de huevo y carne de pollo se destina en su totalidad al mercado interno. El consumo final representa el 85% de la producción nacional y el 15% restante tiene un uso industrial.^{19/}

El proceso de comercialización de productos avícolas de consumo final presenta una excesiva intermediación por la presencia de un gran número de agentes, que sin incorporar ningún valor al proceso lo involucran en una dinámica especulativa que repercute en la elevación del margen de comercialización, por tanto, en el encarecimiento del producto.

^{18/} Unión Nacional de Avicultores, 1980.

^{19/} El uso industrial del huevo se canaliza hacia las empresas deshidratadoras de huevo, panificadoras, galleteras, productoras de pastas alimenticias, de artículos de belleza, etc. En el caso de pollo, hacia fabricantes de sopas, consomés y cadenas procesadoras de tipo "Kentucky Fried Chiken".

Dentro del precio del huevo al consumidor, el 85.7% corresponde a los costos de producción; el 11.5% se distribuye entre los diversos intermediarios y el 2.8% restante pasa a manos del productor (ver Tabla 1). Esto significa, que del valor agregado en el proceso de comercialización, el 80.5% se distribuye entre los intermediarios y sólo el 19.5% restante le corresponde al productor. En un momento de escasez, ya sea real o ficticia, es posible que aumenten los beneficios para determinados intermediarios. Pero en general, sus ganancias estarán determinadas por la fijación de los precios a los diferentes intermediarios (al productor, al mayoreo, al medio mayoreo y al público). Puede suceder que un intermediario aumente sus beneficios por el hecho de operar con un mayor volumen de producción; por ejemplo, que pase de medio mayorista a mayorista, aumentando sus ganancias por el hecho de operar con un nivel de precios diferentes. En cambio en el caso de los productores su beneficio esta determinado por sus costos.

De ahí que la preocupación de los productores de huevo se dirija en mayor medida, que los productores de carne de pollo, no sujetos a la fijación de precios oficiales, hacia una mayor integración de sus etapas productoras de insumos y/o a la comercialización del producto -

TABLA 1

COSTO Y UTILIDAD DE UN KILOGRAMO DE HUEVO
(precio al consumidor 1977)

CONCEPTO	PESOS	PARTICIPACION RELATIVA EN EL PRECIO AL CONSUMIDOR
Costo de Producción	15.43	85.70
Ganancia Productor	0.50	1.10
Ganancia 1er. Mayorista	0.20	2.80
Ganancia 2o. Mayorista	0.23	1.30
Ganancia Detallista	0.84	4.70
Ganancia Minorista	0.80	4.40
Precio al Consumidor	18.00	100.00

FUENTE: Plan Nacional Avícola, Anexo 19.

final. Es decir, tenderán a integrarse, logrando con ésto disminuir - sus costos y aumentar sus ganancias comerciales.

Desde el punto de vista nutricional, y tomando en cuenta el ---- gran déficit nacional en lo que a producción de leche y carne de res - se refiere, el huevo constituye la unidad proteica más completa y de - más bajo precio (ver Tabla 2). Sin embargo, la fuerte concentración -- del ingreso halleado a concentrar su mercado en los estratos de ingre- sos medios y altos de la sociedad. Sólo el área Metropolitana consume el 51% del total de la producción de huevo; otras áreas urbanas (Guada- lajara, Monterrey) el 29% y el 20% restante lo consumen las zonas rura- les. ^{20/}

No obstante la fijación oficial del precio máximo al huevo, la mayoría de la población que se concentra en los estratos inferiores de ingresos ha visto disminuído su consumo, debido a los altos precios -- que ha venido registrando el huevo en los últimos años; encarecimiento

TABLA 2

VALOR NUTRITIVO DE DIFERENTES ALIMENTOS
DE ORIGEN ANIMAL

ALIMENTO	CALORIAS	PROTEINAS	GRASAS	VITAMINAS "A"	COSTO (\$) ^{1/}
HUEVO					
50 grs.	74	6 grs.	5 grs.	125 mcg.	1.06
LECHE					
200 ml.	126	7 "	7 "	33 "	1.66
CARNE					
100 grs.	113	21 "	3 "	-	11.00
PESCADO					
125 grs.	94	20 "	1. "	32 "	12.38

FUENTE: Instituto Nacional de Nutrición, México, 1979.

(1)/Costos a Junio de 1980

ocasionado, por un lado, por el gran número de intermediarios en su comercialización y, por el otro, la política de freno a los aumentos salariales que aunada a los altos índices de inflación han disminuido gravemente el poder adquisitivo de la clase trabajadora.

Sin embargo, es probable que de no haber sido por la intervención estatal, los incrementos en la productividad se habrían convertido en ganancias extraordinarias para los grandes productores de huevo. En este sentido, baste recordar que sólo 10 productores concentran el 86.7% de la producción total destinada al Distrito Federal, en estas circunstancias éstos productores estarían en condiciones de fijar los precios (ver Cuadro 7).

CUADRO 7

PRINCIPALES PRODUCTORES DE HUEVO QUE PROVEEN
AL DISTRITO FEDERAL
1980

Productores	Volumen de venta diaria (cajas) *	Participación (%)	Origen
1. Avicultores del Noroeste	7,800	17.9	Sonora
2. Avicultores de San Angel	6,300	14.5	Jalisco, Nuevo León, Sonora
3. Grupo Vidaurri	5,100	11.7	Jalisco, Nuevo León, Sonora
4. Avicultores Antal	4,900	11.3	Jalisco, Nuevo León, Sonora
5. Tehuacán	4,700	10.8	Puebla
6. Distribuidora Guaymas	2,400	5.5	Sonora
7. De Huevo, S. A.	2,000	4.6	Sinaloa
8. Mezquital del Oro	1,600	3.7	Sonora
9. Granja Riva Deva	1,500	3.5	Varios
10. Asociación de Avicultores de Monterrey	1,400	3.2	Nuevo León
-Subtotal	37,700	86.7	
Otros	5,800	13.3	
Total surtido diario en el Distrito Federal	43,500	100.0	

FUENTE: Unión Nacional de Avicultores. Cifras estimadas.

* Cada caja contiene 360 huevos.

En el caso de la carne de pollo no existe una transformación industrial (embutidos o procesos similares), que generen una demanda intermedia, por lo que se simplifica el flujo de este producto al consumidor final, sin que ello reduzca su incremento artificial. En efecto, del precio al consumidor, el 40.8% corresponde a los intermediarios; - el 55.6% representa el costo de producción y sólo el 3.6% representa - la ganancia del productor. En otras palabras, del total del valor agregado en el proceso de comercialización, el 92% se distribuye entre los intermediarios y el 8.0% corresponde al productor (ver Tabla 3).

TABLA 3

COSTO Y UTILIDAD DE UN KILOGRAMO
DE CARNE DE POLLO
(precio al consumidor 1977)

Concepto	Pesos	Participación (%) en el precio al consumidor
Costo de Producción	20.00	55.6
Ganancia Productor	1.30	3.6
Ganancia Mayorista	0.50	1.4
Ganancia Introdutor	2.50	6.9
Ganancia Rastro	1.70	4.7
Ganancia Minorista	4.30	12.0
Ganancia Detallista	5.70	15.8

FUENTE: Plan Nacional Avícola, Unión Nacional de -
Avicultores. Anexo 1.

Al igual que el consumo de huevo, la demanda de carne de pollo tiende a concentrarse en unas cuantas ciudades, siendo el Distrito Federal y la zona metropolitana la que consume el 50.0% de la producción total (ver Cuadro 8).

Recurriendo a una distribución funcional del consumo de los productos pecuarios, entre los distintos estratos de ingreso personal se observa que, para 1981, los dos estratos de mayores ingresos, que cons

tituyen el 8.4% de los habitantes, concentraron una quinta parte (20.3%) del consumo total de esos productos. Mientras que los dos estratos de menores ingresos, que constituyen también el 8% de la población, sólo lograron consumir el 2.5% de este tipo de productos. (ver Anexo Cuadro 4).

CUADRO 8

PRINCIPALES PRODUCTORES DE POLLO DE ENGORDA
QUE PROVEEN AL DISTRITO FEDERAL
1980

Empresa	Producción Número de Pollos	Participación (%)
1. Nutricos (1)	12,000,000	6.5
2. Mezquital del Oro	12,000,000	6.5
3. Grupo Romero	8,000,000	4.3
4. Facundo Arciniega	8,000,000	4.3
5. Enrique Camarillo	8,000,000	4.3
6. Avícola Bachoco	4,000,000	2.2
7. Librado Ayala	4,000,000	2.2
8. José Obregón	4,000,000	2.2
9. Trasgo, S. A.	3,000,000	1.6
10. Felipe García del Río	4,000,000	2.2
11. José García	4,000,000	2.2
12. Malta, S. A.	4,000,000	2.2
13. Jesús Estudillo	3,000,000	1.6
14. Francisco Zendejas	4,000,000	2.2
15. Luis Fernández	4,000,000	2.2
16. Rafael Romero	2,000,000	1.1
17. Justo López	2,000,000	1.1
Sub-Total	90,000,000	48.9
T o t a l	186,000,000	100.0

FUENTE: Unión Nacional de Avicultores.

(1) De estas 17 empresas más grandes sólo Nutricos es una empresa transnacional.

El comportamiento de este proceso visto en relación con los tres productos pecuarios más importantes por su valor nutricional (leche, carne de res y huevo) resulta aún más radical, ya que mientras en los estratos superiores el consumo alcanza el 20%, en los inferiores es casi inexistente, significando apenas el 1.0%.

Si bien es cierto que en los estratos medios de la población, - que representan aproximadamente 24.3%, se concentra también una parte considerable del consumo (34%); aunque menos agudo que en los estratos superiores. No obstante, la unión de estos dos estratos, medios y altos, hacen ver, de manera global el desequilibrio en el consumo de alimentos pecuarios en el país, puesto que 32.4% de la población consume 54% de la oferta de estos alimentos (ver Anexo Cuadro 4).

En tanto que los sectores de ingresos medios y altos consumen - básicamente proteínas, la dieta del resto de la población en materia - de productos animales se caracteriza por una aportación mayor en calorías. Esto es así, ya que en su dieta es mayor el consumo de productos grasos como manteca y demás derivados del cerdo en su alimentación. Por tanto, la expansión se ha limitado a los consumidores urbanos de - altos y medianos ingresos, que constituyen el motor de la demanda del mercado.

INTEGRACION VERTICAL DEL COMPLEJO
SECTORIAL AVICOLA1. Etapas en la Integración Vertical del Complejo
Sectorial Avícola.

En México el Complejo Sectorial Avícola comprende diversas etapas productivas, en las cuales las ET actúan desde los núcleos de poder, esto les permite controlar la reproducción del proceso productivo de este complejo. Las principales etapas son las siguientes:

1.1 Importación de Progenitoras.

La etapa principal del Complejo Avícola Mexicano, la constituye la importación de progenitoras. Estas son aves finas que por sus características genéticas permiten a través de su reproducción fijar los fenotipos hereditarios de las siguientes generaciones.

La producción de "stocks abuelos" en cabañas especializadas de Estados Unidos y Europa, permiten mediante la selección genética obtener variedades de aves con características deseadas. Son estas líneas puras, las que a través de su crianza permiten obtener aves progenitoras, mismas que serán exportadas.^{1/} Ya en México formarán la base para producción de aves reproductoras.

Las primeras progenitoras de línea pesada se importaron en 1969,

1/ Mediante la cruce de Progenitoras Ligeras -primer eslabón en la producción de huevo- se producirá huevo fértil, el cual después de su incubación dará origen a las Reproductoras Ligeras, las cuales a su vez al cruzarse, producirán huevo fértil, que mediante su incubación se obtendrá la pollita ponedora, que finalmente será la que produzca el huevo comercial de consumo final. Las Progenitoras Pesadas -primer eslabón en la producción de carne- mediante un proceso semejante al anterior producirán Reproductoras Pesadas y, éstas serán las que darán origen a la pollita de engorda (véase, Anexo Gráficas I y II).

alcanzando la cantidad de 75,135 aves.^{2/} Obviamente, que estas variedades importadas no se desarrollaron genéticamente para aprovechar los recursos naturales del país, por el contrario su alta productividad depende de la alimentación a que fueron sometidas y condicionadas durante el proceso de selección genética. De esta forma, la adopción de estas razas avícolas obedece a un mayor aprovechamiento de la soya como parte de la estrategia de las ET en la difusión de la soya como nutriente en la alimentación animal. Condicionando de esta forma, el crecimiento de la avicultura mexicana no sólo a los intereses de las ET productoras de razas puras sino también de las ET exportadoras de soya y productoras de alimentos balanceados, que en algunos casos son las mismas.

En 1970, el Estado establece el control en las cuotas de importación de progenitoras con el fin de regular la producción avícola; sin embargo, éstas disminuyen de forma muy irregular. Para 1983, alcanzan la cifra de 489 mil aves (ver Cuadro 1), persistiendo con ello,

CUADRO 1
IMPORTACION DE PROGENITORAS
1972 - 1983

AÑO	PROGENITORAS PESADAS	PROGENITORAS LIGERAS	TOTAL
1972	215,160	8,700	223,860
1973	204,090	14,450	218,540
1974	149,781	14,700	164,481
1975	142,549	17,340	159,889
1976	128,602	35,936	164,538
1977	171,145	41,662	212,807
1978	86,435	26,762	113,197
1979	276,558	67,872	344,430
1980	336,452	59,825	396,277
1981	380,914	23,205	404,119
1982	457,348	25,431	482,779
1983	458,881	30,052	488,933

FUENTE: Dirección General de Avicultura y Especies Menores, SARH

^{2/} Anuario Avícola, 1977. Dirección General de Avicultura y Especies Menores (DGAEM), SARH.

una aguda dependencia en tecnología genética, que las ET -principalmente las estadounidenses- han desarrollado durante los últimos 40 años.

Efectivamente, en México se carece de una base de estirpes genéticamente puras que permita aprovechar los recursos naturales de que - dispone el país, de ahí que la repoblación de las granjas agrícolas siga dependiendo de las importaciones de progenitoras. Estas importaciones las realizan en forma anárquica ocho empresas incubadoras, fuertemente ligadas a las compañías transnacionales, las cuales tienen bajo su control la reproducción de la parvada nacional. Para 1977, sólo -- tres empresas; Arbor Acres de México, Reproductoras Nacionales y Reproductoras Shaver, controlaban el 53% del total de las importaciones de progenitoras. Es de suponer, que con la derogación de los controles - de importación que realizó el Estado hasta 1980, éstos grupos hayan --- consolidado su control monopólico en esta etapa del complejo avícola - (ver Cuadro 2).

De lo anterior se deduce, que en México sólo se localiza una -- fracción del proceso productivo avícola, ya que la genética aviar -fundamental en la obtención de progenitoras- constituye el núcleo principal y exterior al territorio nacional.

1.2 Granjas Productoras de Reproductoras.

En segundo lugar se ubica la fase de producción de reproductoras, que corresponde a una segunda generación de aves obtenidas en su mayor parte en México por las mismas empresas que mantienen el control en las importaciones de progenitoras (ver Anexo Cuadro 5).

En 1969, se inicia la producción nacional de reproductoras pesadas, que hasta entonces habían sido importadas en su totalidad. Para 1973, la demanda total es cubierta por la producción nacional, recurriendo a las importaciones en escasas excepciones.

En cuanto a las reproductoras ligeras, hasta 1971, el cien por ciento de las necesidades eran cubiertas mediante importaciones. En -

CUADRO 2
 IMPORTACION DE PROGENITORAS POR GRUPO ECONOMICO
 1972-1977

E M P R E S A S	1 9 7 2			1 9 7 7		
	PESADAS	LIGERAS	PARTICIPA CION EN EL TOTAL	PESADAS	LIGERAS	PARTICIPA CION EN EL TOTAL
Arbor Acress de México, S. A.	36.1	-	34.7	19.0	-	15.3
Reproductoras Nacionales, S. A.	18.1	-	17.4	24.6	-	19.8
Reproductoras Shaver, S. A.	9.7	100.0	13.2	19.3	12.5	18.0
Reproductoras de México, S. A.	13.8	-	13.2	8.8	-	7.1
Vantress de México, S. A.	11.8	-	11.4	17.7	-	14.3
Reproductoras Mexicanas, S. A.	10.5	-	10.1	10.5	-	8.5
Progenitoras Babcock de México, S.A.	-	-	-	-	64.7	12.7
Mezquital del Oro	-	-	-	-	22.8	4.5
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Plan Nacional Avícola 1978 y Anuario 1977. DGAEM - SARH.

ese año se importan las primeras progenitoras ligeras, de tal forma --- que para 1976, el 62.5% de la demanda nacional era abastecida por la - producción nacional.^{3/} Sin embargo, se han seguido importando repro--- ductoras, principalmente de línea pesada (ver Cuadro 3).

CUADRO 3
IMPORTACION DE REPRODUCTORAS
1972 - 1983

	PESADAS	LIGERAS	TOTAL
1972	2,064,914	674,060	738,974
1973	85,385	712,197	797,582
1974	-	422,044	422,044
1975	-	-	-
1976	-	-	-
1977	-	255,474	225,474
1978	-	239,346	239,346
1979	725,344	440,340	1,165,684
1980	1,389,760	336,880	1,726,640
1981	1,983,207	242,520	2,225,727
1982	178,999	179,250	358,242
1983	248,910	154,400	403,310

FUENTE: Dirección General de Avicultura
y Especies Menores, SARH.

Durante la década de los setenta, el número de ET que abaste--- cían a la avicultura mexicana tanto de progenitoras como de reproducto--- ras, se reducían a 15:

Arbor Acress Farm Inc. (USA)
Hubbard Farms. (USA)
Shaver Poultry Breeding Farms. (CANADA)
Babcock Industries. (USA)
ITEN. (USA)
Cobb's Incorporated. (USA)
Peterson International. (USA)
Vantress Pedigree. (USA)
Indian River Inc. (USA)
Rosse Brider Ltd. (INGLATERRA)
Pilch Inc. (USA)

^{3/} Plan Nacional Avícola 1978, DGAEM-SARH.

Garber Poultry Breeding Farms. (USA)
 Tatum Farms. (USA)
 Hy Line Poultry Farms. (USA)
 Kimber Farms. (USA)

1.3 Plantas de Incubación.

Una tercera etapa en el proceso productivo avícola la constituye la incubación de huevo fértil de progenitora y reproductora. Esta es una etapa clave en el complejo avícola, ya que es el "punto de partida" para la producción de huevo y carne de pollo de consumo final y, de ella depende la sobreproducción o escasez de éstos.^{4/}

La creciente participación de las ET así como de los grandes -- grupos nacionales en la producción nacional de reproductoras, permite hablar de una importante sustitución de importaciones de estas aves. -- Esto lo comprueba el hecho de que tanto las ET (excepto La Hacienda, -- que para 1977, importó el 33% del total de importaciones), como los -- grandes grupos nacionales (excepto Bachoco, que para 1977, importó el 37% de las importaciones totales)^{5/} participan minoritariamente en las importaciones, al mismo tiempo que ocupan un lugar predominante en la capacidad de incubación de huevo fértil de progenitora (ver Anexo Cuadros 5 y 6).

Este cambio en la estrategia de las ET obedece: por una parte, a las restricciones impuestas por la DGAEM a las importaciones de éstas aves, y por la otra, a la mayor rentabilidad que significa su pro-

4/ A partir de 1973, por acuerdo del CNPA, los incubadores se organizarán según su especialización, integrándose de la siguiente manera: la Sección Nacional de Productores de Pollo Mixto de Engorda, que agrupa a 64 incubadores; la Sección Nacional de Pollita Ponedora, que reúne a 30 incubadores y la Sección Nacional de Progenitores de Aves, que agrupa a 8 incubadores. Todas estas secciones dependen de la UNA.

5/ Al recibir autorización (1978) para la producción de reproductoras, Bachoco estará en posibilidades de disminuir la importación de este tipo de aves, por su parte, la empresa La Hacienda se verá obligada a establecer una planta local de reproductoras o bien a abastecer -- en el mercado nacional, en el caso de que las autoridades decidie-- ran suspender las importaciones de reproductoras ligeras.

ducción en el país.

No obstante la mayor producción nacional de reproductoras, la capacidad ociosa de la planta incubadora es bastante elevada, particularmente en el caso de la incubación de huevo fértil de progenitora ligera. De la capacidad total registrada esta línea representa el 27%, de éste porcentaje el 17.4% corresponde a la capacidad ociosa. Por otra parte, la mayor capacidad de incubación que se observa para la línea pesada (73%), se debe a las características del ciclo productivo del pollo de engorda; es decir, para cubrir la demanda de pollo y huevo se requiere de una cantidad mucho mayor de aves de línea pesada que de la ligera (ver Anexo Cuadro 5).

La producción de reproductoras en México, actualmente se realiza a través de ocho empresas, seis de las cuales ya existían desde 1972:

Arbor Acres de México, S. A. de C. V.

Esta empresa se localiza en Querétaro, es filial de Arbor Acres Farm Inc., la cual es productora de progenitoras y, pertenece al grupo International Basic Economy Corporation (IBEC) fundado por los Rockefeller.

Esta filial mexicana produce reproductoras pesadas para lo cual importa desde su matriz progenitora Arbor Acres.

Reproductoras Shaver, S. A.

Esta empresa se ubica en Coahuila, es filial de Shaver Poultry Breeding Farms y tiene participación en su capital social la Anderson Clayton (ACCO). Produce reproductoras pesadas y ligeras mediante la importación de progenitoras de la raza Shaver desde su matriz.

Reproductoras de México, S. A.

Se localiza en Nuevo León, pertenece al grupo nacional Mezquital del Oro, que mantiene nexos con la Indian River Inc. (esta es una división de la empresa Pioneer Hy Bred International, Inc.) productora de progenitoras. Importa progenitoras de la raza Indian River para produ

cir reproductoras pesadas.

Ventress de México, S. A.

Se ubica en el estado de Morelos, es filial de Vantress Pedigree. Importa progenitoras de la raza Vantress para producir reproductoras pesadas.

Reproductoras Nacionales, S. A.

Se localiza en Coahuila, pertenece al grupo Los Reyes, uno de los grupos avícolas nacionales más importantes, que mantiene nexos con la ET Cobb's Incorporated, de la cual importa progenitoras de la raza Cobb's para producir reproductoras pesadas. La empresa Peterson International la abastece de progenitoras ligeras para producir reproductoras de esta línea.

Reproductoras Mexicanas, S. de R. L.

Se ubica en Nuevo León, pertenece al grupo avícola nacional San Pedro y esta ligada a la empresa Hubbard Farms, de la cual importa progenitoras para producir reproductoras pesadas.

Progenitoras Babcock de México, S. A.

En 1973 empieza a operar esta empresa localizada en Puebla. Es una filial de Babcock Industries productora de progenitoras. Esta ligada al grupo nacional Los Romero; produce reproductoras ligeras utilizando progenitoras Babcock.^{6/}

Incubadora Mezquital H y N, S. de R. L. y C. V.

En 1976 se incorpora a las anteriores empresas esta planta, se localiza en Jalisco, mantiene nexos con la empresa H & N, productora de progenitoras. Pertenece al grupo Mezquital del Oro; importa progenitoras de la raza H & N para producir reproductoras ligeras.

^{6/} En 1978 empieza a operar otra empresa de reproductoras vinculada al grupo Bachoco y a principios de 1979 se autoriza al grupo nacional Los Romero para producir reproductoras.

Como se observa, es claro el predominio de las ET estadounidenses, cuyo control tecnológico se sustenta en la investigación genética aplicada a la avicultura. Sin embargo, en los últimos años, resulta evidente la presencia de grandes grupos nacionales oligopólicos tanto en la importación de progenitoras y reproductoras como en la producción local de éstas últimas.

Entre los principales grupos nacionales productores e importadores de reproductoras se encuentran: Los Romero, Mezquitil del Oro, Comercial Azteca (perteneciente a la empresa Malta, S. A.), Bachoco y Los Reyes. Estos realizaron en conjunto, en 1972, el 43% de las importaciones totales de reproductoras; sin embargo, para 1977, éstas disminuyen notablemente debido a que su producción nacional aumentó, haciendo innecesarias las importaciones de estas aves; excepto Bachoco que ha venido incrementando sus importaciones, de tal forma que para 1977, realizó el 37% del total (ver Anexo Cuadro 6).

~~Estos grupos han logrado una integración completa del proceso productivo avícola semejante al de las ET; no obstante, esto no significa autonomía en el crecimiento de la avicultura mexicana, dado que las características de las aves reproductoras sólo se mantiene hasta la segunda generación, a partir de la cual éstas degeneran, lo que obliga a seguir realizando importaciones de progenitoras.~~

La presencia de las ET y fuertes grupos oligopólicos nacionales en la avicultura mexicana han provocado la anarquía en la producción, caracterizada por las constantes crisis de sobreproducción y la consiguiente escasez ficticia, que se han venido agudizando a raíz de la pérdida del control de las importaciones de progenitoras y reproductoras por parte del gobierno.

No obstante esta situación, el Estado no ha planteado una política tendiente a planificar la avicultura intensiva, que frene el desplazamiento de los pequeños y medianos avicultores del mercado. En este sentido, los intentos que se han realizado como el llamado Comité Nacional de Planificación Avícola, donde intervienen el Estado a tra---

vés de la SARH, y los avicultores agrupados en la UNA, se han visto -- claramente frenados por los intereses de los grandes grupos oligopóli- cos que mantienen su hegemonía en la UNA.

Por otra parte, en el periodo de referencia, 1972-1977, se nota una marcada especialización en los dos eslabones principales del con- plejo avícola, importación de progenitoras y producción nacional de re- productoras, solamente la empresa Reproductora Shaver se dedica a la - producción de reproductoras en sus dos líneas; Progenitoras Babcock e Incubadora Mezquital produce sólo reproductoras ligeras y las cinco em- presas restantes se dedican a producir reproductoras pesadas (ver Ane- xo Cuadro 5).

Asimismo, también a nivel regional la capacidad de incubación se encuentra sumamente concentrada, sólo seis estados controlaban el - 74.8% de la capacidad total registrada. Esta por demás decir que son precisamente éstos estados donde se concentra la mayor producción de - huevo y carne de pollo (ver Cuadro 4).

CUADRO 4
CAPACIDAD DE INCUBACION NACIONAL
POR ENTIDAD FEDERATIVA
1978

ENTIDAD FEDERATIVA	CAPACIDAD TOTAL REGISTRADA	(%)
Nuevo León	6,229,976	18.4
Morelos	5,609,325	16.5
Querétaro	5,209,956	15.4
Jalisco	3,989,962	11.8
Puebla	2,261,600	6.7
Sonora	2,470,435	7.3
Otros	8,131,917	23.9
TOTAL NAL.	33,904,171	100.0

FUENTE: Dirección General de Avicultu-
ra y Especies Menores, SARH.

1.4 Granjas de Crianza de Pollo para Engorda y Pollita Ponedora.

Estas son dos etapas relativamente menos atractivas para las ET, debido al alto riesgo que implica el manejo directo de la parvada y a que los efectos del mercado repercuten directamente en estas etapas.^{7/} Sin embargo, las ET han implementado mecanismos a través de los cuales mantienen su control en ellas.

A partir de 1965, en estas etapas se ha venido dando una aceleración del proceso de concentración de la producción de huevo y carne de pollo.^{8/} Si analizamos el tamaño de las granjas por el número de aves que manejan, la concentración en la producción resulta evidente.

En 1977, de un total de 3,649 granjas, 1,843 se dedicaban a la producción de huevo. De éstas un grupo de 30 granjas (1.6%) con más de 150 mil aves concentraba el 40% de la producción nacional de huevo en ese año, mientras que el grueso de los avicultores (41%) que manejan entre 2 y 10 mil aves de postura, sólo aportan el 5% de la producción nacional (ver Cuadro 5).

La situación es más aguda en la producción de carne de pollo; de las 1,806 granjas existentes en 1977, 34 (1.9%) que manejan más de 150 mil pollos asaderos, aportan el 65% de la producción total de carne de pollo (ver Cuadro 6).

Como se observa, la concentración en la producción de huevo y carne presentan características semejantes. En los estratos I constituidos por los avicultores no integrados, se localizan los pequeños productores ejidatarios, comuneros o minifundistas que se dedican a la

^{7/} Cabe mencionar que tanto la avicultura como la porcicultura requiere una porción mínima de tierra, por lo que las transnacionales no se enfrentan de manera directa al problema jurídico de la propiedad de la tierra.

^{8/} En 1965 existían en el país 11,600 avicultores, en tanto que en 1975 sólo existían 7,300, es decir, en diez años se dió una disminución del 37%. (Datos proporcionados por la UNA).

CUADRO 5
 CONCENTRACION EN LA PRODUCCION DE HUEVO
 1977

ESTRATO	NUMERO DE AVES PONEDORAS	NO. DE GRANJAS	PARTICIPA CION EN EL TOTAL DE GRANJAS	PARTICIPA CION EN LA PRODUCCION TOTAL
NO INTEGRADOS				
I	2 000 a 10 000	755	41.0	5.0
SEMI-INTEGRADOS				
II	10 001 a 50 000	775	42.0	18.0
III	50 001 a 100 000	238	13.0	22.0
INTEGRADOS				
IV	100 001 a 150 000	45	2.4	15.0
V	150 001 y Más	30	1.6	40.0
TOTAL		1 843	100.0	100.0

FUENTE: Plan Nacional Avícola, 1978. DGAEM-SARH.

CUADRO 6
 CONCENTRACION EN LA PRODUCCION DE CARNE DE POLLO
 1977

ESTRATO	NUMERO DE POLLOS DE ENGORDA	NO. DE GRANJAS	PARTICIPA CION EN EL TOTAL DE GRANJAS	PARTICIPA CION EN LA PRODUCCION TOTAL
NO INTEGRADOS				
I	2 000 a 10 000	674	37.3	5.0
SEMI-INTEGRADOS				
II	10 001 a 50 000	655	36.2	10.0
III	50 001 a 100 000	346	19.2	11.0
INTEGRADOS				
IV	100 001 a 150 000	97	5.4	9.5
V	150 001 y Más	34	1.9	65.0
TOTAL		1 806	100.0	100.0

FUENTE: Ibidem.; Cuadro 5.

avicultura de manera secundaria, siendo su actividad fundamental la agricultura de temporal. De ahí que su producción se destine principalmente al autoconsumo. En algunos periodos éstos avicultores cuentan con pequeños excedentes que comercializan directamente en los mercados locales.

En los estratos II y III se encuentran los medianos avicultores semi-integrados (17.2% del total de granjas), que temporalmente ha logrado integrar a sus granjas la producción de sus alimentos concentrados, pero que debido a las constantes fluctuaciones en los precios del sorgo y la soya así como al fuerte control de las ET en la comercialización de éstos granos, esta incipiente integración se ve constantemente amenazada. De ahí que, al igual que los pequeños productores no integrados, pasen a depender de las ET para su abastecimiento de alimentos balanceados.

Por último, en los estratos IV y V fuertemente concentrados, se localizan las ET que han logrado implantarse en estas etapas mediante diferentes mecanismos, y los grandes grupos nacionales oligopólicos.

En la producción de pollo de engorda, las 17 empresas más grandes controlaban, en 1980, el 49% de la producción nacional; sólo una de ellas era transnacional, Nutricos filial de Ralston Purina, ésta empresa controlaba el 6% de la producción nacional para ese año. Sin embargo, si el análisis se centra a nivel de la región abastecida por esta ET, el Valle de México (incluido el Distrito Federal), su participación es mayor, 43.0% de la producción nacional para ese año. Este mayor volumen se explica por la integración, mediante contratos de aparcería, que abarca unas 40 granjas medianas y pequeñas de la zona de Querétaro, que por lo general, manejan parvadas inferiores a 10,000 aves por ciclo. A través de este sistema de aparcería NUTRICOS integra a los pequeños y medianos avicultores mediante el suministro del pollito de un día y los alimentos balanceados a través de crédito, así como la supervisión y cuidado de las aves a cargo de veterinarios que se encuentran al servicio de la ET. Por su parte, los avicultores aportan las instalaciones y pagan los costos en mano de obra, gas, electricidad y otros. Cabe anotar que NUTRICOS gratifica a los avicult

tores con una bonificación, según la calidad del producto. Esto obliga a los granjeros a utilizar el alimento concentrado que la firma les recomienda y que ella misma les provee. Además, debe tenerse en cuenta que NUTRICOS adquiere del Grupo Camarillo y otras empresas nacionales el pollo que posteriormente es distribuido bajo su marca. Por tanto, puede afirmarse que en la actualidad esta ET controla más de un tercio del mercado de pollo de engorda en el Valle de México.

En cuanto a la producción de huevo, cinco grupos nacionales controlan el 66.2% de la producción total.^{9/} No se contó con información estadística que mostrará la participación de las ET en esta etapa. Parece ser que el elemento que hace menos atractiva esta actividad, desde el punto de vista de las ET, ha sido la fijación oficial del precio del huevo. No obstante, uno de los mecanismos de las ET para penetrar en esta etapa productiva ha sido el sistema de aparcería y la adquisición de empresas nacionales.

Es este el caso de Anderson Clayton en Torreón (Coahuila), donde se dedica a la producción de huevo bajo un régimen denominado de "Asociación o Participación", que no es otra cosa que un sistema de aparcería que le permite controlar entre 150 y 200 mil aves ponedoras. Lo que significa una producción de 23 millones de piezas anuales, que se destinan principalmente al mercado local, donde cubre el 10% de la demanda.

Al igual que el caso de NUTRICOS, este sistema consiste en el suministro del alimento, la pollita ponedora de un día y la asistencia técnica a los avicultores por parte de esta ET, que es la que finalmente comercializa el huevo. Pasando a ser el pequeño avicultor un simple "trabajador a domicilio".

1.5 Sacrificio de Aves.

Hasta 1970, la matanza de aves quedaba parcialmente limitada al

^{9/} Ver Cuadro 7 del Capítulo III de esta tesis.

capital privado, ya que el Estado obligaba a realizarla en la empresa estatal Industrial de Abastos (IDA). Sin embargo, ante los grandes volúmenes de producción de pollo de engorda alcanzados en los últimos años, las instalaciones de este rastro oficial se volvieron insuficientes, lo que se constituyó en una verdadera traba en la comercialización de la carne de pollo.

La demora en la matanza originaba pérdidas y disminución de la calidad del pollo asadero, disminuyendo las ganancias de los engordadores. Ello obligó a expandir y modernizar la capacidad de matanza, principalmente en el Valle de México (principal zona consumidora). Permitiendo, de esta manera, la penetración no sólo del capital nacional privado sino también del extranjero.

Paralelamente a este proceso de modernización se fue gestando un grupo de intermediarios que controlaban la comercialización de la carne de pollo. Un claro ejemplo de esta situación es Ferrería, allí los introductores manejan el 80% (600 mil aves diarias) de las aves que ingresan al sacrificio.

Si bien la capacidad de matanza de los rastros oficiales es importante principalmente la de Ferrería, no obstante, los rastros privados han ido ganando importancia, en particular el que pertenece a NUTRICOS (ver Cuadro 7). Efectivamente, el rastro de esta filial controló en 1979, el 27% del total de las aves sacrificadas.^{10/} Esta por demás decir que este rastro cuenta con un equipo más moderno que sus principales competidores -Ferrería-.

Además, NUTRICOS comercializa la carne de pollo a través de expendios y bodegas para mayoristas propios, así como también distribuye directamente a detallistas, supermercados y restaurantes utilizando transporte propio tanto para el pollo vivo como para el sacrificado. Mientras que los pequeños y medianos engordadores tienen que acudir a Ferrería a realizar la matanza, debido a lo obsoleto de la maquinaria

^{10/} Se considerará que este rastro tiene un promedio de matanza diario de 40 mil pollos, de lunes a viernes y de 90 los sábados, lo que da un promedio mensual de 1 millón 160 mil aves.

e instalaciones su producción sufre mermas, ya que el pollo queda maltratado, restándole presentación al mismo. Por lo general, estos productores tienen que alquilar el transporte especial que requiere el pollo faenado.

Es un hecho, que las ET así como los grandes grupos nacionales tienden a controlar las etapas de matanza (para el caso del pollo de engorda), comercialización y distribución del Complejo Avícola. Lo que constituye un factor estratégico en la expansión de estas empresas en el mercado. Esta mayor integración les permite obtener mayores ganancias al retener una mayor parte del Valor Agregado, que en caso contrario se lo apropiarían los intermediarios.

GUADRO 7

PROMEDIO MENSUAL DE AVES SACRIFICADAS EN LOS PRINCIPALES RASTROS DEL VALLE DE MEXICO 1979

RASTROS	AVES SACRIFICADAS
Nútricos, S. A. (ET)	1,160,000
Ferrería (EE)	883, 00
Atizapan de Zaragoza, S. A. (EN)	610,799
Procesadora de Aves de León, S. A. (EN)	598,49
Rastro Puente de Vigas, S. A. (EN)	574,089
Rastro He-Yo, S. A. (EN)	525,000
Rastro Jilotepec, S. A. (EN)	275,000

FUENTE: Ruth Rama y Fernando Rello, op. cit.

NOTA: ET Empresa Transnacional
EE Empresa Estatal
EN Empresa Nacional

Lo anterior manifiesta, que las ET que operan en el mercado de pollo de engorda basan su estrategia en el control de la etapa de matanza y comercialización y, que su intervención en la etapa de producción, aún siendo la menos rentable y más riesgoza del Complejo Avícola, no es contradictoria, ya que lo hacen a través de contratos de aparcería, recayendo todos los riesgos sobre los avicultores.

Así, aparte de la producción de sus granjas propias, cuentan -- con una producción continua y de buena calidad para comercializarla. -- Consecuentemente, es posible que en su estrategia de expansión en el -- mercado, NUTRICOS acepte en el corto plazo, percibir una utilidad míni -- ma en la etapa de producción, si la mayor ganancia la obtiene en las -- etapas de matanza, distribución y comercialización del producto final.^{11/}

Las granjas productoras de pollo de engorda es una de las eta-- pas del Complejo Avícola que se caracteriza por una menor penetración de las ET y una mayor presencia de empresas nacionales. Existen gran-- des engordadores nacionales cuyos volúmenes de producción son importan -- tes, que cuentan con rastros y mecanismos de distribución como el Gru-- po Camarillo, García del Río y Los Romero. Sin embargo, ninguno de és -- tos grupos cuenta con una integración "hacia atrás" (alimento balancea -- do y pío de cría) tan completa y que, al mismo tiempo, controlen la ma -- tanza, comercialización y distribución del producto final como se ob-- serva en el caso de NUTRICOS (ver Anexo Cuadro 7).

2. Concentración y Transnacionalización del Proceso Productivo en el Complejo Avícola.

Las etapas de importación de progenitoras e incubación del hue-- vo de éstas para producir reproductoras, constituyen dos núcleos de po -- der estratégico en el proceso de reproducción del Complejo Avícola, -- ya que de ellos depende la producción de productos avícolas de consumo -- final.

Estos núcleos no son de libre acceso; por una parte, se encuen -- tran regulados por la DGAEM y por la misma UNA, mediante permisos de -- importación y la certificación de máquinas incubadoras, por la otra, -- los fuertes capitales necesarios para la entrada a esta actividad cons --

^{11/} Cabe mencionar que NUTRICOS mediante la diferenciación del produc -- to, "pollo supremo", logra un precio de venta alto para las aves -- de mayor calidad, lo que le permite obtener mayores ganancias.

En 1980 Pollos Supremos de Jilotepec, debido a problemas financie -- ros pasó a ser controlado por NUTRICOS.

tituyen una barrera. De ahí que sólo las ET y algunos de los grandes grupos nacionales --que son de hecho los que mantienen su hegemonía en la UNA-- han logrado penetrar en estos núcleos, lo que les permite controlar la producción de huevo y carne de pollo a nivel nacional.^{12/}

El predominio de las ET en el Complejo Avícola proviene del control que mantienen en éstas etapas. En la capacidad de incubación de progenitora ligera, para 1977, controlaban el 19.2% del total registrado y en la línea pesada el 36.9% (ver Cuadro 8).

CUADRO 8

PARTICIPACION DE LAS ET EN LA CAPACIDAD
DE INCUBACION DE PROGENITORAS

1977'

(Número de Aves)

	TOTAL	LIGERAS	PESADAS
Total Nacional ⁽¹⁾	2,203,960	204,750	884,906
Empresas			
Transnacionales	673,920	39,375	326,906
ET/Total (%)	30.6	19.2	36.9

FUENTE: Anuario 1976 y 1977, Memoria de la Segunda Reunión Anual 1976 y Plan Nacional Avícola 1978, DGAEM-SARH.

(1) Capacidad máxima de operación cada 21 días.

Esto les permite controlar un porcentaje considerable en la incubación de pío de cría comercial:^{13/} el 35.8% de la pollita ponedora

^{12/} Desde 1971 debido a la crisis en que se encontraba la avicultura, provocada por la escasez ficticia que los grandes productores originaron para presionar al alza del precio, principalmente del huevo, la DGAEM ha venido registrando la capacidad de incubación de cada compañía. De esta forma, sólo la maquinaria registrada por esta dirección tiene derecho a una cuota o autorización para la incubación de huevo procedente de progenitora y reproductora.

^{13/} Se entiende por pío de cría comercial tanto al pollito mixto de engorda como a la pollita ponedora de un día de nacidos. Estos son vendidos por las incubadoras a los granjeros.

y el 29.2% del pollito mixto de engorda (ver Cuadro 9).

CUADRO 9
PARTICIPACION DE LAS ET EN LA CAPACIDAD DE
INCUBACION DE POLLITO DE UN DIA

1977

(Número de Aves)

Total Nacional ⁽¹⁾	33,904,171	6,184,611	21,439,742
Empresas			
Transnacionales	9,884,532	2,215,435	5,147,879
ET/Total (%)	29.2	35.8	24.0

FUENTE: Idem., Cuadro 8.

(1) Capacidad de incubación cada 21 días.

En los últimos años han adquirido importancia algunos de los -- grandes grupos nacionales en la incubación de p^o de cría comercial, -- particularmente en la de pollito mixto de engorda. Entre éstos se encuentra el Grupo Los Reyes que controla el 18.4% del total de la capacidad registrada del pollito mixto de engorda (ver Cuadro 10).

Sin embargo, a pesar de lo positivo que pueda significar la penetración de los grupos nacionales en ésta etapa clave del Complejo -- Avícola, al adoptarse las razas genéticas difundidas por las ET, se -- contribuye ineludiblemente, a reforzar la concentración de la produc-- ción, pues sólo estos grandes grupos nacionales y las mismas ET son ca-- paces de absorber los conocimientos técnicos y de disponer de los insu-- mos necesarios para lograr una integración de las diversas etapas avi-- colas, según las normas difundidas por las ET. De esta manera, gran-- des grupos nacionales mantienen una posición predominante en el Comple-- jo Avícola, sin que ello signifique desplazamiento de las ET, muy por el contrario su funcionamiento está estrechamente relacionado al de éstas. Además, existe una diferencia fundamental con relación a las EN; en tanto que las ET se encuentran totalmente integradas, ya sea mane-- jando sus propias granjas o por medio de contratos de aparcería o sim--

CUADRO 10

CAPACIDAD DE INCUBACION DE PIE DE CRIA COMERCIAL DE
LOS PRINCIPALES GRUPOS NACIONALES
1977-1979

(Número de Aves)

G R U P O S	CAPACIDAD TOTAL REGISTRADA		CAPACIDAD MAXIMA DE OPERACION ^{1/}			
		%	LIGERAS	%	PESADAS	%
Incubadora Los Reyes *	4,942,080	14.6	141,750	2.3	3,940,205	18.4
Incubadora Mezquital del Oro	1,829,196	5.4	878,446	14.2	744,166	3.5
Granja Avícola Bachoco, S.A.	1,516,320	4.5	542,732	8.8	418,950	2.0
Planta Incubadora San Pedro, S. A.	1,399,616	4.1	71,996	1.2	1,200,178	5.6
Pollitos el Trasgo, S. A.	1,021,000	3.0	271,366	4.4	565,960	2.6
Zeferino Romero Bringas	1,010,880	3.0	-	-	788,846	3.7
Comercial Azteca	889,920	2.6	47,250	0.8	777,304	3.6
Total Nacional	33,904,171	100.0	6,184,611	100.0	21,439,742	100.0

FUENTE: Plan Nacional Avícola, 1978.

* A este grupo pertenecen las plantas incubadoras:

Pollitos de Acapulco, S. A.; Pollitos de Culiacán, S. A.; Pollitos de Guadalajara, S.A.;
Pollitos el Rey de Monterrey, S. A.; Pollitos de Querétaro, S. A.; Pollitos del Sureste,
S. A., y Pollitos de Veracruz, S. A.

(1/) Cada 21 días.

plemente abasteciendo a granjeros no integrados, las EN que han logrado un mayor grado de integración, aún no controlan la etapa de producción de progenitoras. Para cubrir sus necesidades de estas aves recurren a la importación o simplemente funcionan como representantes de algunas de las "cabañas" internacionales.^{14/} Por lo demás, son escasas las excepciones en que las EN ocupan simultáneamente un lugar importante en la producción de alimentos balanceados y en las diferentes etapas avícolas (ver Anexo Cuadro 7).

Si a éstos núcleos de poder intrasistema -producción de alimentos balanceados y pié de cría- se agrega el control de las ET en la producción de medicamentos y aditivos nutricionales veterinarios demandados por la avicultura, resulta evidente el grado de transnacionalización alcanzado en el Complejo Avícola Mexicano.^{15/}

Cabe mencionar la política agresiva de difusión tecnológica desarrollada por las ET a través de sus programas educativos, cursos y seminarios para los avicultores a cargo de expertos nacionales y extranjeros, así como la distribución de publicaciones y guías de manejo de granjas.

3. Intervención del Estado y Contradicciones.

El Estado ha ejercido durante la década de los setenta una fuerte intervención en la producción y comercialización del Complejo Avícola, garantizando los niveles de expansión alcanzados a través de una serie de acciones y mecanismos que han favorecido en lo fundamental a las ET y a los grandes grupos nacionales aunque dentro de un proceso de conflicto-negociación.

La intervención del Estado se da principalmente, en la esfera -

^{14/} Es este el caso de Mezquital del Oro con la filial H & N y el grupo Los Reyes con la filial Cobb's y Peterson.

^{15/} Según un estudio realizado por Ruth Rama, de las 36 firmas que se localizan en la industria químico-farmacéutica, 29 son transnacionales y controlan más de las tres cuartas partes del número de medicamentos que circulan en el mercado avícola.

de la comercialización, sin embargo, sólo se centra en la fijación del precio del huevo, mientras que el precio de la carne de pollo así como el de los principales insumos -reproductoras, p^{16/}ie de cría comercial- lo determinan las ET y los grandes grupos nacionales. Por otra parte, cabe mencionar que el Estado ejerce cierto control sobre la producción de los dos principales núcleos internos del Complejo Avícola (producción de reproductores y de p^{16/}ie de cría comercial) mediante la autorización de cuotas asignadas a las plantas incubadoras. Sin embargo, el objetivo de esta medida no es regular y asegurar una producción de carne y huevo a precios accesibles a las clases trabajadoras, sino simplemente evitar problemas de sobreproducción.

En cuanto a la intervención del Estado en la comercialización del huevo se da en dos niveles contradictorios entre sí. Por una parte, la política estatal tiende a evitar la desaparición de los pequeños productores ^{17/} mediante la fijación del precio oficial (precio máximo) según los costos de producción de éstos productores, y por la otra, este control pretende evitar elevaciones del precio que resten poder adquisitivo a las clases trabajadoras y, con ello disminuya su consumo.

La determinación del precio del huevo en base a este estrato de productores constituye un factor inestable, ya que debido a su mayor dependencia hacia las ET productoras de insumos avícolas, están sujetos a las constantes alzas en los precios de éstos. Lo que repercute directamente en sus costos de producción, haciendo necesario aumentos constantes en el precio máximo del huevo para superar sus problemas de rentabilidad.

Si bien el Estado logra relativamente mediante este mecanismo, la subsistencia de éstos productores, no obstante, el consumo de huevo

^{16/} A partir de 1970 el Estado fija precios oficiales a los alimentos balanceados para aves ponedoras, sin embargo, dado el control del mercado por las ET, son éstas las que en última instancia, fijan los precios de los alimentos balanceados.

^{17/} Según la Unión Nacional de Avicultores este estrato lo constituyen 1 429 avicultores.

de las clases trabajadoras ha disminuído a niveles sumamente bajos.^{18/}

Los únicos beneficiados con esta política son los grandes productores de huevo que han logrado una integración completa en su proceso productivo, lo que les permite reducir sus costos de producción, obteniendo ganancias extraordinarias dadas por el diferencial entre sus costos y el precio oficial.

Lo anterior explica la preocupación de los dirigentes de la UNA por la desaparición de estos avicultores -quienes de hecho, no son tomados en cuenta para las decisiones que toma la UNA-, ya que representan una válvula de presión ante el Estado para la autorización en el alza del precio. Además; la incorporación de estos productores cumple un papel funcional a las ET y a los grandes productores nacionales integrados que son proveedores tanto del producto final (huevo) como de insumos avícolas. En efecto, los pequeños productores no integrados les sirven de válvula de escape a los productores integrados para los excedentes de insumos y materias primas en exceso de oferta del producto final (primavera-verano).

Es clara la ausencia de una política de planeación sobre la avicultura intensiva que permita resolver los problemas estacionales en la producción avícola e integre a los pequeños y medianos productores al mercado. Paralelamente, el Estado no ha realizado un esfuerzo notable que permita desarrollar el consumo masivo de productos avícolas. Por el contrario, su expansión se ha limitado a los consumidores urbanos de altos y medianos ingresos, mismos que constituyen el motor de la demanda del mercado. En efecto, la demanda interna ha sido el principal motor del crecimiento de la avicultura. Sus técnicas de producción han evolucionado en dirección de los métodos utilizados en los países industrializados, tanto en la cría y alimentación de las aves como en el sector de la matanza.

Así, en México el Complejo Avícola ha surgido como una rama ---

^{18/} Ver Cuadro 9 del Capítulo III de esta tesis.

agroindustrial de capital intensivo, vinculada con el rápido proceso - de industrialización del país y con la demanda de segmentos privilegiados de la población urbana. Pero como está desconectada de la agricultura campesina, este Complejo ha contribuído fuertemente a una marginalización acelerada del campesinado.

SISTEMA AVICULTURA-INDUSTRIA DE
ALIMENTOS BALANCEADOS

Para fines de la presente tesis es de gran interés profundizar sobre las características que presenta la Industria de Alimentos Balanceados por tener una relación directa con el Complejo Sectorial Avícola. Es por ésto que se ha analizado por separado tratando de ubicar el papel del Estado en el proceso de acumulación de capital en esta industria, así como el grado de transnacionalización alcanzado por la misma.^{1/}

1. Características de la Industria de Alimentos Balanceados.

Si bien es cierto que la producción de alimentos balanceados por parte de los productores pecuarios integrados^{2/} ha cobrado importancia, llegando a participar con el 47% de la producción nacional total. No obstante, la mayor parte de la producción de la industria organizada (clase industrial 2098) es demanda por la avicultura (ver Cuadro 1).

Es claro el predominio en esta industria de las ET como Ralston Purina, Anderson Clayton y La Hacienda, las cuales se hallan integradas "hacia atrás" con la producción de semillas mejoradas y controlando a los productores de sorgo vía financiamiento y asistencia técnica;^{3/}

1/ Aquí el grado de transnacionalización estará medido por el peso de las filiales de las ET en la Producción Bruta Total (PBT) en la clase industrial Fabricación de Alimentos para Animales (2098).

2/ Este tipo de productores son ganaderos, porcicultores y/o avicultores que se han integrado "hacia atrás", produciendo ellos mismos sus especies; ello es posible debido a la gran sencillez del proceso técnico para la producción de alimentos balanceados.

3/ No es nuestra intención profundizar sobre esta parte del proceso agroindustrial, basta para nuestro objetivo dejar constancia de la importancia que tiene el control de las ET ubicadas en la clase industrial 2098, en el proceso productivo agrícola del sorgo y la soya.

CUADRO 1
ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE ALIMENTOS BALANCEADOS
POR ESPECIE
1970-1980

ESPECIE	1970	1975	1980
Aves	55.9	50.2	49.7
Porcinos	33.2	36.2	37.0
Bovinos	10.9	13.6	13.3
Productor de Leche	9.9	12.1	11.6
Productor de Carne	1.0	1.5	1.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CANACINTRA, Unión Nacional de Avicultores y Plan Nacional Ganadero - (SARH).

"hacia adelante", mediante el control indirecto -contratos de aparcería-, o la posesión directa de explotaciones avícolas. Su predominio se explica fundamentalmente por la integración que tienen con las empresas que mantienen el monopolio de las líneas genéticas avícolas, lo que permite un alto grado de incidencia de estas ET sobre el proceso de reproducción del Complejo Avícola.

La presencia de las ET es más decisiva en el control de estos dos complejos -avícola y alimentos balanceados- en la medida en que exista un mayor grado de integración entre ambos, lo que se manifiesta en la expansión de las filiales de una etapa a otra del Complejo Avícola. Efectivamente las compañías originalmente implantadas en la producción de alimentos balanceados, han trascendido hacia la producción avícola, ya sea mediante el control jurídico de sus propias granjas o mediante contratos de aparcería para la producción de huevo o pollo de engorda celebrados con granjeros independientes (ver Cuadro 2).

PRINCIPALES EMPRESAS FABRICANTES DE ALIMENTOS BALANCEADOS Y SU GRADO DE INTEGRACION
VERTICAL AL INTERIOR DEL COMPLEJO SECTORIAL AVICOLA MEXICANO

1978

E M P R E S A S	ALIMENTOS BALANCEADOS	PROGENI TORAS	PRODUCCION DE REPRO DUCTORAS	INCUBACION			PRODUCCION DE HUEVO	DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AVICOLAS FINALES
				POLLITO COMERCIAL		ENGORDA ^{1/}		
				POLLITO MIXTO	POLLITA PONEDORA			
Purina, S. A. de C. V. (ET)	X	X	X	X	X	X		X
Anderson Clayton E. Co. (ET)	X	X	X	X	X	X	X	X
La Hacienda, S. A. de C. V. (ET)	X	X	X	X	X			
Malta, S. A. (EN)	X		X	X			X	
Mezquital del Oro, S. A. (EN)	X	X	X	X	X	X		X
Straford. Of Texas Inc. (ET)	X			X	X	X		X
Flagasa (EN)	X						X	X
Alimentos Texo, S. A. (EN)	X						X	
Albamex (EE)	X							

FUENTE: Ruth Rama, op. cit. y Anuario 1977. DGAEM. SARH.

NOTA: ^{1/} Incluye control directo de granjas y mediante contratos de aparcería.

INSTITUTO VETERINARIO Y ZOOTECNICO
 SECRETARIA DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 ESTADISTICA Y CENSOS

1.1 Concentración y Crecimiento Dinámico.

La industria de alimentos balanceados data de 1945, sin embargo, no es sino hasta la década de los sesenta cuando esta industria muestra un crecimiento rápido. Durante esta década mostró una TCMA de 8.8%, mayor que la de la rama alimentaria, que fue de 6.0% durante el mismo periodo. En efecto, esta clase industrial se clasifica como una de las más dinámicas dentro de la rama alimentaria,^{4/} ya que sus tasas medias de crecimiento se sitúan muy por arriba de la industria alimentaria y prácticamente al mismo nivel del sector manufacturero (ver Cuadro 3 y Anexo Cuadro 8).

CUADRO 3

TASAS DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL DE LA PRODUCCION BRUTA TOTAL (PBT) DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA Y DE LA CLASE FABRICACION DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA ANIMALES

1960-1979

	1965/60	1970/65	1975/70	1979/75	1970/60
Sector Manufacturero	9.2	8.6	5.9	5.3	8.9
Industria Alimentaria	5.9	6.2	4.0	4.1	6.0
Fabricación de Alimentos Balanceados	7.4	10.2	6.9	4.6	8.8

FUENTE: "El Sector Alimentario en México", 1981. SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

El mayor crecimiento durante la década del sesenta coincide con la mayor afluencia masiva de las filiales de las ET a esta clase industrial. En esta década, de las 93 filiales que se establecen en la industria alimentaria (rama 20) y que abarcan desde entonces las 27 clases industriales donde ahora están presentes, 21 se establecen en la -

^{4/} Veáse, R.E. Montes de Oca y G. Escudero. "Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana", Revista Comercio Exterior, Vol. 31, Núm. 9, México, Septiembre, 1981.

clase Fabricación de Alimentos para Animales (2098). Para el periodo 1971-1975, ya se habían abierto 5 nuevos establecimientos. Esto manifiesta la creciente transnacionalización de esta clase industrial ^{5/} -- (ver Cuadro 4).

CUADRO 4

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS TRANSNACIONALES
DE LA CLASE INDUSTRIAL 2098

1950-1975

Clase de Actividad	Hasta 1950	1951/60	1961/70	1971/75
Industria Alimenta ria (Rama 20)	23	31	93	41
Fab. de Alimentos Balanceados (clase 2098)	1	6	21	5

FUENTE: R.E. Montes de Oca y G. Escudero, op. cit.

1.2 Transnacionalización de la Industria de Alimentos Balanceados.

Según el Censo Industrial de 1975, existían 305 establecimien--
tos fabricantes de alimentos balanceados para animales. Estos pertene--
cían a 49 empresas; 5 de ellas son filiales de ET, 42 son empresas de
capital nacional y 2 de capital estatal. No obstante el menor número
de ET, resulta evidente la mayor concentración de la producción en ma--
nos de éstas. Relativamente, para 1975 esta industria muestra un gra--
do de concentración bajo si sólo consideramos la participación de los
cuatro mayores establecimientos en la PBT --de los cuales tres eran --
transnacionales--, éstos controlaban el 25.8%. Sin embargo, si conside--
ramos los 33 establecimientos transnacionales ubicados en esta clase --
industrial, el grado de transnacionalización es mucho mayor, 60.6% de
la PBT (ver Cuadro 5).

^{5/} No se encontro información para el último quinquenio de la década --
del setenta, sin embargo, es posible que el número de establecimien--
tos transnacionales para ese periodo sea mayor.

CUADRO 5

CONCENTRACION DE LA CLASE INDUSTRIAL FABRICACION DE ALIMENTOS PARA ANIMALES

Clase Industrial (289G)	Año	Producción Bruta Total (Miles de Pesos)	Participación en la Prod. Bruta - Total de la Rama Alimenticia	Utilidad Bruta (Valor Agregado menos remuneraciones) (Miles de Pesos)	Margen de Utilidad (%) <u>1/</u>	Núm. de ET en tre los Cuatro Mayores	Núm. de Establecimientos			Porcentaje de la PBT en manos de Transnacionales <u>2/</u>
							Total	Transnacionales	%	
	1970	3 164 288	8.10	523 408	16.5	3	318	28	9.0	25.8 *
	1975	7.729 128	9.10	771 389	10.0	4	305	33	11.0	60.6 (23.2) *

FUENTE: Censos Industriales 1970, 1975, y Rosa Elena Montes de Oca, et. al., op. cit.

* Producción de los cuatro establecimientos mayores.

1/ Utilidad Bruta
P.B.T.

2/ Grado de Transnacionalización.

En relación al total de las Ventas Nacionales, los cuatro mayores establecimientos participaban con el 23.8% (ver Cuadro 6). En el caso de este segundo indicador, el grado de concentración resulta revelador, ya que dos de los mayores establecimientos pertenecen a la misma filial. Además, los 33 establecimientos transnacionales pertenecen sólo a tres ET: Ralston Purina (8), Anderson Clayton (19) e International Multifoods (3).

CUADRO 6

LOS CUATRO MAYORES ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS BALANCEADOS SEGUN SU PARTICIPACION EN LAS VENTAS TOTALES (1975)

1. Purina, S. A. de C. V.	(Querétaro)
2. Purina, S. A. de C. V.	(Cuautitlán)
3. Anderson Clayton, S. A. de C. V.	(Tlalnepantla)
4. Malta, S. A.	(Ind. Vallejo)
Ventas Netas Totales Nacionales de la Industria de Alimentos Balanceados (millones de pesos corrientes).	7,434.4
Ventas Netas Totales de los 4 Establecimientos.	1,767.5
Participación en el Total	23.77

FUENTE: SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, Departamento de Censos Económicos.

Debe tenerse en cuenta que este último indicador sólo nos acerca a los niveles reales, dado que el listado en que se basa se refiere al control de la producción en manos de los cuatro mayores establecimientos, que no corresponden necesariamente al que ejercen las empresas. Por lo general, las empresas más grandes cuentan con más de un establecimiento por línea de producto.

La participación del sector estatal, principalmente a través de Alimentos Balanceados de México (ALBAMEX, S. A.) en la oferta nacional ha evolucionado de forma importante, ya que de participar con sólo

el 2.8% en 1975 pasó al 10% en 1980. Si bien es cierto que ALBAMEX^{6/} ha pretendido proteger a los pequeños productores pecuarios al ofrecer les mejores precios y condiciones de pago que las ET; sin embargo, sus beneficios tienen alcances muy limitados, pues su participación en el mercado es mínima en relación a las ET, que son de hecho, las que lo controlan.

2. Relación Industria de Alimentos Balanceados-Agricultura.

La rápida expansión de la avicultura capitalista, consumidora del grueso de la producción nacional de alimentos balanceados, ha originado un crecimiento también muy rápido en la producción de cultivos que le sirven de insumos (sorgo, soya, cártamo) a esta industria, provocando una disminución en la producción de cultivos básicos.

La agricultura comercial respondió de forma inmediata a las condiciones favorables en precios y rentabilidad que presentaba la producción de éstos cultivos, que hasta antes de la década del sesenta eran desconocidos. De esta forma, estos cultivos crecieron durante el periodo 1960-1965, a tasas promedio anual del 30% para el sorgo; a más del 60% para la soya, y a más del 20% para el cártamo. En tanto que los cultivos básicos de consumo humano -maíz y frijol, principalmente- crecieron aproximadamente a un 10% durante este periodo y, de hecho, para el periodo 1965-1970, disminuyeron en forma drástica (ver Cuadro 7).

Como se observa, durante el periodo en el que la crisis de producción agrícola se manifestó de forma más aguda, 1970-1975, la producción de frijol y trigo permanecieron estancadas y la de maíz descendió en términos absolutos (ver Anexo Cuadro 9). En cambio, la producción de sorgo, soya y cártamo siguieron presentando crecimientos rápidos. Cabe mencionar que para 1976-1980, esta tendencia se invierte, para el

6/ El sector estatal se incluye en la Industria Organizada (clase 2098). Además de ALBAMEX, este sector está constituido por Alimentos Balanceados de Morelos, Alimentos Thor e ICONSA.

CUADRO 7

TASAS DE CRECIMIENTO MEDIA ANUAL DE LA PRODUCCION DE
CULTIVOS SELECCIONADOS

1960-1980

PRODUCTO	1965/1960	1970/1965	1975/1970	1980/1975
Maíz	10.5	- 0.1	- 1.0	8.0
Trigo	12.6	4.5	1.0	- 0.1
Frijol	10.2	1.5	2.1	- 1.1
Sorgo	29.0	29.8	15.3	1.8
Soya	63.4	30.0	26.6	4.7
Cártamo	20.1	29.2	13.1	- 3.5

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola. SARH.

caso del sorgo, debido a que la política estatal se avoca a impulsar la producción de maíz, que presentaba una situación grave, perdiéndose la autosuficiencia en la producción de este grano. En cuanto a la soya, debido a problemas coyunturales, como la baja del nivel de las presas y mantos freáticos de Sonora y Sinaloa, principales zonas productoras.

La demanda creciente de éstos granos forrajeros por la Industria de Alimentos Balanceados^{7/} (principal destinatario de la producción de sorgo), desde mediados de la década de los sesenta, provocó un cambio radical en la producción del sector agropecuario, al generar una masiva sustitución de cultivos como el sorgo y la soya a costa del maíz y el frijol y al captar, incluso una parte sustancial del maíz y el trigo para consumo animal. Estos cambios se pueden expresar por medio de dos tendencias. Por un lado, un crecimiento mayor de la superficie destinada a los cultivos más dinámicos -sorgo, soya-; por otro,

^{7/} Del total de insumos requeridos para la producción de alimentos balanceados, los productos agrícolas (sorgo, soya, maíz, trigo) representan el 70%; los productos proteícos (harina de pescado o de carne) el 10% y los productos químicos (aminoácidos, vitaminas, sales minerales, etc.) el 20%.

a través del desplazamiento de los cultivos básicos (principalmente maíz y frijol) por los dinámicos.

Efectivamente, el maíz, junto con el frijol, han sido los granos básicos mayormente afectados por los cambios que se han verificado en la estructura productiva del país, en clara orientación, a favorecer los cultivos forrajeros para el consumo animal, expresión de un proceso de "ganaderización" que cobra fuerza en los setenta, particularmente en áreas de temporal.^{8/}

En el caso del maíz es ejemplificativo el drástico descenso en la superficie cosechada. De ocupar en 1966, 8.3 millones de ha. pasa a ocupar sólo 5.6 millones en 1979^{9/} (ver Anexo Cuadro 10).

Estos cambios en la superficie cosechada provocaron una reducción en la producción, que sólo es contrarrestada en parte, por el aumento significativo en los rendimientos promedio por hectárea (éstos pasan de 1.119 a 1.829 Ton/Ha de 1966 a 1980), aumento que se logró gracias a el alza en el precio de garantía en 1974, lo que influyó en la expansión del cultivo en áreas de riego (ver Anexo Cuadro 11).

A la agudización de esta situación contribuyó de manera definitiva, la rigidez de los precios de garantía, los cuales permanecieron inmoviles de 1963 a 1972,^{10/} lo que de manera directa influyó en la sustitución del maíz por otros cultivos que presentaban precios de garantía más atractivos.

^{8/} A este respecto es interesante el trabajo de Reig, N. "La Economía Ganadera de Carne Vacuna en México", mimeo, México, 1979.

^{9/} Cabe recordar que como resultado de las políticas impulsadas por el SAM, la superficie dedica al maíz se recupera y crece hasta alcanzar 8.2 millones de ha. en 1981.

^{10/} En 1972, se empieza a modificar los precios de garantía. En 1974, se da un incremento que se traduce en un aumento de la producción en las áreas de riego, pero que no permite recuperarse a la producción en las áreas de temporal. Solamente hasta 1980, como resultado de la puesta en marcha de algunas políticas del SAM, el precio de garantía alcanza y supera, en términos reales, el nivel de 1963.

En general, puede afirmarse que la aguda reducción en la superficie y, consiguientemente en la producción, se deriva de la sustitución del maíz por el sorgo. Por otra parte, en este contexto, no es menos importante los grandes volúmenes en las importaciones de maíz, llegando a representar un tercio de la producción interna para 1980.^{11/} (ver Anexo Cuadro 12).

Por su parte, la sensible baja en la superficie y en la producción de trigo fue ocasionada en gran medida por la rigidez de los precios de garantía que permanecieron sin modificación de 1960 a 1972 (ver Cuadro 8), aunque aumentaron a partir de 1973, dichos aumentos no

CUADRO 8
 PRECIOS DE GARANTIA DE LOS CULTIVOS SELECCIONADOS
 1960-1983
 (pesos por tonelada)

AÑO	MAIZ	TRIGO	FRIJOL	SORGO	SOYA	CARTAMO
1960	800	913	1,500	-	-	-
1965	800	913	1,750	-	-	-
1970	940	800	1,750	625	1,300	1,500
1971	940	800	1,750	625	1,600	1,500
1972	940	800	1,750	725	1,800	1,500
1973	1,200	870	2,150	750	2,700	1,600
1974	1,500	1,300	6,000	1,100	3,300	3,000
1975	1,900	1,750	4,750	1,600	3,500	3,500
1976	2,340	1,750	5,000	1,760	3,500	3,300
1977	2,900	2,050	5,000	2,030	4,000	4,000
1978	2,900	2,600	6,250	2,030	5,500	4,600
1979	3,480	3,000	7,750	2,335	6,400	5,000
1980	4,450	3,550	12,000	2,900	8,000	6,000
1981	6,550	4,600	16,000	3,930	10,800	7,800
1982	8,850	6,930	21,000	5,200	15,300	15,000
1983	19,200	18,200	33,000	12,600	31,000	26,400

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

^{11/} Cabe mencionar que la infraestructura estatal de acopio y comercialización se fueron adecuando cada vez más a las importaciones. Las instalaciones de almacenamiento de CONASUPO se han ubicado generalmente en la zona norte y los puertos, que en las zonas de producción campesina.

fueron suficientes para restituir la rentabilidad al cultivo del trigo.

Ante esta situación y dado el carácter típicamente empresarial de sus productores, éstos optaron por cultivos alternativos que requieren condiciones ecológicas similares, menor inversión y que presentan mayores rendimientos monetarios. Tal fue el caso del desplazamiento del trigo por el cártamo, la vid, el garbanzo y la soya en la zona noroeste y por la cebada en el Bajío.

El frijol, al igual que los otros granos básicos, también fue objeto del desplazamiento por otros cultivos más redituables; a ello contribuyó entre otros factores, el estancamiento en el precio de garantía de 1965 a 1972, en tanto que otros cultivos en franca expansión representaban mayores rendimientos tanto físicos como monetarios, ya que eran cultivos que implicaban menor riesgo y costos muy inferiores. Tal es el caso de la sustitución del sorgo por el frijol en los estados de Guanajuato y Jalisco.

En contra parte, los casos de la soya y el cártamo son, al igual que el sorgo, cultivos impresionantes en su expansión. En 1960, sólo se cosechaban 4 mil hectáreas de soya, para 1979, se cosechaban 428 mil hectáreas. Si la expansión en superficie cosechada en el periodo considerado fue asombrosa, en términos de producción esta expansión es aún más dinámica, ya que pasó de 5 mil toneladas a 707 mil toneladas. Aquí los porcentajes pierden toda capacidad de ilustración (ver Anexo Cuadro 9).

El caso del cártamo presenta características muy semejantes; de cosecharse sólo 26 mil hectáreas en 1960, se pasa a cosechar más de un millón de hectáreas en 1979, y de producirse 32 mil toneladas se incrementa la producción a 628 mil toneladas en 1979.

El sorgo fue un cultivo prácticamente sin importancia hasta los años sesenta. En 1960, sólo se producían 209 mil toneladas, para 1980 se producen 5,752 mil toneladas (ver Anexo Cuadro 9). Cabe mencionar que la producción de sorgo se ha desplazado de las zonas de riego a las de buen temporal; en 1963, la relación riego-temporal era de 65% y

35%, respectivamente; para 1979, esta relación era de 42 y 58%, respectivamente. Esto tiene su explicación en el desplazamiento que del maíz hizo el sorgo, principalmente en la región del Bajío.

En los años setenta, la expansión de este cultivo alcanza magnitudes sólo comparables con la soya y el cártamo. La producción crece a tasas medias anuales del 30%, ello como resultado también de un movimiento ascendente en los rendimientos por hectárea (ver Anexo Cuadro - 11).

A manera de síntesis, puede afirmarse que el dinamismo en la producción de estos cultivos, ha estado asociado a tres factores: primero, a la no menos importante expansión de la demanda de estos insumos agrícolas por la industria de alimentos balanceados, clase industrial con tasas de crecimiento semejantes a las del sector manufacturero; segundo, a la diferencia de precios de garantía que se fue ensanchando desde los años sesenta y, tercero, al rápido crecimiento en los rendimientos de estos cultivos, que en comparación con los granos básicos, los hacen más redituables; que en caso del sorgo, generó una fuerte competencia por la tierra con el maíz, ^{12/} de la cual el sorgo resultó favorecido.

No obstante los espectaculares ritmos de crecimiento en la producción agrícola de estos cultivos, esta no fue suficiente para satisfacer las necesidades industriales y, a partir de la segunda mitad de los setenta, las importaciones han mostrado una marcada tendencia a incrementarse al grado de que para 1978, las importaciones de soya representaban el 204% de la producción nacional (ver Anexo Cuadro 12). Esta insuficiencia en la producción agrícola, en buena medida, es el re-

^{12/} El precio de garantía del maíz se mantuvo "congelado" en \$ 940.00 por tonelada desde 1963 hasta 1972, en tanto que el sorgo tuvo un precio de garantía de \$ 625.00. Sin embargo, debido a los rendimientos físicos por hectárea del sorgo muy superiores a los del maíz y a sus costos inferiores, ello determinaba una utilidad monetaria del sorgo que casi triplicaba a la del maíz.

Cabe mencionar que el auge del sorgo en Tamaulipas, principal estado productor, tuvo una relación directa con la declinación del algodón en dicha entidad.

resultado de la acelerada demanda industrial relacionada con la industria de alimentos balanceados para la satisfacción de una creciente demanda de carne y, de la forma como ésta industria transformó la estructura de la producción agrícola. Es decir, el dinámico crecimiento de la demanda de proteínas de origen animal por parte de los estratos de ingresos medios y altos no sólo llevó al desplazamiento de los cultivos básicos originando con ello grandes volúmenes en sus importaciones, sino que aún ocupando mayor superficie los cultivos forrajeros, principalmente sorgo y soya, incrementan sus importaciones.

Lo anterior pone de relieve, que lo que esta detrás de la crisis agrícola que se presenta a fines de los sesenta y principios de los setenta, no es una crisis de toda la producción agropecuaria, sino particularmente de alimentos básicos tradicionales, en especial del maíz y del frijol. Es claro que la estructura de consumo no se ha visto afectada en la misma proporción, porque la oferta de alimentos básicos ha aumentado a través de las importaciones en los últimos años (ver Anexo Cuadro 12).

De ahí que el proceso de "ganaderización" mencionado, además de implicar la competencia por el uso de los recursos agrícolas, constituye la base de un patrón de "desarrollo ganadero" orientado a satisfacer los requerimientos proteicos de las capas medias y altas de la sociedad y, en algunos casos también para la exportación.

En el caso de la avicultura, su expansión ha estado determinada por el crecimiento de la demanda interna, fundamentalmente por las capas medias y altas. Esta expansión en clara relación con una creciente dependencia de las importaciones de productos agrícolas básicos y granos forrajeros, transformó a la avicultura mexicana en un complejo de tipo industrial dominado por los insumos y tecnología extranjera, agudizando con ello, la situación del sector agrícola de subsistencia.

Tal evaluación no sólo ha debilitado los intercambios entre la agricultura y la industria, sino que las vinculaciones hacia adelante de las importaciones de granos forrajeros -Industria de Alimentos Ba-

lanceados -Complejo Avícola- han hecho aún más imposible las perspectivas de una futura articulación entre el crecimiento industrial urbano y el crecimiento agrícola.

3. Papel del Estado en el Proceso de Acumulación de Capital en la Industria de Alimentos Balanceados.

El Estado ha participado a través de varios organismos, instituciones y empresas en las diferentes etapas que constituyen la industria de alimentos balanceados. Sin embargo, esta participación difícilmente puede calificarse como una política agroindustrial claramente definida. La forma en que ha intervenido el Estado en esta industria, ha obedecido a razones de carácter coyuntural y muy específicas.

Dentro de las políticas estatales aplicadas a esta industria -- destaca el papel de la Compañía Nacional de Subsistencia Popular (CONASUPO). Sus funciones van desde operar los precios de garantía fijados, acopio, almacenamiento, transporte, importación y venta de las materias primas más importantes (sorgo y soya) para la industria de alimentos balanceados; hasta su papel de productor de alimentos balanceados a través de sus empresas.

Originalmente, los precios de garantía a los productos agrícolas fueron diseñados para proteger el ingreso de los productores rurales. Para ello CONASUPO debería captar un monto considerable de la cosecha interna, tal que le garantizará a los productores recibir como mínimo ese precio de garantía establecido. Sin embargo, esto supone condiciones similares entre todos los productores tanto en términos productivos, como de acceso a los centros de acopio, lo cual obviamente no sucede. De ahí que estos precios favorezcan fundamentalmente a los productores de las zonas de más alta productividad en donde, además, se concentra una buena parte de la capacidad de almacenamiento oficial (ver Anexo Cuadro 13).

Así, el precio de garantía se convirtió en un eficaz medio para la modificación de la estructura de cultivos, privilegiando más a los

cultivos comerciales (como el sorgo y las oleaginosas), atendiendo a la creciente y dinámica demanda industrial de éstos, lo que junto con la política de acopio, almacenamiento y abasto, agudizaron la polarización en el sector agropecuario.

Conforme la situación en la producción de granos básicos se fue haciendo crítica, las decisiones sobre las políticas que opera CONASUPO se fueron tomando más coyunturalmente, reforzándose así la especulación en la agricultura mexicana y la pérdida de autosuficiencia fundamentalmente a través de dos mecanismos; la importancia de los precios internacionales en la fijación de los precios de garantía internos, lo cual desestimuló aún más la producción en las regiones menos favorecidas y, la concentración en la estructura de las redes de acopio y almacenamiento. Estas, en los últimos años crecieron más en los centros de internación de los granos importados.

El comportamiento de CONASUPO, no debe analizarse como si deliberadamente se haya tratado de implementar una política basada en el supuesto de las ventajas comparativas y, en ese sentido favorecedoras de cultivos no básicos, sino que, como parte de la política industrializadora, se buscó una relación de precios claramente favorecedora a la industria de alimentos balanceados.

Así, a través de precios subsidiados; de absorción de costos de transporte y almacenamiento; de apoyo financiero y de operación por parte de CONASUPO, se abarataron las materias primas a la industria de alimentos balanceados. Efectivamente, mediante estos mecanismos el Estado a través de CONASUPO, se encarga de la creación de las condiciones generales necesarias para la valorización del capital en la industria de alimentos balanceados.

La creación de la infraestructura necesaria para la valorización del capital es una de las responsabilidades que asume el Estado; los gastos que ésta provoca son considerados como condiciones generales para la producción, ya que la ganancia que reedita dichos gastos, no es para dos o tres capitales únicamente, sino para la totalidad del capital. El Estado desembolsa y hace frente a una parte cada vez ma-

yor del capital constante, desembolso que debería ser asumido por los empresarios para la valorización del capital. De esta forma se reduce la composición orgánica del capital en las ramas industriales, con lo que la tasa de ganancia del capitalista individual se ve incrementada al no estar sujeta al total del capital social invertido, sino nada -- más a la parte invertida por el sector privado en la economía.

3.1 Participación de CONASUPO en el Abastecimiento de Materias Primas.

Las empresas de alimentos balanceados y los grandes granjeros -- avícolas cuentan con dos fuentes de abastecimiento de sus principales materias primas --sorgo y soya--: CONASUPO y las compras directas a -- los agricultores.

En cuanto a las compras directas a los agricultores no se dispusó de información confiable, pero la creciente participación de CONASUUPO en los últimos años nos permite suponer que son mínimas.^{13/} De ahí que el crédito a la comercialización haya recaído en esta paraestatal, lo cual ha sido funcional a los intereses de las empresas productoras de alimentos balanceados, ya que no tienen que inmovilizar capital en el financiamiento a los productores.

Así, en los últimos años se ha observado una mayor participaución de CONASUPO en el suministro de sorgo y soya a esta industria. Paura 1981-1982, las compras de CONASUPO representaban el 25% para el sorugo y el 50% para la soya de la producción nacional. En tanto que la -- participación de sus ventas en el consumo nacional fue de 47% y 49%, -- respectivamente (ver Cuadro 9).

Como se observa, la participación de CONASUPO en las ventas de

^{13/} Las compras directas a los agricultores operan mediante contratos, que de forma tradicional, implican financiamiento de la producción y/o asistencia técnica mediante el suministro de tecnología. Este tipo de financiamiento se da en Tamaulipas, principal estado prouductor de sorgo, dando origen a grandes intermediarios que obtieunen altas ganancias comerciales.

CUADRO 9

PARTICIPACION PORCENTUAL DE CONASUPO EN LA
COMERCIALIZACION DE SORGO Y SOYA
(1965/66 - 1981/82)

Ciclo	Participación de sus Compras en la Producción Nacional			Participación de sus Ventas en el Consumo Nacional		
	Sorgo	Soya	Cártamo	Sorgo	Soya	Cártamo
1965/66	8.6	--	--	1.7	--	--
1966/67	37.1	0.4	47.9	6.6	--	--
1967/68	15.4	--	56.8	10.1	--	38.6
1968/69	6.2	34.8	--	2.6	--	1.6
1969/70	7.7	12.2	--	4.4	2.1	--
1970/71	--	--	--	3.2	0.1	--
1971/72	0.3	--	10.9	7.3	0.4	0.9
1972/73	1.0	--	35.8	1.7	--	31.3
1973/74	1.2	--	--	6.6	17.8	--
1974/75	3.8	16.6	--	19.7	25.5	--
1975/76	12.1	26.8	81.3	13.8	50.6	70.7
1976/77	13.3	--	1.5	26.7	56.9	48.3
1977/78	17.5	0.4	--	33.9	39.6	--
1978/79	16.5	--	--	33.1	73.4	--
1979/80	9.4	9.8	11.4	35.3	25.9	11.7
1980/81	35.9	--	0.5	34.3	5.5	0.5
1981/82	25.2	50.0	4.1	47.1	48.5	2.3

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

sorgo es mucho mayor a las compras, la diferencia se explica por las importaciones masivas que se ha visto obligada a realizar para completar la demanda nacional. Consecuentemente, la importancia de CONASUPO como organismo regulador en el mercado de sorgo y soya, no se debe a las compras internas de estos granos, sino a la importancia que CONASUPO ha adquirido en el abastecimiento de las empresas debido al papel predominante que tienen en la oferta disponible las importaciones por ella controladas. De ahí que las ventas internas totales de sorgo y soya de CONASUPO, sean cubiertas en una parte creciente por las importaciones (ver Cuadro 10).

A primera vista, esto indicaría una mayor capacidad de CONASUPO en la regularización del mercado de estos granos. Sin embargo, esto --

CUADRO 10
PARTICIPACION DE CONASUPO EN LAS IMPORTACIONES
DE SORGO Y SOYA
1966-1979

	S O R G O		S O Y A	
	M Totales	M CONASUPO	M Totales	M CONASUPO
1966	100.0	52.4	100.0	-
1967	100.0	-	100.0	-
1968	100.0	65.2	100.0	-
1969	100.0	100.0 ^{1/}	100.0	-
1970	100.0	46.9	100.0	100.0 ^{1/}
1971	100.0	51.5	100.0	61.7
1972	100.0	89.8	100.0	-
1973	100.0	-	100.0	100.0 ^{1/}
1974	100.0	100.0 ^{1/}	100.0	90.1
1975	100.0	100.0 ^{1/}	100.0	-
1976	100.0	-	100.0	100.0 ^{1/}
1977	100.0	100.0 ^{1/}	100.0	100.0 ^{1/}
1978	100.0	100.0 ^{1/}	100.0	74.0
1979	100.0	75.8	100.0	n.d.

FUENTE: Subdirección de Operaciones, CONASUPO y Dirección General de Economía Agrícola (DGEA), SARH.

NOTAS: Los años en que CONASUPO no registra importaciones, coinciden con los que presentan los niveles más bajos de importaciones totales.

n.d. No se dispuso de información.

^{1/} En estos años las importaciones reportadas por CONASUPO superarán las importaciones totales registradas por la DGEA, lo que nos hace suponer que el total de importaciones la realizó CONASUPO.

no es resultado de una mayor eficiencia y participación de éste organismo, sino de su monopolio sobre el comercio exterior de granos y de la creciente dependencia hacia Estados Unidos, por lo que respecta al sumi

nistro de éstas materias primas agroindustriales básicas para la producción de alimentos balanceados, que a su vez son insumos fundamentales en la producción de huevo y carne de pollo. Por ello, no deja de ser contradictoria esta política de CONASUPO.^{14/}

Por otra parte, las presiones e insistencia de los fabricantes de alimentos balanceados, sobre todo de las grandes ET, para limitar el monopolio de CONASUPO en las importaciones de granos y materias primas cuyos costos de producción son más bajos en el extranjero (por ejemplo, el sorgo y la metionina son productos en los que las grandes ET están presionando para obtener permisos de importación), no deben interpretarse como un ataque a la existencia misma de la CONASUPO, en tanto reguladora del mercado y abastecedora de granos. Las contradicciones entre el sector industrial y CONASUPO se dan en el terreno de la competencia de productos finales, alimentos balanceados, y no en la del abastecimiento de granos. Más bien, es el sector comercial organizado de granos el que ve a CONASUPO como un enemigo directo en el campo de la comercialización.

Las críticas formuladas por los industriales a CONASUPO se dan en el sentido de una mejor programación de las importaciones y la participación de las empresas en las mismas. Sin embargo, directivos de las empresas productoras de alimentos balanceados, reconocen que la política de CONASUPO las ha beneficiado al hacer coincidir en el tiempo las importaciones y las cosechas internas.^{15/} Datos estadísticos manifiestan el efecto que originan los programas de importaciones sobre los precios internos. En 1975, el descenso en el precio de la soya es ta asociado a la importación de casi 88% de la producción nacional del año anterior, y que coincidieron con una buena cosecha (ver Anexo Cua-

^{14/} Es de sobre conocido, que el mayor volumen de las importaciones de CONASUPO provienen de las grandes empresas como Cargill, Continental Grains, Export Corp., Mitsubishi International Corp. Siendo precisamente estas ET las que controlan el comercio internacional de granos.

^{15/} En los documentos de trabajo presentados en los dos Congresos de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales, los empresarios reconocen que CONASUPO los ha beneficiado mediante su política de comercialización. Véase, Revista Agro-Síntesis, Vol. 13, Número 61, México, 1982.

dros 9 y 12). De la misma forma, la cosecha de soya de temporal del sur de Tamaulipas tuvo grandes dificultades de comercialización en --- 1978, dado que los industriales se negaban a comprarla debido a que CO NASUPO había anunciado la existencia de soya importada.

En general, el Estado interviene de manera decisiva en la comercialización y abasto de sorgo y soya, a través de la fijación de pre- cios de garantía y de las importaciones y, en menor medida, en la pro- ducción de alimentos balanceados. Lo que le permite cierta posición re- gular en la comercialización de los productos avícolas de consumo fi- nal, en particular del huevo; sin arrebatarle al capital privado, prin- cipalmente el transnacional, el control de las etapas claves que asegu- ran todo el proceso agroindustrial del Complejo Sectorial Avícola y, - por tanto, sin contrarrestar su capacidad de acumulación y expansión. De ahí que su intervención se haya reducido a la de una entidad media- dora.

En la producción de alimentos balanceados, la mediación estatal se da entre los agricultores y los industriales; en la producción de - huevo y carne de pollo esta intermediación se da entre los avicultores y los consumidores al establecerse "precios tope", principalmente para el huevo.

3.2 Participación del Estado en el Transporte y Almacenaje de Materias Primas.

En cuanto a las dos primeras fases de traslado de la producción sorgera, es decir, la de los campos de cultivo a los centros de recep- ción y del centro de recepción al de embarque, se emplea principalmen- te, por todos los tipos de productores y compradores, los tracto- camio- nes. De manera general, no se presenta problema en la capacidad de mo- vilización de la producción. El problema surge en el suministro del - grano de los centros de embarque a los centros de consumo. Esto se de- be al deficit en el transporte ferroviario, ^{16/} que debido a los gran- ---

^{16/} La incosteabilidad del transporte por carretera para los productores, se explica por el hecho de que la capacidad media de una uni- dad de este tipo es inferior a la de los vagones de ferrocarril y las tarifas de flete son superiores. En 1978, las tarifas de arras- tre por ferrocarril era de 350.00 pesos por tonelada.

des volúmenes que se manejan y a los bajos costos de arrastre que ofrecen hacen que se prefiera este tipo de transporte.

Esta situación se agudiza por la falta de una programación escalonada de las importaciones por parte del sector oficial, lo que implica una sobrecarga.

El congestionamiento en el transporte se presenta en forma más aguda, en el flujo del suministro que se genera de las regiones que producen o reciben importaciones de granos en grandes volúmenes a los centros que concentran elevados niveles de consumo.^{17/}

En ocasiones, debido al congestionamiento en los ferrocarriles, los envíos se demoran en llegar a las empresas, las cuales se quejan de tener capital inmovilizado. Sin embargo, con todo lo que ello tenga de cierto, este sistema de transporte favorece a las ET productoras de alimentos balanceados y a las grandes empresas avícolas. Además las ET cuentan con departamentos de compra y agentes permanentes en CONASUPO,^{18/} los cuales presionan para agilizar los envíos.

Estrechamente ligada a la estructura productiva del sorgo y a la disponibilidad de éste como materia prima, se encuentran la Capacidad de Almacenamiento Nacional y las limitaciones que ocasionan la insuficiencia en el transporte. De tal forma, que para asegurarse un suministro continuo de sorgo en un mercado con insuficiencias en la oferta y la consiguiente alza en el precio, los industriales requieren de

^{17/} Es este el caso de la región norte de Tamaulipas, donde el único medio de transporte para trasladar el grano es el ferrocarril en su ruta Matamoros-Monterrey; lo que ocasiona a su vez, un cuello de botella en la transportación del sorgo hacia el Noroeste, Monterrey y Valle de México. Esta misma situación se presenta en la zona del Bajío y Sonora. Esa situación ha ocasionado que en los últimos años, se incremente el traslado por carretera, lo que ha elevado el costo de producción de los alimentos balanceados.

^{18/} A esto se debe, que en los últimos años, principalmente en 1978, la Gerencia de Ventas se vió obligada a enviar pedidos de sorgo a las grandes compañías transnacionales, en momentos en que las existencias no eran suficientes para abastecer a los pequeños productores avícolas y porcícolas. No obstante, ser esta una de sus funciones fundamentales.

una alta capacidad de almacenamiento para almacenar el sorgo que se compra a precios más bajos en tiempos de cosecha.

La estructura del sistema de almacenamiento nacional esta formado por los depósitos de propiedad privada y los del sector oficial. Para 1979, la capacidad total nacional de almacenamiento ascendía a 6,415 bodegas con capacidad de 13,635 millones de toneladas. La participación oficial para ese año, representaba el 72.5% del total nacional, mientras que al sector privado sólo le correspondía el 27.5% (ver Cuadro 11).

CUADRO 11
CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO POR SECTOR
1979
(porcentajes)

ENTIDAD FEDERATIVA	OFICIAL 1/		PRIVADO		TOTAL POR ESTADO	
	No. de Bodegas	Capac. de Almace.	No. de Bodegas	Capac. de Almace.	No. de Bodegas	Capac. de Almace.
Distrito Fed.	87.9	64.3	12.1	35.7	100.0	100.0
Guanajuato	86.2	56.1	13.8	43.9	100.0	100.0
Jalisco	95.4	55.2	4.6	44.8	100.0	100.0
México	94.0	66.2	6.0	33.8	100.0	100.0
Michoacán	94.1	83.4	5.9	16.6	100.0	100.0
Sinaloa	36.7	28.7	63.3	71.3	100.0	100.0
Sonora	29.6	26.0	70.4	74.0	100.0	100.0
Tamaulipas	24.1	23.7	75.9	76.3	100.0	100.0
Veracruz	77.7	58.8	22.3	41.2	100.0	100.0
Otros Estados	70.1	50.2	29.9	49.8	100.0	100.0
Total Nal.	72.5	44.5	27.5	55.5	100.0	100.0

FUENTE: Censo Nacional de Bodegas, 15 de Mayo, 1979. CONASUPO.

1/ El sector oficial incluye a Almacenes Nacionales de Depósito, S. A. (ANDSA), BORUCONSA y LICONSA.

Si bien es cierto que el sector oficial dispone del mayor número

ro de bodegas, sólo le corresponde el 45% de la capacidad total nacional, ^{19/} en tanto que el restante 55% lo controla el sector privado. Es to manifiesta, de alguna manera, el predominio de las ET (como Purina y Anderson Clayton) sobre la comercialización e infraestructura de los depósitos de granos en México. ^{20/}

La gran capacidad de almacenamiento de las empresas ha sido la respuesta lógica a las prácticas especulativas de los intermediarios y las limitaciones que presenta un mercado inestable y con tendencias alistas en sus precios.

Asimismo, la concentración del sistema de almacenamiento nacional también se presenta a nivel regional. En el norte del país tres estados; Sonora, Sinaloa y Tamaulipas concentraban, casi el 40% de la capacidad nacional de almacenamiento. En esta región es claro el predominio del sector privado, sobre todo en el último estado (ver Anexo Cuadro 13).

Esta misma situación se presenta en el sector oficial, ya que sus mayores niveles se presentan en estos mismos estados, mientras que la región Centro, principalmente Guanajuato y Jalisco, estados cereales por tradición, presentan una aguda carencia en depósitos de almacenamiento de granos. ^{21/}

Resulta evidente, que la intervención del Estado ha beneficiado, principalmente a la industria de alimentos balanceados y a los grandes

^{19/} Esto obedece a que la capacidad promedio de almacenamiento en el sector oficial es aproximadamente de 1,296 toneladas por bodega, en tanto que en las bodegas de propiedad privada su capacidad es de 4,192, aproximadamente tres veces mayor a la del sector oficial.

^{20/} Debe considerarse que en la práctica, es un hecho el arrendamiento de los furgones de Ferrocarriles Nacionales por parte de las grandes empresas productoras de alimentos balanceados, al utilizarlos como bodegas, pagando bajas tarifas que esta compañía establece por exceso de tiempo utilizado.

^{21/} Se estima que en los últimos años, se pierde aproximadamente el 30% de la disponibilidad de cereales por deficiencias en el transporte y almacenamiento. (Cifra estimada por ANDSA y CONASUPO).

productores integrados, ya que éste les garantiza el abastecimiento -- continuo de sorgo y soya, realizando la mayor parte de los gastos de -- inversión en infraestructura y comercialización.^{22/}

Así, como parte de esta política es importante el papel que ha desempeñado la CONASUPO como gigantesca fuente de subsidios. Son va-- rios los mecanismos a través de los cuales la CONASUPO otorga subsi---- dios a la industria de alimentos balanceados y a los grandes grupos -- avícolas integrados:

- El subsidio derivado del diferencial del precio de garan-- tía y del precio de venta de CONASUPO.
- CONASUPO asume los gastos de acopio, almacenamiento, --- transporte, así como otros gastos administrativos.
- En el caso de las importaciones, si el precio de importa-- ción es superior al de venta a la industria, ello impli-- ca un subsidio adicional a los gastos de internación al país.
- El costo financiero de grandes volúmenes de capital que esta paraestatal desembolsa al adquirir los granos, bien sea en el interior o en el exterior.

Cabe mencionar que la avicultura --la más tecnificada del sec-- tor pecuario-- es una actividad privilegiada en cuanto al régimen fis-- cal, el impuesto sobre la renta sólo tasa 1.30 pesos por pollo de en-- gorda y 6.50 pesos por gallina ponedora. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público estima que este sector pecuario genera un ingreso ---- anual de 51 mil millones de pesos y paga menos del 1% en impuestos, es te régimen fiscal beneficia principalmente a los grandes avicultores - integrados.^{23/}

^{22/} Según estimaciones de la Coordinación General de Desarrollo Agroin-- dustrial, la avicultura recibió en 1983 un subsidio equivalente a - 15 mil millones de pesos por la vía de los precios bajos en sus --- principales insumos, sorgo y soya, que sólo benefició a las ET pro-- ductoras de alimentos balanceados y a los grandes grupos avícolas - nacionales. Véase, UNO MAS UNO, 19/Sep/1983.

^{23/} Véase, Uno más Uno, 18/Sep/1983.

4. Tecnología Utilizada.

La tecnología y el conocimiento nutricional para combinar adecuadamente los ingredientes es algo relativamente de fácil acceso y no constituye ninguna barrera a la entrada a este sector industrial, ni tampoco un impedimento para la integración de los avicultores.

La ventaja de las ET se debe en parte, a las estrategias de mercado basadas en la publicidad; mediante la diferenciación de los distintos tipos de alimentos concentrados según la etapa de crecimiento de la especie animal, las ET fijan precios diferentes, obteniendo con ello mayores ganancias.^{24/}

Las técnicas de mezclado y empaclado utilizadas por las ET consisten en mezclar los diferentes ingredientes a través de sistemas computarizados que utilizan programación lineal. Se trata de una tecnología altamente automatizada e intensiva en capital, diseñada para mantener una posición competitiva en el mercado. Si bien, esta tecnología maximiza las ganancias, sin embargo, desde el punto de vista social es ineficiente, ya que no genera empleos en la misma proporción en que participa en el PIB de la rama alimenticia. Además, la planta industrial presenta un alto grado de ociosidad.^{25/}

Por otra parte, las técnicas usadas por los grandes avicultores nacionales consisten en revolvedoras y sistemas de transportación de materias primas, relativamente más sencillas y más eficientes si consideramos el costo por kilogramo de alimento. Estas permiten la integración de los avicultores, reduciendo sus costos de producción y tienen la ventaja de que la tecnología utilizada es de fabricación nacional, lo que permite una mayor absorción de fuerza de trabajo.

^{24/} El caso de Purina es ejemplificativo, esta ET publica una amplia variedad de folletos lujosamente ilustrados, donde anuncia sus productos, los cuales se distribuyen gratuitamente entre los productores pecuarios. Asimismo, existen revistas especializadas en publicidad agropecuaria como Agro-Síntesis.

^{25/} Según CANACINTRA, la planta industrial de la clase productora de alimentos balanceados para animales, trabaja al 65% de su capacidad total de producción.

Sin embargo, debemos tener en cuenta que los avicultores integrados sólo representan el 5.7% (206 granjas aproximadamente, que aportan entre el 70 y 80% de la producción de huevo y carne de pollo) mientras que el 94.3% de productores no integrados, dependen de la industria organizada productora de alimentos balanceados (2098), fuertemente concentrada por las ET. Efectivamente, el grueso de los avicultores mantiene explotaciones incosteables, sujetos al control de cuatro empresas líderes productoras de alimentos balanceados^{26/}: Anderson Clayton and Company, Ralston Purina, Malta S. A. y La Hacienda.

^{26/} Cabe hacerse notar que dentro del 94.3% que representa a los productores no integrados, se encuentran los productores semi-integrados (17.2% del total de granjas), que temporalmente han logrado integrar a sus granjas la producción de sus alimentos concentrados, pero que debido a las constantes fluctuaciones en los precios del sorgo y la soya así como al control de las ET en la comercialización de éstos granos, esta incipiente integración se ve fuertemente amenazada. De ahí, que al igual que los pequeños productores no integrados, dependan de las ET para el abastecimiento de alimentos balanceados. (Con relación a la estratificación de los productores, véase los Cuadros 5 y 6 del Capítulo IV de esta tesis).

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

A lo largo de esta tesis se puede apreciar que el Complejo Sectorial Avícola presenta dos cadenas que se entrelazan. Por un lado, la producción de sorgo y soya y la industria de alimentos balanceados para animales que se complementa con la integración de los granjeros -- creadores de pollo de engorda y pollita ponedora; y por otro, la cadena que integra a las empresas productoras de aves reproductoras, que poseen bajo su propiedad plantas de incubación, y que no requieren ser abastecidas de alimentos balanceados, ya que cuentan con sus propias plantas productoras. En general, son las principales empresas (nacionales y extranjeras) localizadas en las etapas de producción de aves reproductoras y plantas de incubación, así como en la producción de alimentos balanceados, las que a partir del control tecnológico del proceso productivo y del mercado en su articulación con el sistema económico internacional, determinaron la reproducción del Complejo Avícola.

La producción comercial en pequeña escala dió paso a la producción capitalista especializada, que desde sus inicios creó polos de "desarrollo" localizados principalmente en la región Norte y Noroeste y algunos estados del Centro del país. Es sobre todo en la última fase histórica en la que se percibe con claridad cómo la mayor y más intensa penetración de las ET, y por consiguiente, la mayor articulación al Sistema Agroalimentario Mundial, configura de una manera más precisa el Complejo Avícola, determinando los vínculos inter-industriales, la presencia del Estado y la mayor concentración de la producción de productos avícolas de consumo final.

Efectivamente, la penetración de las ET agroindustriales principalmente norteamericanas, en la avicultura mexicana ocurrió durante la década del sesenta. Su ingreso se dió mediante dos mecanismos: por la implantación de nuevas filiales y por la adquisición de empresas nacionales productoras de alimentos balanceados y/o productos avícolas.

La contrapartida de este proceso, ha sido la transnacionalización de las etapas productivas donde hubo sustitución de importaciones,

y la generación de una dependencia en tecnología e insumos respecto a los Estados Unidos, especialmente en lo que concierne a las importaciones de soya.

El potencial productivo generado por el desarrollo del capitalismo en la avicultura mexicana conlleva un proceso de concentración y reordenación de los mercados. Tienden a desaparecer los pequeños avicultores no integrados y dedicados exclusivamente a la producción de huevo o carne de pollo, o bien, a sobrevivir a condición de perder su autonomía, dependiendo en forma creciente de grandes compañías incubadoras extranjeras con quienes mantienen relaciones de aparcería. Al mismo tiempo se observa un ascenso inusitado del capital nacional que tiende a concentrarse y articularse verticalmente a través de todas las etapas de la producción y distribución, que comienza a competir con las principales ET. Este es el caso de Mezquital del Oro y el Grupo Romero.

Sin embargo, el capital nacional con posibilidades de expandirse tuvo que subordinarse a la lógica de acumulación de las ET, eminentemente internacional. Así, los grandes avicultores nacionales se han integrado siguiendo el mismo modelo de producción de las ET agroindustriales.

Los avicultores nacionales se han organizado, ejerciendo sus reivindicaciones incluso contra el poderío de las ET y buscando para ello el apoyo del Estado. No obstante este apoyo, las empresas avícolas nacionales no han logrado una integración completa, ya que siguen dependiendo de las importaciones de progenitoras. Como consecuencia de ello, la intervención estatal, sobre todo durante la década de los setenta, se ha dado en un pleno proceso de conflicto-negociación por los precios entre los principales agentes económicos localizados en las diferentes etapas del proceso de transformación del complejo avícola, entre otros; los productores de sorgo y soya, de alimentos balanceados, de pío de cría comercial, que pugnan por distribuirse una parte mayor del excedente generado.

La lógica de funcionamiento de las ET agroindustriales transfor

mó las estructuras productivas que ellas dominan, adecuando el proceso productivo del complejo avícola en función de su racionalidad. Es precisamente este capital hegemónico el que delinea una estructura productiva que precisa de materias primas e insumos importados que ese mismo capital controla. Es decir, parte de esta estructura productiva es --transplantada y expandida en el país en función de las necesidades que le impone el proceso de valorización del capital a nivel mundial. Sólo así se explica la adopción de un "paquete tecnológico" que tiene como insumos importantes la importación de progenitoras y una alta disponibilidad de sorgo y soya, aún cuando la producción nacional de éstos --granos era insuficiente. Lográndose su mayor producción nacional a costa de una drástica disminución de granos básicos, particularmente maíz y frijol, de consumo humano de amplias capas de la población.

De lo anterior se deduce que la configuración actual del complejo avícola se explica en lo fundamental, por la presencia del capital transnacional a nivel de la producción. Asimismo, es el resultado de un proceso de desarrollo que comprende tres etapas, mismas que presentan características diferentes a nivel de la producción, articulación al mercado internacional, participación de la población en el consumo de productos avícolas y finalmente, la intervención del Estado.

Por otra parte, la intervención estatal fomentó en gran medida el surgimiento y expansión de la avicultura capitalista. Dentro del marco del proceso de industrialización del país, emprendido a partir --de la década del cuarenta, el Estado promovió la organización de la --avicultura capitalista. Las particularidades de las concesiones que --el Gobierno Federal concedió para el establecimiento de las principa--les granjas modernas en el país, así como los convenios oficiales con organismos internacionales dan cuenta de un permanente impulso al capi--tal privado, principalmente extranjero.

Durante la década del setenta el Estado ejerció una fuerte in--tervención en la producción y comercialización del complejo avícola, --garantizando los niveles de expansión alcanzados, a través de una se--rie de acciones y mecanismos que han favorecido en lo fundamental a --las empresas líderes tanto nacionales como extranjeras. En esta polí--

tica jugó un papel importante la CONASUPO como gigantesca fuente de -- subsidios a la Industria de Alimentos Balanceados, lo que beneficio de forma directa, la reproducción del Complejo Avícola.

Como consecuencia de esta política y de la asignación de recursos orientados al complejo avícola durante el periodo 1965-1975, el -- consumo per-cápita de la carne de pollo aumentó, convirtiéndose en un producto relativamente "popular". Sin embargo, no sucede lo mismo con el consumo de huevo, no obstante los esfuerzos del gobierno por mantener el precio de este bien salario, su consumo por parte de las clases trabajadoras ha bajado a niveles drásticos.

Los elevados índices de concentración puestos de manifiesto en las etapas de producción de aves reproductoras y de pío de cría comercial, así como en la producción de alimentos balanceados, en manos de unascuantas empresas, en particular extranjeras, han permitido entre -- otras cosas:

- a) Elevar la producción de huevo y carne de pollo, registrándose al mismo tiempo una mayor concentración de su producción en grandes granjas capitalistas, así como una mayor concentración de su consumo entre las clases medias y altas.
- b) Pasar de importadores hasta 1971, de aves reproductoras a -- ser autosuficientes, sin romper con los lazos de dependencia, ya que se siguen importando progenitoras, "punta inicial" -- del proceso productivo avícola. Actualmente se planea producir internamente progenitoras. No se descarta la idea que -- México pueda convertirse en una plataforma de exportación de aves finas, liderada por las ET, hacia la región centroamericana.
- c) Manejar en última instancia, y en función de su racionalidad económica, los precios de los diversos productos avícolas -- (aves reproductoras, pío de cría comercial, alimentos balanceados, huevo y carne de pollo).
- d) La articulación a la economía internacional y el control directo de las principales etapas productivas del complejo avícola, le permiten a las ET agroindustriales ejercer mayores márgenes en la extracción y canalización del excedente en cada una de las etapas, así como asegurar la reproducción del complejo.

Esta evolución no sólo ha debilitado los intercambios entre la

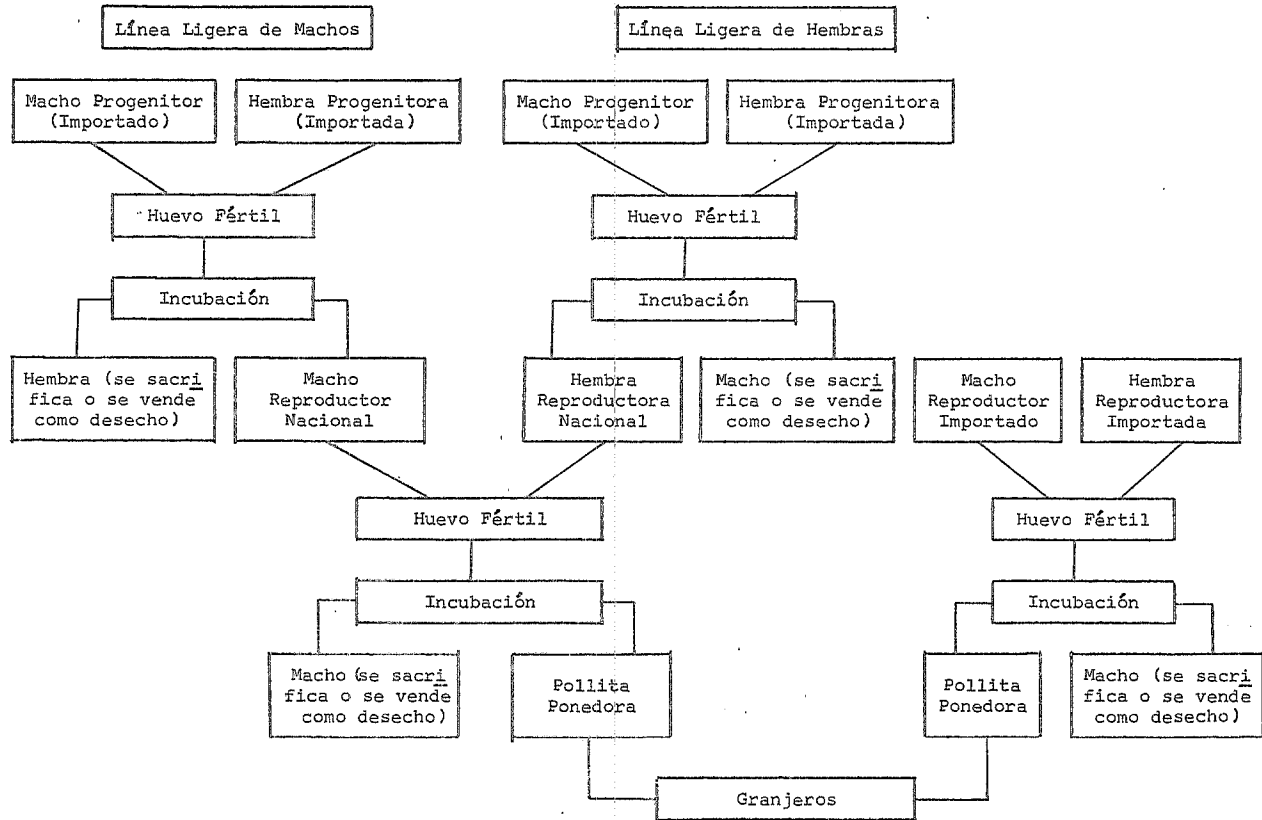
agricultura y la industria nacional, sino que las vinculaciones hacia adelante de las importaciones realizadas por el complejo avícola -importaciones de sorgo y soya-, han hecho aún más imposibles las perspectivas de una futura articulación entre el crecimiento industrial y el crecimiento agrícola nacional. Puesto que estas importaciones se basan en tecnologías generadas en países con excedentes cerealeros (donde sólo 10% del consumo de alimentos se basa en el consumo directo de cereales y dos terceras partes se basan en el consumo indirecto de cereales como carnes y leche). De ahí que la evolución actual del sistema agroindustrial avícola haya contribuido a la agudización de la crisis de producción de bienes agrícolas básicos, que se presentó en el país en la década del setenta. Efectivamente en México la producción avícola se ha expandido para el consumo "masivo" (principalmente la carne de pollo), en relación con una creciente dependencia de la importación de productos agrícolas básicos.

La evolución del Complejo Avícola Mexicano es un ejemplo de la creciente desarticulación que provoca la penetración de las ET en los sistemas agroalimentarios de América Latina. Aumentando la dependencia alimentaria, al disociar los procesos productivos agrícolas de las demandas alimenticias básicas de la mayoría de sus poblaciones.

A N E X O E S T A D I S T I C O

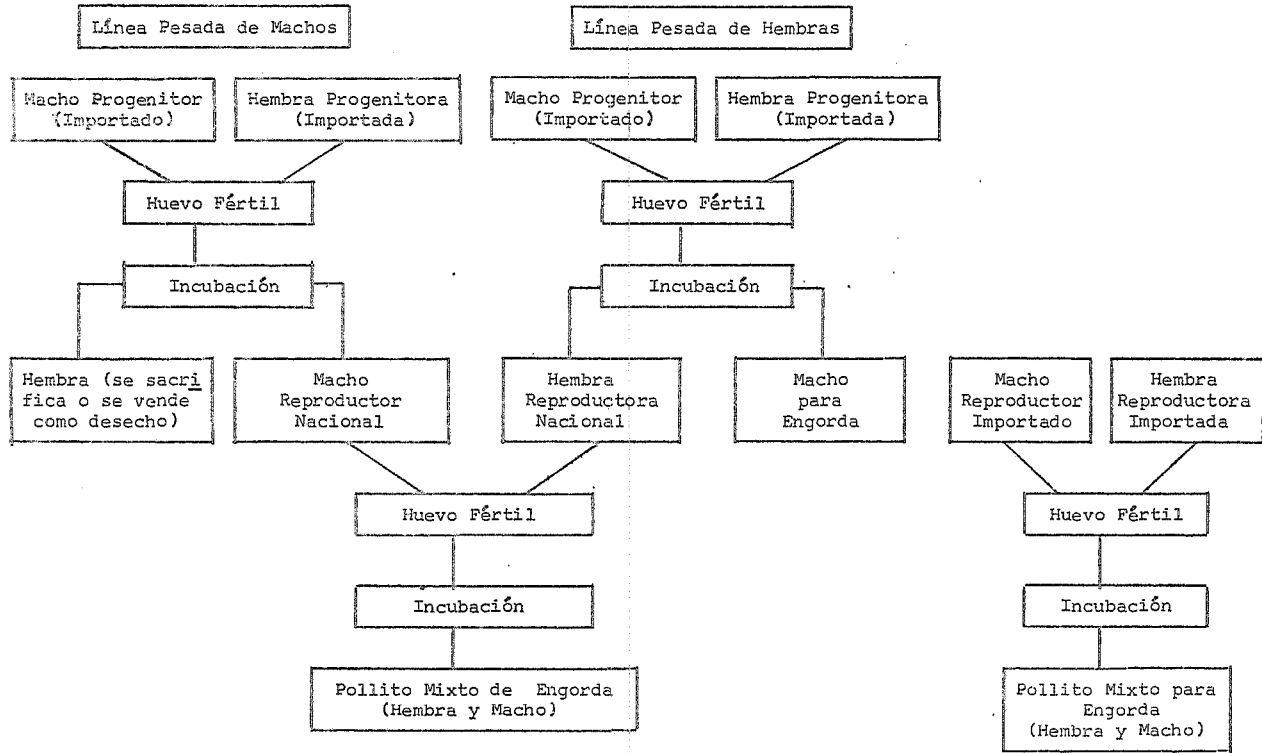
GRAFICA I

ETAPAS EN LA PRODUCCION DE HUEVO DE CONSUMO FINAL



FUENTE: Dirección General de Avicultura y Especies Menores. SARH.

GRAFICA II
 ETAPAS EN LA PRODUCCION DE CARNE DE POLLO



FUENTE: Dirección General de Avicultura y Especies Menores. SARH.

CUADRO 1
 PRODUCCION DE CARNE Y HUEVO DE POLLO
 1960-1980

AÑO	AVES SACRIFICADAS (NUM. DE CABEZAS)	PRODUCCION DE HUEVO (TON.) ^{1/}
1960	16 162 654	198 244.6
1961	13 246 362	344 017.6
1962	13 408 752	346 239.8
1963	13 682 880	350 639.7
1964	13 547 448	354 140.0
1965	14 892 369	364 371.2
1966	13 941 941	368 018.8
1967	14 364 741	372 874.1
1968	14 511 514	376 460.7
1969	44 392 973	293 907.3
1970	48 484 201	362 849.1
1971 ^{2/}	50 715 374	352 692.2
1972	168 456 996	395.638.4
1973	178 392 081	400 264.7
1974	191 817 349	382 391.5
1975	207 232 370	418 417.0
1976	220 933 673	452 722.9
1977	236 539 495	501 637.4
1978	254 668 363	545 955.1
1979	276 477 033	592 174.8
1980	295 201 711	635 405.0

FUENTE: Se elaboró con base en datos del Manual de Estadísticas Básicas del Sector Pecuario y Forestal, Secretaría de Programación y Presupuesto, y Estadísticas del Subsector Pecuario, Dirección General de Economía Agrícola, (DGEA).

- 1/ Para la conversión de la producción de huevo en piezas a toneladas, se tomó un peso promedio de 58 gramos por pieza.
- 2/ Hasta 1971 los datos se tomaron del Manual de Estadísticas Básicas, los siguientes corresponden a la DGEA. Debe hacerse notar que la primera fuente es muy poco confiable; sin embargo, debido al vacío que existe para la década de los sesenta, en cuanto a estadísticas avícolas, nos vimos obligados a utilizar esta fuente como base para las estimaciones que presentamos. A ello se debe el salto que se observa en el rubro de sacrificio de aves de 1971 a 1972. Consecuentemente, estos datos deben tomarse con cuidado. En cuanto a la producción de huevo, las dos fuentes mencionadas presentan datos semejantes.

CUADRO 2

PARTICIPACION DE LA PRODUCCION BOVINA Y
PORCINA EN EL PIB PECUARIO

1972-1980

(pesos corrientes)

Año	Concepto	Valor de la Producción (millones \$)	Participación Relativa en el PIB Pecuario
1972	Carne Bovina	7 620	32.78
	Carne Porcina	6 423	27.63
	Carne Ave	3 810	16.39
	Huevo	4 436	19.08
	Otros (1)	957	4.12
1973	Carne Bovina	10 160	33.60
	Carne Porcina	9 584	31.70
	Carne Ave	4 471	14.79
	Huevo	4 684	15.49
	Otros	1 336	4.42
1974	Carne Bovina	13 349	34.12
	Carne Porcina	13 855	35.42
	Carne Ave	5 489	14.05
	Huevo	4 697	12.00
	Otros	1 728	4.42
1975	Carne Bovina	16 449	33.98
	Carne Porcina	16 833	34.77
	Carne Ave	6 423	13.27
	Huevo	6 716	13.87
	Otros	1 986	4.10
1976	Carne Bovina	18 315	32.18
	Carne Porcina	20 725	36.42
	Carne Ave	8 012	14.08
	Huevo	7 581	13.32
	Otros	2 277	4.00

Continuación

CUADRO 2

PARTICIPACION DE LA PRODUCCION BOVINA Y
PORCINA EN EL PIB PECUARIO

1972-1980

(pesos corrientes)

Año	Concepto	Valor de la Producción (millones \$)	Participación Relativa en el PIB Pecuario
1977	Carne Bovina	22 576	30.84
	Carne Porcina	28 501	38.93
	Carne Ave	9 629	13.15
	Huevo	9 204	12.57
	Otros	3 293	4.50
1978	Carne Bovina	35 674	32.43
	Carne Porcina	46 143	41.95
	Carne Ave	12 495	11.36
	Huevo	11 497	10.45
	Otros	4 180	3.80
1979	Carne Bovina	47 055	39.69
	Carne Porcina	54 725	40.34
	Carne Ave	15 349	11.32
	Huevo	13 603	10.03
	Otros	4 915	3.62
1980	Carne Bovina	54 708	37.00
	Carne Porcina	52 780	35.70
	Carne Ave	19 006	12.86
	Huevo	15 683	10.61
	Otros	5 658	3.83

FUENTE: DGEA, Estadísticas del Subsector Pecuario; Ban
co de México, Cuentas Nacionales y Unión Nacio
nal de Avicultores.

(1) Incluye: Carne de ovino, caprino; lana, miel y
cera.

CUADRO 3
PRODUCCION AVICOLA Y BOVINA
1972-1980
(miles de toneladas)

AÑO	PRODUCCION AVICOLA (1)	PRODUCCION BOVINA
1972	611 123	624 956
1973	629 454	663 516
1974	630 466	700 040
1975	687 579	762 879
1976	741 533	791 318
1977	812 108	823 722
1978	881 637	867 965
1979	958 857	951 929
1980	1 034 635	1 015 950

FUENTE: DGEA y Cuadro 1

(1) Incluye: Carne de pollo y huevo.

CUADRO 4

ESTRUCTURA DEL CONSUMO DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL

(1981 en porcentajes)

Estratos de Ingresos

	I	II	III	IV	V	VI	Sub- Total I-VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	Sub- Total VII-XIII	Total I-XIII
Población	4.07	3.68	5.46	7.25	9.64	10.66	40.77	14.09	12.38	10.52	8.28	5.54	4.45	3.97	59.23	100.00
Carne de Res	0.50	0.60	1.17	2.11	3.89	5.99	14.22	11.58	13.33	14.26	12.94	10.82	10.02	11.80	85.78	100.00
Carne de Puerco	1.14	1.23	2.09	3.23	5.43	7.40	20.49	11.84	12.76	13.93	12.58	9.58	8.42	10.40	79.51	100.00
Carne de Ave	0.62	0.61	1.17	2.27	4.16	6.62	15.44	12.62	14.02	14.03	14.10	10.45	9.12	10.21	84.56	100.00
Carne de Ovicaprino	0.80	1.38	2.10	2.32	3.41	3.84	13.56	6.01	8.12	11.52	13.26	8.70	10.51	28.04	86.44	100.00
Leche y Derivados	0.30	0.57	1.22	2.26	4.09	6.39	14.81	11.67	13.20	13.80	13.27	11.15	9.95	12.15	85.19	100.00
Manteca de Puerco	3.64	4.24	6.26	8.36	11.10	12.07	45.69	15.30	12.64	9.97	7.08	4.48	4.31	1.54	54.31	100.00
Huevo	0.64	1.00	1.75	3.00	5.33	8.08	19.80	13.92	14.42	13.31	12.36	9.30	8.42	8.47	80.20	100.00
Pescado Fresco	0.45	0.68	1.05	2.15	3.36	5.46	13.19	10.61	12.32	12.18	12.19	10.00	9.89	19.67	86.81	100.00
Pescado Enlatado y Seco	1.12	1.33	2.34	3.45	4.92	6.33	19.46	10.34	12.41	14.76	12.71	8.64	8.23	13.49	80.54	100.00

FUENTE: Elaborado por la Dirección de Sistemas y Producción Animal del SINE-SAM.

CUADRO 5

CAPACIDAD DE INCUBACION DE HUEVO FERTIL DE PROGENITORA ^{1/}
 POR GRUPO ECONOMICO

1977-1979

Grupo Económico	Capacidad ^{2/} Total Re- gistrada		Capacidad Máxima en Operación				Capacidad Ociosa				Cuotas ^{4/} Progenitoras	
	Piezas de Huevo Fértil (%)		Pesadas (%)		Ligeras (%)		Pesadas (%)		Ligeras (%)		Pesadas	Ligeras
Arbor Acres de México, S. A.	336 960	15.3	252 141	74.8	-	-	84 819	25.2	-	-	19 000	-
Reproductoras Shavar, S. A.	336 960	15.3	74 812	22.2	39 375	11.7	177 908	52.8	44 865	13.3	6 000	2 500
Progenitoras Babcock de México, S. A.	336 960	15.3	-	-	118 125	35.1	-	-	218 835	64.9	-	8 500 ^{3/}
Reproductoras de México, S. A.	322 560	14.6	73 040	22.6	-	-	249 520	77.4	-	-	6 000	-
Vantress de México, S. A.	280 800	12.7	130 989	46.7	-	-	149 811	53.3	-	-	7 000	-
Reproductoras Nacionales, S. A.	252 760	11.5	186 724	73.9	-	-	66 036	26.1	-	-	14 000	-
Incubadora Mezquital H y N S. de R.L. y C.V.	168 480	7.6	-	-	47 250	28.0	-	-	121 230	72.0	-	3 000
Reproductoras Mexicanas, S. de R.L.	168 480	7.6	167 200	99.2	-	-	1 280	0.8	-	-	14 500	-
TOTAL NACIONAL	2203 960	100.0	884 906	40.2	204 750	9.3	729 374	33.1	384 930	17.4	66 500	14 000

FUENTE: Dirección General de Avicultura y Especies Menores, S.A.R.H.

- ^{1/} La incubación de este huevo dará origen a Reproductoras.
^{2/} Capacidad de incubación operable cada 21 días.
^{3/} Incluye 3 mil progenitoras para exportación.
^{4/} Estas cuotas las autoriza la D.G.A.E.M., S.A.R.H.

NOTA: Capacidad Máxima en Operación + Capacidad Ociosa = Capacidad Total Registrada.

CUADRO 6

IMPORTACION DE REPRODUCTORAS POR GRUPO ECONOMICO

1972-1977

	1 9 7 2			1 9 7 4			1 9 7 6			1 9 7 7		
	PESADA	LIGERA	TOTAL	PESADA	LIGERA	TOTAL	PESADA	LIGERA	TOTAL	PESADA	LIGERA	TOTAL
Los Reyes (EN)	30.6	-	23.0	-	2.8	2.8	-	5.0	5.0	-	5.0	5.0
Purina (ET)	15.5	5.0	12.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Western Hatcheries (ET)	10.9	8.0	10.2	-	-	-	-	-	-	-	1.6	1.6
Bachoco (EN)	0.4	13.4	3.6	-	24.7	24.7	-	40.3	40.3	-	36.9	36.9
Mezquital del Oro (EN)	5.7	5.2	5.6	-	17.3	17.3	-	-	-	-	-	-
Comercial Azteca (EN)	11.0	-	8.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Los Romero (EN)	1.8	3.9	2.3	-	-	-	-	0.5	0.05	-	3.0	3.0
San Antonio (EN)	3.6	-	2.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
La Hacienda (ET)	1.8	17.4	5.3	-	18.8	18.8	-	18.0	18.0	-	33.0	33.0
San Pedro (EN)	-	4.4	1.1	-	7.9	7.9	-	2.5	2.5	-	3.6	3.6
Arbor Acres (ET)	-	2.7	0.7	-	4.4	4.4	-	7.6	7.6	-	6.6	6.6
Acco (ET)	0.8	10.6	3.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal	81.6	70.6	79.0	-	75.8	75.8	-	73.9	73.9	-	89.7	89.7
Otras	18.4	29.4	21.0	-	24.2	24.2	-	26.1	26.1	-	10.3	10.3
T O T A L	100.0	100.0	100.0	-	100.0	100.0	-	100.0	100.0	-	100.0	100.0

FUENTE: Plan Nacional Avícola 1978 y Anuario 1977. DGAEM-SARH.

(EN) Empresa Nacional

(ET) Empresa Transnacional

CUADRO 7

GRADO DE INTEGRACION DE LAS 17 EMPRESAS NACIONALES MAS IMPORTANTES
EN LA PRODUCCION DE POLLO DE ENGORDA EN MEXICO

1978

EM P R E S A S	PROGENI TORAS	REPRODUC TORAS	INCUBACION	ENGORDA	RASTRO	COMERCIANTE	FABRICA	LABORATORIO MEDICO
Nútricos, S. A. ^{1/}	x	x	x	x	x	x	x	x
Grupo Romero		x	x	x	x	x	x	x
Mezquital del Oro		x	x	x	x	x	x	x
Facundo Arciniega			x	x	x	x		x
Avícola Bachoco		x	x	x	x	x	x	x
Enrique Camarillo			x	x	x	x		x
Librado Ayala				x		x		
José Obregón				x	x	x		
El Trasgo			x	x	x	x	x	x
Felipe García del Río			x	x	x			x
José García				x				x
Malta, S. A.			x	x		x	x	x
Jesús Estudillo				x		x		x
Francisco Zendeja				x	x	x		
Luis Fernández	x	x	x	x				
Rafael Romero				x				
Justo López M.			x	x	x	x		

FUENTE: López Epifanio, op. cit.

NOTA: ^{1/} Sólo esta empresa en una filial transnacional.

CUADRO 8

PRODUCTO INTERNO BRUTO DEL SECTOR MANUFACTURERO, DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA
Y DE LA CLASE INDUSTRIAL ALIMENTOS PARA ANIMALES

1960-1979

(Millones de Pesos de 1960)

	1960	%	1965	%	1970	%	1975	%	1979	%
Sector Manufacturero	28 892		44 761		67 680		90 060		114 288	
Industria Alimenticia	7 967	100.0	10 605	100.0	14 350	100.0	17 347	100.0	20 170	100.0
Fabricación de Alimen- tos para Animales *	345	4.3	493	4.7	801	5.6	1 119	6.5	1 342	6.7

FUENTE: "El Sector Alimentario en México", 1981, Secretaría de Programación y Presupuesto.

* Los porcentajes para este renglón se calculan en relación a la Industria Alimenticia.

CUADRO 9
 PRODUCCION NACIONAL DE CULTIVOS SELECCIONADOS
 1960-1982
 (Miles de Toneladas)

AÑO	MAIZ	TRIGO	FRIJOL	SORGO	SOYA	CARTAMO
1960	5 420	1 190	528	209	5	32
1965	8 936	2 150	860	747	58	80
1970	8 879	2 676	925	2 747	215	288
1971	9 786	1 831	954	2 924	256	411
1972	9 223	1 809	870	3 141	377	271
1973	8 609	2 090	1 009	4 469	585	298
1974	7 848	2 788	972	4 414	491	272
1975	8 449	2 798	1 027	5 260	599	532
1976	8 017	3 364	740	4 920	302	240
1977	10 138	2 453	770	5 293	516	518
1978	10 930	2 642	949	5 187	334	616
1979	8 449	2 283	641	4 787	707	628
1980	12 383	2 785	971	5 752	332	446
1981	14 766	3 189	1 469	7 353	712	372
1982 ^{1/}	9 848	3 562	902	5 574	672	200

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

^{1/} Cifras preliminares.

CUADRO 10
 SUPERFICIE COSECHADA DE CULTIVOS SELECCIONADOS
 1960-1982
 (Miles de Hectáreas)

AÑO	MAIZ	TRIGO	FRIJOL	SORGO	SOYA	CARTAMO
1960	5 558	840	1 326	116	4	26
1965	7 718	858	2 117	314	27	59
1970	7 440	886	1 747	921	112	175
1971	7 692	614	1 965	956	129	265
1972	7 292	687	1 687	1 138	222	199
1973	7 606	640	1 870	1 222	312	198
1974	6 717	774	1 552	1 191	300	192
1975	6 694	778	1 753	1 502	344	363
1976	6 783	894	1 316	1 294	172	184
1977	7 470	709	1 631	1 465	314	404
1978	7 191	760	1 580	1 454	217	429
1979	5 569	588	1 041	1 222	379	523
1980	6 955	739	1 763	1 630	154	392
1981	8 150	861	2 150	1 841	378	391
1982 ^{1/}	5 383	995	1 501	1 304	391	179

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

^{1/} Cifras preliminares.

CUADRO 11
 RENDIMIENTO MEDIO DE LA PRODUCCION DE CULTIVOS SELECCIONADOS
 1960-1982
 (Kg. por Ha.)

AÑO	MAIZ	TRIGO	FRIJOL	SORGO	SOYA	CARTAMO
1960	975	1 417	398	1 797	1 230	1 248
1965	1 158	2 505	406	2 376	2 107	1 354
1970	1 194	3 020	530	2 829	1 920	1 645
1971	1 272	2 981	485	2 689	1 985	1 550
1972	1 265	2 634	515	2 355	1 700	1 364
1973	1 132	3 264	540	2 760	1 877	1 506
1974	1 168	3 602	626	3 028	1 636	1 421
1975	1 262	3 596	586	2 855	1 738	1 466
1976	1 182	3 761	562	3 219	1 754	1 299
1977	1 357	3 464	472	3 060	1 642	1 284
1978	1 520	3 666	600	2 997	1 542	1 435
1979	1 515	3 914	609	3 428	1 864	1 201
1980	1 829	3 848	603	3 039	2 092	1 152
1981	1 812	3 704	683	3 562	1 884	952
1982 ^{1/}	1 779	4 409	638	3 699	1 719	1 302

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

^{1/} Cifras preliminares.

CUADRO 12

PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES EN LA PRODUCCION NACIONAL
DE LOS CULTIVOS SELECCIONADOS

1960-1982

(Porcentajes)

AÑO	MAIZ	TRIGO	FRIJOL	SORGO	SOYA	CARTAMO
1960	0.52	0.34	4.55	4.31	2.40	-
1965	0.13	0.56	0.01	4.55	5.17	-
1970	8.57	0.04	0.97	0.95	47.44	-
1971	0.18	9.67	0.05	0.58	26.56	-
1972	2.21	35.43	0.34	7.83	2.92	-
1973	13.30	34.37	1.78	0.31	7.18	-
1974	16.34	35.01	4.01	9.67	88.59	-
1975	31.48	3.15	10.13	15.87	3.67	-
1976	11.34	0.15	0.03	0.91	115.23	-
1977	19.58	18.59	3.77	13.51	101.74	-
1978	12.97	19.15	0.11	14.52	203.89	0.32
1979	8.83	51.16	0.94	26.38	83.31	7.17
1980	33.81	33.14	45.62	39.19	157.23	0.90
1981	20.01	35.40	33.36	35.78	155.90	0.81
1982 ^{1/}	2.56	8.82	16.19	29.75	77.08	227.50

FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola, SARH.

^{1/} Cifras preliminares.

CUADRO 13

CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO POR ENTIDAD FEDERATIVA

1979

(porcentajes)

ENTIDAD FEDERATIVA	OFICIAL ^{1/}		PRIVADO		TOTAL POR ESTADO	
	No. de Bodegas	Capac. de Almac.	No. de Bodegas	Capac. de Almac.	No. de Bodegas	Capac. de Almac.
Distrito Fed.	2.5	12.2	0.9	5.4	2.1	8.4
Guanajuato	5.2	4.0	2.2	2.5	4.4	3.2
Jalisco	11.5	9.6	1.5	6.3	8.7	7.7
México	7.1	6.5	1.2	2.6	5.5	4.4
Michoacán	6.9	3.3	1.1	0.5	5.3	1.8
Sinaloa	1.3	5.5	5.8	10.9	2.5	8.5
Sonora	1.4	10.9	8.6	24.8	3.4	18.6
Tamaulipas	1.0	5.4	8.5	14.0	3.1	10.2
Veracruz	1.4	4.0	1.1	2.3	1.3	3.0
Subtotal	38.4	61.4	30.9	69.3	36.3	65.8
Otras Ent.	61.6	38.6	69.1	30.7	63.7	34.2
TOTAL NAL.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Censo Nacional de Bodegas, 15 de Mayo, 1979. CONASUPO.

^{1/} El Sector Oficial incluye a Almacenes Nacionales de Depósito, S. A. (ANDSA), BORUCONSA y LICONSA.

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

- ARROYO, Gonzalo. "Firmas Transnacionales Agro-industriales, Reforma - Agraria y Desarrollo Rural", en Investigación Económica, Núm. 147, Facultad de Economía-UNAM, México, 1979.
- "Las Transnacionales del Agro en América Latina", en Revista Contextos, Sep.-Oct. 1980.
- BRIONES, Alvaro y CAPUTO, Orlando. "América Latina: Nuevas Modalidades de Acumulación y Fascismo Dependiente", en Control Político en el Cono Sur, Ed. Siglo XXI, - México, 1980.
- BURBACH, Roger y FLYNN, Patricia. "Objetivos Agroindustriales de --- América Latina", en Investiga--- ción Económica, Núm. 147, Facultad de Economía-UNAM, México, --- 1979.
- BUXEDAS, Martín. "El Comercio Internacional Agropecuario y las Pers-- pectivas de la Agricultura de América Latina", en - Economía de América Latina, Núm. 5, CIDE, México, - 1980.
- CHONCHOL, J. "Acelerar el Crecimiento Agrícola en los Países Subdesarrollados: única respuesta a la crisis alimentaria mundial", en Trimestre Económico, Vol. XLIII (4), Núm. 172, México, 1976.
- DOMIKE, Arthur y RODRIGUEZ, G. "Agroindustrias en México. Estructura de los Sistemas y Oportunidades para Empresas Campesinas", Proyecto FAO/ - PNUD, CIDE, México, 1978.
- FAJNZYLBER, F. y MARTINEZ, T.T. "Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", Ed. F.C.E., - México, 1980.
- FIORAVANTI, Eduardo. "El Capital Monopolista Internacional", Ed. Pe-- nínsula, Barcelona, 1976.

- GERMANI, Gino. "Populismo y Contradicciones de Clase en América Latina", Ed. Era, Serie Popular, México, 1977.
- HEWITT, Cynthia. "La Modernización de la Agricultura Mexicana", Ed. - Siglo XXI, México, 1980.
- LENIN, V. I. "El Imperialismo. Fase Superior del Capitalismo", Ed. Roca, México, 1974.
- LA AVICULTURA EN DURANGO. Revista Comercio Exterior, BANCO NACIONAL - DE COMERCIO EXTERIOR, Mexico, 1957.
- LOPEZ, M. Epifanio. "Sistemas Agroindustriales. Producción de Pollo de Engorda en México", Tesis de Maestría, CIDE, 1976.
- LOZANO, P. F. "Perfil Socio-económico de la Industria de Alimentos Balanceados para Animales en México", mimeo, México, 1976.
- MARTINELLI, J. M. "Antecedentes sobre la Expansión de las Empresas -- Transnacionales", Revista Iztapalapa, Núm. 2, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1982.
- MARX, Karl. El Capital, Tomo II, Ed. F.C.E., México, 1976.
- MESTRIES, Francis. "Las Agroindustrias Transnacionales en América Latina", en Sociología del Desarrollo Rural, Tomo I, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1980.
- MINIAN, Isaac. "Rivalidad Intercapitalista e Industrialización en el Subdesarrollo", en Economía de América Latina, Núm. 2, CIDE, México 1979.
- "Semi-industrialización y División Internacional del Trabajo", en Economía de América Latina, Núm. 7, CIDE, México, 1981.
 - "Internacionalización y Crisis Financiera en América Latina", en Transnacionalización y Periferie Semindustrializada, Tomo I, CIDE, México, 1984, pp. 207-238.
- MOEDANO, G. y LOYDEN, H. "Análisis del Sector Avícola y la Práctica -- Profesional del Médico Veterinario Zootecnista"

ta", Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, 1979.

- MONTES DE OCA, Rosa E. y ESCUDERO, G. "Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria - Mexicana", en Revista Comercio Exterior, Vol. 31, Núm. 9, México, Sep. 1981.
- PALLOIX, Christian. "Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización", Ed. Siglo XXI, México, 1975.
- PEEMANS, J. P. "Las Industrias Agroalimentarias en los Países en Desarrollo", en Transnacionalización y Periferia Semindustrializada, Tomo I, CIDE, México, 1984, pp. 115-174.
- RAMA, Ruth y RELLO, F. "La Agroindustria Mexicana: su Articulación con el Mercado Mundial", en Investigación Económica, Núm. 147, Facultad de Economía-UNAM, México, 1979.
- "El Estado y la Estrategia del Agronegocio - Transnacional: El Sistema Soya en México", mimeo., Facultad de Economía-UNAM, México, 1980.
- REIG, Nicolás. "La Economía Ganadera de Carne Vacuna en México. 1960 - 1970", mimeo. México, 1979.
- SALAMA, Pierre. "Especificidades de la Internacionalización del Capital en América Latina", en Críticas de la Economía Política, Núm. 7, Ed. El Caballito, México, 1978.
- SERVICIO DE INFORMACION AGRICOLA Y COMERCIAL. "La Avicultura", Boletín Núm. 9, - Revista Comercio Exterior, México, 1956.
- SOUZA, Herbert, et. al., "Capital Transnacional, Estado y Clases Sociales en América Latina", Eds. de Cultura Popular, México, 1980.
- TEUBAL, Miguel. "La Crisis Alimentaria y el Tercer Mundo: Una Perspectiva Latinoamericana", en Economía de América Latina, Núm. 2, CIDE, México, 1979.

- TELLEZ, G. Julio. "Aspectos Económicos de la Situación Actual de la --
Avicultura", Tesis, Escuela Superior de Economía, -
IPN. México, 1972.
- TRAJTENBERG, Raúl. "Un Enfoque Sectorial para el Estudio de la Penetra-
ción de las Empresas Transnacionales en América La-
tina", ILET DEE/D/Z, México, 1977.
- "UN VISTAZO A LA AVICULTURA" - Revista Comercio Exterior, Vol. 28, Núm.
3, México, Marzo 1978.
- VIGIL, Fernando, et. al., "Alimentos y Transnacionales en Perú", Cen-
tro de Estudios y Promoción del Desarrollo,
Lima, 1980.
- VIGORITO, Raúl. "La Transnacionalización Agrícola en América Latina",
en Economía de América Latina, Núm. 7, CIDE, México,
1981.
- "Criterios Metodológicos para el Estudio de Complejos
Agroindustriales", en Documentos de Trabajo para el
Desarrollo Agroindustrial, Núm. 1, Coordinación Gene-
ral de Desarrollo Agroindustrial SARH, México, 1979.
- VUSKOVIC, Pedro. "América Latina ante Nuevos Términos de la División
Internacional del Trabajo", en Economía de América
Latina, Núm. 2, CIDE, México, 1979.

FUENTES ESTADISTICAS

Anuario Estadístico de Comercio Exterior. SECRETARIA DE PROGRAMACION
Y PRESUPUESTO (S.P.P.).

Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos --
1977. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA (D.G.E.A.).

Anuario Estadístico 1977. DIRECCION GENERAL DE AVICULTURA Y ESPECIES
MENORES (D.G.A.E.M.), SARH.

Avicultura. Boletines varios números. UNION NACIONAL DE AVICULTORES.

Censo Industrial: 1960, 1965, 1970, 1975. DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA.

Censo Agrícola Ganadero y Ejidal: 1930, 1940, 1950. DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA.

Censo Nacional de Bodegas 15 de Mayo de 1979. COMPAÑIA NACIONAL DE SUBSISTENCIA POPULAR (CONASUPO).

Demanda de Alimentos Balanceados (estudio). CORPORACION ASESORA, México, 1979.

Documentos Técnicos para el Desarrollo Agroindustrial:

- El Desarrollo Agroindustrial y los Sistemas Básicos.

HUEVO, Núm. 9.

OLEAGINOSAS, Núm. 10.

ALIMENTOS BALANCEADOS, Núm. 12.

COORDINACION GENERAL DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL (C.G.D.A.), SARH.

Estadísticas Agrícolas en los Distritos de Riego. Subsecretaría de Agricultura y Operaciones. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA (D.G.E.A.), SARH.

Estadísticas Industriales Anuales 1963-1978. SECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO/SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

Estadísticas del Subsector Pecuario. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA (D.G.E.A.), SARH.

Indices de Precios del Sector Agrícola 1979. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA (D.G.E.A.), SARH.

La Industria Alimenticia Animal en México 1978-1979. (Cifras). Sección de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales. CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION (CANACINTRA), México, 1979.

Manual de Estadísticas Básicas del Sector Pecuario y Forestal 1977. SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

Paquetes Familiares Avícolas 1978. DIRECCION GENERAL DE AVICULTURA Y ESPECIES MENORES (D.G.A.E.M.), SARH.

Plan Nacional Avícola 1978. DIRECCION GENERAL DE AVICULTURA Y ESPECIES MENORES (D.G.A.E.M.), SARH.

Plan Nacional Ganadero 1977. SUBDIRECCION DE GANADERIA, SARH.

Producción Anual y Participación de CONASUPO en la Comercialización de Granos y Semillas Oleaginosas 1961-1978. SUBDIRECCION DE OPERACIONES, CONASUPO, México, 1978.

Programa Ampliado de Asistencia Técnica. FAO, Núm. 1682, Roma, 1963.

Progreso de Nuestra Avicultura y sus Problemas. Revista Avicultura Organizada, varios números. UNION NACIONAL DE AVICULTORES.

M-003113 4