



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL
SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO:
UN ESPEJISMO DE ABUNDANCIA
1960-1980

T E S I S

Presentada como requisito para obtener el grado de:
Licenciado en Relaciones Internacionales

p r e s e n t a

DINORAH MEDRANO CERDA



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

Introducción.

1.	Importancia del <u>Séctor Agropecuario</u> en la <u>Economía Nacional.</u>	1
1.1	El atraso y Modernización del <u>Séctor Agropecuario.</u>	2
1.2	Transferencia de la Agricultura hacia la <u>Industria.</u>	7
1.3	Producción y Distribución de los Bienes Agrícolas de Consumo Popular.	11
1.4	La Agroindustria.	18
1.5	Importancia de la Balanza Comercial Agrícola en la Balanza de Pagos: 196-1980. Exportaciones e Importaciones de Bienes Agropecuarios.	23
	Notas.	28
2.	Importancia de la Empresa Transnacional (ET) en el <u>Séctor Agropecuario.</u>	32
2.1	Falta Integración de la ET a la <u>Economía Mexicana.</u>	33
2.2	Desplazamiento de la Agricultura de Granos de Consumo Humano por Granos de Consumo Animal.	45
2.3	Control de la Producción y Distribución de Granos.	52
2.4	Comercialización e Integración al Mercado <u>Mundial.</u>	60
	Cuadros.	81
	Notas.	95
3.	Problemática de la <u>Industria Alimentaria.</u>	100
3.1	Dualidad del <u>Séctor Alimentario.</u>	101
3.2	El Pequeño Productor VS El Gran Productor.	111

3.3 Penetración Internacional a la Industria Alimentaria Mexicana.	125
3.4 La Guerra de Marcas y la Publicidad.	135
Notas	145
4. El Problema Alimentario y los Organismos Internacionales.	149
4.1 Ayuda Alimentaria Gubernamental.	150
4.2 Las Instituciones Privadas de Crédito a Nivel Internacional: Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Monetario Internacional, Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.	170
4.3 Endeudamiento a costa de alimentos.	187
Notas.	195
Conclusiones.	199
Bibliografía.	203

Introducción

En el transcurso de mis estudios profesionales, sentí la inquietud respecto a la situación económica del país. Día a día ésta fue en aumento y mi interés en este aspecto fue tomando más forma.

Esta inquietud se orientó hacia un área estratégica de la economía mexicana, la cual es uno de los pilares más fuertes y siempre presente dentro de la estructura del país, me refiero al Sector Agropecuario. Paralelamente a este sector, nos encontramos a la Empresa Transnacional (ET), cuya función dentro de la economía del país cada día es más importante y, tiene un papel considerable a nivel internacional.

El motivo que me llevó a la investigación de este tema, es el poder dar una visión de los principales problemas por los que atraviesa el agro mexicano, reflejando la interrelación de este sector con la empresa transnacional y su influencia en toda la estructura productiva. Así como la penetración de los principales organismos internacionales, los cuales influyen considerablemente en la economía del país.

El objetivo de esta tesis es el dar a conocer los problemas agropecuarios que ocurren en el agro mexicano, y las posibilidades o alternativas para la solución de éstos. Señalando los pros y los contras que la empresa transnacional representa; la ayuda que ha recibido el sector tanto a nivel gubernamental como a nivel internacional.

Esta investigación abarca exclusivamente el período Agrícola Mexicano de 1960 a 1980. Además que es netamente un trabajo de tipo bibliográfico.

Este estudio, caracteriza a la agricultura mexicana, señalando la división que sufre y los problemas que ésta traería a todo el esquema productivo; por lo tanto, nuestra agricultura se convierte en un sistema dual de producción (tradicional y moderno).

Aparentemente esta dualidad permitía la entrada de capital y tecnología, los cuales "Beneficiarían a la Agricultura", y por lo tanto a la economía.

nacional como un sólo ente. Pero desafortunadamente la modernización del agro sólo marcó una diferencia más tajante entre los productores, resaltando aún más el escaso poder adquisitivo por parte de los campesinos con ingresos bajos. Mientras que el campesino con una posición más privilegiada, tanto económica como agraria se encuentra íntimamente vinculado con la ET.

Se puede decir que la empresa transnacional tiene como objetivo primordial obtener los mayores beneficios en las economías de los países en que se hospeda; y su penetración es tan fuerte que la mayoría de las ocasiones son las que dan la pauta de los productos a cultivar, las semillas a utilizar, la tecnología a aplicar, etc. Es así, que el punto clave de las transnacionales estriba en que son poseedoras de capital, tecnología y mercados; elementos indispensables para el desarrollo del sector.

La hipótesis de esta investigación es el hecho que la modernización y la influencia de la empresa transnacional lleva al país a dejar de ser autosuficiente, para convertirse en un país dependiente, importador de granos básicos. ¿Cómo es posible que contando con los elementos básicos, hombre - tierra, nuestra agricultura se haya distorsionado tanto?, pero esta pregunta lleva a otra, ¿Cómo fue posible que el Estado haya permitido ésto?; realmente se dejó engañar al igual que muchos otros, de la prometida abundancia.

¿Es en verdad la Empresa Transnacional un espejismo de abundancia?

Al permitirse la entrada a la empresa transnacional, el gobierno mexicano no previó las consecuencias que iban a causar sobre el agro mexicano. La realidad es que deslumbrados por esta abundancia, se dejaron seducir, sin saber que el capital y la tecnología que entraba al país, iba a salir de la misma forma en que entró; ya que en lugar de que el capital sirviera para equilibrar nuestra balanza de pagos, la desequilibró; y la tecnología, en lugar de que fuera absorbida y asimilada por la agroindustria mexicana, fue utilizada sólo por las corporaciones y técnicos extranjeros.

Es así, que nos encontramos con una serie de actitudes prepotentes por parte de la ET que afectan considerablemente a la economía nacional. Esto

III

lo vemos claramente en su forma de operación y de su vinculación con la casa matriz, la cual determina las actividades de sus filiales, con el fin de obtener el máximo beneficio global, sin atender a los intereses de los países huéspedes, y por lo tanto, estas filiales que se establecen en México están consideradas como parte de un conglomerado total.

A pesar de que a la corporación transnacional no se le achaca una actuación directa sobre el campo, su ingerencia sobre éste es indiscutible, debido a la relación existente entre tierra-capital. Esta vinculación refleja claramente la influencia que tiene la ET sobre la producción, imponiendo nuevos hábitos de producción y consumo en detrimento de la agricultura de productos básicos.

Es por ello que la nueva Industria Alimentaria se dedica a la producción de Bienes de Consumo, como son: la carne, la leche y el huevo; desplazando los productos básicos principales: el maíz, el frijol y el trigo. Estas industrias están directamente relacionadas con el campo, pues, de él obtienen los granos necesarios para el procesamiento de alimentos balanceados, insumo principal para la alimentación del ganado y aves.

El desarrollo que ha tenido la agricultura mexicana, ha sido seguido minuciosamente por el gobierno mexicano, es más él mismo lo ha impulsado. Pero a pesar de esto, la política-económica que ha seguido hasta el momento no es suficientemente enérgica para lograr el verdadero desarrollo agropecuario, al contrario hasta la misma empresa nacional, ha seguido esta política en su proceso de modernización implantado por las transnacionales y por los intereses de los países desarrollados.

De esta forma, la política-económica que llevó el gobierno, fue crear una serie de instituciones que se encargaran de producir, abastecer, distribuir y comercializar, los granos básicos (maíz, sorgo, trigo, etc.); el problema es que a pesar de que las instituciones tratan de regular los mercados y evitar el acaparamiento por parte de intermediarios, éstas no han funcionado como era de esperarse.

IV

Los problemas del campo son tan graves, y las soluciones tan pocas, que aún nos enfrentamos a los mismos problemas de la colonia (acaparamiento de tierra, irregularidad en la tenencia de ésta, falta de crédito y apoyo gubernamental, etc.)

Sin lugar a duda, las políticas-económicas que se han seguido no han variado, por el contrario cada vez pone en mayor peligro a todo el sistema productivo, y por lo tanto a la economía. Es necesario dejar a un lado las politiquerías de reforma agraria, que hasta la fecha hemos estado manejando; las políticas de crédito y seguro agrario, de producción, de distribución, de comercialización, etc., que en lugar de resolver los problemas, los han incrementado.

No hemos encontrado una solución real y verdadera que permita al campo producir, nos encontramos pues, con un sistema agrícola, en el que la mayoría de los campesinos no cuentan con los recursos necesarios (capital y tecnología) que les permitan la posibilidad de ser productivos. Sus métodos obsoletos de producción continúan siendo los mismos que los de sus abuelos, si no hacemos algo para cambiar ésto, seguirá existiendo esta dualidad agrícola que nos ha sumido en un abismo del que no hemos podido salir.

Es por lo tanto imperioso tomar las medidas necesarias para resolver a mediano y a corto plazo los problemas agrarios, enfatizar la importancia que representa el sector agropecuario en nuestra economía, hacer producir al campo, y tomar conciencia de que un pueblo mal alimentado no tiene ninguna posibilidad de impulsar el desarrollo del país.

El presente trabajo se encuentra desglosado de la siguiente forma:

En el primer capítulo se analizan los principios básicos de la modernización agraria, el uso que se le ha dado a la tierra a raíz de este cambio, así como el papel que juega la siembra de nuevos granos en el desarrollo agroindustrial; y por último la importancia del sector en la balanza comercial, y por lo tanto de pagos.

En el segundo capítulo se hace un bosquejo de la inserción del capital transnacional dentro de la economía mexicana, así como su influencia en la producción y distribución de granos para uso animal; y la integración de la economía mexicana a la economía internacional.

En el tercer capítulo, se estudia la existencia de la dualidad del sector alimentario, la división de la tierra y su uso para la agricultura, así como las estrategias de mercado que utilizan los grandes consorcios transnacionales (marcas y publicidad).

En el cuarto y último capítulo se hace mención a las instituciones gubernamentales que han sido creadas para dar apoyo al sector agropecuario; la intervención de organismos financieros internacionales que otorgan créditos para el desarrollo económico del país y los mecanismos que utilizan para el otorgamiento de dichos préstamos.

En las conclusiones se da un esbozo de la situación agropecuaria mexicana y su vinculación con la Empresa Transnacional, como los caminos posibles a seguir para llegar a una alternativa y solución de la penetración transnacional que ha sufrido nuestra economía.

1.- Importancia del Sector Agropecuario en la Economía Nacional.

- 1.1.- Atraso y modernización del Sector Agropecuario.
- 1.2.- Transferencia de la Agricultura hacia la Industria.
- 1.3.- Producción y distribución de bienes agrícolas de consumo popular.
- 1.4.- La Agroindustria.
- 1.5.- Importancia de la Balanza Comercial Agrícola en la Balanza de Pagos: 1960-1980 Exportaciones e Importaciones de Bienes Agropecuarios.

1.1.- Atraso y Modernización del Sector Agropecuario.

Hasta ahora, en México no existe una organización campesina que eleve la productividad y que permita mejorar la distribución -- del ingreso.¹

La Agricultura Mexicana se caracteriza por su dualidad es decir, el Sector Rural consistente en una Agricultura Moderna relativa mente pequeña y una gran Agricultura Tradicional.²

La distinción estriba en los insumos que se utilicen: en la tradicional predomina el uso de trabajo humano; del tiro animal y - excepcionalmente existe tiro mecánico rudimentario, no hay riesgo, no hay fertilizantes químicos, ni insecticidas, ni semillas mejoradas.³

En el otro extremo el sector moderno, al que se atribuye compara tivamente la mayor parte del crecimiento de la producción agrícola con el crecimiento de la producción agrícola tradicional en - los últimos decenios, esta situada principalmente, aunque no totalmente, en los distritos de riego y cuenta con los nuevos insumos como fertilizantes, semillas mejoradas, insecticidas, fungicidas, herbicidas y tractores, y otra maquinaria agrícola. Tiene poder competitivo internacional en términos de productividad, y su producción se canaliza al mercado tanto externo como interno.⁴

El desarrollo y crecimiento en la agricultura mexicana del sector moderno se hizo patente en años pasados debido al resultado, entre otros aspectos; a la implantación de una Política Agropecuaria.⁵

Esta Política Agropecuaria se inició en el año de 1941 con el - Programa Conjunto del Gobierno Mexicano y la Fundación Rockefeller, donde se marca la pauta para desarrollar una serie de estu

dios orientados a mejorar las condiciones de producción y productividad de la agricultura y que posteriormente se denominó Revolución Verde,⁶ cuyo objetivo fundamental fue resolver los problemas inmediatos más agudos tales como: el mejoramiento en el aprovechamiento de los suelos y las prácticas de labranza; la introducción o selección de variedades de plantas mejor adaptadas de alto rendimiento y excelente calidad; la lucha más eficaz y racional contra las enfermedades de las plantas y los insectos que las plagan.⁷

A finales de los cincuenta, la inversión federal tuvo más prioridades por un lado canalizar considerables inversiones a determinadas regiones para la construcción de infraestructura (presas, canales de riego, carreteras, etc.); por otro, se brindaron incentivos económicos y servicios, con el fin de aprovechar el desarrollo de ciertos productos para la agroindustria o la exportación.⁸ Durante este período y hasta principios de 1960 la mayor parte de la inversión se destinó a obras de gran irrigación; pero fueron mínimos los trabajos orientados a completar estas obras. Ante tal situación a partir de los años sesenta y por un largo período hubo la urgencia de invertir nuevamente en estas obras con el propósito de rehabilitar buena parte de ellas, ya que el ensalitramiento ocasionaba una reducción en término de los rendimientos que limitaba directamente los volúmenes de producción. Esta situación motivó la activa participación, a solicitud del gobierno mexicano, de los organismos financieros internacionales, que como veremos más adelante, fueron de vital importancia para continuar y reforzar el proceso de modernización de la agricultura.⁹

Los factores más importantes que se presentaron en la modernización de la agricultura tradicional son: 1).- Investigación encaminada a mejorar las posibilidades de producción; 2).- Programas de extensión y educación; 3).- Servicios para el abastecimiento de formas nuevas y mejoradas de insumos.¹⁰

A continuación ampliaremos el conocimiento de estos factores:

A través de la investigación se consigue elevar la productividad de los recursos existentes, también la utilización más eficiente de los nuevos insumos, logrando mayor productividad y redituabilidad que antes.

Hay dos aspectos importantes a considerar dentro del campo de la investigación: a).- la aplicación de la investigación básica a los problemas locales. Considerando que este tipo de investigación no se puede importar y los resultados obtenidos de la ciencia básica tienen que ser ajustados a diversas condiciones físicas, económicas y culturales de cada país; b).- determinar cuáles nuevas prácticas de producción pueden recomendarse a los agricultores. La selección de estas prácticas se condicionan por dos factores: El primero la redituabilidad de las innovaciones y fijando el nivel máximo aceptable de rendimiento. El aumento de la producción que se calcule debe ser suficientemente grande para cubrir el riesgo.¹¹

El programa de extensión tiene tres funciones: La primera función es crear en los agricultores aspiraciones por una mejor vida, que puede representarse por algunos bienes de consumo y servicios. El deseo de adquirirlos sirve de estímulo para que ellos acepten el cambio. La segunda función es formar conciencia en los agricultores de los problemas que les impiden aumentar la producción, mostrarles que al solucionar éstos pueden obtener un rendimiento más alto, y asegurarles que una mayor producción se traduce en un mayor ingreso para lo cual se requiere a veces llevar a cabo algunas transformaciones institucionales y sociales. La tercera función es proporcionar a los agricultores nuevas prácticas de producción que les permitan un mayor ingreso a largo plazo. Las nuevas técnicas no solamente significan las variedades mejoradas, fertilizan-

tes químicos o insecticidas, sino también incluyen: a) preparación más temprana del terreno; b) siembras a profundidad adecuada; c) siembras oportunas; d) mayor densidad de siembra; e) cantidades mayores o menores de fertilizantes; f) mejor colocación y aplicación de los fertilizantes; g) mayor labor de mano; h) - mejor control de los insectos del suelo; i) manejo conveniente de los nuevos cultivos.¹²

Refiriéndonos a la educación que se debe proporcionar a los agricultores y sus hijos la más adecuada es la enseñanza técnica de la agricultura, nuevas prácticas de producción, administración agrícola, etc. En una agricultura tradicional relativamente estática, los métodos de producción están sujetos a la tradición y los agricultores siguen con la misma práctica que sus padres o abuelos. Sin embargo, en una agricultura moderna y dinámica en que se presentan consecutivamente los adelantos técnicos, se requiere el sentido de empresa por parte de los agricultores. Las decisiones que toma cada agricultor y su capacidad administrativa tienen la importancia decisiva sobre la producción y el ingreso. Esta función de la educación se cumple mediante la educación formal como a través del programa de extensión.¹³

Los nuevos insumos requieren también de servicios institucionales para su distribución en el nivel de granja. En las primeras etapas del desarrollo, es necesario que el servicio agrícola -- gubernamental o las cooperativas lleven a cabo esta función. La disponibilidad de la oferta de semilla mejorada requiere compli cadas disposiciones institucionales para la multiplicación y -- distribución de la semilla de manera de asegurar una oferta pura; de nuevo, aquí, la iniciativa del gobierno puede ser esencial.

El mejoramiento de los servicios de transporte puede ser básico para que el agricultor utilice los insumos comprados. Un mejor transporte también aumenta los incentivos de producción mediante

mayores precios agrícolas y acelera la difusión de la innovación a través de mejores comunicaciones.¹⁴

1.2.- Transferencia de la Agricultura hacia la Industria.

El Desarrollo Agrícola considera como objetivos primordiales: - 1).- proporcionar alimentos y fibras para una población creciente con un poder adquisitivo en aumento; 2).- proporcionar capital, incluyendo divisas, para la transformación económica, y -- 3).- proporcionar un aumento directo en el bienestar rural.¹⁵

De esta forma la agricultura como sector productivo tiene características propias que la distinguen de la industria, no quiere decir que se opone a ella; ambas tienden a un mismo fin y deben ser consideradas como mecanismos conjuntos, yuxtapuestos y complementarios del mismo proceso determinado por sus relaciones productivas.¹⁶

Sin embargo, en muchas de las economías hoy industriales el cambio de una sociedad tradicional a una sociedad industrial moderna va acompañada de los fenómenos siguientes: a) la disminución de la fuerza de trabajo agrícola en términos relativos y absolutos; b) el crecimiento concomitante del nuevo sector industrial; c) el surgimiento de un sector de servicios calificados modernos y d) la aparición de un sector marginado que carece de ocupación remunerada y que, en las sociedades capitalistas, subsisten con las sobras de los demás.¹⁷

La crisis por la que atraviesa el sector rural en especial la -- agricultura de subsistencia, se ha debido a que los excedentes generados en el sector agropecuario se han transferido a los -- otros sectores de actividades, lo que ha provocado su descapitalización y lo ha convertido en un cuello de botella para el funcionamiento del resto de la economía. Por lo tanto, no se trata de "ayudar" al sector agrícola, sino de darle un trato justo con los esquemas de intercambio con los demás sectores, para eliminar

las transferencias unilaterales, de manera que pueda haber una acumulación de excedentes generados por el sector rural, con las consiguientes posibilidades de capitalización, que puede sacarlo de la crisis en que se halla actualmente.¹⁸

Esta crisis se ve más marcada por la tendencia decreciente pública destinada a la agricultura, coincide con el gran impulso que ha dado el gobierno mexicano a la industrialización. En México, igual que en otros países en desarrollo, el capital es un recurso limitado y la política del gobierno de otorgar prioridad al desarrollo del sector industrial trajo como resultado una mayor escasez relativa del capital en el sector rural. Las inversiones requeridas para aumentar la capacidad productiva del sector agrícola son evidentemente de magnitud considerable. Sin embargo, si se toma en cuenta el hecho de que para el desarrollo industrial el capital tiene importancia primordial y la agricultura cuenta con una relación-producto relativamente baja, sería preferible limitar al mínimo la demanda de capital para el desarrollo agrícola a fin de promover el crecimiento del sector no agrícola. El desarrollo industrial, a su vez, puede contribuir a la absorción de la mano de obra excedente que existe en el campo, ofreciéndole más oportunidades de empleo.¹⁹

Existen tres tipos de transferencia: Transferencia del sector bancario, Transferencia de la relación de precios y Transferencia de la fuerza de trabajo.²⁰

Transferencia del Sector Bancario.- Según datos del Banco de México, el sector agropecuario ha venido aportando cerca de una quinta parte de todos los recursos captados por el sistema bancario. Su participación ha venido bajando de una manera constante y fija. Los porcentajes, así como su tendencia, son similares a la participación del sector en el producto nacional bruto.

Sin embargo, el número de años y volumen de saldos en contra de

la agricultura ocasionan una transferencia neta de recursos de este sector hacia otros. De acuerdo con esto, el sistema bancario ha desempeñado un papel importante para transferir recursos de la agricultura hacia otros sectores.²¹

El segundo tipo de transferencia es la relación de precios; a través de la instrumentación de este modelo de desarrollo se verificó una transferencia de recursos hacia el sector industrial, por medio de una relación de precios desfavorables para el sector agropecuario, de flujos intersectoriales de capital y de apoyos crediticios privilegiados, factores que contribuyen a la descapitalización de este último, lo que se vió facilitado por el débil poder social y político de los productos primarios que encontraron así limitada su capacidad de negociación frente al mercado.²²

El tercero y último tipo de transferencia es la fuerza de trabajo. Dentro del contexto de una agricultura tradicional, es posible cambiar la fuerza de trabajo del sector agrícola al no agrícola. Efectivamente, la fuerza de trabajo industrial, se debe extraer de la agricultura que inicialmente contiene entre un 70 y un 80% de la fuerza de trabajo de la economía.²³ La facilidad de la migración a empleos no agrícolas aumentará también si el emigrante está preparado. La educación formal, particularmente en su grado mínimo de alfabetismo, es de la mayor importancia no sólo para preparar a una persona para un trabajo no agrícola sino también para proporcionar la amplitud de horizontes que se necesita para tratar de cambiar de oficio.²⁴

A pesar del impulso que se le ha dado a la industrialización, el problema en la expansión industrial es el de los bajos rendimientos de la inversión, producto no de la falta de inversión en la infraestructura, sino de mercados reducidos.²⁵

Este punto de estrangulamiento no será función de una mal entendida incapacidad productiva -como se acostumbra apuntar-, sino,

por el contrario, de la limitada demanda que por productos agrícolas y no agrícolas tiene la población rural. La muy deficiente distribución del ingreso en México y que se presenta con mayor agudeza en el campo, impide que el país tenga una base amplia y firme para la expansión de su producción industrial y aún para la propia expansión de su producción agrícola.²⁶

En resumen, el sector agrícola ha hecho una aportación muy significativa al desarrollo económico del país, no sólo mediante la provisión de casi todos los productos físicos requeridos por el mercado, local y exterior y la liberación de mano de obra para los demás sectores, sino también mediante la transferencia de -- considerables cantidades de capital.

En el pasado el sector agrícola cumplió su papel en el desarrollo del país, pero en la actualidad se ha llegado a una etapa en el desarrollo que amerita una revaluación de la función de dicho sector en el progreso del futuro.²⁷

1.3.- Producción y Distribución de los Bienes Agrícolas de Consumo Popular.

En el proceso de modernización de México, el uso de la tierra se fue transformando paulatinamente, llegando incluso a cambiar la estructura productiva de las principales regiones agrícolas orientadas preferentemente a la exportación y abastecer a la industria procesadora de alimentos. En gran medida, los cambios son producto de un esfuerzo deliberado de la política oficial para modernizar a la economía e incorporar al país en las corrientes principales del mundo capitalista. Es decir, que los cambios productivos observados en dicho proceso constituyen un resultado deseado de la política nacional.²⁸

Es así, que la primera función del sector agrícola es la de abastecer el mercado interno con sus productos alimenticios, que por orden de importancia son: el maíz, el trigo y el frijol.²⁹

El maíz es el cultivo más importante. Ha ocupado más de la mitad de la superficie cultivada y más de dos tercios dedicada a otros alimentos. No obstante su elasticidad-ingreso negativa, aún es el alimento básico de la gran mayoría de la población.

A partir de 1940 su crecimiento había sido muy marcado y sostenido. Sin embargo, ha sido cíclico, más que uniforme, determinado por las fluctuaciones en la superficie cultivada y en sus rendimientos. Entre 1940-1945, y entre 1957 y 1961 la superficie maicera no aumentó, y en ocasiones, disminuyó. Esta circunstancia fue compensada en parte, por un aumento en los rendimientos. La producción continuó en aumento a razón de 2.5 a 2.8% al año. No obstante, en ciertos años (1957 y 1958) no fue posible cubrir la demanda y hubo la necesidad de importar unas 800,000 toneladas de maíz en cada año señalado.³⁰

La sustitución gradual en la producción del maíz (elasticidad-in-

greso negativa) por alimentos más nutritivos, como el trigo, es característica del desarrollo mexicano. Este proceso se observa desde 1945, variando la superficie dedicada al trigo entre - - 475,000 y 575,000 has.³¹

De esta forma a finales de los cincuenta había mucho optimismo - en México respecto a su capacidad de abastecerse de alimentos - básicos.

En aquella época los rendimientos aumentaban rápidamente con la introducción de nuevas áreas de riego y la apertura y mejoramiento de zonas temporeras. Los resultados de la "Revolución Verde" ocasionaron un impacto importante respecto al trigo; el maíz también se hallaba disponible, habiendo en tiempos excepcionales - pequeños excedentes exportables. Veinte años más tarde la situación había cambiado dramáticamente; ya no era problema de falta de conocimiento técnico, ni la ausencia de terrenos irrigados; el país padecía de escasez permanente de granos y oleaginosas - de consumo básico y masivo, debido a las fluctuaciones en la tasa de crecimiento agrícola.³²

En vista de lo anterior, es posible apuntar las posibles causas de esta disminución. ¿Fue por limitaciones del lado de la oferta, o de la demanda? Si el freno se originó del lado de la oferta, el cuello de botella es la fuente de la producción comercial, y la política deberá orientarse hacia la búsqueda de formas de alentar el abastecimiento de productos agrícolas al mercado, aunque ello signifique seguir concentrándose en un sector bastante limitado de los agricultores. Por el otro lado, si la disminución observada se debe a la gradual saturación o contracción - relativa de la demanda efectiva total, tanto interna como externa, deberán buscarse medidas tendientes a ensanchar el mercado y a aumentar la demanda, y ello puede implicar dirigirse a aquellas capas de agricultores que a la fecha han quedado al - margen del desarrollo agrícola.³³

Durante el primer quinquenio de los años setenta la superficie destinada exclusivamente a la producción de maíz creció a un ritmo elevado, puesto que la tasa media de crecimiento fue de 3.3% anual. En 1970 la superficie cosechada de maíz abarcó 783,899 hectáreas. En 1975 ascendió a 924,580 hectáreas, pero a partir de ese año la tendencia se invirtió, ya que bajó al 3% anual hasta 1978, cuando se cosecharon únicamente 842,390 hectáreas.³⁴

A pesar de que sigue habiendo una creciente demanda por el maíz, la producción no ha podido ni siquiera mantenerse en forma consistente a los elevados niveles de años anteriores. Esto se debe en parte, a problemas climatológicos. Pero en gran medida se puede explicar por la falta de incentivos adecuados y la creciente orientación de los agricultores más dinámicos hacia la producción de otros productos competitivos, como es el caso del sorgo.³⁵ Esto es el reflejo de la importancia que tiene la economía internacional al interior del sector agropecuario.

Las transformaciones que ha sufrido la estructura productiva del sector, ha ocasionado serios problemas de abastecimiento de alimentos básicos.³⁶

Los mecanismos de abastecimiento más importantes hasta el momento practicados son: 1).- Los productores; 2).- Las industrias privadas (molinos de nixtamal, tortillerías y fábricas de harina); 3) Los intermediarios (acopiadores, transportistas, comerciantes locales y acaparadores regionales) y ; 4).- Conasupo.³⁷

El comportamiento de estos mecanismos es:

1).- Los productores.- Debido al desconocimiento de las condi

ciones del mercado, los aspectos de tipo sociológico y político en que se desenvuelven, la naturaleza estacional de la producción que origina fluctuaciones en los precios y, en general, -- una situación muy cercana a la competencia perfecta, ocasiona -- que los productores tengan un bajo poder de negociación y participan nula o escasamente en el proceso de comercialización.³⁸

2).- Las industrias privadas registran los volúmenes más grandes de compras directa, por disponer de la infraestructura más adecuada para ello. Estas compras directas se efectúan tanto a nivel de productores independientes, como de asociaciones de -- productores. Las mismas pueden referirse al producto entregado en planta o puesto a nivel de predio.³⁹

3).- Acopiadores.- Son intermediarios que compran maíz en reducidos volúmenes en los propios predios, por lo general a productores campesinos alejados de los centros de recepción de Conasupo. Las condiciones de estas compras son totalmente desfavorables para los campesinos ya que los acopiadores pagan precios menores al de garantía y adicionalmente cobran diversos servicios, como los relacionados con la costalera, el desgranado, - etc.

Transportistas.- En este grupo de intermediarios hay que incluir a aquellos pequeños empresarios que teniendo en propiedad vehículos de carga, efectúan compras de maíz en pequeña escala entre los productores de menores recursos y más alejados de los centros de recepción de Conasupo. Los transportistas también hacen las compras en los mismos predios pagando precios inferiores al de garantía, pues su negocio radica en vender el producto obteniendo posteriormente precios de garantía en los centros receptores de Conasupo.

Comerciantes locales.- Estos intermediarios son los más numerosos, se trata generalmente de propietarios de tiendas de abarro

tes ubicados en poblaciones pequeñas. Las compras de maíz las realizan en sus propios negocios. Dado que la compra del producto no está sujeta a las normas de calidad oficiales, el precio que pagan a los productores es inferior al precio de garantía.

Acopiadores regionales.- Este tipo de comerciantes constituye el punto neurálgico de toda la densa estructura de intermediación, puesto que hacia ellos converge la mayor parte de la producción acaparada por los acopiadores, los transportistas y algunos comerciantes locales.⁴⁰

4).- Conasupo compra el maíz a los productores directamente, -- captando una tercera parte de la producción estatal global.

El principal agente comercial para abastecer maíz es Conasupo, pues hacia ella canalizaron su producción el 63% de los productos, siguiéndole en importancia los intermediarios diversos -- que le compraron al 31% de ellos, y por último figura la industria, comprando el grano el 6% restante.⁴¹

Por lo que respecta al trigo los canales de comercialización -- se llevan a cabo a través de Conasupo; las uniones de productos; las industrias galleteras y harineras; Pronase y Banrural. Las tres primeras constituyen propiamente los canales de comercialización y representan la continuación del ciclo económico del trigo, en la medida en que sus actividades se relacionan -- con la circulación y el consumo intermedio del grano.

La actividad de Pronase y Banrural se circunscribe a posibilitar la reproducción del ciclo productivo del cultivo triguero. Las normas de calidad, los precios y los mecanismos específicos de operación son diferentes para los diversos agentes comerciales. Pronase y Banrural contratan previamente la producción de semilla de trigo con los productores, comprometiéndose

a aceptar la cosecha que reúna las normas específicas de calidad exigidas y a precios superiores a los existentes en el mercado - en el momento de realizarse la misma.⁴²

La estrategia para modificar la comercialización y hacer que la actividad derivada sea una fuerza dinámica de primer orden, debe ser tarea fundamental del sector público; sus políticas, servicios y regulaciones son elementos básicos para la modernización comercial. Tales servicios deben facilitar las transacciones del mercado y el movimiento de los bienes entre regiones, así como - las interrelaciones con otros sectores de la economía.⁴³

Uno de los objetivos de la estrategia comercializadora es regular el funcionamiento de todas las etapas agroalimentarias con - el fin de asegurar la disponibilidad, a precios relativamente bajos, de los alimentos de consumo popular, objetivo que no se ha alcanzado en estos últimos años. Sin embargo, esta política no - ha restado al capital privado, especialmente al extranjero, el - control de etapas claves que le aseguren un cierto dominio del proceso agroalimentario y que le permita mantener su capacidad - de acumulación y de expansión. Sobre la base de su influencia en la producción agropecuaria, en la organización del mercado de - productos básicos y materias primas para uso industrial, el Estado se ha convertido en agente centralizador y mediador entre los intereses de los agricultores y de la agroindustria.⁴⁴

Esta estrategia la ha llevado el Estado a través de la Conasupo, que tiene a su cargo el control de precios agrícolas, el monopolio de las importaciones de materias primas y la compra a los - productores nacionales de una parte variable, aunque no despreciable de su producción.

El interés que movía a la institución en las compras de los tres principales productos manejados tiene orígenes muy distintos. En el maíz el interés era abastecer el consumo de los gran-

des centros urbanos sin importar mucho la procedencia del producto, que se llegó a importar y a comprar en las zonas de riego para asegurar el abasto y combatir el acaparamiento y la especulación urbana. Un interés semejante se observa en el caso del frijol. La intervención de Conasupo en el mercado del trigo parece en cambio, orientada por el interés de los productores - trigueros de las zonas de riego.⁴⁵

Así, a pesar del interés explícito en la planeación nacional -- del sector agropecuario y de los esfuerzos por garantizar una oferta adecuada de productos básicos, la intervención oficial en el sector agropecuario no fue suficiente para lograr esas metas. De esa manera, fueron los incentivos de los precios el factor determinante de la producción, dado el éxito inicial en la respuesta del sector de los estímulos comerciales y la falta de recursos suficientes para implementar un programa nacional de producción.⁴⁶

1.4.- La Agroindustria.

El mercado capitalista internacional ha influido en la configuración del sector agropecuario a través de los siguientes niveles:

1).- El productor agrícola tiene la responsabilidad para cultivar la tierra, qué productos sembrar, técnicas a emplear y cómo comercializar su producto. Muchas veces encuentran muy limitadas o cerradas sus posiciones, ya que las determinaciones institucionales pueden fijar modalidades sobre el uso de la tierra, la disponibilidad de crédito y conveniencia de sembrar ciertos productos en vez de otros.

2).- El industrial tiene la necesidad de realizar inversiones para el procesamiento de productos agrícolas. Depende de una oferta regular y oportuna de insumos y trata de establecer canales adecuados para asegurarla. Sus líneas de productos, la tecnología empleada y sus mecanismos industriales establecidos internacionalmente.

3).- El institucional reúne el conjunto de instancias gubernamentales que tienen un impacto importante en moldear al sector. 47

De estos puntos podemos resaltar en primer lugar, la transformación de la estructura productiva, es decir, los cambios operados en el uso del suelo, con la presencia de nuevos cultivos, que sistemáticamente desplazan productos tradicionales, requeridos para la dieta alimenticia de la población. En segundo término se observa que esta situación conduce a desarrollar un sector agrícola eminentemente agroexportador que cuenta con el apoyo y los recursos para ampliar sus actividades lo cual impide desarrollar una política de autosuficiencia alimentaria. Por último es evidente que el proceso de trabajo también ha variado, los agricultores se encuentran sujetos a una nueva disciplina - impuesta por el capital, una disciplina que determina los pro-

ductos a cultivar, la tecnología a utilizar y las formas de emplear la mano de obra más estrechamente relacionada a la industria.⁴⁸

En la medida en que el desarrollo capitalista se incorpora a la agricultura, la economía agroalimentaria deja de ser "agrícola" para convertirse en "agroindustrial".⁴⁹

El desarrollo agroindustrial puede ser visto, en primer término como expresión de una tendencia histórica de la producción, asociada al avance tecnológico: la "manera industrial de producir", sería desde este punto de vista, una forma superior a la "manera campesina", en cuanto supone un aprovechamiento más extenso e intenso de los recursos naturales y una mayor productividad del trabajo. Pero el desarrollo agroindustrial no sólo tiene este significado define también el proceso que supedita progresivamente la producción agropecuaria a las exigencias y orientaciones de la industria. Este proceso supone la relativa pérdida de autonomía de la actividad agropecuaria y la transformación de sus móviles de producción.⁵⁰

Es así como la agroindustria se define como productora de insumos industriales, agroquímicos, y otros, que utiliza la agricultura; aunque también cabe la acepción de entender por agroindustria todos los procesos que agregan valor a los productos agropecuarios como el empaque, beneficio, molienda, conservación, transformación, etc.

El concepto de agroindustria supone la integración vertical de los procesos de conservación y transformación de la producción agropecuaria. La agregación horizontal de los recursos productivos y la integración vertical de los procesos de producción permitirán aprovechar toda la mano de obra disponible en el sector agropecuario, elevar su productividad y generar excedentes para

su capitalización continua.⁵¹

El proceso de agroindustrialización que ha ocurrido en el país en los últimos años se ha caracterizado por la creciente participación del capital extranjero en la determinación de sus tendencias.⁵²

Ostentando el control del proceso global de producción y distribución constituyendo "núcleos" que imprimen orientaciones a las actividades "hacia atrás" (obtención de insumos), y "hacia adelante" (comercialización del producto), de la fase de procesamiento.⁵³

Es así, que el verdadero sentido de la internacionalización, no es tanto la injerencia directa del capital transnacional a un sector en particular. Más bien es el acercamiento de la estructura de producción a los patrones internacionales. También es la vinculación estrecha entre capitales nacionales e internacionales para conformar la estructura productiva al interior de la economía y de cada sistema productivo.

En México las clases industriales que más destacan dentro de este contexto son: la fabricación de harina de trigo (2021); la fabricación de pan y pasteles (2071); la elaboración de galletas y pastas alimenticias (2072); la fabricación de tortillas (2093) y; la fabricación de alimentos para animales (2098).⁵⁴ De estas clases las que más injerencia tienen dentro del mercado nacional como internacional han sido la fabricación de pan y pasteles, la elaboración de galletas y pastas alimenticias y la fabricación de alimentos para animales.

En la fabricación de pan y pasteles y la elaboración de galletas y pastas alimenticias nos encontramos con dos empresas líderes en su ramo, Bimbo y Gumesa. Las dos empresas son de capital na-

cional; es decir, su producto, sus métodos de producción y sus patrones de comercialización están adaptados al estilo desarrollado por los grandes consorcios en la rama a nivel internacional.⁵⁵

Por el otro lado tenemos a la clase de alimentos para animales o alimentos balanceados. Esta industria es la usuaria de grandes cantidades de grano, su producción está destinada en gran parte a la industria avícola, productora de pollos de engorda y de postura. Aunque el consumo de alimentos para el ganado porcino y vacuno ha crecido rápidamente en los últimos años.⁵⁶

El rápido crecimiento de la industria de alimentos balanceados ha permitido la entrada de muchas empresas nuevas, así como -- del capital transnacional. El dominio de este capital se concentró básicamente en dos insumos: los alimentos balanceados -- para las especies pecuarias y el material genético en sus dos vertientes: razas especializadas para la producción pecuaria y semillas mejoradas para la producción agrícola.⁵⁷

De esta forma vemos como la empresa agroindustrial representa un papel dominante en la evolución de esta actividad, así como sus impactos distorcionantes sobre la economía y sociedad del país. Es por ello que para 1979 el Estado emprendió un sistema de planificación específica de carácter intersectorial, a través de la Comisión Nacional de Desarrollo Agroindustrial, y de la -- Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial. La estrategia de estos dos organismos fue establecer prioridades en relación -- con el tipo de propiedad y la forma de organización social; la naturaleza de la producción; los impactos sobre el desarrollo -- rural y regional; y el modelo de integración productiva.⁵⁸

A pesar de esto el Estado prestó mayor atención por su importancia dentro del sector a la agroindustria de alimentos balancea-

dos. Teniendo como función la de normar la actuación del sector de transformación, impulsando su desarrollo y atenuando las distorsiones observadas.⁵⁹

Se puede concluir que el fenómeno de agroindustrialización, ligado a los oligopolios transnacionales y nacionales, a ciertas políticas gubernamentales, a organismos internacionales y a una constelación de fuerzas políticas favorables a los grandes agricultores, contribuye a reducir significativamente la seguridad alimentaria nacional. En otras palabras, la caída en la producción de alimentos básicos significa el incremento consecuente en las importaciones.⁶⁰

Es importante mantener o recuperar una orientación de la producción, tanto en la actividad agrícola como en el procesamiento industrial, que se ajuste a nuestras necesidades y capacidades reales. Se trata de evitar que el desarrollo agroindustrial se realice como un proceso de subordinación de la agricultura a los parámetros y exigencias de un aparato industrial que se concibe y se expande en función de su lógica interna -la de la ganancia del agronegocio transnacional- modificando para ellos las pautas de producción y de consumo existentes.⁶¹

1.5.- Importancia de la Balanza Comercial Agrícola en la Balanza de Pagos: 1960-1980 Exportaciones e Importaciones de Bienes Agropecuarios.

Como se ha mencionado anteriormente la estructura productiva - de la agricultura mexicana ha variado como resultado directo - de la decisión de seguir los lineamientos de estimular la producción de exportación en la agricultura nacional. Esta tendencia ha sido alentada por la investigación directa del capital extranjero en el proceso de toma de decisiones del agricultor mexicano para modernizar la economía y asignar los recursos.⁶²

A través del aumento de las exportaciones agrícolas en particular y de materias primas en general es como la agricultura desempeña su papel más importante en la generación de divisas.⁶³

Es por ello que la internacionalización del capital ha producido efectos muy profundos en todos los aspectos de la economía agropecuaria. Las oportunidades de exportación a que los agricultores/campesinos responden, prometen grandes ganancias; excelentes precios calculados en dólares, sobre todo cuando se les compra con los niveles prevalecientes en México. Los agricultores se han entusiasmado con la economía de exportación -- convirtiéndose en hábiles buscadores de créditos para expandir su producción.⁶⁴

La agricultura puede hacer contribuciones de importancia a la percepción neta de divisas mediante el desplazamiento de las importaciones existentes y potenciales y mediante la expansión de las exportaciones. La contribución del desplazamiento de estas importaciones puede representar un desplazamiento directo de las importaciones de productos agrícolas a través de la producción interna o un cambio indirecto por medio de un cambio en los patrones de consumo hacia mercancías no agrícolas.⁶⁵

Es así como a finales de los treinta la agricultura mexicana en tró en un proceso de desarrollo, observándose para el período - 1945-1956 la tasa más alta de crecimiento del producto agrícola de 6.5 por ciento anual, en términos reales, a la del aumento - del producto interno bruto que era de 6.2 por ciento anual. Esta gran expansión agrícola hizo posible la sustitución de impor taciones de productos agrícolas, y al mismo tiempo, creó exce- dent es para la exportación, aumentando la capacidad para impor tar.

A partir de 1956, sin embargo, la producción agrícola empezó a perder su dinamismo, debido al crecimiento de sector industrial y el de los servicios; su tasa de crecimiento descendió a un ni vel inferior a la de la población. Aunque en el quinquenio de - 1961 a 1965 se recuperó la producción, después de 1966 entró -- nuevamente en una época de receso y la tasa de incremento entre 1966 y 1973 bajo al 0.4 por ciento anual. En consecuencia la -- agricultura mexicana que no sólo logró responder a la demanda - interna de los productores alimenticios, sino también realizó - exportaciones de los excedentes en la década de los sesenta, ya no puede satisfacer el mercado interno y México ha vuelto ha ser un país importador de alimentos básicos.⁶⁶

Por lo tanto el sector agrícola hacía una aportación neta consi derable a la balanza de pagos, porque contribuyó con el 26% del valor de las exportaciones, mientras que el sector agrícola uti liza insumos no agrícolas importados, como maquinaria y algunos insecticidas, que habrían que deducir del balance citado.

No obstante el valor neto agregado por cada peso exportado del producto agrícola, es sin duda muy superior que en los produc- tos industriales, porque el componente de insumos importados es mucho menor, tanto en materia prima y bienes de capital, como en el gravamen por intereses, utilidades, patentes y licencias, pa

gadas a empresas extranjeras. Estos conceptos aparecen en la balanza como importación de materias primas o de servicios de capital, no se deducen directamente del valor anotado en la balanza como exportación de productos finales, que se registran en su valor bruto.⁶⁷

En la década de los sesenta la balanza comercial había arrojado saldos positivos por 352 y 402 millones de dólares; es a partir de 1970 cuando el país empezó a importar más de 760 mil toneladas de maíz, mientras que la exportación del trigo se reduce a 40 mil toneladas y la de frijol a 3 mil toneladas. El deterioro en los últimos años produjo que se previera para 1974 un déficit de 110 millones de dólares, siendo el primer saldo negativo de la balanza comercial agrícola durante varios decenios.⁶⁸

El déficit originario -en la balanza comercial- se debe generalmente a las importaciones necesarias para la industrialización, a las consecuencias del intercambio desigual (precios bajos para las exportaciones de los países subdesarrollados y precios altos para los productos de tecnología compleja) y a la dependencia estructural, que consiste en disponer de un aparato de producción débil e ineficaz para competir con los países industrializados y que, además, crea grandes necesidades de importación de tecnología y de productos muy elaborados, cuyos precios también son muy altos.

Por tanto, dado un saldo comercial negativo, el equilibrio debe de provenir de la cuenta de capital, es decir, de la inversión extranjera directa y el endeudamiento externo. De lo contrario, disminuirán las reservas monetarias internacionales. Las inversiones extranjeras y los créditos internacionales, requieren ciertas condiciones que permitan la reproducción del capital, y el mantenimiento de la solvencia financiera del país, condiciones que afectan la situación económica, social y política.⁶⁹

Sin embargo, en las condiciones previsibles no se proyectó un -

crecimiento similar en el futuro, ya que con excepción de los -- productos ganaderos, existen dificultades para colocar en el -- mercado internacional cantidades crecientes de la mayor parte -- de los productos agrícolas. Estas dificultades tienen diversos -- orígenes y entre ellos podemos citar: cambios tecnológicos; mu- -- chos de los costos de producción no resultan competitivos a ni- -- vel internacional; existencias de excedentes en el mercado mun- -- dial, etc.⁷⁰

Es así que el modelo de desarrollo basado en una industrializa- -- ción de tipo proteccionista destina a sustituir las importacio- -- nes que simplemente satisfacen la demanda efectiva, ha creado -- nuevas y más profundas formas de dependencia (de abastecimiento -- y de tecnología), y a la vez ha relegado al sector agrícola. -- Ese atraso en el campo crea condiciones negativas para el desa- -- rrollo económico y social del país y ejerce presiones sobre la -- balanza de pagos, al tener que aumentar las importaciones desti- -- nadas a suplir la carencia de los que el campo no es capaz de -- producir.⁷¹

El agente más dinámico del modelo de desarrollo agroindustrial -- es la empresa transnacional, que genera necesidades de importa- -- ción que pesa onerosamente sobre la balanza comercial de México.

Estas importaciones consisten principalmente en volúmenes crecien- -- tes de tecnología, lo cual en la mayoría de los casos se traduce -- en un gasto de recursos que podría beneficiar de otra manera la -- economía nacional.⁷²

Se ha expresado la opinión de que las empresas transnacionales -- deberían hacer una contribución positiva a la balanza de pagos -- del país receptor. Los países en desarrollo en especial insisten -- en este aspecto, independientemente de que las repercusiones po- -- sitivas estén relacionadas con la sustitución de importaciones,

la expansión de las exportaciones o la entrada de capital.⁷⁵

NOTAS / CAPITULO I.

- (1) Ifigenia Martínez de Navarrete, Iván Restrepo Fernández y -
Clementina Zamora M. de Equihua. Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial; México: Fondo de Cultura Económica - 1977, p.16.
- (2) Setsuko Yukawa. Transformación de la Agricultura Tradicional en México; Reprinted from KSU Economic and Business Review; Kyoto, Japón 1976, P.97.
- (3) Ramón Fernández Fernández. Una Estructura Ideal para el Crédito Agrícola; México: Colegio de Postgraduados, Escuela Nacional de Agricultura S.A. y Ganadería 1972, p.37.
- (4) Setsuko Yukawa, ob. cit., p.97.
- (5) David Barkin y Blanca Suárez. El Complejo de Granos en México; México: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales 1980, p.145.
- (6) Ibidem.
- (7) Ibid., p.152-153.
- (8) Rodolfo Echeverría Zuno. Transnacionales, Agricultura y Alimentación; México: Colegio Nacional de Economistas, A.C., - Editorial Nueva Imagen 1982, p.185.
- (9) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.146-148
- (10) Setsuko Yukawa, ob. cit., p.111.
- (11) Ibid., p.111-112.
- (12) Ibid., p.118-119.
- (13) Ibid., p.124.
- (14) Edmundo Flores. Desarrollo Agrícola; México: Fondo de Cultura Económica 1972, p.49.
- (15) John W. Mellor. Economía del Desarrollo Agrícola; México: - Fondo de Cultura Económica 1975, p.130.
- (16) Martínez de Navarrete, Restrepo Fernández y Zamora M. de --
Equihua, ob. cit., p.271.
- (17) Edmundo Flores, ob. cit., p.293.

- (18) Martínez de Navarrete, Restrepo Fernández y Zamora M. de Esquihua, ob. cit., p. 24
- (19) Setsuko Yukawa, ob. cit., p.94-95
- (20) Felipe Cárdenas Estrada. "La Oferta de Productos Agrícolas: Énfasis en el Abastecimiento de Productos Alimenticios, Maíz, Frijol, Trigo". Tesis en Licenciatura de Economía; Monterrey, Universidad de Nuevo León, Facultad de Economía 1973, p.33-34
- (21) Sergio Reyes Osorio (et al). Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México; México: Fondo de Cultura Económica 1974, p.139
- (22) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.186
- (23) John W. Mellor, ob. cit., p.101
- (24) Ibid., p.39
- (25) Ibid., p.102
- (26) Edmundo Flores, ob. cit., p.386
- (27) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.143
- (28) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.166-35
- (29) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.76
- (30) Ibid., p.81-84
- (31) Ibid., p.90
- (32) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.53
- (33) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.143-144
- (34) Juan M. Fragoso Gutiérrez y Javier Sánchez Alvarez. Mercado y Precios de Productos Agropecuarios; México: Colegio Nacional de Investigaciones Agropecuarias 1983, p.59
- (35) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.53
- (36) Ibid., p.233
- (37) Ibid., p.195
- (38) Sergio Cházaro Loiza. "La Coordinación de la Comercialización Vertical de Productos Agropecuarios en México". Comercio Exterior. (México, D.F. Abril 1979, Vol. 29, Num. 4, p.456
- (39) Cepal-Subsede México. "Las Empresas Transnacionales en la Industria Mexicana" (México 1981, p.233)

- (40) Fragoso Gutiérrez y Sánchez Alvarez, ob. cit., p.107-108
- (41) Ibid., p.103
- (42) Ibid., p.331
- (43) SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, "Desarrollo Agroindustrial y Alimentación", s.l. s.f., p.108
- (44) Gonzalo Aguayo (et al). Alimentos: Poder y Dependencia; México: Estudios del Tercer Mundo, CEESTEM 1980, p.195-196
- (45) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.25
- (46) Ibidem
- (47) Ibid., p.14
- (48) Ibid., p.34
- (49) Gonzalo Arroyo (et al), ob. cit., p.146
- (50) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.34-35
- (51) Martínez de Navarrete, Restrepo Fernández y Zamora M. de Equihua, ob. cit., p.25
- (52) SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, "El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Mexicana" [México 1981, p.69]
- (53) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.137
- (54) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales...", ob. cit., p.17-18
- (55) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.65-66
- (56) Ibid., p.56
- (57) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit. p.238
- (58) Ibid., p.161
- (59) SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, El Desarrollo Agroindustrial y los Insumos Estratégicos para el Sector Agropecuario: Alimentos Balanceados; México 1982, p.32
- (60) Gonzalo Arroyo (et al), ob. cit., p.200
- (61) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.62
- (62) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.30
- (63) John W. Mellor, ob. cit., p.107

- (64) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.30
- (65) John W. Mellor, ob. cit., p.105
- (66) Setsuko Yukawa, ob. cit., p.88-89
- (67) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.141-142
- (68) Martín Luis Guzmán Ferrer, "Coyuntura Actual de la Agricultura Mexicana", Comercio Exterior. (México, D.F. Mayo 1975, p.579)
- (69) Ernesto Angel Nuñez Gomiciaga y Miguel Angel Novela Villalobos, "Características del Crédito Otorgado a México por el FMI", Comercio Exterior. (México, D.F. Abril 1980, Vol. 30, Num. 4, p.352)
- (70) Edmundo Flores, ob. cit., p.388-389
- (71) Martínez de Navarrete, Restrepo Fernández y Zamora M. de Equihua, ob. cit., p.17
- (72) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.202
- (73) Naciones Unidas. Centro de Empresas Transnacionales; Transnational Corporation Issues Involved in the Formulation of a Code Conduct, Nueva York 1976, p.24

2.- Importancia de la Empresa Transnacional (ET) en el Sector Agropecuario.

- 2.1.- Falsa integración de la ET a la Economía Mexicana.
- 2.2.- Desplazamiento de la Agricultura de Granos para consumo humano por granos de Consumo Animal.
- 2.3.- Control de la Producción y Distribución de Granos.
- 2.4.- Comercialización e Integración al Mercado Mundial.

2.1.- Falsa Integración de la Empresa Transnacional (ET) a la Economía Mexicana.

La pérdida de dinamismo en el ritmo de crecimiento de la producción agrícola ha afectado el desarrollo de la economía mexicana en varios planos: a) el menor producto agrícola ha lesionado el crecimiento global de la economía; b) en tanto la oferta tiende a no satisfacer la demanda nacional de productos del campo, los efectos desfavorables se trasladan a la balanza comercial al tenerse que importar crecientemente alimentos, y c) finalmente, una insuficiente oferta agrícola ha presionado los precios al alza y agravando la situación inflacionaria.⁷⁴

De esta manera, nos encontramos que la estructura productiva es incapaz de abastecer al país de sus necesidades alimenticias fundamentales.⁷⁵

La alimentación se ha transformado, así en un problema estratégico que posee, sin duda, una connotación específica: las necesidades del capital orgánico, en síntesis, las del capitalismo transnacional.⁷⁶

Un grupo de personalidades ha definido a las Empresas Transnacionales (ET) de la siguiente manera: "sociedades que poseen o controlan medios de producción o servicios fuera del país en -- que se hospedan. Estas empresas no siempre están constituidas como sociedades anónimas, ni son siempre de propiedad particular; pueden también estar constituidas como cooperativas o ser de propiedad estatal."⁷⁷

Las características más sobresalientes de la ET en el funcionamiento interno de las economías donde funcionan son: 1).- Las ET se concentran en ciertas industrias caracterizadas por la importancia de la comercialización y la tecnología, y por la organización monopolítica-oligopolítica de su industria en los países avanzados; 2).- Sus productos son nuevos, orientados en los

países atrasados a un mercado sofisticado de altos ingresos; -- 3).- Para su elaboración los productos requieren de las innovaciones en su producción y/o difusión, y tienden a estandarizarse a nivel mundial; 4).- La expansión de la ET reproduce la estructura oligopolística de sus lugares de origen y busca crear condiciones de estabilidad y comodidad en sus nuevos mercados; 5).- El asentamiento de la ET en un mercado extranjero podría asociarse con un renovado interés por parte del gobierno donde está radicada la matriz de la empresa, para garantizar condiciones adecuadas para su funcionamiento; 6).- Las ET se ven atraídas a los países con mercados grandes y dinámicos donde la situación política es estable; 7).- Su evolución organizacional requiere de la centralización de decisiones sobre finanzas, comercialización, propaganda y aún procesos de producción para su difusión a nivel global; 8).- Su forma oligopolística las lleva a preferir control financiero mayoritario sobre sus filiales y a veces les hace más fácil expandirse a través de adquisiciones de empresas ya existentes en vez de la creación de nuevas unidades de producción; y 9).- Su creciente grado de articulación entre sí, les confiere un poder socio-político que podría influir en sus países de origen y en los de expansión.⁷⁸

Sus necesidades de crecimiento guiarán a sus operaciones a impulsar determinado cultivo o intervenir en cierta región o país. - De este modo, sus intereses se encuentran frecuentemente en contradicción con los grupos sociales o países específicos tanto en cuestiones productivas y económicas de corto o mediano plazo, como en aspectos fundamentales que a menudo sólo pueden verse en una perspectiva amplia, como la ecología o el desarrollo social global.⁷⁹

La ET tuvo implantaciones precoces en México, pero el flujo masivo comenzó a principios de los años sesenta. A las ET agroindustriales les atraía entre otras cosas, el mercado interno en rápido

da expansión, debido tanto al incremento demográfico cuanto a la industrialización y urbanización experimentadas por el país, la política abierta al capital extranjero, las tasas de cambio estables y la libre convertibilidad de la moneda, así como la disponibilidad de ciertas materias primas y de mercados protegidos para sus productos finales.

Así, México se convirtió en uno de los principales huéspedes de las ET, en especial de las provenientes de Estados Unidos, que representan alrededor de 80% de los establecimientos con capital extranjero.⁸⁰

Muchos creen que la introducción de alta tecnología en una agricultura subdesarrollada convierte a las ET en agentes de un cambio radical, con efectos de última instancia positivos sobre el incremento de la producción agrícola y los ingresos rurales. -- Otros, por el contrario, sostienen que las ET interrumpen brutalmente en el campo, destruyendo las estructuras productivas campesinas en aras de un capitalismo implacable y llevando la producción agrícola a costa de la pobreza y la desigualdad rural. Sin embargo, curiosamente, puntos de vista tan divergentes parten de un supuesto común: que estas empresas tienen la capacidad de transformar revolucionariamente la agricultura de los países en desarrollo, de reemplazar las estructuras campesinas por estructuras capitalistas (o bien, en caso, de hacer "funcionales" a sus propósitos las estructuras campesinas) y de incluir un cambio modernizante rápido y de vastas proporciones en el medio rural.⁸¹

En el caso de México, no hay duda de que contribuyen a sustituir cultivos de consumo humano directo por forrajes, cuando en este país aún no se han satisfecho las necesidades calóricas de toda la población. En otros casos, la presencia de la ET ni siquiera coadyuva a incluir un crecimiento de la oferta agrícola. En las

cadenas tradicionales, las empresas se concentran a modernizar la industria, la publicidad y la distribución y a impulsar inusitadamente el consumo de alimentos de dudoso valor nutritivo.⁸²

Las empresas transnacionales por contar con los recursos necesarios para desarrollar óptimamente su proceso productivo, han logrado una integración de la actividad agroindustrial que se inició con la producción agropecuaria, tiene un momento clave en la industrialización y se realiza en la comercialización.⁸³

El dinamismo de la ET es transmitido a la agricultura cuando regula ne las siguientes condiciones: primero, la ET se vincula directamente a la agricultura en procesos de primera transformación, ya sea por medio de contratos de producción o mecanismos de mercado; segundo, la modernización agrícola fue inducida deliberadamente por la ET o algún organismo estatal; tercero, la ET ha logrado crear redes de abasto en zonas de agricultura comercial donde los productores eran suficientemente receptivos como para sustituir cultivos y modernizar su producción, ante precios estimuladores y canales de comercialización adecuados. El dinamismo de las ET se propagó, por lo tanto, hacia las tierras de agricultores capitalistas medios y, en menor medida, de campesionos en etapa de transición que pudieron contar con el apoyo estatal.⁸⁴

De este modo tenemos que la intervención de las empresas transnacionales en el sector agropecuario se ha dado vía integración vertical, donde el marco jurídico agrario no ha sido obstáculo para que el capital foráneo influya en lo que se siembra y en la superficie dedicada a satisfacer sus requerimientos productivos apropiándose así de gran parte del excedente generado.⁸⁵

La contradicción del agronegocio transnacional en la producción de maíz y la ganadería la podemos ilustrar en la siguiente forma:

Producción maicera.-

La producción y abastecimiento de insumos para la producción agrícola -fertilizantes, semillas mejoradas- se encuentra predominantemente en manos de empresas del Estado (Fertimex, Productora Nacional de Semillas) cuyo desplazamiento es en la práctica difícil o incosteable.

Las condiciones socioeconómicas de la actividad agrícola realizada principalmente por los campesinos de temporal, obstaculiza severamente la integración de las unidades productivas de gran dimensión que la tecnología y lógica operativa del agronegocio transnacional exige en la producción cerealera, esas mismas condiciones limitan los avances de la mecanización, en el cual podría fincar un interés importante el agronegocio. Todo ello resta vitalidad o atractivo a su intervención directa como productos agrícolas o proveedor de equipo.

El procesamiento del grano para consumo humano, destinado en su mayor parte a elaborar masa de nixtamal y tortilla, se realiza por los propios productores y consumidores, en condiciones artesanales, o en pequeños establecimientos industriales, que emplean equipos con patentes mexicanas.

El equivalente industrial de la masa de nixtamal, la harina de maíz se procesa con tecnología mexicana, propiedad del Estado, y aunque se ha puesto a disposición mediante regalía, del agronegocio transnacional concretamente, de la Quaker Oats, su empleo en México se encuentra bajo riguroso control.

En contraste con estas restricciones que representan el ramo --maicero para la operación del agronegocio transnacional en México, sus posibilidades parecen ilimitadas y altamente lucrativas en la ganadería: Como en el caso del maíz, el contexto socioeconómico y las restricciones jurídicas y políticas limitan las po-

sibilidades de que el agronegocio transnacional se ocupe directamente de la producción de cereales y otras plantas forrajeras; en este caso, empero, su injerencia puede ser mayor como proveedor de insumos (tecnología, equipos, etc.) y en el financiamiento de la producción agrícola, sobre todo por el tipo de productores que pueden ocuparse de la actividad y la influencia que ha logrado ya en el mercado de forrajes.

Su intervención puede abarcar -y de hecho está abarcando- la mayor parte de los insumos de la actividad ganadera misma: es particularmente importante en el renglón de alimentos balanceados (donde la empresa estatal ALBAMEX no ha tenido capacidad real de regulación y opera una proporción reducida de la producción total) y medicina veterinaria, pero incluye innumerables aspectos sementales, semen congelado, equipos, tecnología, etc).⁸⁶

Así tenemos que el grave problema que enfrenta el Sistema Alimentos Balanceados en su fase de transformación, es el que las empresas líderes del sector que hegemonizan la conducta del mercado, son filiales de compañías transnacionales o manifiestan fuertes lazos de dependencia con el exterior, en este caso, de Estados Unidos.

La primera empresa productora de alimentos balanceados es Purina Mexicana, Co. A partir de mayo de 1978, sus diversas subsidiarias se agruparon en una sola administración, representada por Industrias Purina, S.A. de C.V.

Esta compañía aparte de la producción de balanceados es propietaria de la línea híbrida de sorgo marca Master, posee granjas avícolas reproductoras y venta de Pollitas de un día. En E.U.A., la casa matriz es propietaria de líneas genéticas avícolas (Arbor Acres). A su vez otorga asistencia técnica a productores - capacita técnicas agrícolas y presta servicios especiales de --

financiamiento y comercialización, lo cual coloca al sector demandante -productores avícolas- en un mercado cautivo que dificulta enormemente la participación de otras empresas.

La segunda empresa es Anderson Clayton and Co., filial de Anderson Clayton Co., al igual que Api-Aba, compañía productora también de balanceados.

Anderson Clayton destaca por la mayor cobertura en diversas áreas de producción, vinculadas a la producción de balanceados que incluyen semillas mejoradas marca ACCO (sorgo, soya, algodón); producción de aceites, pastas oleaginosas y derivados; participación en la avicultura (propietarias de líneas genéticas -Shallerde reproductoras, ponedoras y pollo de engorda); posee granjas -porcinas en Guadalajara y Lagos de Moreno. Lo anteriormente expuesto permite afirmar que ACCO resulta el ejemplo más rotundo de empresas integradas verticalmente en la industria alimenticia, sin embargo es una falsa integración a la economía mexicana, pues no se integran en el agro al no comprar terrenos, ni otro tipo de bienes.

La Hacienda, S.A. de C.V. es la tercer empresa que interviene en el sector en orden de importancia. Esta firma es filial de International Multifoods, Co. y en 1979 su volumen de producción alcanzó la cifra de 320,703 toneladas (aproximadamente el 8% del total producido por la industria organizada).

Esta empresa es, asimismo, propietaria de variedades híbridas de semillas de sorgo bajo la marca PIONEER y también le pertenece la línea avícola HYLINE y pollitos de engorda y pollitas de un día.

Las características del capital transnacional en el sistema es poderosa integración vertical, demostrada que afecta sensiblemente y condiciona el desarrollo de todas las fases del sistema.⁸⁷

Por lo general la empresa transnacional se localiza en las clases industriales que, dentro de los sistemas, implican procesos de transformación secundarios de la materia prima agrícola y -- que raramente lo hacen en las agroindustrias extractivas.

La presencia de la ET entre las líderes, en las distintas clases industriales, se observa asociada a niveles de concentración, - que en general, son de Altos a muy altos en producción bruta total, ventas netas y activos fijos, y que son menores en cuanto a personal ocupado.⁸⁸

Es así como nos encontramos con que las empresas transnacionales involucradas en el proceso de producción alimentaria, dedican su producción a los cereales y a la carne. Teniendo gran concentración en la molienda del trigo, la molienda del maíz y alimentos para animales y pollos.⁸⁹

En el caso de la producción avícola vemos como las operaciones - de las ET están primeramente relacionadas con el procesamiento - de los alimentos balanceados, permitiendo el impulso en el crecimiento del consumo de carnes de pollo y la relativa sustitución de otras especies pecuarias.⁹⁰

De esta forma, las nuevas ET intervienen ahora en la producción de carnes blancas principalmente la producción avícola y la porcina. En segundo lugar, se reorganizan los complejos y aparecen nuevos. Se produce una rápida expansión de los llamados complejos forrajeros que representan un punto clave en los nuevos grupos industriales de carnes. Por último, el control de los complejos pasó desde las plantas de matanza y empacadoras, hacia - las plantas industrializadoras y distribuidoras del producto.

Este proceso refleja los cambios en la organización del sistema alimentario de los países centrales y que se comentaron al co--

mienzo de este capítulo. Incorporan etapas de industrialización y desarrollan nuevas técnicas de alimentos preparados para la engorda de animales. Este esquema alteró profundamente la estructura del sector y provocó sustituciones o nuevas implantaciones que estimularon la producción avícola y porcícola.⁹¹

Finalmente, como las ET propenden a dedicarse a la transformación alimentaria y no a la transformación extractiva, su impacto sobre el sector agropecuario resulta aminorado. A menudo entre las ET y la agricultura se interponen industrias nacionales, privadas o estatales, de primera transformación alimentaria. La ineficiencia y las condiciones de atraso en que operan estas últimas, en gran parte como consecuencia del control de precios de los productos semielaborados, constituye una auténtica barrera a la propagación del dinamismo de las ET, cuando no un abierito desestímulo a la elevación de la oferta agrícola y a la modernización del sector agropecuario; por lo tanto, que cuando las ET se ubican en la segunda transformación de las materias primas - su propio crecimiento no estimula al sector agropecuario, a menos que se transformasen las estructuras atrasadas a las industrias nacionales de primera transformación o que se lograse involucrar a éstas en el financiamiento de la producción rural.⁹²

En síntesis, las grandes empresas transnacionales, por su carácter de conglomerado y su flexibilidad para diversificarse, han logrado ocupar un lugar dominante en la agroindustria mexicana. Esto, y las características específicas del proceso de transnacionalización, las deja en posición de influir sobre los precios de materia prima y productos determinados, condiciones de organización productiva, patrones y técnicas de cultivo y cosecha, estructura industrial, sistemas de distribución y esquemas de consumo, imponiéndose de esta forma graves determinaciones y sesgos al desarrollo nacional.⁹³

La política mexicana frente a la Inversión Extranjera Directa -

(IED) es poco restrictiva y muy generosa. La abierta orientación de la política de industrialización tiene su contrapartida en es te aspecto también.⁹⁴ La gran importancia de la inversión ex-- tranjera en la industria alimentaria reside en que se trata de - una actividad clave para el desarrollo nacional. El progreso del país no debe depender del avance de estas empresas; las experien cias demuestran que no están interesadas en el beneficio social - de los países receptores.⁹⁵

Las empresas transnacionales son corporaciones privadas cuyas de cisiones operativas se toman a nivel central -es decir, en la - casa matriz el hecho puede disminuir la autonomía nacional, esto es, la capacidad de un Estado como colectividad para tomar deci siones que definan su futuro económico y político. Pero, además, en la medida en que las empresas transnacionales se ven supedita das, en principio, a los intereses y las políticas de sus países de origen, esto constituye una vía por la que los países origina rios de esas empresas pueden afecta también los intereses y las políticas concretas de los países en que se establecen.⁹⁶

Los gobiernos que permiten la penetración de capital extranjero a través de las filiales de las corporaciones transnacionales, - lo hacen para diversificar su mercado y las necesidades naciona les. Puede, ser que busquen aumentar la utilidad del capital, ad ministración y tecnología, para expandir directamente al empleo industrial y el valor local añadido o incrementar la demanda comercial para la agricultura local de materias primas.

La ET u otras corporaciones comerciales están operando, por su- puesto, para los fines nacionales de llegar al desarrollo, pero para ganar precios satisfactorios o para regresar su capital in vertido. Los problemas asociados con las actividades de las ET en la industria alimentaria son aquellos que emergen de sus po- tencias a gran escala, organizadas y administradas internacio- nalmente.⁹⁷

Pero también es importante anotar que el proceso de transformación de la economía mexicana ya es un proyecto nacional. No se trata de un programa impartido el impuesto sobre una nación. - Los lineamientos de política económica de los distintos regímenes presidenciales han propiciado la evolución de las estructuras. Si, bien es cierto que, la empresa transnacional ha logrado tener una influencia creciente en el aparato productivo nacional, es resultado de un proceso cuidadoso de negociación en el cual se han impuesto ciertas limitaciones a cambio de su aportación de capital, empleo y tecnología. A la vez que ha crecido la influencia de las empresas extranjeras y las inversiones conjuntas entre mexicanos y capitalistas de otros países, también ha florecido la empresa de capital nacional. Esta opera con la misma racionalidad de su contraparte internacional, cuando tiene apoyo suficiente.⁹⁸

Es a partir de 1971 que se renuevan los esfuerzos del Gobierno Mexicano para legislar sobre la inversión extranjera, los primeros esfuerzos tratan de sujetar la IED a un régimen de control diferente (a la de la nacional) antes de esta fecha las ET "además de beneficiarse de las políticas de desarrollo industrial a las que quisieran dirigirse, podían tener el control absoluto del capital invertido y de las tecnologías usadas; y además disponían de la libertad de imponer sus normas y condiciones en cuanto al uso de marcas y patentes y de limitar la producción al mercado interno."⁹⁹

El Gobierno Mexicano, al igual que otros países trataron de detener la penetración desfavorable de la ET, es por esto que se crea un Código de Conducta Internacional para estas empresas.

Aceptándose ampliamente el principio de que las ET deben actuar de conformidad con los objetivos y prioridades económicas y sociales del país receptor. La idea básica es que las ET deben hacer una contribución positiva a la consecución de los objetivos

del país en el que realizan operaciones. Estos objetivos pueden incluir, por ejemplo, el progreso económico, comercio, desarrollo industrial y regional, promoción de las innovaciones y la formación técnica, política de ingresos, etc.

Se ha sostenido que el respeto de dichos objetivos por parte de las ET facilitarían la integración de sus actividades a la economía del país receptor y fomentaría una mayor armonía en las relaciones entre las ET y los gobiernos.¹⁰⁰

Se prevé que de esta manera también se produciría una asignación más equitativa de los beneficios entre el país huésped y la ET. Además, los beneficios se distribuirían más equitativamente entre el país de origen y el país huésped y dentro de su economía -teniendo presente las necesidades de los consumidores y de la fuerza de trabajo y de los sectores más pobres de la población.-¹⁰¹

Un código para el comportamiento de las ET sin modificar a la vez las políticas gubernamentales, a menos que el código se limite a declarar que "las empresas transnacionales deben obedecer las leyes de los países receptores con todo respeto". Pero ello no resolvería todos los problemas, porque muchas ET seguirían viéndose envueltas en la red de contradicciones entre las legislaciones de los diversos países en los que realizan actividades.

Además, si uno de los objetivos del código es armonizar las normas con miras a aumentar la contribución de las ET deberían tomarse en cuenta las políticas gubernamentales relativas a su entrada y a las condiciones de su actuación. Así pues, un código sobre las ET se complementaría con un conjunto de principios -acuerdos intergubernamentales- relativos a las políticas de los gobiernos.¹⁰²

2.2.- Desplazamiento de la Agricultura de Granos para Consumo Humano por Granos de Consumo Animal.

Es importante que el sector de granos en su desarrollo ha ido desplazando su posición agroalimentadora por una eminentemente industrial. También es notoria la importancia que asumen cultivos como sorgo y cebada, destinados como insumos principales en la industria de alimentos balanceados. Esta expansión se halla estrechamente vinculada a la producción ganadera del país y los cambios en los sistemas productivos traen como consecuencia cambios en el uso de la tierra.¹⁰³

El fenómeno de modificación en patrones de cultivos es particularmente evidente en la producción de alimentos balanceados, -- donde se integra el comercio internacional, la transformación de materias primas y la implantación de modelos de producción animal, conjunto de operaciones que constituye un "paquete tecnológico" como el de la producción avícola.

De esta forma, la producción industrial de carne de pollo y cerdo en México, ha conducido a un rápido incremento en la superficie dedicada a la producción de sorgo y soya, así como a fuertes importaciones de torta de soya y de otros granos para ser transformados localmente. En este caso el proceso agroindustrial tiene un claro efecto sobre la evolución de la agricultura, provocando el reemplazo de productos básicos por aquellos insumos -- agroindustriales necesarios para determinado modelo de producción.¹⁰⁴

Es así que en 1960, el maíz que era uno de los cultivos con mayor extensión, inicia un constante descenso llegando actualmente al grado de reducir a siembras en pequeña escala, ocupando su lugar el sorgo. Este cambio se dió porque este grano produce rendimientos físicos superiores, tiene menor costo de producción pues la mayoría de sus labores son mecanizadas y el costo de mano de

obra es mínimo.¹⁰⁵ Es por ello que el sorgo desplaza al maíz en las mejores tierras de temporal y algunos de riego donde el agricultor moderno puede ganar más y en los distritos de riego, donde los rendimientos trigueros han aumentado varias veces en los últimos años, este cereal seguirá siendo desplazado por otros cultivos de mayor valor comercial que prometen mayores ganancias en los mercados de exportación o de consumo suntuario nacional.¹⁰⁶

Entre otros granos de consumo animal que desplazan a los granos de consumo humano, tenemos a la avena y la cebada, estos dos productos son utilizados para la alimentación ganadera.¹⁰⁷ La avena refleja claramente la modernización agrícola y su estrecha vinculación con la ET, pues al tener que abastecerla día a día son más los agricultores particulares que se incorporan a este proceso, mientras que acentúan las dificultades que tienen los campesinos para participar en este proceso.¹⁰⁸

Además de la penetración de estos nuevos cultivos en el agro mexicano se empieza a introducir las líneas genéticas avícolas y las variedades híbridas del sorgo y soya, que van a originar mundialmente el cambio de sistemas de producción de extensivos a intensivos basado en esquemas de alta productividad.

Surgen entonces, en nuestro país, las firmas extranjeras de insumos importados para el sector agropecuario. La localización de estas firmas obedece a dos motivos: 1° Como consecuencia de un proceso de integración vertical de las ET en las actividades donde tenían "cuellos de botella", siendo precisamente el suministro de insumos de origen agrícola, uno de ellos, y 2° Como una necesidad de regular la producción agrícola de su interés con el objeto de articular la industria alimentaria con el sector agropecuario y poder fijar las condiciones de producción e imponer a las unidades primarias las modalidades productivas características de su país de origen.¹⁰⁹

Por lo tanto se refleja un cambio económico importante: la creciente participación de la ganadería menor y mayor en la economía agropecuaria y la debilidad de la demanda efectiva como estímulo para impulsar la producción de bienes de consumo básico. El sorgo es el ingrediente primordial en la preparación de alimentos balanceados, que constituye la piedra angular del nuevo proceso de producción intensivo para la avicultura y la porcicultura. Con la preparación de estos piensos, es posible responder a las demandas sociales con métodos casi fabriles; usando sustancias químicas para enriquecer la comida y prevenir las enfermedades.¹¹⁰

A pesar de la existencia del Programa de la Conasupo para este grano, la producción del sorgo proviene fundamentalmente de la Industria Productora de Alimentos Balanceados.

La producción del sorgo refleja dramáticamente el dilema de la agricultura mexicana. Su producción es deficitaria mientras su estructura de costo y características culturales lo hacen competitivo con el maíz. De estimular su cultivo para impulsar la producción de carne de ave y puerco (consumida entre los grupos relativamente acomodados) es probable que se reste todavía más superficie al cultivo de maíz, cuyo consumo es eminentemente popular. En la coyuntura actual, el cultivo del maíz en las regiones de agricultura comercial parece condenado a desaparecer, -- por la expansión del sorgo y otros productos.¹¹¹

Si se examina la crisis rural del último decenio, se advierte que la producción forrajera y ganadera son las excepciones de las tendencias generales al deterioro y que en algunos de los renglones que integran estas actividades se ha observado un desarrollo espectacular con menos frecuencia, empero, se hace ver que entre una y otra serie de hechos -los de la expansión ganadera y los de la crisis rural- puede haber una relación de cau-

sa a efecto, no obstante que numerosos hechos apuntalan tal hipótesis: el notable incremento en la producción de sorgo (que nos e producía en nuestro país hace dos decenios y llegó a más de 4 millones de toneladas en 1977, monto que fue insuficiente para atender la demanda y representa cerca de la mitad del volumen de la producción maicera) logrando en medida significativa a costa del maíz, que también ha sido desplazado por la producción de alfalfa y los pastizales; el creciente empleo de maíz y otros cereales de consumo humano como forraje; la proliferación de conflictos agrarios originados por ganaderos, que ha inundado tierras ejidales y comunales dedicadas al maíz han intensificado su arrendamiento ilegal de parcelas agrícolas para sustentar su actividad; del creciente desequilibrio causado por la industria de forrajes.¹¹²

A pesar del aumento de la producción de sorgo, las necesidades de la industria son cada vez mayores y persiste un déficit importante.

En este contexto, la industria usuaria de granos se ha visto -- fuertemente afectada en su abastecimiento, ante la insuficiencia de materias primas en el mercado, lo que ha llevado a las empresas a establecer distintos mecanismos para proveerse de insumos necesarios para la producción industrial.¹¹³

Como se ha señalado, la ET es la que tiene una mayor injerencia en la producción de balanceados, estas transnacionales operan en la actividad a través de 29 establecimientos. Estas empresas son: Anderson Clayton, Ralston Purina, International Multifoods y Carnation Co. de origen estadounidense; así como Nestlé y Adela de origen europeo, quienes actúan en el país a través de sus filiales. Tres de estas empresas controlaban, en 1975, aproximadamente el 51% de la producción de alimentos balanceados y para 1979, sólo dos de ellas, las de más antigua implantación en el país, Anderson Clayton y Purina, S.A., concentraban el 34% de la

Producción Nacional de Balanceados.

En últimas fechas, frente a la participación del Estado en la producción de balanceados, que controla el 10% de la producción nacional vía Alimentos Balanceados Mexicanos (ALBAMEX) e Industria Conasupo, S.A.(ICONSA) y la integración creciente de los productores avícolas, quienes controlan el 68% de la producción, la presencia y control de las Empresas Transnacionales se ha visto aparentemente disminuida. Sin embargo, las filiales de las transnacionales que operan en alimentos balanceados siguen controlando núcleos decisivos de poder en la actividad, como es el caso del material genético para el desarrollo de la avicultura, ya que existe un alto grado de integración vertical de estas firmas en la cadena de producción de huevo y carne de pollo.

En efecto, Anderson Clayton, Purina y la Hacienda (filial de International Multifoods), operan en la producción de carne de ave y huevo, con un alto grado de integración vertical, actuando y controlando núcleos de la actividad avícola desde la importación de "progenitoras" que son aves finas para la procreación, que se obtienen en cabañas especializadas de los E.U., y que, en su totalidad, se introducen al país a través precisamente de estas filiales de ET. En seguida, actúan en la producción de reproductoras, que es la segunda generación de aves obtenidas en México a través de la incubación del huevo de las progenitoras importadas. En este caso las transnacionales controlan el 10% de la capacidad de incubación de los huevos de progenitoras de la línea ligera y el 37% de la línea pesada.

La tercera etapa del proceso avícola, consiste en la producción de pollito comercial para producir carne o huevo, en este caso, el control de estas empresas se refleja en la incubación del pío de cría, manejando el 30% de la capacidad nacional respecto a la pollita productora de huevo y el 29% respecto al pollito productor de carne. ¹¹⁴

En este punto hay que considerar a las empresas nacionales que se asocian al capital extranjero con el fin de operar conjuntamente y tener una facilidad de penetración en el mercado, tales casos son: Bacholo, S.A., Mezquital del Oro, S.A. y Grupo Romero que se asocian con British Petroleum Co., Pfizer International (Consortio Rockefeller) y Agrificio International, respectivamente. Estas empresas, conjuntamente con las tres anteriormente nombradas son las responsables del 70% de la capacidad de incubación del país en aves ligeras.

Para el caso de aves pesadas se agrega a la situación anterior el Grupo Monterrey, asociado con Upjohn, y pollitos El Rey con Peterson International.

Por último, a pesar de que la producción de huevo de granja es poco atractiva en función del control de precios existentes, - Anderson Clayton y La Hacienda incursionan ya en la actividad sobre la base de aparcerías a los controles anteriores ejercidos por las ET en la cadena avícola, se agregan el control en la producción de medicamentos y aditivos nutricionales y vitamínicos.¹¹⁵

Concluyendo que considerando la competencia que ejerce la producción de sorgo con la de granos básicos, y a su vez, la necesidad de abastecer al subsector pecuario de insumos estratégicos para su desenvolvimiento, es necesario que el Estado aplique las medidas conducentes al desarrollo armónico del sector agropecuario. Para ello debe responder al logro de la autosuficiencia en productos para la alimentación animal sin desmedro de la requerida para consumo humano.¹¹⁶

El Gobierno Mexicano ha creado el Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial, Alimentos Balanceados; sus objetivos son:

Aumentar la producción nacional de sorgo por medio de la eleva

ción de los niveles de productividad y la restricción de la expansión de la superficie destinada al cultivo, excepto en tierras no dedicadas en la actualidad a la producción de granos para consumo humano.

Lograr la autosuficiencia dinámica de materia prima para la agroindustria de los balanceados, a través de productos potenciales no convencionales.

Alcanzar la independencia económica y tecnológica en variedades híbridas agropecuarias mediante la investigación y consolidación de líneas genéticas nacionales.

Aumentar los ingresos de ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios productores de sorgo y productores potenciales, por medio de la integración agroindustrial (en la elaboración de alimentos para animales).

Desarrollar dinámica y armónicamente la agroindustria de los alimentos balanceados.

Desarrollar un Patrón Tecnológico Nacional de alimentación animal. 117

2.3.- Control de la Producción y Distribución de Granos.

La Empresa Agroindustrial necesita para el desarrollo ininterrumpido de su actividad, de tres variables fundamentales, respecto a sus insumos primarios: a) seguridad en el abastecimiento, b) calidad de los mismos y c) precio adecuado. La satisfacción de este requerimiento presenta dificultades por el carácter a menu do estacional y perecedero de la producción agropecuaria, a lo que se agrega frecuentemente disponibilidad de establecer con anticipación la cantidad del ciclo productivo. Es esencial que dichos insumos cumplan con ciertas normas o tipificaciones en cuanto a la calidad (tamaño y peso unitario, forma, color y/o sabor, contenido de humedad, grado de pureza y muchas otras especificaciones técnicas que varían según el producto y el proceso a que esté destinado). Por último, el precio es también primordial, ya que puede llegar a tener una incidencia importante en el costo del producto final y determinar, en consecuencia, el nivel de rentabilidad de la empresa.¹¹⁸

Se podría pensar que la agricultura de contrato sería una solución para las empresas usuarias de sorgo y trigo. Este sistema, requería que participaran en el financiamiento de la producción. Sin embargo, las empresas en general descartan tal posibilidad, argumentando que los productores no cumplen los contratos, que la falta de seguridad en la tenencia y en el campo no garantizan recuperar las inversiones. En estas circunstancias, algunas empresas han preferido optar por la creación de sus propios organismos de acopio para operar en el campo con un doble propósito: fomentar la producción con estímulos económicos y lograr el abastecimiento adecuado de los productos esenciales para la transformación industrial. Este sistema es común en las industrias de los alimentos balanceados y harina, las cuales requieren de cebada, sorgo y trigo.¹¹⁹

La industria procesadora de alimentos para animales tienen un -

problema agudo con respecto a su abastecimiento de materia prima. El abastecimiento de estas materias es el problema número uno reportado por los industriales, ya que el país no produce para cubrir todas sus necesidades del grano principal (sorgo), ni de algunos de los insumos más importantes como la pasta de soya y harina de pescado.¹²⁰

La insuficiencia del trigo se hizo aparente a principios de los setenta y aún con los aumentos subsecuentes del precio, fue preciso durante todo el decenio acudir a los mercados internacionales para adquirir cantidades sustanciales del grano para el consumo interno.

El problema del abastecimiento interno seguirá mientras perduren las condiciones que originaron la insuficiencia de la oferta. La competencia con productos de mayor valor comercial es de primera importancia; a medida que los terrenos son aptos para otros cultivos, es poco probable que el riego se justifique para el cultivo de un grano que podría ocupar terrenos de temporal. Además de los factores de mercado que tienden a expulsarlo de los distritos de riego.

En el caso del sorgo a mediados de los sesenta, y empezó a notar el auge en la producción comercial de aves; posteriormente el fenómeno se extendió a puercos y más recientemente a la cría intensiva de ganado vacuno. Esto generó una demanda cada vez mayor por el grano citado, a pesar de su historia espectacular el país sigue deficitario en su producción.¹²¹

Muchos de los productores han creado cooperativas para preparar sus propios alimentos, adquiriendo los ingredientes básicos de la producción agrícola, de sus propios socios o de otras personas en la región.

Complementan los insumos agrícolas con otros ingredientes importantes obtenidos en el mercado. Estas empresas responden exclusivamente a las necesidades de sus propios socios; y aunque nu-

merosas, no constituyen un poder económico en el mercado.¹²²

Hay otras corporaciones que controlan el acceso a los mercados se puede hacer bien poco para evitar que manipulen el mercado con objeto de elevar al máximo las ganancias, presionar los pre cios a la baja a fin de comprar más barato a los productores. - El caso es ilustrativo del contraste entre la suerte de los paí ses productores y la de las corporaciones transnacionales que - realmente controlan casi toda la producción y distribución.¹²³

Mediante el contrato de producción las ET fijan de antemano el precio que se pagará, por la cosecha y el productor se obliga a utilizar la semilla proporcionada por las ET, a recibir asesoría técnica, maquinaria, equipo y los insumos que la empresa considere necesarios para el cultivo; todo ello para finalmente ser deducido del pago que la misma proporciona sobre la cosecha con virtiendo así al productor primario en demandante cautivo de es tos productos, con parte del excedente adicional resultante de una producción primaria tecnificada.¹²⁴

Las ET al tener capacidad de determinar sobre los precios y al operar en mercados oligopólicos, logran desplazar a las pequeñas y medianas empresas que no cuentan con mecanismos de control ni tienen a las economías derivadas de la escala.

Lo mismo sucede respecto al mercado externo, en el que gracias a los niveles de integración de las grandes empresas, estas manejan los ervicios de distribución y controlan o tienen vínculos con los canales de comercialización en el exterior, con lo que suelen ocupar un lugar predominante en la distribución dentro - del mercado mundial.¹²⁵

Es así que las ET ejercen un alto grado de control, a veces total, en las diferentes etapas del proceso alimentario, desde la

producción, maquinaria y equipos para uso agrícola, insecticidas, fungicidas, parte de los fertilizantes, semillas para siembra y otros insumos, hasta etapas completas de los procesos de producción, comercialización, industrialización, exportación e investigación genética.¹²⁶

De esta forma comienza con la etapa de producción pecuaria de - carne que comprende: las granjas de producción de aves reproductoras y de engorada, y las plantas de incubación. Luego se encuentra la etapa de producción de alimentos concentrados que incluye desde el suministro -y cultivos forrajeros, para producir el alimento balanceado hasta la etapa de comercialización de los mismos. Existen también varias etapas de producción externa que se vinculan al complejo, sea por la importación de progenitoras, de maíz amarillo, de sorgo o de soya.¹²⁷

A pesar de que estas empresas son capaces de abastecer, también disfrutan de un colchón institucional; El Estado ha aceptado la responsabilidad de garantizar la oferta y el precio de sus principales materias primas.¹²⁸

Existen aproximadamente 130 instituciones oficiales (entes autónomos, servicios descentralizados, empresas públicas, etc.) que intervienen en los procesos de comercialización y procesamiento de materias primas de origen agropecuario. El Estado ha asumido la responsabilidad de fijar precios máximos para ciertos productos básicos de consumo popular a precios de garantía para los - productos que tienen más importancia para los campesinos. Además, de esta forma, intervienen directamente en la compra-venta y - el procesamiento de ciertos productos agrícolas, llegando a monopolizar ciertas etapas del mercado.

Las instituciones que más intervienen son, entre otras:

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), que

procura regular los mercados de ciertos productos agrícolas, evitando tanto excedentes como faltantes, y mantener los precios al productor, a los industriales y a los consumidores a niveles relativamente estables. En este sentido, se hace cargo del mantenimiento de precios de garantía para diversos cultivos. Es un organismo que funciona con el carácter de intermediario entre los industriales y grupos de productores para la compra de materia prima.¹²⁹

Su actuación es generalmente eficaz, no obstante las severas críticas, inconformidades y esfuerzos de las empresas para crear canales alternativos para satisfacer necesidades particulares.¹³⁰

A partir de 1976, el nuevo énfasis en la productividad y la inserción de la economía nacional en la internacionalización implicaba aprovechar las ventajas comparativas en todos los sectores. Parece evidente que esto significaba, en cuanto al campo de acción de Conasupo, mayor dependencia del comercio exterior para asegurar el abastecimiento del mercado interno. Ahora la acción oficial en materia de precios parece más orientada hacia el control de precios y la regulación del comercio. Esto implica también, la descentralización del comercio exterior, incluyendo la posibilidad de participación directa de la empresa usuaria de productos básicos en los mercados internacionales.¹³¹

Además de la empresa estatal Conasupo, el estado ha intentado tener un mayor control y participación a través de Productora Nacional de Semillas (PRONASE), Fertilizantes Mexicanos (FERTI-MEX) y Alimentos Balanceados (ALBAMEX), entre otras paraestatales, pero a pesar de éstas las empresas transnacionales son aún determinantes en la provisión de estos insumos al agro.

Pronase controlaba en 1975 el 90% de las semillas de cultivos básicos: maíz, frijo, arroz, ajonjolí, girasol, cacahuete y ave-

na. En cuanto al trigo y la soya, el control se repartía entre Pronase y las transnacionales. En los cultivos agroindustriales como el sorgo, el cártamo, el algodón y las hortalizas, había una clara hegemonía de las transnacionales que controlaban el 85% de las semillas.

A partir del incremento en la utilización de alimentos balanceados para la producción avícola y porcícola, promovido por las transnacionales, el estado crea la empresa Albamex.

El otro insumo estratégico controlado por las transnacionales es el de progenitoras y reproductoras por la industria avícola que se importan generalmente de Estados Unidos e Inglaterra.^{132.}

En el mercado de semilla de trigo para siembra se destacaban Pronase y Banrural como vendedoras, en tanto que los propios productores de la semilla, tanto campesinos como capitalistas, aparecen como consumidores de la misma.

Pronase participó en el mercado respectivo absorbiendo el 51% del trigo para semilla producido en las unidades. Banrural por su parte, compró el 49% restante de la cosecha.

Estas relaciones de intercambio entre agentes que intervienen a la vez en la compra y en la venta de mercancías agrícolas, muestran en forma bastante clara la desventaja en que se encuentran los productores agrícolas con respecto de los demás sectores de la economía y, sobre todo, ante agencias como Pronase y Banrural las cuales realizan sus operaciones de compra-venta directa con los productores en cuestión.

En el mercado de trigo comercial aparecen canales de distribución: Conasupo, las Uniones de productores y la Industria local, la cual aparece ante los productores como compradora de trigo y como vendedora ante los consumidores de harina, galletas y pas-

tas, abarcando un amplio mercado regional que comprende todo el noroeste del país. Conasupo y las uniones le compran directamente a los productores, intercambian entre sí y a la vez tienen relaciones con la industria y los consumidores.

Por lo que respecta a las uniones de productores y Conasupo, ya se mencionó que entre ambos existe un proceso de intercambio de mercancías que convierte a la empresa estatal en el canal de comercialización más importante del país.

El objetivo perseguido por la Conasupo para justificar su participación en la distribución del trigo en el mercado nacional, es la regulación del precio en las diferentes etapas del proceso distributivo.¹³³

Por otro lado, destaca la importancia que posee Conasupo como organismo regulador en el mercado de sorgo, debido a su carácter importador, ya que garantiza el abastecimiento nacional y a la vez evita alzas injustificadas de los precios internos.

La función de este organismo es muy discutida y lleva a posiciones contrapuestas en los diferentes sectores.

Si bien los productores se muestran en general satisfechos con la actividad de Conasupo en el campo, dado que consideran más justa sus transacciones, se quejan de la falta de oportunidad en la operación debido a que a veces comienza a comprar cuando las cosechas ya han sido levantadas y vendidas a particulares. También se lamentan por la lentitud en las tareas de inspección del grano para su posterior aceptación.¹³⁴

Resulta importante señalar que contribuyen a la crisis del transporte de granos, la falta de programación escalonada de las importaciones por parte del sector oficial y de los requerimientos programados de la industria.

El panorama en la congestión del transporte destaca indudablemente, con mayor intensidad, en el flujo de suministro que se genera de las entidades que producen o reciben importaciones de granos en grandes volúmenes a los estados que concentran elevados niveles de consumo. ¹³⁵

Por lo tanto es considerable la dominación de las transnacionales en el mercado de sorgo, cuyo control les sirve de base para afianzar su expansión y su dominio sobre otro mercado cautivo: el de los alimentos balanceados. Por ello es que, estas grandes industrias, además de que la empresa estatal Conasupo les garantiza el abastecimiento al más bajo precio posible, recurren a las compras directas en las áreas de producción, bien sea mediante intermediarios con los cuales tienen ciertos convenios de compra, o por medio de sus propias bodegas. El recurrir a estas dos últimas fuentes de abastecimiento le significan a dichas empresas gastos adicionales, pero dada su capacidad económica y financiera los absorben sin mayores problemas, puesto que lo fundamental para ellas es controlar, en la mayor medida posible, el mercado del sorgo y de hecho lo han logrado. ¹³⁶

2.4.- Comercialización e Integración al Mercado Mundial.

... la expansión extraordinaria de la inversión extranjera directa (IED) y el surgimiento de la gran corporación transnacional son quizá los que en mayor medida han afectado al sistema económico internacional. La empresa internacional, el instrumento -- más importante de la inversión extranjera representa un nuevo - factor de poder en las relaciones internacionales y su actividad produce una gama de efectos económicos y políticos, tanto en el país anfitrión como en el de origen. ¹³⁷

Las razones que obedecen a este cambio sectorial en la orientación de la inversión extranjera son: a) las altas utilidades que se obtienen en la industria; b) le resulta más barato a la empresa transnacional producir sus artículos en el mercado exterior cerca del consumidor, que hacerlo en su propio país y exportarlo, pagando el costo del flete. A ello se agrega el establecimiento por un buen número de gobiernos de aranceles y controles cuantitativos a la importación de bienes extranjeros, lo cual hace más conveniente la instalación de subsidiarias que produzcan localmente; c) la creación de integraciones económicas regionales, - que acarrea la ampliación del mercado y que permite el uso de - técnicas de producción y distribución a gran escala, representa también un estímulo a la empresa internacional para operar en - países miembros de estas asociaciones. ¹³⁸

Es así que por su forma de operación, la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países y se encuentran estrechamente vinculadas con la casa matriz por relaciones de propiedad común, que corresponde a una estrategia común y que obtiene recursos financieros y humanos de un fondo común. La mayoría de estas empresas están establecidas en industrias oligopólicas y están dirigidas por casas matrices radicadas en Estados Unidos.

Las formas en que se han propagado las grandes corporaciones por el sistema económico internacional han sido: la primera fase la inician con la exportación de sus productos a otros países, pasan por el establecimiento de una organización de ventas de dichos productos en el extranjero; siguen con la concesión de licencias para el uso de sus patentes y marcas y para la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos; culmina este proceso con la adquisición de los establecimientos locales o instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente propiedad de la matriz, pero siempre controladas por ellas.¹³⁹

De esta forma, estas corporaciones constituyen un sistema bajo el mando de una empresa matriz que determina las actividades del sistema en su conjunto, a fin de obtener el máximo beneficio global, sin atender a los intereses de los países huéspedes. De esta manera, la situación particular de la filial o filiales en México, por sí sola tiene poca importancia para la materia, que sólo las considera como partes del conglomerado total, que es el que realmente interesa.¹⁴⁰

Conforme al modo de operar que tienen estas empresas, la subordinación al exterior es característica fundamental de las subsidiarias extranjeras que operan en nuestro país. La matriz determina todas las actividades de las filiales: en qué línea van a operar su grado de industrialización; el destino de la producción; la política a seguir para ampliar el control del mercado y para expandirse; el tipo de maquinaria y equipo que se utilizará y la tecnología que se aplicará; la política de precios y de promoción de ventas; las normas para reclutar personal técnico y de dirección, y así en todos los aspectos del negocio.¹⁴¹

Por su lado los países receptores de capital demuestran que la presencia de filiales extranjeras acarrea consecuencias de fondo

le política, legal y social en el país anfitrión. Por ello, conceptos íntimamente vinculados a la naturaleza de la IED, como son la transferencia de capitales y su efecto sobre la balanza de pagos; la transmisión de tecnología y su adaptación al medio local; la creación de fuentes de trabajo y la importación de técnicos y administradores extranjeros; la promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones, y otros más, deben ser apreciados en función no sólo de consideraciones económicas, sino también con relación a su coherencia con los objetivos globales de desarrollo.¹⁴²

A continuación se describen y se analizan los elementos que ponen de manifiesto la relatividad de las bondades de la IED:

1.- Aportación de capital. Tradicionalmente se ha atribuido a la inversión extranjera la función de diseminar capital mediante la exportación de fondos que realizan los países desarrollados a los países en vía de desarrollo. Sin embargo, esta función ha ido perdiendo crédito en la evaluación a largo plazo de la IED, al advertirse que al cabo de un cierto tiempo, los flujos de capital revierten con creces hacia el país que proporcionó en un principio los fondos. Por ello, se afirma que los aportes de capital de la IED son mínimos, puesto que la subsidiaria se financia en porcentajes elevadísimos de recursos locales y sus pagos al exterior representan un drenaje neto de recursos que resulta superior al aporte original. Así, es necesario advertir que los flujos de capital que acompañan a la IED son importantes, en la generalidad de los casos, únicamente en la etapa inicial de la instalación de una empresa extranjera en un país determinado.

Estas consideraciones hacen suponer que son en realidad los pafses subdesarrollados los que están financiando, con recursos - que les son escasos, las operaciones de la empresa internacional. Sin embargo, el criterio aritmético de ingresos y egresos

no puede ser suficiente para evaluar la aportación de la IED. Como señala Evans, es probable que esta inversión tenga utilidades excesivas y que remita más capital del que invierte y aún así - contribuir de alguna forma al desarrollo económico de los países subdesarrollados.¹⁴³

2.- La dependencia tecnológica. Aunque los países necesitan y de sean los beneficios que acarrea la tecnología avanzada que generalmente acompaña a la inversión extranjera, el hecho de que la decisión sobre la forma de transferencia y las características de la tecnología no resultan del agrado del país receptor. El temor es que el desarrollo de los sectores industriales nacionales y la expansión de las empresas instaladas en el país sean dependientes de Estados avanzados tecnológicamente. Además de la dependencia tecnológica, otros factores llevan a los gobiernos a dudar de los beneficios que obtienen con la importación de tecnología. Al ocurrir la transferencia de tecnología como fenómeno interno de la empresa internacional, no es de suponerse un esfuerzo real de integración al contexto local. En la mayoría de los países subdesarrollados la tecnología adquirida no se adapta a la proporción de los factores, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales.¹⁴⁴

Los efectos negativos de la importación de tecnología en la balanza de pagos mexicana se han acentuado gradualmente a las presiones ya existentes sobre esa balanza, debe agregarse la erogación creciente que representan los pagos por regalías y asistencia técnica. Además, la comparación entre las tasas de crecimiento de las utilidades remitidas y los pagos por regalías y asistencia técnica refleja también una tendencia clara hacia el aumento extraordinario de envíos por estos dos últimos conceptos.¹⁴⁵

3.- El dominio industrial. Es natural que la inquietud gubernamental por la presencia de grandes corporaciones extranjeras se

agrave, cuando se advierte que la inversión de esas empresas se encuentra concentrada en las ramas más dinámicas de la industria y del comercio.¹⁴⁶

4.- Exportaciones.... las condiciones de tamaño, tecnología, gestión y canales de comercialización determinan que estas empresas estén en condiciones técnicas iguales o más favorables que las nacionales para competir en el mercado internacional. Así pues no sólo tienen una participación importante, por el volumen de sus ventas, sino que constituyen un grupo de empresas en mejores condiciones para exprotar. Para estas empresas, además de los incentivos habituales con que los países estimula la exportación, las autoridades disponen de otro mecanismo de presión, que es el que se refiere a las remesas de utilidades. El éxito, que se obtenga de esta presión, dependerá de la posición relativa en que cada país se encuentre.¹⁴⁷

5.- La dirección de la empresa. La indisposición del inversionista extranjero para aceptar y fomentar la membresía de nacionales en el Consejo Directivo de la empresa foránea, ha provocado, la irritación de los gobiernos. El hecho de que la dirección administrativa, técnica, comercial y financiera de la empresa esté depositada, en manos extranjeras produce una reacción de antipatía por parte de los intereses locales y del Estado anfitrión.¹⁴⁸

6.- Las empresas conjuntas. Generalmente la empresa extranjera no favorece su asociación con el capital nacional, mediante el establecimiento de compañías de capital mixto. Por el contrario, normalmente las políticas de la empresa extranjera muestran una preferencia clara por el control total del capital.

En el caso de México se han hecho efectivas las políticas tendientes a mantener en la casa matriz el control del capital de la filial mexicana; en un enorme número de casos, se ha reserva

do la empresa extranjera la propiedad total, o cuando menos mayoritaria, de la empresa.¹⁴⁹

7.- Desplazamiento de la empresa nacional. Los empresarios nacionales resisten la marginalización que les puede representar la instalación de la corporación extranjera. Con frecuencia manifiestan disgusto por su desplazamiento gradual y por una competencia que consideran desleal por parte de la IED.¹⁵⁰

8.- Los plazos de terminación. Una vez instalada la inversión foránea funcionará por un plazo indefinido disminuyendo gradualmente la aportación de capital nuevo e incrementando el envío al exterior de utilidades, regalías y pagos por asistencia técnica.¹⁵¹

9.- La desviación de recursos. Como indica Sunkel, la empresa transnacional está obligada a expandir sus mercados en forma -- continua, por lo que surge una ofensiva masiva de parte de estas corporaciones, en favor de formas de consumo típicas de sociedades desarrolladas.¹⁵²

10.- La cuestión de extraterritorialidad. Por este concepto se entiende la aplicación de políticas o de legislación por el gobierno de una país a entidades residentes en otro país. La noción también incluye la adopción de ciertas decisiones por la casa matriz, cuyo efecto se produce en la filial extranjera.

Los ejemplos más frecuentes están relacionados con medidas adoptadas por las autoridades estadounidenses para proteger su balanza de pagos, internacionalizar sus disposiciones antimonopólicas o restringir la exportación a determinados países. De esta forma, las empresas transnacionales pueden convertirse en instrumentos de política exterior o de política económica de un gobierno.¹⁵³

Nos encontramos pues, que después de 1945, Estados Unidos se con

solida como primera potencia económica y política en las economías de mercado. Como resultado de ello, en el proceso de expansión global de la inversión privada en el exterior, el capital y las empresas internacionales norteamericanas han desempeñado un papel fundamental.

Es así que México, entre otras razones por el tamaño de su mercado es considerado por la empresa transnacional, en grado creciente, como lugar propicio para el establecimiento de sus filiales.¹⁵⁴

Por lo tanto, México ha seguido las pautas del modelo estadounidense de producción, distribución y consumo alimentario. Ello es resultado de que la penetración transnacional en la industria ha venido dando forma al desarrollo agroindustrial. Las grandes empresas nacionales, por ello, mismo no muestran un comportamiento diferente al de las filiales transnacionales. Sin embargo, estas últimas tienen una integración más completa de las fases de producción y distribución; ocupan eslabones clave que les otorga un gran control de cada una de las cadenas agroalimentarias en que operan y desempeñan un papel predominante en varios mercados simultáneamente, debido a su poder financiero, tecnológico y publicitario.¹⁵⁵

Uno de los mecanismos básicos de esta pérdida de autonomía se manifiesta en la dotación por parte de la industria, de determinados instrumentos a través de los cuales el sector primario desarrolla el nivel tecnológico necesario, acorde con las exigencias industriales del mercado interno y los mercados mundiales de materias primas.¹⁵⁶

La producción tecnológica presenta una estructura altamente concentrada en manos de un número reducido de empresas transnacionales de origen estadounidense, europeo o japonés, que son las que abastecen la demanda generada a nivel mundial. Es comprensible

ble entonces que "...los proveedores se planteen como uno de -- los criterios básicos retener el control sobre los conocimientos que van generando (productos, procesos, métodos de fabricación) con vistas a prolongar el período durante el cual pueden obtener las rentas monopólicas que se originan en la propiedad de innovación.

La difusión de los avances en materia tecnológica se realiza a través de las filiales de las transnacionales, imponiendo el país que las hospeda patrones que no se adecuan a las necesidades de su desarrollo y que tienen en ocasiones, efectos negativos sobre la política de empleo, sobre la balanza de pagos y sobre el mercado de consumo.

El país importador de dicha tecnología debe pagar altos precios en virtud del control monopólico de este mercado, lo que significa una gran fuga de divisas por conceptos de pagos por maquinarias, patentes, marcas y regalías. A ello hay que sumarle que las filiales encubren parte de las utilidades remitidas a la matriz bajo el rubro de pagos por transferencia de tecnología.¹⁵⁷

Puesto que con el interés en el desarrollo agroindustrial surge la preocupación por sujetarlo a una evolución racional, a un sistema de programación, se hace posible ir más allá de los obstáculos tecnológicos, financieros y de otra índole que lo entorpecen. Se trata de dar solución adecuada al que aparece como el problema central del desarrollo de las agroindustrias. Cuando el impulso a constituir las proviene de los productores agropecuarios, su principal dificultad parece encontrarse en los riesgos e incertidumbres sobre la colocación de los productos en el mercado (tanto de los agropecuarios como los procesados), por las deficiencias de la información, el viciado sistema de comercialización, etc. Cuando el impulso a la agroindustria surge de la empresa moderna, que opera en esos mercados finca su interés en las demandas nacionales o internacionales que conoce, la principal dificultad parece encontrarse en los riesgos e incertidum-

bres relativos al abastecimiento de los productos agropecuarios, que le sirven de insumos, por la misma deficiencia del sistema de comercialización y por la falta de correspondencia entre las prácticas productivas y comerciales de los industriales y la de los productores agrícolas.¹⁵⁸

Se ha dicho que la comercialización de los productos agrícolas es de vital importancia en cualquier campaña contra el hambre -- Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)--, por dos razones fundamentales: En primer lugar, la mayoría de los que padecen hambre llegan a ese extremo porque los alimentos que necesitan cuestan más de lo que pueden pagar. Como los costos de la comercialización representan muchas veces gran parte de los precios del producto, resulta claro que, cuando son elevados, constituyen una de las principales causas que algunas personas carezcan de alimentos suficientes. En segundo lugar, la comercialización es importante por la trascendencia que tiene para la producción. Si el productor no ve mercados de fácil acceso para vender los alimentos que produzcan en exceso de los que ha menester para cubrir sus propias necesidades, caerá de alicientes para producirlos. Es el caso de los niveles más bajos de la producción de subsistencia, en que algunos miembros de la familia misma del agricultor carecen de alimentos nutritivos, situación que el agricultor podría remediar comprando carne o pescado para ellos si pudieran vender sus cereales a precio mejor.¹⁵⁹

La comercialización de los productos agroindustriales de consumo final contempla modalidades muy variadas: desde empresas que operan para la realización de su producto como mayorista o comisionista hasta las que surten directamente al comerciante detallista para controlar mejor el precio de su producto. Asimismo, hay agentes mayoristas y especuladores o revendedores que se dedican exclusivamente a la adquisición de mercancías para su distribución al mercado.

El pequeño comerciante tradicional se caracteriza por sus bajos niveles de operación, la escasa diversificación en los productos que vende y el poco personal dedicado para atender al público. Estas características perjudican su capacidad de negociación respecto al precio de compra de sus productos. "Por las condiciones de penuria en que opera el pequeño comercio ... incide en el proceso de intermediación que le caracteriza; proceso que está constituido por mayoristas, medio mayoristas, distribuidores, corretores, subagentes, coyotes, changarreros, etcétera". Asimismo, - dado la baja solvencia de este sector, estos agentes no son sujetos de crédito, lo que dificulta en grado sumo sus operaciones. Por lo señalado, los pequeños comercios tienden a requerir mayores márgenes de comercialización, lo que ocasiona, un precio más elevado en los productos que expanden en comparación a los grandes supermercados.¹⁶⁰

Una primera distinción entre los comerciantes que operan con productos agropecuarios radica en la magnitud del capital que poseen y ésta se expresa en las características del negocio comercial propiamente dicho.

La función técnica que desempeña los comerciantes dentro del proceso de comercialización se desenvuelve en tres etapas técnicas, por así decirlo, que bien pueden ser las de acopio, concentración y distribución de los productos agropecuarios.

Durante el acopio es común que -en ciertas regiones el comerciante- acuda a las zonas de producción con la finalidad de recolectar el producto disperso en gran cantidad de unidades productivas. Este constituye el primer gran eslabón de la cadena de comercialización en el que con frecuencia participan diversos intermediarios.

En la segunda etapa se efectúa la concentración de los productos en un determinado lugar y en el negocio de un comerciante ma

yorista, que generalmente se localiza en los principales centros de consumo, sin destacarse la posibilidad de encontrarlo en las áreas de producción. El mecanismo mediante el cual el mayorista asegura el acaparamiento de grandes volúmenes de mercancías, se sintetiza en el control económico que ejerce sobre los diversos agentes que participan en la etapa de acopio, mediante compromi sos preestablecidos por la fuerza de la costumbre y que garanti za el aprovisionamiento de mercancías.

En la etapa de distribución, frecuentemente a partir del comerciante mayorista, se despliega una nueva cadena de intermediación que abarca la participación de pequeños y medianos comerciantes que venden al menudeo, directamente al consumidor. Cuando el producto es una materia prima de uso industrial, la distribución se realiza en forma más directa mediante contratos - que los industriales ajustan con los grandes mayoristas sin ma yoristas sin mayor intermediación.¹⁶¹

En síntesis, la diferenciación económica entre los comerciantes, conforme a los factores que hemos manejado, podría esquematizarse en la siguiente forma:

-Etapa de Acopio.

- 1-Comisionistas,
- 2-Pequeño comerciante,
- 3-Mediano comerciante,

-Etapa de Concentración.

- 1-Mayoristas que operan las áreas de producción,
- 2-Mayoristas que operan en los centros de consumo,

-Etapa de Distribución.

- 1-Comerciantes Mayoristas.
- 2-Comerciantes Minoristas.
 - mediano comerciante.
 - pequeño comerciante.

Obviamente, la participación de todos estos agentes no siempre se

produce en la generalidad de los productos agropecuarios. Existen variantes diversos que obedecen a las características generales de cada producto en especial.

En todo caso la prolongación o simplificación de la cadena de intermediarios depende, ante todo, del grado de desarrollo técnico de la actividad comercial vinculada con la producción agropecuaria y de las condiciones específicas bajo las que se produce en determinado producto.¹⁶⁷

Las firmas transnacionales han intervenido más ampliamente en los mercados, con objeto de obtener beneficios más elevados y para asegurar el control de las materias primas agrícolas. Así, se ha organizado un sistema transnacional, aparentemente más amplio que comprende la producción, el procesamiento y la distribución de alimentos y otros productos. Este proceso provoca al mismo tiempo, el surgimiento de un verdadero sistema agroalimentario.¹⁶³

Por lo tanto, existe la posibilidad de que las transnacionales adopten comportamientos colusorios tanto entre ellas como con las empresas nacionales líderes de cada clase, con el propósito de predeterminar tanto las políticas concretas que habrán de adoptar, como de regular el funcionamiento de los mercados (de materias primas y productos elaborados) en los que actúan.¹⁶⁴

Cabe mencionar que las 130 empresas transnacionales que participan en la industria alimentaria, 33 tienen un alcance mundial, ya que ocupan prácticamente los primeros lugares dentro del grupo de las 100 primeras industrias agroalimentarias del mundo.

En México la mayoría de las ET se localizan en las clases más dinámicas. Tienen un grado de diversificación considerable dentro de la rama de alimentos y fuera de ella; se caracteriza por

Fe de Erratas.

Pág. IV.	2 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice hata,	Debe decir hasta.
Pág. 16.	4 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice Tner,	Debe decir tenor.
Pág. 17.	2 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice -1,	Debe decir el.
Pág. 35.	2 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice agrícola,	Debe decir agrícola.
Pág. 46.	2 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice alguna,	Debe decir algunas.
Pág. 47.	2 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice srogo,	Debe decir sorgo.
Pág. 48.	"	"	"	"	Dice Proviene,	Debe decir Proviene.
Pág. 50.	1 ^o	Párrafo	3 ^o	Reñglón,	Dice e,	Debe decir se.
Pág. 54.	4 ^o	Párrafo	3 ^o	Reñglón,	Dice Petrolcia,	Debe decir Petroleua.
Pág. 67.	3 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice ervicios,	Debe decir servicios.
Pág. 70.	1 ^o	Párrafo	7 ^o	y 8 ^o Reñglón,	Dice financiers,	Debe decir financieros.
		Sin ma-			Dice Sin	Debe decir
		or inter-			carroristas	sin, Debe decir
		mediación.				
Pág. 73.	3 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice agrícola,	Debe decir agrícola.
Pág. 74.	2 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice ANDSAO,	Debe decir ANDSA.
Pág. 75.	1 ^o	Párrafo	5 ^o	Reñglón,	Dice carpas,	Debe decir compras.
	2 ^o	Párrafo	6 ^o	Reñglón,	Dice Eato,	Debe decir esto.
Pág. 81.		Número	4,		Dice Pi-Aba,	Debe decir Api-Aba.
Pág. 82.		Número	25,		Dice Mic-usan,	Debe decir Michigan.
Pág. 84.		Número	32,		Dice Kentoky Fied,	Debe decir Kentocky Fried.
Pág. 85.		Número	41,		Dice Ali-tenyos,	Debe decir Alimentos.
Pág. 102.	1 ^o	Párrafo	6 ^o	Reñglón,	Dice tendients,	Debe decir tendientes.
Pág. 103.	1 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice ad-cuado,	Debe decir adecuado.
	1 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice tala,	Debe decir tasa.
Pág. 106.	3 ^o	Párrafo	7 ^o	Reñglón,	Dice administrdor,	Debe decir adminis-
		trador.				
	106.	3 ^o	10 ^o	Reñglón,	Dice priopiedad,	Debe decir propiedad.
Pág. 109.	5 ^o	Párrafo	8 ^o	Reñglón,	Dice apartura,	Debe decir apertura.
Pág. 111.	2 ^o	Párrafo	3 ^o	Reñglón,	Dice la,	Debe decir la más.
Pág. 112.	2 ^o	Párrafo	6 ^o	Reñglón,	Dice Desfavoravles,	Debe decir desfavor-
		ables.				
Pág. 113.	6 ^o	Párrafo	3 ^o	Reñglón,	Dice rproducto,	Debe decir producto.
Pág. 113.	2 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice rervado,	Debe decir rervado.
Pág. 119.	2 ^o	Párrafo	7 ^o	y 8 ^o Reñglón,	Dice y sus costos,	Debe decir y
		sus posit-				
		ivos benefi-				
Pág. 121.	1 ^o	Párrafo	13 ^o	Reñglón,	Dice supervidar,	Debe decir supervi-
		sar.				
Pág. 125.	4 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice cincrezentar,	Debe decir incre-
		zentar.				
Pág. 131.	3 ^o	Párrafo	6 ^o	Reñglón,	Dice reglada,	Debe decir regulada.
Pág. 135.	3 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice otroradas,	Debe decir otorgadas.
Pág. 137.	3 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice rervadoa,	Debe decir rervado.
Pág. 143.	3 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice pero,	Debe decir peor.
Pág. 145.		Número	197,		Dice Florex,	Debe decir Flores.
Pág. 150.	3 ^o	Párrafo	5 ^o	Reñglón,	Dice ne,	Debe decir en.
Pág. 156.	1 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice habís,	Debe decir habia.
	4 ^o	Párrafo	4 ^o	Reñglón,	Dice reurqución,	Debe decir recupera-
		ción.				
Pág. 165.	1 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice vizo,	Debe decir hizo.
Pág. 170.	1 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice examinar,	Debe decir examinar.
Pág. 170.	2 ^o	Párrafo	11 ^o	Reñglón,	Dice eficiente,	Debe decir creciente.
Pág. 171.	1 ^o	Párrafo	4 ^o	y 5 ^o Reñglón,	Dice industrializarse,	Debe decir industrializarse.
Pág. 172.	3 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice tenía,	Debe decir tenía.
Pág. 175.	2 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice naciona,	Debe decir nacional.
Pág. 176.	1 ^o	Párrafo	6 ^o	Reñglón,	Dice enfervizo,	Deba decir enfermaso.
Pág. 176.	4 ^o	Párrafo	6 ^o	Reñglón,	Dice ven,	Debe decir ver.
Pág. 177.	3 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice crficia,	Debe decir crítica.
Pág. 179.	1 ^o	Párrafo	7 ^o	Reñglón,	Dice prisvados,	Debe decir privados.
Pág. 182.	1 ^o	Párrafo	1 ^o	y 2 ^o Reñglón,	Dice recomantar,	Debe decir re-
		comantar.				
Pág. 187.	3 ^o	Párrafo	2 ^o	Reñglón,	Dice verdas,	Debe decir verdad.
Pág. 197.	4 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice transnacional,	Debe decir transna-
		cional.				
Pág. 189.	1 ^o	Párrafo	1 ^o	Reñglón,	Dice quicens,	Debe decir quicnos.
Pág. 205.		Número	27,		Dice Ojala,	Ed. Deba decir Ojala, E.
		Número	34,		Dice Stsuko,	Debe decir Setsuko.

su política de captación y control del mercado por medio de la diferenciación y presentación de los productos, básicamente.¹⁶⁵

Se puede entonces concluir que las ET tienden a imponer los hábitos alimentarios de los países industrializados a través de una oferta de productos diferenciados por marcas registradas y según técnicas de transformación, presentación y comercialización propia de esos países.¹⁶⁶

Por todo lo antes mencionado nos encontramos que uno de los problemas más agudos que gravitan sobre la agricultura mexicana es el insuficiente y viciado aparato de comercialización, que entorpece la distribución de los productos y absorben partes desproporcionadas de la utilidad que corresponde al agricultor. En este campo, la intervención del Estado, si bien va aumentando, sigue siendo insuficiente, pues la regulación sólo abarca ciertos cultivos y la intermediación se limita a una parte modesta del mercado. Se adoptó la conveniente decisión de aumentar los precios de garantía de diversos productos agrícolas, esta decisión responde a políticas económicas relacionadas con el control y regulación del mercado global.¹⁶⁷

La necesidad de configurar una política de precios esta determinado por las siguientes prioridades: en primer lugar, la exigencia de regular la cantidad disponible y el precio de los principales productos agrícolas. Esto requiere de la intervención constante en el mercado de un organismo oficial con posibilidad de comprar los productos a un precio fijo. También se necesita que tal organismo venda los productos a todos los compradores nacionales bajo condiciones fijas. En segundo lugar, la necesidad de intervenir en el comercio exterior, para participar directamente en las compras y las ventas de productos agrícolas en los mercados externos, mientras existe la posibilidad de un comercio exterior libre son limitadas las posibilidades de regular los mercados, por lo cual se planteaba indispensable la injerencia

directa en esta área. En efecto, una deficiencia en la producción nacional haría ineficaces los esfuerzos para mantener los anteriores niveles de precios sin la introducción de cantidades complementarias del producto del exterior.¹⁶⁸

La mayor parte de los esfuerzos del gobierno mexicano para intervenir en los mercados de productos agropecuarios se ha orientado a asegurar un equilibrio cuantitativo entre su demanda y su oferta en el mercado. Por lo general, esto ha implicado una fuerte intervención en el Comercio Exterior, para importar grandes cantidades de granos a fin de abastecer las necesidades fundamentales.¹⁶⁹

El organismo gubernamental que se encargó de regular la comercialización sobre el sector agropecuario fue Conasupo, que se ubica evidentemente en la etapa de acopio y comercialización. A través de la Política de precios y control del mercado interno de estos productos, sin embargo, cabe señalar que en los últimos años se observa un decidido esfuerzo por parte de las empresas procesadoras de granos de limitar la influencia de Conasupo en la comercialización de granos: Ellas inician un lento proceso de vinculación directa con el productor agrícola y/o con el gran intermediario que tiene posibilidad de realizar el acopio con productores que manejan pequeños volúmenes, sin ocasionarle a las empresas costos adicionales. A pesar de esto, no se puede subestimar el impacto que tiene Conasupo sobre los precios y las condiciones de comercialización.

De acuerdo a esta caracterización de Conasupo, podemos decir que presenta el factor de concentración en la esfera de comercialización del conjunto de la política oficial para orientar y a veces imponer pautas en la producción agrícola e industrial. Es importante destacar que el papel de Conasupo en su doble vinculación con productores agrícolas y con las empresas procesadoras, ha sido un factor clave en el desarrollo del sector, ya que represen-

ta el elemento que amortigua y regula la relación económica entre estos grupos. En cuanto a las empresas nacionales o transnacionales, necesariamente acuden a abastecer sus requerimientos de materia prima directamente con Conasupo.

En la vinculación de Conasupo con el mercado internacional identificaremos la presencia y dominio de un poderoso grupo de empresas que controlan el mercado de granos: Cargill Inc., Continental Grain Corp., Cook Industries Inc., Burge Corp., Louis -- Dreyfus Corp. y Garnac, las cuales controlan el 80% del comercio mundial. Estas empresas son las que abastecen normalmente a Conasupo para cubrir los déficit de granos que tiene el país, Podremos determinar la operación de parte del núcleo fuera del territorio nacional, el cual concentra y determina el poder económico sobre la producción de granos y cereales a nivel mundial. La vinculación entre Conasupo y estas empresas se observó desde mediados de la década de los años sesenta y un mayor acercamiento en el transcurso de los últimos años, lo cual reviste más importancia en la medida que en el déficit de producción de granos se incrementa. El dominio y control que ejercen las empresas sobre la producción y comercialización del grano les permite influir en la fijación de los precios y aún más: incidir sobre la dieta alimenticia de la población mundial.¹⁷⁰

La comercialización del sorgo se encuentra considerablemente desarrollada y la integran dos grandes sectores de empresas comerciales: el oficial compuesto por filiales de la empresa Conasupo (Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. -ANDSAO y Bodegas Rurales Conasupo -BORUCONSA-), y el privado que se subdivide en función del tipo de actividades a que se dedican las empresas que lo integran.

Durante la cosecha de sorgo correspondiente al ciclo primavera-verano de 1979, Conasupo fue el principal comprador, acopiando

el 46% de la oferta total, que en ese año se calculó en aproximadamente un millón 3 mil toneladas.

De esta manera, Conasupo compró el grano por medio de 50 centros de recepción durante el mencionado ciclo agrícola, de los cuales 11 correspondieron a ANDSA que efectuó el 48% (283,291 toneladas) de las compras; 13 pertenecían a BORUCONSA, con el 17% (100,340 toneladas) de las compras; 20 correspondieron a bodegas de particulares rentadas por ANDSA las cuales compraron el 23% (136,002 toneladas) del producto, y las bodegas restantes eran también particulares habilitadas por BORUCONSA, a las que correspondió el 12% (73,555) de las compras totales realizadas por Conasupo.

Sin embargo, las limitaciones en la capacidad de almacenamiento y de los niveles en los grados de tecnificación de sus bodegas, aunados a las dificultades de transporte para dar salida al producto almacenado, dificultó en gran medida la eficiencia técnica de Conasupo para concentrar mayores cantidades de producto. Esto ha implicado que un número mayor de productores se beneficie con los mejores precios que ofrece la empresa durante las temporadas de cosecha. Es frecuente la saturación de las bodegas de Conasupo durante las primeras semanas del período de compras, a tal punto que miles de productores se ven imposibilitados a venderle el sorgo a dicha empresa y tienen que pagar sumas adicionales por concepto de fletes cayendo irremisiblemente en manos de intermediarios o de cualquiera de las empresas privadas, que por lo general ofrecen precios más bajos.¹⁷¹

Con todo y que la empresa Estatal Conasupo abastece de materia prima a las industrias más importantes a un precio subsidiado, algunas de éstas recurren a compra directas en las zonas de producción, ya sea mediante sus propio centros de recepción como en los casos de Anderson Clayton y ALBAMEX, las cuales cuentan con una bodega cada una, o bien por intermedio de empre

sas comerciales que operan como comisionistas y se comprometen a venderles todo lo acopiado, a precios de mercado más una comisión.

La explicación de las compras directas a los productores por parte de algunas industrias, se encuentra en las irregularidades del abastecimiento proveniente de Conasupo, que desde la insuficiencia de los volúmenes de sorgo proveídos, hasta retrasos en las entregas. La insuficiencia es compensada por las industrias por medio del acopio directo o por otros canales, como las empresas medianas y la Casa José Carretero, S.A.

De las empresas incluidas en este grupo 5 en total, 2 de ellas son establecimientos con mediana capacidad de almacenamiento y relativamente tecnificadas: básculas hidráulicas, sistemas de ventilación artificial, bazookas y vías de acceso pavimentadas. Se trata específicamente de la bodega de Anderson Clayton, que en 1979 compró 50 mil toneladas de grano y de la Impulsora Agrícola Mexicana, S.A., la cual operó como comisionista de Purina, adquiriendo ese mismo año 45 mil toneladas.

Las tres empresas restantes son bodegas pequeñas con un nivel de tecnificación bastante simple. Se trata de locales cerrados con sistemas sencillos de ventilación, básculas hidráulicas y bazookas. Una de ellas es la bodega de Albamex, la cual en 1979 compró apenas 15 mil toneladas de grano. Las otras dos son bodegas de Algodonera Mexicana, S.A. y de Graneros del Valle, S.A. las cuales operan como comisionistas de la Anderson Clayton. En el año citado estas bodegas adquirieron conjuntamente 38 mil toneladas.

En las industrias de productos avícolas están incluidas dos empresas manejadas por productores de aves ubicados en distintos lugares del país. Una de ellas es Beneficiadora Avícola de Tehuacán, Puebla. Estos cuentan con un grado de organización tal que

por medio de su propia empresa comercial se abastecen del sorgo que requieren para la elaboración de sus propios alimentos balanceados y destinados a la cría y engorda de aves. La Beneficiadora Avícola de Tehuacán, S.A. (BATSA) con una capacidad media de almacenamiento de 30 mil toneladas aproximadamente. En 1979, esta empresa compró 42 mil toneladas.

La otra empresa pertenece al Rancho el Calvario, S.A., importante empresa avícola consumidora de sorgo como materia prima para la elaboración de sus propios alimentos. Posee una bodega, un pequeño establecimiento con una capacidad de almacenamiento de 15 mil toneladas y escasamente tecnificadas. Sin embargo en 1979, adquirió 20 mil toneladas.

No hay duda, de que en el acopio directo del grano por parte de consumidores avícolas y porcícolas, está expresado el grado de desarrollo alcanzado por algunos de ellos, puesto que cuentan con la capacidad financiera suficiente para incorporar a sus procesos productivos la elaboración de sus propios insumos, lo que les significaron ahorros sustanciales y no depender de los del ramo.¹⁷²

En cuanto a las medianas empresas manejadas por comerciantes privados, fue posible localizar a dos compañías como las más importantes en la región: Granera Continental, S.A. y Empresa Longoria, S.A., con una capacidad de almacenamiento, cada una aproximadamente de 30 mil toneladas, lo que les permitió, en 1979, efectuar compras por un volumen de 34 mil toneladas en el caso de la primera y de 28 mil toneladas en el de la segunda.

La capacidad de almacenar grandes cantidades de sorgo les ha permitido a estas empresas actuar como abastecedoras de algunas industrias. La manera principal de estas empresas para competir con los pequeños comerciantes, consiste en ofrecer mejores precios de compra que los ofrecidos por aquellos. Pero el hecho de

que los precios de compra sean sustancialmente mejores, no eliminan el carácter común de todas las empresas comercializadoras, o sea la obtención de ganancias extraordinarias aplicando descuentos y castigos al producto en diferentes proporciones.

Quedan por último, las grandes empresas comerciales, sólo existe una en la región que acapara en cada período de cosecha aproximadamente 200 mil toneladas. Se trata de la Casa José Carretero, S.A., que opera con cuatro grandes bodegas bastante tecnificadas en los municipios de mayor producción.¹⁷³

En síntesis el 45.6% del sorgo vendido en el mercado en 1979, fue acopiado por el sector oficial y el 54.4% restante por empresas del sector privado. Del total comprado por el sector privado, el 20.8% correspondió a empresas de comerciantes propia-mente dichos; el 16.2% a las empresas propiedad de consumidores intermedios (11.4% de la industria y 4.8% de los productores --avícolas y porcícolas); y el 3.1% a una empresa perteneciente a productores de sorgo y, finalmente, el 14.4% restante a empresas comerciales privadas no identificadas.¹⁷⁴

Por lo tanto, la actividad comercial se ha considerado como superflua y no se ha tratado de atender sus funciones: quienes la ejercen suelen ser vistos como individuos socialmente improductivos. Esta visión muy particular ha servido de sustento a muchas políticas gubernamentales, mismas que han tratado de restringir la comercialización dejándola fuera de la política de desarrollo.

Se conoce que en diferentes circunstancias y países, el comercio actúa como un freno para que los productores fluyan con rapidez y a bajo costo hasta llegar a los usuarios finales; algunos de esos obstáculos tienen su origen en los intereses creados.

Cuando el sector comercial es eficiente, transmite a los secto-

res agrícola e industrial las señales apropiadas, y de ese modo, incorpora a los productores en un sistema donde los riesgos se reducen al mínimo y del cual reciben alicientes para mejorar la calidad de su producto y adoptar prácticas nuevas de manejo y presentación. Eso significa que un sector comercial eficiente puede impulsar la productividad de toda la economía, coadyuvando a su modernización plena.

En México el sector comercial agropecuario empezó a perder dinamismo y hasta ahora no ocupa un papel clave en el crecimiento económico, más bien se ha ajustado a lo que sucede en otros sectores y no se ha sabido utilizar su potencial en pro del desarrollo.¹⁷⁵

En términos generales, se puede considerar que el país ha dispuesto de un sistema complejo de comercialización agrícola. A medida que la producción se fue diversificando e incrementando -- fueron estableciéndose y desarrollándose múltiples instituciones para atender servicios de los que el agricultor no podía hacerse cargo por sí mismo.

Se ha comprobado que mientras la producción se mantuvo en algunos rubros a bajos niveles, no surgieron problemas graves de -- comercialización. En cambio, al crecer y diversificarse la misma considerablemente, la falta de instalaciones de almacenamiento, de transporte, de normas de clasificación y otras carencias funcionales e institucionales determinaron, en el caso de algunos productos, dificultades de colación de precios, pérdida de producto, etc., que afectaron directamente a los productores. En particular el problema es más grave cuando más perecibles son los productos puesto que para ellos se requieren mayores facilidades de acopio, clasificación, empaque, almacenamiento, refrigeración y transporte, elementos que influyen tanto en la variación de las plantas procesadoras y en sus costos de operación.

El Estado puede fomentar y regular las actividades de institu--

ciones y procesamientos que pueden considerar como mecanismos - de coordinación. Entre los más importantes se pueden citar: mercados de todos tipos, de origen y destino mayorista, centros de acopio, subastas, mercados detallistas, sistemas de información comercial, servicios de transporte, servicios de financiamiento, uniones de crédito, facilidades de almacenamiento, al igual que los acuerdos y los convenios que se establezcan, los ordenamientos de comercialización; en otra perspectiva, las cooperativas, las sociedades anónimas con propiedad vertical, etc.

A continuación se señalan algunos de los medios o instrumentos que puede utilizar el Estado para modernizar las estructuras comerciales e imprimir eficiencia y eficacia a la Comercialización:

- Proporcionar la infraestructura física necesaria.
- Proporcionar asistencia técnica comercial.
- Seleccionar de otros canales de comercialización.
- Sistemas de transporte.
- Organización para la administración interna y de comercialización.
- Normas de calidad.
- Administración y mercadeo.
- Proporcionar financiamiento para las transacciones comerciales.
- Promover estímulos fiscales, cuando el caso lo amerite.
- Política de precios de garantía y de comercialización.¹⁷⁷

Estas son las 66 Transnacionales que dominan
la Agricultura y la Alimentación en México

- 1.- Allengerg Cotton Company Inc., de Memphis, Tenesi
- 2.- Amax, Inc., de Greenwich, Connecticut
- 3.- American Cyanamid Company, de Wayne, Nueva Jersey
- 4.- Anderson Clayton and Company, de Houston, Texas. Con sus afiliadas: ACCO, S.A. de C.V.; Compañía Industrial de Matamoros, S.A. de C.V.; Compañía Lagunera de Aceites, S.A. de C.V.; Luxus, S.A. y Productos Pi-Aba, S.A.
- 5.- Archer Daniels Midland Company, de Decatur, Illinois
- 6.- Bemis Company, Inc., de Minneapolis, Minnesota
- 7.- Big Dutchman, Inc., de Zeeland, Michigan
- 8.- Booth Fisheries Division, de Chicago
- 9.- Borden Company, de Nueva York
- 10.- H.F. Campbell Company, de Detroit
- 11.- Campbell Soup Company de Camden, Nueva Jersey
- 12.- Canada Dry International, de Nueva York
- 13.- Carnation Corporation, de Los Angeles
- 14.- Caterpillar Tractor Company, de Peoria, Illinois
- 15.- Chavron Chemical Company, de San Francisco
- 16.- The Coca-Cola Export Corporation, de Atlanta, Georgia
- 17.- The Coker's Pedigreed Seed Company, de Herstville, Surcarolina
- 18.- Cood and Company, de Lumber City, Georgia
- 19.- Davis and Lawrence Company, de Nueva York
- 20.- Del Monte Corporation, de San Francisco
- 21.- Diamond Shamrock Corporation, de Cleveland
- 22.- Florasynth, Inc., de Nueva York
- 23.- Fries and Fries Inc., de Cincinnati
- 24.- General Foods Corporation, de Nueva York

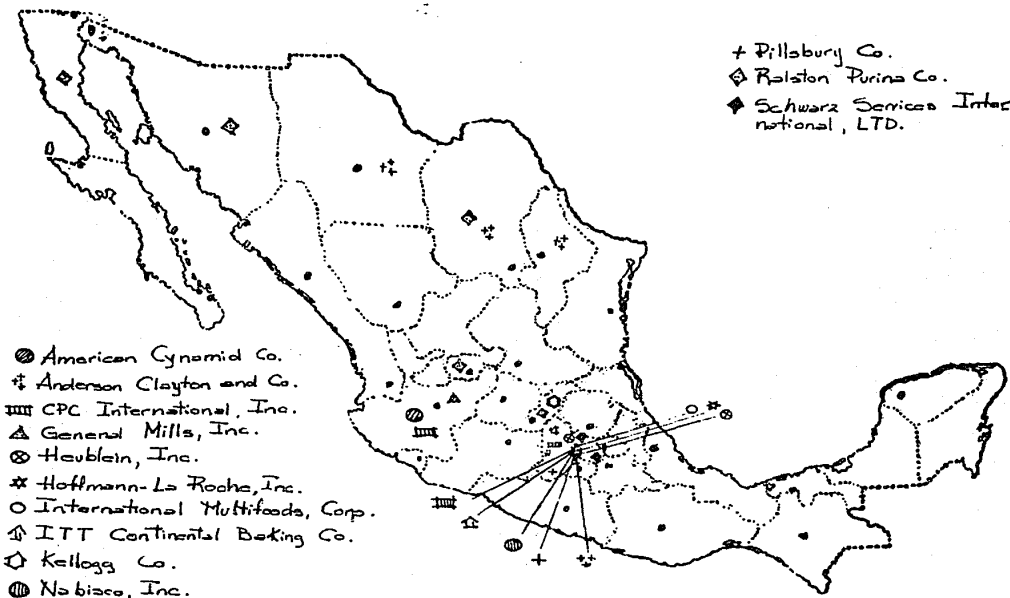
- 25.- Gerber Products Company, de Fremont, Michigan
- 26.- B.F. Goodrich Chemical Company, de Cleveland
- 27.- Griffith Laboratories, Inc., de Chicago
- 28.- Griffith and Brand, de MacAllen, Texas
- 29.- Harvard Industries, de Farmingdale, Nueva Jersey
- 30.- H.J. Heinz Company, de Pittsburgh
- 31.- International Flavors and Fragances, de Nueva York
- 32.- Honneger's Farms Company, de Forest, Illinois
- 33.- International Multifoods, de Minneapolis, Minnesota
- 34.- Jewel Company, Inc., de Chicago, Illinois
- 35.- Kellogg Company, de Battle Creek, Michigan
- 36.- Graft Foods, de Glenvien, Illinois
- 37.- Ligget and Myers, Inc., de Durham, Norcarolina
- 38.- Minute Maid, Company, de Plymouth, Florida
- 39.- Mission of California, de New Haven, Connecticut
- 40.- Morton Salt Company, Chicago, Illinois
- 41.- National Biscuit, Company, de East Hanover, Nueva Jersey
- 42.- Pan American Standars Brands, Inc., de Nueva York
- 43.- Pepsico International, de Purchase, Nueva York
- 44.- Phillip Morris International, de Nueva York
- 45.- Pillsbury Company, de Minneapolis, Minnesota
- 46.- PVO International, Inc., de San Francisco, California
- 47.- Quaker Oats Company, de Chicago, Illinois
- 48.- Ralston Purina Company, de San Luis Misoirouri
- 49.- Richardson-Merrell, Inc., de Wilton, Connecticut
- 50.- Salsbury Laboratories, de Charles City, Iowa
- 51.- Schenley Industries, Inc., de Nueva York
- 52.- Swift and Company, de Chicago, Illinois

- 53.- Towner Manufacturing Company, de Santa Ana, California
- 54.- United Fruit Company, de Boston, Massachusetts
- 55.- Volkart Brothers, Inc., de Nueva York
- 56.- Walgreens (Sanborn's) Company de Derrfield, Illinois
- 57.- Warner Jenkinson Manufacturing Company, de San Luis, Miss.
- 58.- Webb Corporation, de Western Springs, Illinois
- 59.- Whitmoyer Laboratories, Inco., de Myestown, Pensilvania
- 60.- William Wrigley Jr., Company de Chicago, Illinois
- 61.- Zeigler Cattle Corporation, de El Paso, Texas
- 62.- Hohenberg Brothers
- 63.- Seven-Up Export Corporation, de San Luis Missouri
- 64.- Southeast Foods, Inc., de Miami, Fla.
- 65.- Standard Brands, Inc., de Nueva York
- 66.- Stange Company, de Chicago, Illinois

Fuente: Manuel Arredondo. "Las Transnacionales Fase Superior del Imperialismo". Revista Económica. (México, D.F., Julio - 15 de 1980, N^om.58. Pág.29-30)

La industria Alimentaria con
Participación Extranjera Esta-
blecida en México.

Posición ²	Nombre de la Matriz y filial	País de Origen	Localización de las Plan- tas en México 3,4	Productos Alimenticios Principales.
43	A.E. Staley Mfg.	EUA		Derivados de Cereales
.	Americal Cynamid Co. Cynamid de México, S.A.	EUA	Jalisco	Alimentos para animales
38	Anderson Clayton and Co. Productos Api-Aba, S.A.	EUA	Edo. de México	Alimentos balanceados
	Anderson Calyton and Co., S.A.		D.F., Nuevo León Chihuahua, Coahuila	Alimentos balanceados, grasas y aceites
10	CPC International, Inc. Productos de Maíz, S.A.	EUA	D.F., Jalisco	Derivados de Maíz.
62	Fairmont Foods ^b	EUA		Derivados de Cereales
13	General Mills, Inc Productos de Trigo, S.A.	EUA	Jalisco	Derivados de Trigo.
52	Heublein, Inc. Kentoky Fied - Chicken de México, S.A.	EUA	D.F. (7), Edo. de	Carne de pollo.
	Kentocky Fried Chicken, S.A. de C.V.	D.F.	D.F.	Carne de pollo.



- American Cynamid Co.
- † Anderson Clayton and Co.
- III CPC International, Inc.
- △ General Mills, Inc.
- ⊗ Heublein, Inc.
- * Hoffmann-La Roche, Inc.
- International Multifoods, Corp.
- ⤴ ITT Continental Baking Co.
- ⊕ Kellogg Co.
- ⊖ Nabisco, Inc.
- ‡ Pennwalt Corp.

- + Pillsbury Co.
- ◇ Ralston Purina Co.
- ◆ Schwarz Services International, LTD.

Posición	Nombre de la Matriz y filial	País de Origen	Localización de las Plantas en México	Productos Alimenticios principales
X	Hoffmann-La Roche, Inc. Productos Roché, S.A. de C.V.	Suiza	D.F.	Vitaminas
41	Internacional Multi-foods, Corp. La Hacienda, S.A. de C.V.	EUA	D.F.	Alimentos Balanceados
.	IT' Continental Baking Co. Continental de Alimentos, S.A. de C.V.	EUA	D.F.	Panes y Similares
30	Kellogg Co. Kellogg de México, S.A. de C.V.	EUA	Qro.(2)	Derivados de Cereales
16	Nabisco, Inc. Nabisco Famosa, S.A.	EUA	D.F.	Galletas.
.	Penwalt Corp. Nitrógeno Industrial y Alimenticio, S.A.	EUA	Edo. de México	Aditivos para alimentación animal
31	Pillsbury Co. Galletas y Pastas, S.A.	EUA	D.F.	Galletas y Pastas.
.	Pastas Cora, S.A. Alimentos Rex, S.A.		D.F. Edo. de México	Pastas . Pastas.
8	Ralston Purina Co. Purina, S.A. de C.V. Ralston Purina de México, S.A. de C.V.	EUA	Ags. Qro., Edo. de México	Alimentos Balanceados.

Posición	Nombre de la Matriz y Filial	País de Origen	Localización de las plantas en México	Productos Alimenticios Principales
	Purina del Pacífico S.A. de C.V.		Sonora	
	Purina del Noroeste, S.A. de C.V.		Baja California Norte	
	Purina y Ganaderos de La Laguna, S.A.de C.V.		Coahuila	
	Schwarz Services International, Ltd. Glucosa, S.A.	EUA	Edo. de México	Derivados de Cereales

6 No fue posible determinar su filial en México.

. Indica que la empresa no está clasificada en el ramo de alimentos.

X Indica que no fue posible determinar la posición de la empresa.

Fuente: José Balanzario Zamorete. Catálogo de Términos Geográficos. ED, Porrúa, 3a. Edición Corregida y Aumentada. México, D.F. 1977.

ESTABLECIMIENTOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

Matriz	Nombre de la Filial y Ubicación en los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975.	Clase Industrial	Año de Implantación.	Origen del capital
5 Allied Canners & Packers Inc.	Import-Export Morán, S.A.	Desgrane, descascarado, lim pieza, selección y tostado de otros productos agrícolas (2028)		E.U.
6 American Cynamid Co.	Cynamid de México, S.A.	Alimentos para animales (2098)		E.U.
8 Archer- Daniels- Midland	Admex, S.A.	Desgrane, descascarado, limpie za, selección y tostado de otros productos agrícolas (2028)		
9 Anderson Clayton & Co.	ACCO, S.A. (Sinaloa)	Alimentos para animales (2098)	1934	E.U.
	ACCO, S.A. (Coahuila)	Alimentos para animales (2098)	1957	E.U.
	ACCO, S.A. (Nuevo León)	Alimentos para animales (2098)	1959	E.U.
	ACCO, S.A. (Chihuahua)	Alimentos para animales (2098)	1961	E.U.
	ACCO, S.A. (Lagos de Moreno)	Alimentos para animales (2098)	1962	E.U.
	ACCO, S.A. (Delicias)	Alimentos para animales (2098)	1965	E.U.
	ACCO, S.A. (Matamoros)	Alimento para animales (2098)	1965	E.U.
	ACCO, S.A. (Río Bravo)	Alimentos para animales (2098)	1965	E.U.
	ACCO, S.A. (Gómez Palacio)	Alimentos para animales (2098)	1967	E.U.

Matriz	Nombre de la Filial y Ubicación en los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975.	Clase Industrial	Año de Implan- tación	Origen del Capital
	ACCO, S.A. (Jalisco)	Alimentos para animales (2098)	1967	E.U.
	ACCO, S.A. (Tlalnepantla) (1970, 2o.; 1975, 2o.)	Alimentos para animales (2098)	1967	E.U.
	ACCO, S.A. (Tlaxcala)	Alimentos para animales (2098)	1967	E.U.
	ACCO, S.A. (Francisco Carranza)	Alimentos para animales (2098)	1974	E.U.
	ACCO, S.A. (1970, 2o.)	Desgrane, descascarado, limpieza, selección y tostado de otros <u>pro</u> ductos agrícolas (2098)	1934	E.U.
	ACCO, S.A. (1975, 4o.)	Fab. de otras harinas y productos de molino a base de cereales y -- leguminosas (2098)	1937	E.U.
12 Beatrice Foods Co.	Barquillos y Galletas para Helados, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y pastas alimenticias.	1973	E.U.
20 Canada Packers Ltd.	Kir Alimentos, S.A. (1975, 1o.)	Preparación, conservación y empa- cado de carnes (2049)	1972	Canadá
21 Canned Meats	Fido, S.A.	Alimentos para animales (2098)		E.U.
28 CPC International Inc.	Productos de Maiz, S.A. (1975, 1o.)	Fab. de otras harinas y productos de molino a base de cereales y le- guminosas (2029)		E.U.
32 Dawied International Inc.	Dawied International, S.A. de C. V.	Preparación, conservación y <u>empa</u> cado de carnes (2049)		E.U.

Matriz	Nombre de la Filial y Ubicación en los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975.	Clase Industrial	Año de Implan <u>tación</u>	Origen del Capital
34 Del Monte Co.	Productos Bali, S.A. de C.V. (En 1977 fue adquirida por Sabritas, S.A.) (1970, 4o.; 1975, 1o.)	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos <u>si</u> milares (2094)	1953	E.U.
	Papas y Fritos Monterrey, S.A. de C.V. (1970, 3o.)	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos <u>si</u> milares (2094)	1966	E.U.
42 General Foods	Rosa Blanca, S.A.	Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados (2014)		E.U.
43 General Mills Inc.	Productos de Trigo, S.A. (1970 4o.; 1975, 4o.)	Fab. de galletas y pastas alimenticias (2071) y fabricación de harina de trigo (2021)	1948	E.U.
51 Heiblein Inc.	Kentocky Fried Chicken de <u>Méxi</u> co, S.A. de C.V.	Preparación, conservación y <u>em</u> pacado de carnes (2049)		E.U.
52 Internatio <u>nal</u> Multi- <u>foods</u>	La Hacienda, S.A.	Fab. de alimentos para animales (2098)	1960	E.U.
	La Hacienda, S.A.	Fab. de alimentos para animales (2098)	1960	E.U.
	La Hacienda, S.A.	Fab. de alimentos para animales (2098)	1965	E.U.

Matriz	Nombre de la Filial y Ubicación en los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975	Clase Industrial	Año de Implantación	Origen del Capital	
	Alimentos Especiales, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y pastas alimenticias (2052)	1972	E.U.	
	Robin Hood Multifoods Ltd.	Fab. de alimentos para animales (2098)		E.U.	
56	ITT Continental Baking	Continental de Alimentos, S.A. de C.V.	Fab. de pan y pasteles (2071)	1964	E.U.
58	Jabot Corp.	Alimentos Mejorados, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y pastas alimenticias (2072)	1973	E.U.
59	John W. Eshelman & Sons	Cía. Rosa Roja, S.A. de C.V.	Fab. de alimentos para animales (2098)		E.U.
60	Iowa Beef Processors	Cavazos y Cía. Amado, S.A.	Desgrane, descascarado y limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas (2028)	1953	E.U.
61	Kellogg Corp.	Kellogg de México, S.A. de C.V. (1970, 1o.; 1975, 2o.)	Fab. de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas (2029)	1951	E.U.
		Kellogg de México, S.A. (1973, 3o.)	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares (2094)	1951	E.U.
64	Mvibcl, B.V.	Zwanenberg de México, S.A.	Preparación, conservas y empaquetado de carnes (2049)	1968	Holanda

Matriz	Nombre de la Filiar y Ubicación en los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975	Clase Industrial	Año de Implantación	Origen del Capital
	Arosa, S.A.	Prep. conservas y empaçado de carnes (2049)	1968	Holanda
65 Marina Colloids Inc.	Malta, S.A.	Fab. de alimentos para animales (2098)	1955	
	Malta, S.A. (1975,4o.)	Fab. de alimentos para animales (2098)	1962	
	Malta, S.A.	Fab. de alimentos para animales (2098)	1962	
67 Magakawa MFG Co.	Cía. Nacional de Carnes, S.A. de C.V.			Japón
78 Nabisco International	Nabisco Famosa, S.A. (1970,3o.; 1975, 3o.)	Fab. de galletas y pastas alimenticias (2072)	1955	E.U.
	Productos Alimenticios La Aurora, S.A.	Fab. de galletas y pastas alimenticias (2072)	1966	E.U.
85 Northrup King & Co.	Northrup King y Cía. S.A.	Desgrane, Descas., limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas (2028)	1966	E.U.
87 Pet Incorporated	Almacenes Refrigerantes, S.A.	Prep., conservación y empaçado de carnes (2049)	1967	E.U.
89 Pepsico, Inc.	Sabritas, S.A. de C.V. (1975,1o.)	Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares (2094)	1965	E.U.

Matriz	Nombre de la Filial y Ubicación en los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975	Clase Industrial	Año de Implantación	Origen del Capital
	Sabritas, S.A. de C.V. (1975, 2o.)	Fab. de palomitas de maiz, <u>pa</u> <u>pas</u> fritas y productos <u>simi-</u> <u>lares</u> (2094)	1972	E.U.
	Productos Pepsico, S.A. (1970, 2o.)	Fab. de palomitas de maiz, <u>pa</u> <u>pas</u> fritas y productos <u>simila</u> <u>res</u> (2094)		E.U.
90 Pillsbury	Galletas y Pastas, S.A.	Fab. de galletas y pastas <u>ali</u> <u>menticias</u> (2072)	1933	E.U.
	Alimentos Rex, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y pastas <u>ali</u> <u>menticias</u> (2072)		E.U.
	Alimentos Cora, S.A. de C.V.	Fab. de galletas y pastas <u>ali</u> <u>menticias</u> (2072)	1967	E.U.
	Pastas Finas Coyoacán, S.A.	Fab. de galletas y pastas <u>ali</u> <u>menticias</u> (2072)	1972	E.U.
93 Ralston Purina Corp.	Nútricos, S.A. de C.V. (1970, 3o.; 1975, 1o.)	Matanza de ganado (2041)	1967	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Qro.) (1970, 1o.; 1975, 1o.)	Fab. de alimentos para animales (2098)	1957	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Nuevo León)	Fab. de alimentos para animales (2098)	1960	E.U.
	Purina del Noroeste, S.A.	Fab. de alimentos para animales (2098)	1964	E.U.

Matriz	Nombre de la Filial y Ubicación en los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975	Clase Industrial	Año de Implantación	Origen del Capital.
	Purina del Pacífico, S.A. de C.V.	Fab. de alimentos para animales (2098)	1966	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Tlaxcala)	Fab. de alimentos para animales (2098)	1967	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Torreón)	Fab. de alimentos para animales (2098)	1968	E.U.
	Purina, S.A. de C.V. (Cuautitlán)	Fab. de alimentos para animales (1970, 4o.; 1975, 3o.)	1968	E.U.
	Distrib. Purina de Jalisco	Fab. de alimentos para animales (2098)	1973	E.U.
	Industrias Purina, S.A. de C.V.	Fab. de alimentos para animales (2098)		E.U.
99 Establish- ment Ltd.	Parme Industrial, S.A.	Prep., conserv. y empaçado de carnes (2049)	1961	ITALIA
100 Standard Brands Inc.	Cacahuates del Norte, S.A. de C. V.	Fab. de palomitas de maiz, papas fritas y productos similares (2094)	1967	E.U.
102 Stratford of Texas Inc.	Huevos Fértiles de Cuernacán	Fab. de productos para animales (2098)	1967	E.U.
	Huevos Fértiles de Guadalajara, S.A.	Fab. de productos para animales (2098)		E.U.
	Huevos Fértiles de Monterrey	Fab. de productos para animales (2098)		E.U.
	Nutrimientos del Sureste, S.A.	Fab. de Productos para animales (2098)	1972	E.U.

Matriz	Nombre de la Filial y Ubicación de los cuatro mayores establecimientos de la clase en 1970 y 1975.	Clase Industrial	Año de Implantación	Origen del Capital.
107 The Quaker of Texas Inc.	Acra, S.A. de C.V.	Desgrane, descascarado, limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas(2028)	1973	E.U.
108 The Wilform Corp.	Fab.de Alimentos, S.A. de C.V.	Fab. de pan y pasteles (2071)	1973	E.U.
110 The Carlox Co.	Productos Mejorados,S.A. de C.V.	Fab. de pan y pasteles (2071)	1931	E.U.
112 United Brands	Clemente Jacques y Cía. S.A. de C.V.	Prep., conserv., y empackado de carnes (2049)	1970	E.U.
113 Universal Foods Co.	Empresa Agrícola Industrial, S.A.			E.U.
116 William Underwood & Co.	Diablitos Mexicanos, S.A. de C.V.	Prep., conserv., y empackado de carnes (2049)	1974	E.U.

Fuente: Rosa Elena Montes de Oca Luján y Gerardo Escudero Columna. "Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Mexicana". Comercio Exterior. (México, D.F. septiembre 1981, Vol. 31, Núm. 9, Pág. 1002-1009)

NOTAS / CAPITULO 2.

- (74) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.278.
- (75) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.36.
- (76) SARH. Enrique Ruiz García. "La Estructura de la Economía - Transnacional", El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional. (s.f.), p.19-20.
- (77) Naciones Unidas, "Transnational Corporations Issues ...", ob. cit., p.13.
- (78) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.208-209.
- (79) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.55.
- (80) Ruth Rama, "El Papel de las Empresas Transnacionales en la Agricultura Mexicana", Comercio Exterior. (México, D.F., - Noviembre 1984, Vol.34, Núm.11, p.1085).
- (81) Ibid., p.1084.
- (82) Ibid., p.1095.
- (83) SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, "El Desarrollo Agroindustria: Instrumentos de Política"; México 1982, p.89.
- (84) Ruth Rama, ob. cit., p.1091-1092.
- (85) SARH, "El Desarrollo Agroindustrial: ...", ob. cit., p.89.
- (86) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.55-56-57.
- (87) SARH, "El Desarrollo Agroindustrial y los Insumos ...", ob. cit., p.102-103-104.
- (88) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales ...", ob. cit., p.95.
- (89) Naciones Unidas. Transnational Corporation in Food and Beverage Processing; Centro de Empresas Transnacionales, Nueva York 1981, p.105.
- (90) Ibid., p.24-26.
- (91) Blanca Suárez. Capital Extranjero y Complejos Agroalimentarios, América Latina: Historia y Estrategia; Ilet, México 1981, p.22.

- (92) Ruth Rama, ob. cit., p.1094.
- (93) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.190.
- (94) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.207-208.
- (95) Octavio Paredes López y Yoja Gallardo Navarro, "La Industria Alimentaria en México y la Penetración de las Empresas Transnacionales", Comercio Exterior. (México, D.F. Diciembre 1976, p.1434).
- (96) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales ...", ob. cit., p.86-87.
- (97) Naciones Unidas, "Transnational Corporation in Food ...", ob. cit., p.121-122.
- (98) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.235.
- (99) Ibid., p.209.
- (100) Naciones Unidas, "Transnational Corporations Issues ...", ob. cit., p.19-20.
- (101) Ibid., p.10.
- (102) Ibid., p.14.
- (103) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.21.
- (104) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.199.
- (105) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.51.
- (106) Ibid., p.39.
- (107) Ibid., p.55.
- (108) Ibid., p.47-48.
- (109) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.238-239.
- (110) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.38-39.
- (111) Ibid., p.43-44.
- (112) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.59.
- (113) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.194.
- (114) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.240-241.
- (115) Ibid., p.241-242.

- (116) SARH. "El Desarrollo Agroindustrial y los Insumos ...", ob. cit., p.30.
- (117) Ibidem.
- (118) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.141.
- (119) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.200.
- (120) Ibid., p.63.
- (121) Ibid., p.41-42-43.
- (122) Ibid., p.62.
- (123) Frances Moore Lappé y Joseph Collins. Comer es Primero; Editorial Siglo XXI, México 1979, p.198.
- (124) SARH, "El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Mexicana", ob. cit., p.69-70.
- (125) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.160.
- (126) Ibid., p.214.
- (127) Blanca Suárez, ob. cit., p.19.
- (128) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.234.
- (129) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales ...", ob. cit., p.220-221.
- (130) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.234.
- (131) Ibid., p.188-189.
- (132) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.141-141.
- (133) Frago GUTIÉRREZ y SÁNCHEZ ALVÁREZ, ob. cit., p.351-353-355-356.
- (134) SARH, "El Desarrollo Agroindustrial y los Insumos ...", ob. cit., p.58-59.
- (135) Ibid., p.57.
- (136) Frago GUTIÉRREZ y SÁNCHEZ ALVÁREZ, ob. cit., p.215.
- (137) Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, La Inversión Extranjera en México; Fondo de Cultura Económica, México 1975, p.9.
- (138) Ibid., p.10.
- (139) Ibid., p.14.

- (140) Alma Chapoy Bonifaz, Empresas Multinacionales; México: Editorial El Caballito, 1975, p.192.
- (141) Ibid., p.192-194.
- (142) Sepúlveda y Chumacero, ob. cit., p.23.
- (143) Ibid., p.27.
- (144) Ibid., p.27.
- (145) Fernando Fajnzylber, Las Empresas Transnacionales: Expansión a nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana; México: Fondo de Cultura Económica 1976, p.49.
- (146) Ibid., p.51.
- (147) Ibid., p.56.
- (148) Sepúlveda y Chumacero, ob. cit., p.34.
- (149) Ibid., p.35.
- (150) Ibid., p.37.
- (151) Ibid., p.38.
- (152) Ibid., p.41.
- (153) Ibid., p.42-43.
- (154) Ibid., p.11-9.
- (155) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.69-70.
- (156) Ibid., p.237.
- (157) Ibid., p.150-151.
- (158) Ibid., p.47-48.
- (159) Alfonso García Rocha, "La FAO-Su Función Internacional", Tesis UNAM, México 1963, p.129-130.
- (160) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.155-156-157.
- (161) Fragoso Gutiérrez y Sánchez Álvarez, ob. cit., p.31-32.
- (162) Ibid., p.33.
- (163) Gonzalo Arroyo (et al), ob. cit., p.147.
- (164) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales ...", ob. cit., p.104.

- (165) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.83.
- (166) Ibid., p.88.
- (167) Martín Luis Guzmán Ferrer, ob. cit., p.581.
- (168) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.164.
- (169) Ibid., p.176.
- (170) Ibid., p.18-19-20.
- (171) Frago GUTIÉRREZ y SÁNCHEZ ALVÁREZ, ob. cit., p. 179-180-181.
- (172) Ibid., p.186-187-188.
- (173) Ibid., p.183-184.
- (174) Ibid., p.188-189.
- (175) SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial. Enrique Ruíz García (et al). "El Comercio de Productos Agroalimentarios", Desarrollo Agroindustrial y Alimentación. (México s.f., p.105-106-107).
- (176) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales ...", - ob. cit., p.221-222-223.
- (177) Sergio Chazaro Loiza, ob. cit., p.459.

3.- Problemática de la Industria Alimentaria.

3.1.- Dualidad del Sector Alimentario.

3.2.- El Pequeño Productor VS El Gran Productor (ET).

3.3.- Penetración Internacional a la Industria Alimentaria Mexicana.

3.4.- La Guerra de Marcas y La Publicidad.

3.1 Dualidad del Sector Alimentario.

El problema fundamental de la agricultura tradicional de México es la subutilización de los recursos, tanto de tierra como de mano de obra. Es curioso que haya tanto desaprovechamiento de la tierra cuando se habla de "la presión demográfica sobre la tierra". Esto se debe en parte a la escasez de los factores complementarios de la tierra. Pero mayor grado a la falta de sentido de empresa y de los conocimientos sobre las técnicas básicas de producción de los agricultores, lo cual, a su vez, se atribuye al bajo nivel educativo en el campo, por una parte, y a los deficientes esfuerzos por la orientación técnica en la producción por parte del gobierno por la otra.¹⁷⁸

Nos encontramos pues, que hasta años recientes en la evolución de la agricultura tenía gran importancia la expansión física de la tierra de labor y el aumento de la fuerza de trabajo, mientras que la tecnología agrícola avanzada se ha adoptado principalmente en los predios mayores dedicados a la agricultura comercial, que disponen de riego, factor complementario muy importante a los nuevos insumos. En este sector moderno de la agricultura mexicana, sin embargo, ha venido avanzando la mecanización que desplaza a la mano de obra. A pesar de que fundamentalmente, las ganancias provienen de tales inversiones deberían ser relativamente reducidas bajo la condición de escasez de capital, se ha desarrollado la agricultura comercial intensiva en capital, dependiendo de maquinaria importada, apoyada por la política de fomento agrícola del gobierno y los créditos bancarios, creando así la estructura dual de la agricultura mexicana. Este patrón de crecimiento fue más fácil de adoptar para la productividad que corresponda a su dotación de recursos. Por lo tanto, no se han hecho suficientes esfuerzos por desarrollar una tecnología adecuada a la situación actual de la agricultura mexicana y elevar los niveles tecnológicos entre la agricultura moderna y la agricultura tradicional, cuyas diferencias se amplían cada vez más.¹⁷⁹

En efecto, la modernización de la agricultura influenciada por un modelo agroindustrial transnacional, se basa especialmente en las empresas agrícolas y comerciales destinadas a producir materias primas para la industria o productos de exportación. El desarrollo de la agricultura se hace así notablemente desequilibrado, generándose una polarización en régimen de tenencia de la tierra; las unidades-productivas de tamaño mediano o grande ocupan las mejores tierras, el capital y los recursos tecnológicos, el crédito estatal, etc. Se genera así una diferenciación tanto regional como en la estructura productiva. México constituye el mejor ejemplo: en el norte del país se localiza una agricultura capitalista en pleno desarrollo, ligada a la agroindustria de transformación y al mercado de Estados Unidos; el resto del país se mantiene dedicado a la agricultura -campesina estancada, cuya producción principal es el maíz y -- frijol para consumo popular.¹⁸⁰

Cuando el sistema de tenencia de la tierra constituye la base del control político y económico de los agricultores, es probable que el impulso más fuerte que tengan éstos para llevar a cabo la reforma agraria surja el simple deseo de controlar su propio destino. Debido a su falta de experiencia en relación con innovaciones tendientes a elevar los ingresos, es probable que los agricultores no luchen por la reforma agraria debido a que ésta allanará el camino al aumento de la producción agrícola, a pesar de que esto pueda ser una meta importante desde el punto de vista de la nación.¹⁸¹

Existe la tendencia a considerar la tenencia de la tierra en términos de clasificaciones claramente definidas tales como sistemas, de propietario-agricultor, de terrateniente-arrendatario, de plantaciones y predios agrícolas colectivos. La rígida aplicación de cualquiera de estos sistemas a toda una agricultura, a menudo dará como resultado una ineficiencia considerable debido a la falta de propiedad del sistema en relación con las circuns-

tancias existentes. En algunas situaciones ninguno de los sistemas estándar será adecuado y es necesario que los planificadores sean ingenuos y tengan mucha imaginación para sintetizar un sistema adecuado. Las circunstancias a las que se debe adaptar un sistema de tenencia son producto no únicamente del medio físico y económico, que determinan el patrón de cultivo, sino que lo más importante el antiguo medio institucional. Particularmente por esta última razón, cada reforma agraria debe idearse para la situación existente y no se puede dar ninguna fórmula estándar para una reforma agraria.¹⁸² La inseguridad en la tenencia de la tierra da como resultado el agotamiento de los suelos. Dificilmente puede esperarse que los arrendatarios endeudados que no saben si estarán o no en la misma parcela al año siguiente, protejan la fertilidad del suelo mediante la rotación de cultivos o dejando los campos en barbecho.

Sin número de tierra, seguridad en la tenencia, crédito a una tala razonable y control sobre lo que se produce, los productores afirman con razón que no está en su interés intervenir para incrementar la producción o tomar medidas para conservar la fertilidad del suelo. Por tanto, no es el supuesto "atraso" de los campesinos productores lo que les impide comprar fertilizantes y otros insumos, sino un sentido económico cabal.¹⁸³

Es así, que en el contexto social y político en que se desarrolla la estructura agraria ha sido indudablemente un factor decisivo en el cambio de énfasis de la modernización capitalista de la agricultura; se ha pasado así de la gestión basada en la propiedad de grandes extensiones, operados bajo modalidades "precapitalistas" (haciendas, plantaciones, etc.) y asociadas al esquema tradicional de enclave de producción y exportación primaria, a una gestión basada predominantemente en la operación financiera y tecnológica, que genera o reproduce modalidades "premodernas" complejo latifundio-minifundio, explotaciones colecti

vas o comunitarias, estructura caciquil de poder etc., y da lugar a fluctuaciones reversibles del proceso de proletarianización-recampesinización.¹⁸⁴

De esta manera, se sigue observando la existencia de tres formas de producción en el sector agrícola: la mercantil simple o campesina; la capitalista o comercial y; la transnacional, que es la más sofisticada y que tiene otras formas de vinculación (intercambio entre producción agrícola e industrial). A pesar del desarrollo registrado en la región, se ha producido distintos niveles del mismo en las unidades de producción, -- siendo diferentes también las relaciones entre éstas y el con texto en el que se desarrollan.

Conforme a la caracterización de las formas de producción plan teadas, constatamos que el 50% de las unidades productoras de trigo eran capitalistas o comerciales, pues en ellas se daba la explotación de mano de obra asalariada, en tanto que el 50% restante eran de naturaleza mercantil simple o campesina.

La diferencia fundamental entre las dos formas de producción -- radica en la naturaleza del trabajo en las unidades campesinas. El proceso de producción tiene por base el trabajo familiar -- -64% de las unidades-- en tanto que en el 36% restante se recu rre tanto al trabajo familiar como al asalariado eventual y com plementario.

En las unidades capitalistas, el proceso de producción está basado totalmente en el empleo de trabajo asalariado eventual (en el 6% de las unidades capitalistas) como permanente (55%) y com binado (39%) manifestándose en ellas una división clasista: por un lado, el propietario de la unidad de producción, de las mercancías producidas y del resultado económico obtenido después de realizado el intercambio en el mercado, y por otro los trabajadores, cuya fuerza de trabajo ha sido aprovechada en el proceso productivo y por la cual reciben un salario.¹⁸⁵

Como se mencionó anteriormente existen diferentes sistemas de tenencia: El sistema propietario-agricultor, el grueso de los derechos de uso y control de la tierra están en manos de la familia que suministra la fuerza de trabajo primordial en el predio agrícola. Este sistema tiene variantes por lo que se refiere al grado en que los derechos de enajenación de la tierra y otros derechos correspondan más bien al propietario-agricultor que al gobierno y a la medida en que la fuerza de trabajo provenga totalmente de la familia o se contrate de otras familias.

En el sistema terrateniente-arrendatario, la propiedad de la tierra está separada de la función administrativa y laboral. En el extremo, el terrateniente es simplemente quien proporciona la tierra y el arrendatario aporta toda la administración y la fuerza de trabajo. Es posible que en este sistema el arrendatario parezca más al propietario-agricultor que al arrendatario en otras variantes del sistema terrateniente-arrendatario. En otro extremo, el terrateniente asume gran parte de la función administrativa, y el sistema se convierte en el tipo de explotación conocido como plantación. La seguridad que el arrendatario tiene en su tenencia y la medida en que tiene oportunidades alternativas difiere considerablemente de un sistema a otro y ejerce una gran influencia sobre los niveles de ingresos del terrateniente y del arrendatario y en la productividad de la explotación agrícola.

En el sistema de plantaciones, la tierra es propiedad privada y los dueños aportan la administración de la tierra. Sin embargo, el tamaño de la fuerza de trabajo es tan grande que el propietario o bien tiene que emplear todo su tiempo en la función administrativo o de supervisión, o tiene que delegar esa función en una administración a sueldo. Se diferencia del sistema propietario-agricultor precisamente en relación con el tamaño de la fuerza de trabajo y de la especialización de la función entre el tra

bajo y la administración.¹⁸⁶

Una importancia alternativa para un sistema de pequeña propiedad agrícola es la de los predios agrícolas colectivos, cooperativas o estatales. Es posible que una reforma agraria se mueva en estas direcciones ya sea a partir de un sistema de terrateniente-arrendatario de un sistema de plantación o incluso de una agricultura primitiva existente.

Los predios agrícolas, colectivos, cooperativas y estatales constituyen una atracción especial cuando el sistema anterior generó importantes economías de escala particularmente en relación a la producción y la conservación de capital. En este caso es posible lograr la redistribución del poder económico y político afectando la producción económica en un grado menor que en el caso de que las plantaciones se fraccionen en unidades de pequeños propietarios. Mientras mayor y menos divisibles sea la inversión en capital, mayores serán las presiones para mantener una explotación en gran escala.¹⁸⁷

Las cooperativas agrícolas fluctúan desde los predios agrícolas esencialmente cultivados por sus dueños en los cuales se lleva a cabo una acción colectiva en relación con una serie de funciones complementarias hasta una alianza estrechamente enlazada en la cual los agricultores mancomunan sus operaciones y centralizan su función de tomar decisiones; este último sistema se aproxima a la situación de administrador-trabajo asalariado de las plantaciones. En teoría, las cooperativas representan una alianza de agricultores libremente pactada. En la práctica, pueden asumir la forma de un sistema esencialmente de propiedad estatal de explotación comunal o colectiva.

En los sistemas de explotación comunal, la propiedad de la tierra descansa en un organismo colectivo. El sistema fluctúa entre condiciones tales en que el concepto de propiedad privada -

de la tierra no tiene significado real, y situaciones en las cuales se han abolido los derechos de propiedad privada para alcanzar cierto estado u objetivos y distribución de la producción.

Es posible que los predios agrícolas estatales sean en muchos sentidos similares a las plantaciones, excepto que la propiedad se encuentre más bien en manos del gobierno que en manos particulares.¹⁸⁸

De esta forma, nos encontramos con que el gobierno federal desde finales de la década de los sesenta, ha aplicado diversas medidas de su política económica a través de los organismos -- agrícolas oficiales, destacándose entre ellas la apertura de nuevas tierras de cultivo mediante extensos programas de desmonte, a fin de impulsar el desarrollo de cultivos como el de sorgo y de algunas oleaginosas. Asimismo, los programas de apoyo crediticio han influido en la readecuación tanto de la agricultura campesina como de la agricultura capitalista.

En relación a la primera debe destacarse la importancia del apoyo que el gobierno federal le ha dado a la creación de unidades ejidales y al financiamiento de la producción, en particular a la del sorgo y maíz.¹⁸⁹

Así, en las unidades campesinas cuyo régimen de tenencia fue -- predominantemente ejidal, el tamaño promedio de la superficie disponible se ubicó en las 16 hectáreas, la cual se destinó casi en su totalidad a la actividad agrícola y específicamente, a la producción de sorgo. La superficie promedio que en las unidades campesinas se destinó al cultivo del sorgo fue de 14 hectáreas. Contrastándose con ello, en las unidades capitalistas con régimen de propiedad privada, la superficie disponible en cada-

predio fue mucho más extensa, registrándose un promedio de -- 143 hectáreas. En estas unidades se observaron algunas variantes en lo relativo a la distribución de superficies disponibles, tales como la de que, además de destinar la mayor parte de esta superficie agrícola, otra porción se destinó a la ganadería. En la superficie agrícola una parte se dedicó al cultivo del sorgo y otra a diversos cultivos entre los que destacó el maíz. No obstante, la extensión de la superficie dedicada al sorgo siguió siendo de un tamaño considerable, con 80 hectareas como promedio.¹⁹⁰

Es posible definir, así, con mayor claridad, la relación entre el agronegocio y la tierra. Existe, a todas luces, un proceso de constante concentración de la tierra, que conduce a la extensión del arrendatario y de todas las formas de minifundio. Al mismo tiempo, en ramas completas de la explotación agropecuaria las grandes empresas no incrementan su adquisición de tierra e incluso se deshacen de su propiedad directa. Esta contradición se explica porque esas empresas logran una operación más redituable mediante el sistema de "agricultor por contrato", que les permite mantener pleno control de las operaciones sin asumir buena parte de sus riesgos y dificultades, que trasladan a los agricultores, los cuales, incluso, asumen una función patronal viciada, al disfrazar su calidad de trabajadores directos.¹⁹¹

Es así que la producción agrícola y pecuaria en México es la -- enorme diversidad de condiciones geográficas y de desarrollo -- técnico y económico bajo las que se desenvuelven. En esta diversidad, es posible constatar como la producción ha adquirido un carácter mercantil cada vez más definido y permanente en casi -- todas las regiones del país.¹⁹²

La asociación de banqueros de México... distingue cuatro tipos de agricultores como sigue:

1. Productores que trabajan en condiciones adversas de medio ambiente, y tengan limitada posibilidad de corregir tales deficiencias. Esta categoría comprende 59% de la superficie agrícola y el 55% de los productores. Se declara que con ellos poco tiene que hacer el crédito institucional - privado.
2. Productores que obtienen moderadas utilidades. Este grupo comprende 23% de la superficie y 25% de los agricultores. Sólo los puede atender la banca privada con garantía del Estado.
3. Agricultores que alcanzan buenas utilidades; 15% en superficie y 20% en número. La banca privada puede operar con -- ellos.
4. Agricultores que obtienen buenas utilidades; poseen recursos propios suficientes y sólo recurren en forma complementaria. Sus garantías son sólidas. Representan 3% de la superficie y 0.3% en número de agricultores.

Sin embargo, debe tenerse presente que a pesar de los esfuerzos del Estado por repartir la tierra adecuadamente y de organizar a los campesinos, la agricultura mexicana sigue siendo "dual" y que tal dualidad se ha acentuado una vez avanzado el proceso - distributivo de la tierra, dió atención preferente a la construcción de diversas obras de infraestructura, principalmente de -- irrigación y comunicaciones que modificaron la estructura agraria del país. En particular, la apartura de tierras al régimen - de riego, concentrada en unas cuantas zonas de poca densidad de mográfica, dió origen a un crecimiento dinámico de la agricultura, apoyada en grandes inversiones, en el uso de maquinaria -- agrícola y en el desarrollo de nuevas variedades de semillas, - las cuales aumentaron los rendimientos y, consecuentemente, los ingresos de un sector minoritario.

En síntesis la evolución de este proceso se manifestó claramente el carácter dual de la agricultura mexicana: un sector comercial, localizado principalmente en los distritos de riego, con elevados niveles de productividad, alto grado de mecanización y que utiliza insumos modernos, puede incrementar su productividad y obtener elevados ingresos y por otro lado, un vasto sector de subsistencia que utiliza métodos tradicionales, cultivos de bajo valor y rendimientos, con reducidos ingresos, y una baja capacidad de capitalización que tiende a perpetuar su pobreza.¹⁹⁴

3.2 El Pequeño Productor VS el Gran Productor

... La Reforma Agraria y los problemas económicos que comprende proporciona una base para el estudio de los tres problemas más importantes, a saber, compensación, velocidad de ejecución y retención de derechos sobre la tierra por parte del gobierno.

El grado en que se debe compensar a la antigua clase propietaria de la tierra depende, en gran medida, de los objetivos de la reforma. Es por ésto, que la compensación se puede llevar a cabo de las siguientes formas: compensación considerable, este tipo de compensación con toda seguridad anulará el objetivo de redistribución de ingresos, al mismo tiempo a través de la conservación del poder económico eliminará el objetivo de cambio del poder político. La compensación reducida al mínimo, es la fácil, como es de suponerse, es la expropiación directa sin compensación o con una compensación nominal. Empero, algunas veces, la preocupación por la reacción mundial o incluso algunos elementos de reacción interna pueden estimular un método de expropiación un poco más indirecto que de la impresión de incluir una compensación plena. El método indirecto de más éxito consiste en fijar un nivel de compensación considerable en términos monetarios fijos pagadero en bonos a largo plazo, y seguir a continuación una política de desarrollo altamente inflacionaria.

Las desventajas económicas y sociales de una rápida ejecución de la reforma agraria son considerables. En primer lugar, pocas veces hay un conjunto preciso de mapas y descripciones en detalle sobre los derechos de propiedad existentes de los terrenos tenientes y arrendatarios.

En segundo lugar, casi nunca se logrará el aumento de eficiencia y producción que se esperan de una reforma agraria, sino hasta -

entrar en posición de poder proporcionar toda una serie de servicios complementarios.

Retención de los derechos sobre la propiedad de la tierra por parte del gobierno: Puesto que las grandes reformas agrarias, se llevan a cabo bajo los auspicios del gobierno, tienen cierta opción a retener parte del conjunto de derechos sobre la tierra. Frecuentemente, los objetivos políticos sugerirán dicha retención.

También es posible que el gobierno fije topes máximos y mínimos al tamaño del predio agrícola. Los topes máximos se imponen con el fin de facilitar la distribución de la tierra en gran parte de la población. Los topes mínimos muchas veces se fijan con base a un concepto erróneo de que es más fácil cambiar las razones hombre-tierra desfavorables mediante la fuerza de la ley que creando empleos en las ciudades o expandiendo la base de la tierra. También es posible que los topes mínimos se fijen como consecuencia de buscar la mayor eficiencia posible de los predios agrícolas muy reducidos.¹⁹⁵

Es así, que muchas veces la mecanización requiere de un tamaño de predio bastante grande para que se justifique su costo. En la economía donde el costo de capital es bajo y el de mano de obra es alto, la mecanización es una manera eficiente de producción. En cambio, si los costos de capital y la mano de obra favorecen la tecnología intensiva de mano de obra y ahorradora de capital, la extensión de tierra que se puede controlar por una familia y puede proporcionar la utilización plena del insumo de capital será pequeña. De modo que el tipo de tecnología determinada por la dotación de factores de la producción determina, a su vez, el tamaño adecuado de los predios.¹⁹⁶

A fin de clasificar la estructura de la agricultura mexicana respecto a las características de los predios han sido catalogados en cuanto al valor de su producción agrícola en: a) predios de infrsubsistencia; b) predios subfamiliares; c) predios familiares; d) predios multiffamiliares medianos; e) predios multiffamiliares grandes.

Los predios de infrsubsistencia, se consideran aquellos con producción reducida para el agricultor y la familia. Se supone que la mayor parte de ellos complementan sus ingresos vendiendo su fuerza de trabajo fuera del predio. Dentro de este estrato queda comprendido el 50% de los predios agrícolas del país. Estos predios (ejidales y no ejidales) contribuyeron tan sólo con el 40% de la producción nacional.

Predios subfamiliares. Comprende a los que produjeron... la tercera parte de las explotaciones en ese año y aportaron sólo el 17% del producto agrícola. Su producción se dedica a su consumo interno. Su contribución a la economía nacional consiste principalmente en producir lo que el operador y su familia consumen. En un sentido económico pueden considerarse como predios de subsistencia.

Predios multiffamiliares. Representan el 13% del total de los predios explotados y contribuyeron con el 25% del producto agrícola total de 1960.

Predios multiffamiliares medianos. Representan el 28% del total de los predios y aportan el 22% del producto agrícola en el año mencionado.

Predios multiffamiliares grandes. Representa solamente el 0.5% del total de predios. Este reducido número de explotaciones produjo en dicho año el 32% del producto agrícola nacional.

Las cifras anteriores enfatizan la polaridad en que se desarrolló la agricultura mexicana: mientras que un extremo se sitúa el 50% de los productores que generan tan sólo el 40% del producto agrícola nacional, en el otro, el 0.5% de los predios produce el 32% del producto agrícola.¹⁹⁷

La bandera fundamentalmente del movimiento revolucionario en un país agrícola por excelencia, la constituye el fraccionamiento de los latifundios existentes en la época; el Estado resultante, al triunfo del movimiento, institucionaliza la propiedad privada, inicia el reparto agrario a campesinos y fija como base de la producción agrícola la explotación de pequeñas unidades de producción, al tiempo que surgen el ejido y las comunidades como propiedades sociales y como contradicciones al interior de una sociedad estructurada sobre la base de la producción privada.

Así pues, al triunfo de la revolución el panorama existente en el sector primario presenta diferentes matices que habrían traducirse en otras tantas formas de producción: por parte, las propiedades privadas que resultaron de la partición de latifundios y que ya observaban un alto grado de acumulación de capital (resultante de su explotación como grandes unidades productivas), no encuentran mayor problema para seguir produciendo bajo las mismas condiciones capitalistas; por otra parte, las unidades productivas que surgen del reparto de latifundios, las cuales por su condición de propiedad privadas, tienden a adaptarse a las condiciones capitalistas de producción en la medida en que puedan producir para el intercambio, acumular capital, explotar trabajo asalariado y soportar la competencia que este régimen de producción impone; por último, en los ejidos y las comunidades, nacidas también del reparto del latifundio y de la entrega de parcelas en usufructo, el desenvolvimiento de las relaciones de producción capitalista es mucho más lento, responde

más bien a las expectativas de subsistencia de los usufructos y la vinculación estrecha con el capital se da en la medida - en que el Estado participa directamente en el desarrollo del sector agrícola en su conjunto.¹⁹⁸

Existen diferentes asociaciones de productores: la parcela ejidal, el ejido colectivo, la sociedad de producción rural y la pequeña propiedad. Este tipo de agrupaciones constituyen las - células organizativas de la forma mercantil simple campesina o campesina de producción, siendo la conjugación de esfuerzos -- personales e instrumentos de producción. Por otra parte la pequeña propiedad, el ejido colectivo, las sociedades de producción rural y la empresa agrícola de propiedad privada, constituyen las distintas formas de organización del sistema de producción y que consiste en la conjugación de capital o capitales privados o individuales y fuerza de trabajo asalariada.

La parcela ejidal, considerada como unidad de producción, es - el núcleo socioeconómico del ejido parcelario, caracterizándose por ser independiente de éste en la medida en que se concibe a sí mismo como una unidad integral, en donde el usufructo, explotación y resultados económicos revisten un carácter individual, cuyas relaciones con el ejido tienen sólo un carácter jurídico y formal.

El ejido colectivo asenta su proceso productivo en la ocupación de trabajo asalariado, integradas por colonos, constituyen el - 10% del total de las unidades de producción. De todas ellas sólo una comparte en forma mancomunada la propiedad, el trabajo y el beneficio económico en tanto que las restantes combinaban capitales individuales y trabajos asalariados permanentes en el proceso productivo.

En cuanto a las empresas agrícolas de propiedad privada que constituyen el 14%, podrían considerarse como la contraparte del ejido

do colectivo, en la medida en que éstos conjugan la fuerza - de trabajo de sus capitales, es decir; tierra, medios de producción, capitales -en el estricto sentido del término- y - fuerza de trabajo asalariado, permanentemente y eventual. Las nuevas empresas agrícolas de propiedad privada producen en - condiciones eminentemente capitalistas.¹⁹⁹

Por pequeños propietarios se entiende a aquel que "explota" - extensiones no mayores a las reconocidas en las leyes agrarias, siempre que constituyan una unidad económica de producción. - En otras palabras hasta 100 hectáreas de tierra de riego o su equivalente en otras clases.²⁰⁰

Normalmente sólo se predica la eficiencia de la pequeña propiedad. En términos generales, es cierto que en el cotejo o comparación con el ejido ofrece un espectáculo de éxito.

Sin embargo, también en términos generales, debe reconocerse - que la pequeña propiedad todavía no llega a los niveles adecudos de eficiencia; que en orden a las características de dimensión que tiene y a las de apoyo que reciben proporcionalmente es limitada aún su producción y que suele entrañar también serios defectos, vicios e injusticias.

En efecto, con frecuencia implica acaparamiento de tierra considerando las limitaciones constitucionales, de suerte que no pocas veces opera como latifundio simulado; se sustenta en títu-los de propiedad nulos de pleno derecho, como en el caso de las supuestas pequeñas propiedades sobre terrenos de comunidades indígenas acaparadas por concesiones virreynales, y que incluso - han recibido confirmaciones presidenciales desnaturaliza o des-virtúa el carácter productivo de la tierra destinándola a usos - inadecuados y otro tanto suele hacer con el financiamiento institucional, desviándolo hacia actividades no productivas; suelo estar ociosa desde el punto de vista físico y funcional; se combina con el arrendamiento de parcelas ejidales en términos lesi

vos; se localiza sin realizar aportes económicos importantes, en las zonas de riego y de mayor infraestructura; no acata las normas laborales que protegen al trabajador; contribuye poco al fisco o evade el pago de impuestos con sentido de intermediación o especulación ventajosa.²⁰¹

"Debe resultar obvio para los pequeños productores que los agricultores prósperos se enteraron primero de las novedades, eran amigos de quienes los respaldaron y se valieron de todos los medios posibles para obtener los insumos. Como nada de esto trasciende a la opinión pública, los pequeños productores lo ven como otro ejemplo del círculo encantado que los excluye y si las autoridades técnicas los invitan a participar, no les queda duda alguna de que no será en los mismos términos que los grandes productores".²⁰²

Hemos visto, que los pequeños productores (ejidatorios, propietarios, comuneros, medieros, etc.) no reciben los beneficios del crédito institucional, oficial o privado, y por lo general no disponen de ahorros para hacer frente a los reducidos gastos que ocasionan su explotación. Se ven obligados a recurrir al comerciante local o al prestamista rural, en busca de la ayuda que les permite hacer producir los escasos recursos, o para subsistir mientras llega la época de cosecha.

El pequeño productor que vive a nivel de subsistencia, requiere generalmente de efectivo para sus sostenimiento o gastos ocasionados. Muchas veces, y aún cuando reciben crédito para la producción estas erogaciones casi nunca llenan las normas crediticias institucionales. Los bancos oficiales que suelen trabajar con estos pequeños productores, generalmente soslayan el nivel de subsistencia y falta de ahorro en que se desenvuelven sus clientes, y otorgan su crédito de acuerdo con estrictas cuotas de crédito burocráticamente establecidas. Esto hace que muchas veces el pe

queño productor se vea obligado a solicitar ayuda adicional a los prestamistas locales o acopiadores de cosechas para poder subsistir; reduciendo así su capacidad de pago ante la institución de crédito.²⁰⁹

El problema de muchos pequeños productores no es tanto, la falta de crédito como la carencia de otros recursos con los que se combinan cuando éste está disponible. Esta situación, muy común, induce a hablar de falta de bienes agrícolas (maquinaria, equipo, instalaciones, riego, etc.), cuando lo que hace faltan es capital-dinero.

En otras condiciones, el incremento productivo rebasa el nivel mínimo de subsistencia en una porción tan estrecha que apenas si es posible reintegrar el crédito y el interés. Si se presenta un mal año agrícola o una baja en los precios del mercado que impidan pagar el crédito de un ciclo, esta deuda posiblemente no será pagada posteriormente; pues, aún cuando se le preste para el siguiente ciclo, la productividad de la explotación apenas será suficiente para reintegrar el crédito de un ciclo, pero insuficiente para pagar el crédito de dos ciclos y los intereses acumulados. Este agricultor quedará endeudado in definitamente a menos que sus ingresos extraprediales le permitan pagar dicha deuda.²⁰⁴

Es posible que el problema del tamaño pequeño de las parcelas pudiera resolverse mediante la asociación de los agricultores; esto es mediante la introducción de la organización colectiva de la agricultura. Si los agricultores con parcelas contiguas se unieran y decidieran formar una asociación o cooperativas para compartir los costos y los beneficios derivados de las inversiones en sus parcelas, sus costos medios se reducirán a los beneficios de las inversiones, podrían extenderse a un mayor número de individuos. Sin embargo, este tipo de asociación

parece difícil de alcanzar debido a varios factores sociológicos.

Salomón Ecksteinm en un estudio extenso de los ejidos colectivos mexicanos encontró, que en las regiones con altos niveles de ingreso, los ejidos colectivos y semicolectivos funcionan mejor que los ejidos individuales y que las pequeñas propiedades, mientras que en las regiones pobres los ejidos colectivos y semicolectivos se encuentran en condiciones de funcionamiento desfavorable en relación con otras formas de tenencia de la tierra.

Sin embargo, tal solución al problema agrícola sería parcial, porque inclusive en el caso de que se eliminaran las barreras sociológicas que impiden el desarrollo a una asociación entre los agricultores y de que la agricultura colectiva se hiciera funcional, quedarían los pequeños propietarios de parcelas con tiguas que no tendrían la oportunidad de trabajar sus tierras en común y por lo tanto no podrían compartir sus costos y sus costos y sus posibles beneficios.²⁰⁵

A pesar de que el pequeño propietario ha tratado de organizarse para lograr un mejor proceso productivo, por el otro lado, nos encontramos con que la tendencia al control de extensas áreas de cultivo ha venido cobrando fuerza debido a que las empresas transnacionales tratan preferentemente con grandes productores agropecuarios, incidiendo desfavorablemente sobre los pequeños productores quienes, por trabajar con costos de producción mejores, participan en un esquema de competencia desventajoso. Esta situación, que agudiza el proceso de descampesinización, da lugar al rentismo en sus diversas modalidades, con lo que se verifica la concentración de áreas de cultivo en beneficio de las empresas transnacionales, ya que les representa la posibilidad de obtener suministros en gran escala y de manera constante de las materias primas requeridas por su proceso productivo.

Si bién las empresas transnacionales se relacionan preferentemente con el gran productor agropecuario, existe también un instrumento de enlace entre éstas y el pequeño productor: la agricultura de contrato. Este contrato representa la aceptación tácita y unilateral de las condiciones de compra-venta fijadas por la empresa, a través de las cuales el productor compromete la producción agrícolá.

Las transnacionales establecen su estrategia para introducir nuevos cultivos generando relaciones con los productores a través de contratos, créditos, asistencia técnica, etc., que a la larga llegan a "convencer" a los productores sobre las bondades y pretendidos beneficios del cultivo de interés.²⁰⁶

Las consecuencias de este proceso se hacen sentir por lo menos a dos niveles. En el micronivel, el campesino debe transformar sus condiciones inmediatas de producción incorporándose a la economía monetaria, a través de cambios tecnológicos importantes y centrándose en la producción de mercancías. Esto acelera la transición capitalista de la agricultura generando empobrecimiento a las grandes mayorías campesinas y la aparición de campesinos ricos, minoritarios que operan como difusores de los beneficios de las nuevas prácticas. Se trata de una transición exógena y no revolucionaria de la estructura agraria.

En el macronivel, el resultado es también contradictorio. La promoción de un nuevo uso del suelo, desplaza drásticamente la producción de alimentos básicos por aquellos que interesan a las transnacionales; convirtiéndose así en otro importante factor que desplaza la oferta con la demanda efectiva de alimentos.²⁰⁷

Las firmas transnacionales trabajan mediante contratos de aparcería con pequeños productores. El contrato representa para la empresa la seguridad de aprovisionamiento de sus insumos en la

cantidad, calidad y tiempo requeridos pudiendo otorgarle cierta ventaja en la fijación del precio. A pesar de que estos -- productores tienen inferiores recursos económicos, se encuentran organizados, esto los lleva a suplir algunas carencias, y al tener en conjunto una producción importante, afrontan los problemas que plantea su realización, resistiendo condiciones desfavorables y orientando su actividad hacia los rubros que les resulten más ventajosos".

Estos contratos también llamados de producción consisten en convenios celebrados por ET con productores primarios, por medio de los cuales estos últimos se comprometen a producir determinados bienes -materiales primarios de origen agropecuario para la empresa en un tiempo estipulado y ésta a comprarlos, facilitándoles generalmente algunos insumos para la labor que van a realizar (semillas, fertilizantes, plaguicidas, maquinaria e implementos necesarios para la misma), les suministran también asistencia técnica y, en algunas ocasiones financiación. Todo ello a deducir del precio que se pagará por la producción. En estos casos, al momento de la celebración del contrato, se fija el precio a abonar por la empresa y se le asigna el derecho de supervisar el proceso productivo. El riesgo no es compartido, corre exclusivamente a cargo del productor.

Los productores primarios que se encuentran en estas condiciones están pues, sujetos al capital, pero no son asalariados dado que poseen el principal medio de producción que manejan: la tierra, la cual no mejora su situación, por el contrario, no disponen de salario mínimo, ni prestaciones y asume íntegramente el riesgo de su actividad (en caso de mala cosecha o pérdida de la producción, no percibirán nada por su trabajo e incluso se verán imposibilitados para pagar sus deudas, excepto con un nuevo y mayor endeudamiento, si ello les resulta posible).

Entre las condiciones que establece el contrato no sólo se fija la cantidad que deberá vender el agricultor a la empresa, sino también la calidad que deberá poseer el producto -- vendido, es decir, el contenido de humedad, impurezas, uniformidad del producto, etc.

Generalmente, este control suele ser subjetivo por parte del comprador ya que se basa en una apreciación visual simplemente. En la medida que el productor no cumpla con los requisitos previstos por el contrato, se aplican "castigos" sobre el precio convenido que en muchas ocasiones suelen neutralizar los beneficios de los precios de garantía establecidos por el gobierno para ciertos productos. El "castigo" impuesto por la empresa aprovechando la desprotección de los productores, resulta profundamente onerosa para éstos.²⁰⁸

Es por ello necesario que la base de la política agraria del país acelere y termine, de una vez por todos con la base de reforma agraria, correspondiente a la repartición de la tierra y a la entrega de títulos y certificados permanentes. Mientras la tenencia de la tierra no se regularice, no es posible esperar que el ejido y la auténtica pequeña propiedad funcione productivamente.

Los efectos que tal situación tienen sobre la producción agrícola son muy graves. Por una parte, la inversión en los predios y su capitalización se reduce a un mínimo, pues el campesino, tanto el ejidatario como el pequeño propietario no quieren invertir en un predio que aún no les corresponde legalmente; por tanto, se limita a explotar la tierra con bajos rendimientos, sin preocuparse por la conservación de los suelos -- que erosionan en forma progresiva. Por otro lado, la inseguridad en la tenencia de la tierra limita las posibilidades de obtener crédito institucional, por lo que el campesino se ve obligado a recurrir al agro o a comprometer su cosecha en condiciones totalmente desfavorables.²⁰⁹

En síntesis, "estructuralmente, la reforma agraria cumplió - su principal objetivo: la justicia redistributiva, o sea, -- repartir la tierra entre los campesinos que la trabajan. Pero, paralelamente, no redistribuyó el resto de los factores de la producción -en la agricultura, el capital que toma la forma de riego, maquinaria, insumos, crédito y organización- cabida a un patrón económico diferente, que estableciera unidades productivas eficientes y de viabilidad social. Esto se refiere, concretamente a la organización colectiva y cooperativa del ejido y de la pequeña propiedad, como instrumento de redistribución del ingreso y de acumulación de capital. El sistema resultante de la reforma agraria provocó los siguientes problemas; que no fueron previstos durante su larga trayectoria:

- a) La Pequeñez de la parcela individual, o sea, el minifundio.
- b) La Lentitud del proceso agrario, que tuvo como consecuencia un clima de desconfianza y corrupción.
- c) La sobrepoblación campesina y la escasa relativa de tierras fértiles y regadas.
- d) Los obstáculos a la capitalización y aumento de la productividad mantenimiento estático y pobre nivel tecnológico- de la mayoría de los campesinos.
- e) La aparición al margen de la ley, de nuevas formas de explotación y acaparamiento de tierras, apoyadas en el rentismo y en la simulación familiar del latifundio.²¹⁰

Así tenemos que la función del productor no se reduce sólo a - planear internamente el uso de los factores de la producción, - sino que el dinamismo y el cambio tecnológico en el mercado de productos agropecuarios en parte lo obliga a adaptarse a ese- cambio. En una forma ideal, los elementos de coordinación debe rán modificarse paralelamente a los cambios tecnológicos. Los

cambios en los elementos de coordinación deberían ser semejantes en calidad, cantidad y facilidad, ya que son la contraparte en un ajuste total que se realice suave y eficientemente. Lo que sucede en la realidad es que los ajustes técnicos que se adoptan rápidamente no se entienden y generan fricciones que se convierten en dificultades.²¹¹

3.3 Penetración Internacional a la Industria Alimentaria Mexicana.

Los cambios operados en las últimas décadas en la agricultura son consecuencia evidente de la transposición al interior de la economía mexicana del proceso de internacionalización del capital que ocurre en la economía capitalista a escala mundial. La Internacionalización del Capital consiste en la expansión y penetración de las relaciones sociales de producción capitalista a nuevos centros económicos y la incorporación de éstos al sistema global. Es más que su integración a las corrientes de comercio internacional, o del financiamiento externo. Tampoco se restringe a la extensión de la inversión privada directa en nuevas regiones. Incluye todos estos aspectos pero los trasciende, integrando estos tres fenómenos en un sólo proceso para la realización de la plusvalía generada y su movilización para el uso que determinen los grandes capitales internacionales. En resumen, la internacionalización del capital consiste en la ampliación de la acumulación de capital a escala mundial conectando los distintos centros nacionales de producción en una sola unidad. De esta manera, se genera una nueva división internacional del trabajo.²¹²

La economía alimentaria de México está en la actualidad articulada con la economía alimentaria de los países desarrollados en particular Estados Unidos: a) un porcentaje elevado del consumo mexicano de cereales y oleaginosas se satisface con importaciones. b) desde mediados de los sesenta y con excepción de los últimos años, la política económica mexicana confirió al mercado internacional de productos agrícolas un papel relevante en el abastecimiento alimentario del país, desprotegiéndose, en consecuencia, a la agricultura nacional. c)

una cuarta parte de la oferta de alimentos elaborados la producen las ET, en su mayoría estadounidenses. d) en algunas cadenas agroalimentarias ha tenido lugar una modernización - de las formas de producir alimentos, elaborados, distribuirlos y consumirlos, acorde con la revolución alimentaria que se dió en Estados Unidos desde la posguerra. Se observa un viraje tendencial hacia una dieta más "occidental", donde el trigo reemplaza al maíz y se incrementa el consumo de alimentos de origen animal y elaborados.²¹³

La industria alimentaria está íntimamente ligada con la producción de alimentos de origen agrícola, pecuario y pesquero, con sectores industriales productores de bienes de capital, materiales de envase e insumos de tipo químico y también con los sistemas de distribución. Se enuncian a continuación algunos aspectos más importantes de esta industria.

-La participación de la actividad primaria: agricultura, ganadería y pesca en el producto interno bruto tiende a disminuir en una población en constante crecimiento.

-Se espera que los estímulos oficiales para reactivar el sector primario reduzcan sensiblemente las importaciones y mejoren la disponibilidad de alimentos per capita.

-La elaboración de alimentos representa 25% de la industria manufacturera con relación al producto interno bruto ocupa el primer lugar como fuente de ocupación de mano de obra. Desafortunadamente, los productos alimenticios en el mercado están dirigidos a satisfacer la demanda de las clases media y alta y en general no hay productos adecuados a las necesidades de las clases populares.²¹⁴

Es así, que a final de cuentas, nuestras creaciones, nuestros inventos, productos, dejaron de serlo para convertirse en mer-

cancias; ya no llega directamente de nuestro trabajo a nuestras necesidades, de nuestras manos a nuestra boca, sino tienen que pasar por el mercado; la distancia que aquí se abre entre el hombre y sus criaturas resulta un abismo. Se nos -- fueron nuestros productos de las manos. Se nos fueron a un mercado incierto; primero al más o menos tangible de la comunidad rural, luego al más abstracto de la ciudad, de la gran ciudad, y luego a esa vaga existencia, casi fantasmal, que se llama mercado nacional o mercado internacional; a una realidad que no es ya real y verdadera, una colección de hombres concretos, con pellejos y fisonomías reconocibles, sino que es un mundo extraño, fantasmagórico, de cotizaciones, bolsas, agencias de publicidad, inflación, crisis, estadísticas y expertos.²¹⁵

La dependencia tecnológica ha jugado un rol fundamental en la internacionalización de la industria alimentaria, modificando los patrones de cultivo. Las empresas transnacionales al utilizar modelos tecnológicos de sus propios países, han estimulado la producción local de nuevos cultivos y el desmedro de otros.

El fenómeno de modificación de patrones de cultivos es particularmente notorio en la producción de alimentos balanceados, donde se integran el comercio internacional, la transformación de la materia prima y la implantación de modelos de producción animal: conjunto de operaciones que constituyen un "paquete -- tecnológico" como el de la producción avícola.²¹⁶

La mayoría de las transnacionales que dominan los complejos del país son como ya se señaló antes de origen norteamericano e integran bajo su control sus actividades claves. "Es este capital transnacional el que delinea una estructura productiva internacional que precisa de materias primas e insumos importados que-

ese mismo capital controla. Es decir, parte de esta estructura productiva es transpasada y expandida en función a los límites que le impone el proceso de acumulación a escala internacional".

La internacionalización de los sistemas agroalimentarios nacionales, ligados, generalmente, a las orientaciones de las políticas económicas globales del país, ha contribuido a la acentuación de los desequilibrios internos, particularmente al estancamiento económico, a la disminución de la producción de alimentos de consumo popular, a la reorientación de importantes sectores de la agricultura hacia los productos de exportación o con destino industrial y a un incremento de las importaciones agrícolas para cubrir déficits crecientes.²¹⁷

Como se señaló anteriormente la ET está presente en la agroindustria alimentaria para el procesamiento de los granos y la preparación de productos de consumo final o intermedio con base en ellos. Los industriales o comerciantes extranjeros también influyen de manera indirecta, proporcionan créditos, insumos y mercados para ciertos productos. Todo esto como parte de un esfuerzo para influir en las decisiones productivas de los agricultores.²¹⁸

Por lo tanto, las consecuencias que produce una integración al sistema agroalimentario internacional son:

- a) La producción de alimentos destinados al consumo popular disminuye y se crea la necesidad de incrementar las importaciones.
- b) Además, llega a ser cada vez más necesario importar los equipos requeridos por una agricultura que tiende a la producción alimentaria industrial.

c) Igualmente, se deben importar los equipos exigidos por las industrias de transformación de materias primas, a lo cual se agregan otros factores tales como el pago de regalías y servicios tecnológicos, sin mencionar los envíos de remesa al exterior por concepto de utilidades.²¹⁹

De esta forma, tenemos, que el capitalismo internacional ya - en una parte integral del complejo nacional. El país tiene -- que realizar importaciones significativas de granos y las exportaciones agropecuarias constituyen una aportación sustancial a la balanza de pagos. El cultivo de productos para el - mercado nacional e internacional no podría realizarse sin el uso de maquinaria y otros insumos producidos por las empresas transnacionales. Tanto empresas de capital nacional como las de participación extranjera operan con las técnicas, las estructuras y las modalidades de las transnacionales y tienen - una posición importante en los mercados nacionales para el -- consumo humano y para productos intermedios. De esta manera, - el capitalismo internacional penetra a la economía nacional - en distintas formas reestructurando el aparato productivo y - los patrones de producción y consumo.²²⁰

Es así, que la industria alimentaria está considerada como el sector más importante del país; éste representa, en cifras redondas el séptimo sitio de la industria de transformación, y el quinto del valor bruto de la producción industrial global.

Las estadísticas oficiales dividen a la industria alimentaria en dos grandes sectores. El primero comprende alrededor de -- 50,000 establecimientos de tipo familiar que emplea básicamente harina de trigo y maíz, especialmente en la elaboración de tortillas, así como diversos alimentos simples destinados al consumo local. El segundo sector comprende poco más o menos -

8,400 establecimientos, en los cuales el empleo no es mayor de cinco personas.²²¹

Esto nos permite conocer la situación de la industria alimentaria: a) La industria alimentaria de tipo artesanal tradicional no ha tenido acceso y no se cree que tenga a las novedades tecnológicas. b) La situación es prácticamente la misma para la pequeña industria alimentaria en la introducción de nuevas técnicas de producción, de conservación y su almacenamiento es casi nulo. c) Dentro de la industria mediana y grande propiedad mexicana, los progresos tecnológicos son un poco más importantes; ello consiste sobre todo en la importación de maquinaria y de equipo industrial y a veces en la compra de productos de fabricación bajo patentes; de ninguna de ellas depende tomar sus propias investigaciones tecnológicas. d) Entonces la gran industria extranjera importa aparentemente mucha tecnología, ella utiliza y emplea marcas comerciales. e) En los últimos años las empresas alimentarias extranjeras tuvieron que comenzar a intervenir localmente sobre la investigación y la tecnología. Estas actividades tuvieron como objetivo principal, el crear nuevos productos. f) Los recursos humanos disponibles en México para la investigación científica y tecnológica dentro del sector alimentario son -transporte, producción, industrialización, enriquecimiento nutricional y distribución.²²²

La mayoría de las filiales norteamericanas se establecieron en México hace 25 años. A partir de 1966, los nombres de las empresas transnacionales están en constante argumentación: entre 1966 y 1973, el 75% de las nuevas filiales extranjeras se establecieron por medio de adquisición de empresas nacionales. Dentro del ambiente gubernamental se comenta la completa desnacionalización de la industria alimentaria y ha sido una de las mayores causas que ocasionó la nueva ley de --

1973, sobre transferencia de tecnología y sobre las empresas
extranjeras.²²³

Sin embargo, el esfuerzo del gobierno mexicano no fue suficiente, puesto que las ET aún ejercen un gran liderazgo en la agroindustria mexicana, sobre todo se ve en los renglones más rentables y estratégicos de la producción. Estas tendencias se manifiestan en la concentración progresiva del capital por parte de un pequeño número de empresas y, en la diversificación de la producción de alimentos bajo marca registrada.²²⁴

La función de las ET era controlar el comercio exterior, subordinado a éstas actividades de diversa índole: industrialización en diversos grados, transporte, financiamiento, etc. Pero el comercio externo organizaba el ciclo interno del capital de las economías agrícolas periféricas. La organización agroindustrial de la periferia estaba reglada por el intercambio internacional, que radicaba directa o indirectamente en manos de las transnacionales.²²⁵

Esta regulación por parte de la ET se debe a que éstas tienden a concentrar la producción y a diversificarse; su estructura de grupo les permite, gracias a la implantación de filiales y agentes, extender su campo de acción a través del mundo, donde funcionan frecuentemente bajo la forma de mercados oligopólicos. De ahí su importancia en el sistema económico mundial, la cual aumenta en la medida en que el "agronegocio" se expande hacia los países subdesarrollados. Tal expansión está orientada sobre todo hacia el control de ciertos productos "estratégicos" a nivel del mercado mundial: cereales, cárnicos, soya, azúcar, café, leche, ciertas frutas y legumbres, etc., y el control de los mercados internos.²²⁶

Así tenemos que el control del exterior es muy amplio e inclu-

ye alimentos para consumo humano de todos tipos, productos intermedios y productos para el consumo animal. Se encontraron 75 matrices y 90 filiales de las cuales el 89% son de capital norteamericano y el resto de otros países. Se observa que la mayor parte de las empresas se localizan en el D. F. y en el Estado de México y una baja proporción se ha ubicado en otras partes del país. El mercado de productos intermedios, como los que se utilizan para dar color, estabilizar y conservar alimentos, está completamente en manos del capital extranjero. Es decir, que éstos controlan no solamente las empresas que transforman algunos grupos de alimentos, sino también las que proporcionan insumos de origen químico como los que se han señalado; los principales fabricantes de latas para conservar alimentos son: Envases Generales -- Continental de México, S.A. y Concomex, S.A., entre otros, son propiedad de Continental Can Co. y American Can Co. de E.U.A.²²⁷

Las ET estadounidenses promueven al exterior la industria avícola, lo cual significa expandir su venta en la industria alimentaria. Esta actividad también coincide con los intereses de sus países de origen para incrementar sus ventas de granos. En México, la Anderson Clayton inició las operaciones avícolas para complementar su existente industria de alimentos balanceados, es el mismo caso que Ralston Purina; ambas son líderes en el mercado.²²⁸

Analizando el periodo 1960-1975, las clases más dinámicas, cuyo valor de producción creció más que el promedio de la industria, fueron las siguientes (ordenadas de mayor a menor crecimiento):

- 2041 Matanza de Ganada.
- 2093 Fabricación de Tortillas.
- 2071 Fabricación de Pan y Pasteles.

En resumen, las 27 clases industriales con participación transnacional pueden clasificarse en cuatro grupos:

- 1) Cuatro clases con un grado de transnacionalización de más del 75% de la PBT (sin relación con nuestro estudio).
- 2) Siete clases con un grado de transnacionalización de 50 a 75% (2029 fabricación de otras harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas; y 2098 fabricación de alimentos para animales; de estas siete clases sólo dos de ellas interesa a nuestro estudio).
- 3) Cinco clases con un grado de transnacionalización de 25 a 50% (2072 fabricación de galletas y pastas alimenticias, sólo una de estas incluida en nuestro estudio).
- 4) Once clases con un grado de transnacionalización menor de 25% de la PBT (2028 Desgrane, descascarado, limpieza y tostado de otros productos agrícolas; 2041 matanza de ganado; 2049 preparación, conservación y empaclado de carnes; 2071 fabricación de pan y pasteles; sólo cuatro clases interesan al presente estudio.²³⁰

Es decir, tenemos que en la mayor parte de los países en vías de desarrollo se admite generalmente que una industria alimentaria estructurada y orientada adecuadamente puede contribuir, de manera eficaz a resolver los obstáculos que impiden a las clases sociales de economía más débil el acceso a cantidades suficientes de alimentos con una calidad nutricional apropiada a sus necesidades, es evidente que, ante la ausencia de una política alimentaria bien definida, la industria alimentaria que se ha establecido en estos países tiene como objeto principal satisfacer la demanda efectiva que se presenta en el mercado, siguiendo modelos elaborados con mucha frecuencia

en regiones con necesidades diferentes.²³¹

Es por ello que las características de la industria alimentaria han sido muy importantes para determinar las formas de desarrollo agrícola. Esta afirmación vale pese a que no contamos con suficiente información para analizar con mayor precisión el efecto de la agroindustria en cada una de las fases de la cadena agroalimentaria. Solamente el estudio de los sistemas de cada uno de los productos más importantes nos permitirá determinar con precisión la interrelación de la industria alimentaria y el desarrollo agrícola.²³²

Sin embargo, la implantación de este modelo alimentario y su entrelazamiento con la especialización de la agricultura mexicana según pautas internacionales, además de afectar la nutrición popular, tiene otras consecuencias graves. Llevan al país a depender más del mercado internacional de alimentos, no sólo por la necesidad de importar granos básicos sino también -- por la necesidad de importar otros productos exigidos por la imposición de ese modelo alimentario transnacional. Ello implica, por lo demás, internacionalizar al costo de reproducción de la fuerza de trabajo en México.²³³

3.4 La Guerra de Marcas y la Publicidad.

La tecnología transferido no siempre significa una real innovación en el proceso de producción, la mayor parte de la tecnología que se importa se refiere a aspectos vinculados a la comercialización de los productos, a formas de presentación sofisticada, etc. "En sectores oligopólicos productores de bienes de consumo durable, la competencia entre las empresas se manifiesta fundamentalmente por medio de la introducción de nuevos productos y la diferenciación de los existentes".²³⁴

De la totalidad de patentes otorgadas en el país, el 92% correspondía a extranjeros:

La mayoría de estas patentes estaba controlada por grandes empresas (88%) y sólo un 12% se encontraba en manos de particulares;

La gran mayoría de las patentes concedidas no se explotaban a nivel industrial (90%); y

En general se considera que la llamada propiedad industrial - atendería contra el desarrollo tecnológico independiente de los países en desarrollo puesto que:

-no fomentaría el desarrollo de la actividad inventiva nacional;

-no promovería ni estimularía la industrialización de estos países.

Por otra parte, el conjunto de normas jurídicas al respecto, contenidas en la legislación nacional, no impedía corregir es-

tos abusos y sólo servía al propósito de asegurar mercados - cautivos de importación, y

Por último, se observaba también un fenómeno similar de dependencia relativo a las marcas, que favorecían un control - excesivo de la comercialización y desempeñaban un importante papel en la creación de necesidades artificiales de consumo por la vía de la manipulación de la demanda.²³⁶

Es así, que el llamado "efecto de demostración" opera sobre - multitudes que gozan de un gran poder económico de compra y - no pasa de modificar las preferencias de los consumidores; pe ro que las cosas son muy distintas en los países en que el po der de compra es muy reducido, el marco institucional rígido - y la distribución del ingreso muy dispareja; en tales condi - ciones, el "efecto de demostración" adquiere virulencia, se - mezcla explosivamente con la propaganda revolucionaria, exacer ba la frustración de las masas y genera violentas presiones en contra de los viejos marcos sociales. Evidentemente, tanto las nuevas técnicas agrícolas como la presencia de abundantes exce dentes alimenticios serán captadas, difundidas y exageradas - por los medios modernos de comunicación.²³⁶

De esta forma nos encontramos que la presencia de las empresas transnacionales, las cuales establecen instalaciones de produc ción y fabrican nuevos productos, crean también nuevas necesi - dades y nuevas demandas de dichos productos, en parte por me - dio de la publicidad y en parte por la fuerza del efecto de de mostración.²³⁷

Las prácticas utilizadas por las corporaciones transnacionales en construir y mantener sus mercados para los productos con -- marca han alcanzado otro modo de salida. El proceso de diferen

ciación del producto frecuentemente utiliza intensivamente - la publicidad media, material de empaque especial y costos - adicionales de distribución, con el fin de construir compe-- tencia en el mercado y establecer posiciones de poder en és- te.

Algunas técnicas de mercadeo utilizadas por las filiales de- las transnacionales para expandir el mercado de sus produc-- tos de marca, consideran la calidad nutricional en segundo - plano.

La información del producto dada por la publicidad puede fa- cilitar una mejor selección por parte del consumidor. Sin em bargo, el costo de la información y la promoción de la publi- cidad inevitablemente está incluida en el precio de los ali- mentos con marca, y también constituye una gran barrera en- tre los pequeños competidores nacionales.²³⁸

Así tenemos que el éxito de la industria alimentaria transna- cional en el mercadom se atribuye frecuentemente al uso de - marcas registradas. Para diferenciar su producto, ellos gan- nan una posición en el mercado por sus productos con marca - que proveen calidad y productos novedosos. Sin embargo, la- publicidad de marcas registradas provienen del proceso de pa trones preferentes de consumo y una posición en el mercado - protegida contra el mercado local y los pequeños competido- res. Las marcas sirven pues, para distinguir y diferenciar el producto, y dan al consumidor información de su origen, y el factor relacionado al control de calidad.

En México, la legislación estipuló implicaciones en que ambas marcas (nacional e internacional) deben ser usadas en igual - forma. Así las marcas nacionales incrementarían la competen- cia local y la eficacia, y por lo tanto, se darían costos me-

nores en los alimentos.²³⁹

El liderazgo que ejercen las sociedades transnacionales en la agroindustria particularmente desde los renglones más rentables y estratégicos de la producción, ha determinado que las tendencias que caracterizan el comportamiento de las empresas agroindustriales con capital extranjero se agudice en el caso de la industria alimentaria.

Estas tendencias se manifiestan en la concentración progresiva del capital por parte de un pequeño número de empresas; y, en la diversificación de alimentos bajo marca registrada.²⁴⁰

El objetivo inmediato de una compañía elaboradora de alimentos es crear conciencia de marca: lograr que los consumidores perciban supuestamente diferencias entre su producto y cualquier otra marca. Es posible asegurar que se tiene conciencia de marca si se demanda el producto por el nombre aun que parezca idéntico al que tenga la etiqueta de la cadena a que pertenece el supermercado en que se realiza la compra.

El objetivo de las compañías transnacionales en los países subdesarrollados consiste en promover esta lealtad a la marca, no alimentar a la gente.²⁴¹

Por lo tanto, entendemos desde el punto de vista jurídico por marca: "Un signo distintivo que permite a su titular (fabricante o comerciante) distinguir sus productos o sus servicios de la competencia", y en sentido económico, "Un signo que tiende a proporcionar a la clientela una mercancía o un servicio cubierto públicamente con una garantía".²⁴²

Sus funciones principales son: la distinción, la de protección, la de garantía de calidad, la de propaganda y la de indicación

de proveniencia.

- "1) La función de distinción o carácter distintivo deriva de la esencia misma de la marca, obedeciendo a su propia definición, por cuanto la marca es objeto destinado a distinguir un producto de otro del mismo género, de acuerdo con tal función es el producto considerado en sí mismo a lo que el consumidor dirige normalmente su atención.
- "2) Además la marca puede tener una función de protección, en virtud de la cual defiende a su titular frente a sus pre-suntos concurrentes, protegiendo simultáneamente al público de los usurpadores por cuanto es en virtud de la marca que el comprador reclama el producto.
- "3) La marca puede llenar una función de garantía de calidad. En efecto, la calidad del producto es lo que intrínsecamente lo califica, por cuanto lo que el comprador busca - al adquirir el producto es una calidad determinada, con - prescindencia de la empresa que fabrica el producto, cuyo conocimiento es algo secundario para el consumidor.
- "4) Llena la marca también una función de propaganda, por cuanto ella puede constituir un 'reclamo' del producto, siendo su fuerza de atracción.
- "5) Finalmente, existe una función de indicación de proveniencia, considerada en un tiempo como la nota predominante de todo signo distintivo, en virtud de la cual la marca lleva en sí referencia a la empresa".²⁴²

En los últimos dos decenios diversos autores han cuestionado, en lo que toca a su utilidad para los países en vías de desarrollo, el sistema de protección de la llamada "Propiedad Industrial". Han subrayado, entre otros inconvenientes, la proli-

feración de acuerdos de autorización de uso de marcas entre empresas de distintas nacionalidad y, sobre todo, de aquellos celebrados por empresas de estos países respecto de -- marcas prestigiadas en los mercados de los países industrializados, mediante el pago de una regalía.²⁴⁴

El examen de estos contratos se basa en un análisis costo-beneficio, tanto en términos privados como sociales, respecto a las marcas, es decir, precisamente los beneficios que obtiene un empresario nacional cuando celebra un contrato de autorización de uso de marca extranjera, y lo que le cuesta (pago de regalías además de otros factores), lo que constituye el costo-beneficio privado. Asimismo, lo que representa para la economía nacional la salida de divisas que es consecuencia del pago de la regalía y los otros costos, así como las ventajas que del contrato puedan derivar para el país (costo-beneficio social).²⁴⁵

Existe una fuente creciente de salida de divisas del país, -- por concepto de pagos al exterior relacionados con contratos de autorización de uso de marcas extranjeras. Es más, no es el pago de regalías el único gravamen que sufre el usuario de una marca extranjera, sino que este pago según lo ha precisado Samuel Glebocki, tiene tres elementos:

- "a) la regalía propiamente dicha,
- "b) la parte del gasto de la publicidad que contribuye a valorizar la marca, la cual es un activo inmaterial en el balance del licenciante, y
- "c) el esfuerzo que efectúa el licenciatario al prestigiar la marca mediante el mantenimiento del nivel de calidad de su producción y mediante su presencia continua en el mercado".²⁴⁶

La marca posee, en sí misma, cierto valor económico, ya que otorga a quien la utiliza determinadas ventajas en el mercado, desde la óptica explicativa social y cultural, la marca se vincula con los "efectos de demostración" intra e internacionales, en cuanto a las regiones más desarrolladas respecto de aquellas de menor desarrollo económico relativo, - así como con los patrones o hábitos de consumo y con la propaganda, que a su vez tiene un papel preponderante en la sociedad de consumidores en la que nos ha tocado vivir.

La marca es un eslabón básico en el proceso de diferenciación de los productos e influye fundamentalmente en la comercialización de éstos. Identifica en general al producto diferenciado y contribuye a acentuar la situación oligopolística originada por la diferenciación,

Dentro de este aspecto debemos distinguir dos casos: a) la -- marca se origina en el extranjero (en cuanto a que su propietaria es una empresa extranjera); b) se ha comercializado previamente en otro mercado (origen extranjero) y se utiliza en el mercado local por una empresa nacional o por una subsidiaria de la propietaria,²⁴⁷

De esta manera, nos encontramos que a pesar de que para algunos cultivos existen variedades híbridas nacionales (sorgo -- "Purepecha") perfectamente aptas para el agro mexicano y con elevada productividad, estas semillas no logran imponerse entre los productores debido a la fuerte acción publicitaria -- que ejerce la ET en la promoción de sus productos.

De igual forma, una amenaza creciente lo constituye el hecho de que las compañías transnacionales controlen las semillas a través de "patentes", esto reduce el libre intercambio de material genético y lo convierte en una mercancía susceptible de ser acaparada y comercializada para la obtención de utilidades,

convirtiendo el hambre, una vez más, en una dimensión, estructural de la optimización del beneficio y de la dependencia -- científica y tecnológica. ²⁴⁸

"Al adquirir un usuario mexicano una marca para su utilización en el país, se imponen normalmente condiciones que se traducen en una peligrosa dependencia. Se obliga al usuario de la marca extranjera al pago de una regalía determinada, a la realización de publicidad a favor de ella e inclusive a la compra de equipo y el uso de sistemas que correspondan a las características de la marca.

"Significa el uso de marcas extranjeras una sangría de capital no siempre justificada, se encarece la producción nacional y se afecta al público consumidor". ²⁴⁹

Es cierto que, desde el punto de vista teórico, la marca puede tener un papel de protección pero en el caso de México, la función más importante de la marca es de índole económica y se relaciona con la comercialización de los productos. Actualmente se le utiliza para generar o preservar ventajas monopolísticas a través de la segmentación de mercados y de la difusión publicitaria intensiva, con la consiguiente manipulación de la demanda. Constituye así un elemento importante en la estrategia de maximización de ganancias.

Así pues, la función de comercialización, afirma Thomas The Dim Lobo.

"El prestigio y la reputación de la marca representa, normalmente un factor de seguridad para el consumidor. Entre tanto, esta función de la marca como instrumento de protección al consumidor va declinando, en cuanto aumenta sus efectos en la creación de posiciones dominantes en el mercado. ²⁵⁰

Finalmente, estos contratos son nocivos para la economía nacional. En efecto, como señaló Campillo Sainz, "el uso de marcas extranjeras entraña también un peligro potencial para el sano crecimiento de nuestra economía, toda vez que mediatiza y pone en peligro las exportaciones que se realizan bajo una marca extranjera de continuar dependiendo nuestras -- ventas al exterior de marcas extranjeras, corremos el peligro de no poder acreditar los productos nacionales en un momento dado, así éstas fueran retiradas."²⁵¹

Es así, que las compañías trasnacionales que se expanden fuera de los Estados Unidos, no son un corte transversal de la industria alimentaria de ese país, sino una muestra de las empresas que operan dentro de Estados Unidos, estas industrias eligen la línea de alimentos en gran expansión, en las que se compete a base de publicidad más que reduciendo precios.

De ese modo, los países subdesarrollados reciben lo pero de Estados Unidos, no lo mejor. Les llegan las corporaciones que ofrecen la menor probabilidad de satisfacer necesidades reales de constituirse en modelos útiles, pues les permiten obtener cada vez mayores ganancias mediante un máximo de procesamiento y publicidad.²⁵²

La tendencia de la demanda a exigir productos elaborados más costosos a medida que aumentan los ingresos en gran parte a la influencia de la publicidad y las modernas técnicas de comercialización que tienen sobre el consumidor. Su influencia provoca "necesidades" de consumo de alimentos procesados, considerados símbolos de status social y de la integración al mercado y alcanzar no sólo a sus demandantes potenciales, sino a todos los sectores de ingresos.

La publicidad desplegada para comercializar "nuevos" productos alimentarios no sólo ocasiona gastos más elevados al consumi--

dor, sino que también contribuye a proporcionarle información errónea, a perturbar las estructuras de consumo y, a veces, a causarles verdaderos daños.²⁵³

Por lo tanto, las cifras demuestran que el fenómeno de la transnacionalización alimentaria de nuestro país corre paralelo al fenómeno de la transnacionalización publicitaria, cuyos impactos y efectos no se agotan en la simple transmisión de anuncios sino que necesariamente influyen también, por razón lógica y práctica cotidiana en los contenidos programáticos y en la orientación misma de los medios de difusión masiva y particularmente en los electrónicos.

La publicidad es actualmente motivo de grandes controversias en el mundo y desde luego en nuestro país. El enfoque social que originalmente le daba sustento, la concibió como un sistema de información y orientación a los consumidores acerca de las características, disponibilidad y precios de los bienes y servicios existentes en el mercado. Sin embargo, diversos estudios han demostrado que la publicidad actúa en los hechos muy lejos de este marco, como un verdadero instrumento de influencia psicológica orientado a manejar las decisiones de compra y de consumo de las sociedades y que incluso llega a tener el control de la conducta de ciertas mercancías y servicios.²⁵⁴

Concluyendo podemos decir que no hemos realizado las importaciones necesarias de tecnología y capitales como para producir el mundo de mercancías inventadas por las sociedades de consumo en sí hemos importado de sobra la tecnología y los capitales que hacen desear esas mercancías. Parece particularmente desproporcionado para nuestra economía, que apenas alcanza a producir lo necesario, el aparato publicitario que se dedica a hacernos desear, a pesar de todos nosotros, cosas que ninguno necesita y - que sólo unos pocos de nosotros podemos adquirir.²⁵⁵

NOTAS / CAPITULO 3.

- (178) Sestsuko Yukawa, ob. cit., p.131.
- (179) Ibid., p.95.
- (180) Gonzálo Arroyo (et al), ob. cit., p.164.
- (181) John W. Mellor, ob. cit., p.248.
- (182) Ibid., p.258.
- (183) Moore y Collins, ob. cit., p.173-174.
- (184) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.53.
- (185) Fragoso Gutiérrez y Sánchez Álvarez, ob. cit., p.311-312.
- (186) John W. Mellor, ob. cit., p.244-245.
- (187) Ibid., p.255-257.
- (188) Ibid., p.246.
- (189) Fragoso Gutiérrez y Sánchez Álvarez, ob. cit., p.158.
- (190) Ibid., p.164.
- (191) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.50-51.
- (192) Fragoso Gutiérrez y Sánchez Álvarez, ob. cit., p.453.
- (193) Ramón Fernández y Fernández, ob. cit., p.39.
- (194) Martín Luis Guzmán Ferrer, ob. cit., p.575.
- (195) John W. Mellor, ob. cit., p.258-259-260.
- (196) Sestsuko Yukawa, ob. cit., p.128.
- (197) Edmundo Florex, ob. cit., p.390-391-392-393.
- (198) Fragoso Gutiérrez y Sánchez Álvarez, ob. cit., p.17-18.
- (199) Ibid., p.313-314.
- (200) Lucio Mendieta y Núñez, El Crédito Agrario en México, Origen, Evolución Estado Actual; Editorial Porrúa, S.A., México 1977, p.140-141-142.

- (201) Rodolfo García de los Angeles, "La Necesidad de Nuevas Políticas Rurales", Comercio Exterior. (México, D.F., Noviembre 1978, Vol. 28, Núm.11, p.1326-1327.
- (202) Moore y Collins, ob. cit., p.178.
- (203) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.812-813.
- (204) Ibid., p.751.
- (205) Mario Miguel Carrillo Huerta, "El Crédito y el Seguro en la Modernización de la Agricultura en México", Tesis. (Jalapa Veracruz, Universidad Veracruzana 1976, p.179-180-181).
- (206) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.191.
- (207) Ibid., p.229-230.
- (208) Ibid., p.143-144-145-146.
- (209) Martín Luis Guzmán Ferrer, ob. cit., p.582.
- (210) Ibid., p.576.
- (211) Sergio Chazaro Loiza, ob. cit., p.459.
- (212) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.20.
- (213) Ruth RMma, ob. cit., p.1084-1085.
- (214) Octavio Paredes y Yoja Gallardo, ob. cit., p.1434.
- (215) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.39.
- (216) SARH, "El Desarrollo Agroindustrial: ...", ob. cit., p.93.
- (217) Gonzálo Arroyo (et al), ob. cit., p.194.
- (218) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.14.
- (219) Gonzalo Arroyo (et al), ob. cit., p.199-200.
- (220) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.15.
- (221) Remy Montavons, con la colaboración de Miguel Wionczek y Francis Piequerez; L'Implantation de deux Entreprises Multinationales au Mexique; París, Pressa Universitaires de France 1974, p.38.
- (222) Ibid., p.44-45.
- (223) Ibid., p.41-42.

- (224) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.190.
- (225) Blanca Suárez, ob. cit., p.3.
- (226) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.190.
- (227) Octavio Paredes y Yoja Gallardo, ob. cit., p.1428-1430.
- (228) Naciones Unidas, "Transnational Corporations in Food ...", ob. cit., p.26.
- (229) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.73-74.
- (230) Ibid., p.99.
- (231) Octavio Paredes y Yoja Gallardo, ob. cit., p.1421.
- (232) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.104-105.
- (233) Ibid., p.106.
- (234) Ibid., p.151.
- (235) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales ...", op. cit., p.219.
- (236) Edmundo Flores, ob. cit., p.292.
- (237) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales ...", op. cit., p.211-212.
- (238) Naciones Unidas, "Transnational Corporations in Food ...", op. cit., p.114-115-116.
- (239) Ibid., p.128-129.
- (240) SARH, "El Desarrollo Agroindustrial: ...", op. cit., p.85.
- (241) Moore y Collins, ob. cit., p.283.
- (242) Jaime Álvarez y Soberanis, "Justificación de una Política que Restrinja el uso de Marcas Extranjeras en México", Co-mercio Exterior. (México, D.F. Agosto 1976, Vol.26, Núm.8, p.941).
- (243) Ibid.
- (244) Ibid., p.940.
- (245) Ibid., p.941.
- (246) Ibid., p.943-944.

- (247) Ibid., p.943.
- (248) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.244-245.
- (249) Jaime Álvarez y Soberanis, ob. cit., p.942.
- (250) Ibidem.
- (252) Moore y Collins, ob. cit., p.280-281.
- (253) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.201.
- (254) Ibid., p.218-219-220.
- (255) Ibid., p.41.

4- El Problema Alimentario y Los Organismos Internacionales.

4.1 Ayuda Alimentaria Gubernamental.

4.2 Las Instituciones Privadas de Crédito a nivel Internacional; Banco Mundial , Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Monetario Internacional, Organización de Naciones Unidas Para La Agricultura y la Alimentación.

4.3 Endeudamiento a costa de Alimentos.

4.1 Ayuda alimentaria Gubernamental

El financiamiento a la producción agrícola es quizá una de las operaciones financieras más complejas, máxime cuando va orientada a apoyar la producción de pequeños productores -- agrícolas. La pequeñez y dispersión de las operaciones, la necesidad de brindar asistencia técnica, de supervisar y vigilar las distintas acciones, el control sobre las garantías, el nivel cultural de los recipientes, etc., hacen que este tipo de financiamiento no sólo sea complicado, sino muy costoso.

La situaicón anterior, y el hecho de que en los países en - desarrollo exista una carencia general de capital, hace que los ahorros captados por las instituciones bancarias o finan cieras, y destinados al financiamiento, encuentren una rela tiva abundancia de campos alternativos de inversión. Las ins tituciones, siguiendo la línea de menor esfuerzo, generalmen te destinan estos recursos a operaciones más seguras y contro lables, y rehuyen las operaciones complicadas y riesgosas como son las orientadas a la agricultura. ²⁵⁶

Las principales fuentes de financiamiento externo en las agri culturas tradicionales son regalos y préstamos sin intereses, por una parte, y créditos, por la otra. Los regalos y los pres tamos sin intereses muchas veces desempeñan un papel importan te ne las agricultura: tradicionales, proporcionando una base para transferir poder adquisitivo de una persona a otra en si tuaciones rotativas de crisis y necesidad. Dichas transferen cias se llevan a cabo normalmente dentro de unidades familia res o sociales. Con el desarrollo económico y la comercializa ción, disminuye la importancia de dichas formas de financia miento, mientras que la importancia del crédito es cada vez mayor.

El crédito es un medio para facilitar la transferencia temporal de poder adquisitivo de una persona u organización a otra. El crédito proporciona la base para aumentar la eficiencia de la producción a través de la especialización de funciones. Da da esta situación es posible que se busque la unión del administrador agrícola capaz, de recursos financieros limitados, con aquellas personas que poseen recursos financieros en abundancia, pero que carecen de capacidad para administrar un predio agrícola. El producto de dicha unión será más productivo que la operación separada de los elementos individuales. De--graciadamente, es posible que el crédito se utilice de manera contraria a los intereses de cada una de las partes, y es posible que las instituciones de crédito no sean adecuadas para satisfacer las necesidades.

El crédito al consumo se define normalmente como los préstamos utilizados para adquirir bienes de producción.²⁵⁷

Se hace una distinción más útil entre los tipos de crédito que se utilizan de una manera tal que únicamente proporcionan el mantenimiento de un patrón de consumo estático a largo plazo y el crédito que permite la expansión de insumos y, por ende, una expansión en la producción y en la base del ingreso. Este es un concepto útil, ya que el crédito que permite una expansión de la base del ingreso proporciona un medio para facilitar el reembolso y también está de acuerdo con el objetivo más importante, en materia de política, que se refiere al aumento de la producción y del bienestar rural.

El crédito a la producción, definido de esta manera, puede utilizarse para aumentar la compra de insumos tradicionales dentro de un contexto habitual o para adquirir nuevas formas de insumos dentro del encadenamiento de la modernización y del cambio tecnológico. Sin embargo, de acuerdo con esta definición, real-

mente es poco el crédito a la producción que se utiliza en las agriculturas tradicionales, puesto que en ellas los rendimientos de anteriores inversiones en insumos tradicionales han sido llevadas a un nivel por debajo de la tasa de interés prevaleciente. En general, dentro de las agriculturas -- tradicionales la única manera de lograr un rendimiento superior al tipo de interés es a través de préstamos al consumo, de los cuales la utilidad para mantener los niveles de consumo puede ser muy elevada. En otras palabras, en las agriculturas tradicionales, la estructura de la tasa de interés tiende a formarse por el lado de la demanda más por la utilidad para fines de consumo que por la productividad para fines de producción. Por el lado de la oferta, los préstamos -- en pequeña escala, los grandes riesgos y los elevados costos administrativos del crédito al consumo tienden a elevar los costos.²⁵⁸

De esta forma, tenemos que en contraste con el punto de vista general que prevalece en los países de altos ingresos, en los países de bajos ingresos el crédito es considerado como un -- prodigio y un medio de opresión.

La probabilidad de que haya opresión ante estas circunstancias es considerable debido a los riesgos que tiene que correr el prestamista y a las medidas que puede tener que tomar para reducir dichos riesgos al mínimo. El prestamista puede encontrar que el medio más seguro de asegurar su pago, estriba en mantener un control estrecho sobre el prestatario a través del control de su producción y de su persona. La presencia de dicho control estrecho hace posible a los prestamistas sin escrúpulos ejercer opresión sobre el agricultor, a menos que éste cuente con fuentes de crédito alternativas. Dado que para que funcione el sistema es necesario que se mantenga una tradición de reembolso, los prestamistas se rehusarán a conceder préstamos a una persona que no haya cumplido con compromisos contraídos an-

teriormente.

El prestamista es casi siempre un comerciante en pequeño que efectúa transacciones comerciales con los agricultores y les otorga crédito como parte de dichas transacciones. A menudo se trata de un campesino adinerado. En aquellos países en -- que predomina el sistema de explotación agrícola con base en terratenientes, éste puede ser la principal fuente de crédito.²⁵⁹

Así, el crédito agrícola puede clasificarse desde muchos puntos de vista. La clasificación más usual es la que sirve de base a las operaciones de acuerdo con la ley. Atiende simultáneamente al plazo, al objetivo y a las garantías. Según esa clasificación los préstamos pueden ser:

Directos	Refacciones
Prendarios	Inmobiliarios
De avío	Consolidados

Hay otra clasificación que atiende a los efectos del crédito en las explotaciones servidas. Según ella, los préstamos pueden ser:

De Sostenimiento
De Promoción
Perjudiciales

Al crédito de sostenimiento se le llama, por algunos autores es tático, y al de promoción dinámico.

Para la clasificación anotada se parte de la base de que el ver dadero crédito agrícola no se concede en atención solamente a las garantías reales. El banco toma en cuenta, sobre todo, al -

sujeto (garantía moral) y al objeto de crédito. Vale decir, que otorga el préstamo para un fin específico, estatuido con detalle en el contrato de crédito. Esto significa que ha habido un juicio, en el cual ha participado el banco sobre la clase de inversión, de tal manera que el préstamo sea autoliquidable, es decir, que genere ingresos suficientes para el pago. Así se determina la capacidad de pago. La garantía moral y la capacidad de pago son las dos columnas que sostienen al crédito agrícola y la garantía real es apenas su apoyo accesorio.²⁶⁰

El crédito de sostenimiento no genera los cambios referidos. Dota al productor de capital, circulante o de inversión, que le hace falta para seguir produciendo lo mismo y la misma -- forma que anteriormente. Quizá se de el fenómeno de la aglutinación de la clientela al banco, según el cual, pagado un préstamo, se vuelve a pedir prestado para el ciclo siguiente de producción, o para reponer algún bién durable, y así en - forma indefinida.

El crédito de sostenimiento, con todo, desempeña a veces una-función útil. Puede liberar de la usura mediante una sustitución de acreedor (refinanciación), puede ayudar al productor a reponer su capital, venido a menos por un desastre o mala - época; puede ayudar a afrontar problemas eventuales de comercialización; puede recubrir los requerimientos máximos de capital temporales, pues el agricultor no le convendría tener - capital que quedaría ocioso el resto del año, sino que le saldrá mejor pedir prestado. Otras veces no hay ningún efecto benéfico, sino una rutina en la que el banco se convierte en una especie de sociocapitalista pasivo del agricultor, socio que-por cierto no participa de sus buenas oportunidades y si tiene que hacerse solidario de sus riesgos.

El crédito perjudicial es el mal planeado, que lleva a inversiones descabelladas e introduce cambios cuyo efecto sobre la productividad de los factores es negativa.²⁶¹

Por el otro extremo resalta el crédito otorgado por las instituciones privadas, en México se destina a actividades diferentes a la agricultura. En 1954, el sector industrial fue el más favorecido, recibiendo el 43.5% del total del crédito otorgado por instituciones privadas. El comercio recibió el 42.3%, mientras que la agricultura obtuvo solamente el 13.3% del total. En 1972, las participaciones respectivas de los sectores en el total de crédito formal privado fueron el 47.9%, el comercio el 42.1% y la agricultura recibió solamente el 6.2% del total.

La baja participación de la agricultura en el crédito privado puede ser explicada en términos de: 1) la insuficiencia de los recursos de las instituciones y 2) las preferencias de dichas instituciones por las inversiones no agrícolas.

- 1) La insuficiencia de los recursos de las instituciones de crédito privadas.

La mayor parte de los préstamos otorgados por las instituciones de crédito privadas es de corto plazo.

- 2) La preferencia de las instituciones de crédito privadas por las inversiones no agrícolas.

Contando con recursos insuficientes para invertir en todas las ramas de la actividad económica, es claro que las instituciones privadas de crédito prefieren financiar actividades tales como la industria y el comercio, donde el ciclo de producción es más corto que en la agricultura.²⁶²

De esta forma, los bancos privados otorgaban créditos de avío o

refaccionario siempre y cuando el solicitante demostrase su - solvencia económica, mediante títulos de propiedad de diversos bienes: tierras, maquinaria, equipo, instalaciones, etc. Tales condiciones automáticamente restringían el financiamiento para la producción, puesto que los productores que no fueran solventes no conseguían crédito.²⁶³

4
Así el Estado había buscado que la participación del aparato - financiero privado en la producción agrícola fuera mayor. Con este propósito otorgó diversas facilidades para la fundación - de bancos especializados, refaccionarios, hipotecarios, agríco las, etc., que tenían entre sus fines el financiamiento a la - actividad agropecuaria. La respuesta a esta acción, como se ha 'expresado, fue débil y no se consiguió una participación importante en dicho renglón.

A continuación enunciaremos algunas de estas instituciones más importantes:

Banco de México, S.A. y el Sistema Bancario. Los problemas que la revolución ocasionara en el sistema bancario y la circulación monetaria, hicieron que la banca privada prácticamente dejera de operar dentro del sector agrícola, no siendo sino hasta la fundación en 1925 del Banco Único emisor, el Banco de México, S.A., cuando se inicia una verdadera reorganización del aparato bancario y financiero del país.

El Gobierno Federal, tomó una serie de medidas buscando superar la crisis. Una de ellas consistió en tratar de impulsar el crédito privado hacia las operaciones agrícolas, con base en la garantía de la recuperación de los préstamos, es decir, estable --ciendo un seguro del crédito, si bien mezclado en sus caracteriísticas con un seguro agrícola. Para ésto creó, /por decreto - del 15 de junio de 1943, el Fondo Nacional de Garantía Agrícola.

Su función radicaba en garantizar a los bancos privados: primero, la recuperación parcial de sus préstamos, cuando éstos no fueran cubiertos debido a pérdida de cosechas, originadas en causas de carácter aleatorio, y, segundo, la recuperación total de sus préstamos cuando sus pérdidas se originara por afectaciones agrarias. Esta última causa era el principal argumento que en esa época esgrimían los bancos privados para justificar su poco deseo de otorgar crédito a la agricultura.

El Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), Esta institución es el esfuerzo más efectivo hecho hasta ahora para estimular la participación del crédito privado en la agricultura. Fue creado en 1954, con objeto de vincular a la banca privada con las necesidades de la agricultura y la ganadería nacionales.

En el año de 1962, la Nacional Financiera, S.A. obtuvo un crédito de La Agencia Internacional de Desarrollo (AID), para ser destinado a otorgar crédito agrícola a pequeños productores. Estos recursos formaban parte del Programa de Alianza para el Progreso (ALPRO) y serían operados por el Fondo de Garantía y Fomento.

Con estos recursos se buscaba realizar un programa de "crédito supervisado", que permitiera la capitalización de las pequeñas explotaciones de agricultores y ejidatarios.

Al finalizar el año de 1965, se constituyó un nuevo fideicomiso denominado Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario (FEFA) con recursos del Gobierno Federal y de un préstamo que obtuvo la Nacional Financiera, S.A. del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Este fideicomiso pasó a ser manejado por el Fondo de Garantía.

Los objetivos de estos recursos eran otorgar crédito refaccionario. Su aplicación se dirige al financiamiento refaccionario de agricultura, ganadería, fruticultura e industria -- agrícola.

El Fondo de Garantía se ha convertido, en el transcurso de 18 años, en una de las más importantes fuentes de financiamiento del sector agrícola, fundamentalmente cuanto se refiere al otorgamiento de crédito de capitalización (refaccionario), pues como puede observarse este renglón ha predominado claramente dentro de sus operaciones, trayendo beneficios indiscutibles a la actividad agrícola y ganadera del país.²⁶⁴

Paralelamente a la institución de crédito privada, nos encontramos al Estado, que juega un papel importante dentro del crédito al sector agropecuario, en la medida que sus inversiones han contribuido a generar la infraestructura física y el apoyo para aumentar las áreas cultivables y la producción de productos agrícolas.²⁶⁵

En este contexto cabe observar que la parte de la inversión pública dirigida a la agricultura ha ido disminuyendo de 15.5 % en 1940 a 14.5 en 1950 y a 8.2% en 1960. Según estas cifras, la inversión pública en la agricultura disminuyó en términos reales, entre 1950 y 1960. Estos porcentajes son más bajos -- aún que la participación del sector en el producto nacional, de por sí muy por debajo de su participación en la población económicamente activa.²⁶⁶

Para 1960 la participación en la inversión total del sector público se redujo al 6.9%, aumentando luego al 13.4% en 1970, aunque para el año de 1975 se prevé que un 26.7 de la inversión pública se destinaría al sector agropecuario.²⁶⁷

Es así, que con base en la estadística de saldos que lleva - el Banco de México, la banca privada es preponderante en el crédito agrícola, aunque dicha preponderancia, se va perdiendo, pues para 1972 representa sólo el 53% del crédito, habiendo tenido el 65% en 1966. En 1973 y en 1974 la indicada preponderancia se perdió ya, pues las proporciones de la banca nacional exceden el 50%; en 1975 la banca privada vuelve a ser preponderante, con un 52%. La tendencia, apreciable a -- primera vista en las gráficas, es de incremento de la importancia relativa de la banca nacional, o sea contraria a lo que establece nuestro esquema de estructura ideal.²⁶⁸

Las instituciones de crédito gubernamental más relevantes son: El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Esta institución, fundada en 1937, promueve el desarrollo y la organización del Comercio Exterior Mexicano. En el cumplimiento de sus funciones el banco ha desempeñado un importante papel en el apoyo financiero a la producción agrícola de exportación, así como de aquellas líneas agrícolas cuya producción requería incrementarse para sustituir importaciones.

El banco no sólo concede su apoyo financiero, sino que interviene en el mejoramiento de la organización, ampliación y promoción de los distintos procesos de comercialización de algunos productos agrícolas de exportación.²⁶⁹

Cuando se creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola (BANGRICOLA), se hizo con la intención de que se usaran sus recursos para satisfacer las necesidades de crédito de los agricultores mexicanos, incluyendo tanto a ejidatarios como a pequeños propietarios. Pero en 1953, el Sistema Banco Nacional de Crédito Ejidal (BANJIDAL) tomó la responsabilidad de financiar las operaciones de los ejidatarios. Por lo tanto, el Banco Nacional de Crédito Agrícola (Bangrícola) quedó como la fuente oficial de crédito de

los pequeños propietarios. 270

Este cambio de política ocasionó que el monto total del crédito otorgado por el banco, haya aumentado al mismo tiempo que disminuyó el porcentaje del número total de ejidatarios miembros de sociedades de crédito que operaban con el banco.

La necesidad de tal cambio de política fue el resultado de la limitada cantidad de fondos prestables de que disponía el banco. La razón que explica tal insuficiencia de fondos prestables es aquí también el hecho de que la base financiera del banco estaba sobre el mercado de dinero y no sobre el mercado de capital. Como consecuencia de esto, la mayor parte de los préstamos del banco eran de avío.

Pero a pesar de la insuficiencia de sus recursos y de la proporción tan baja de prestatarios potenciales en los que operaba, el Sistema Banjidal fue el más importante de las instituciones oficiales de crédito agrícola otorgado en el país. El segundo banco oficial de crédito a la agricultura más importante del país era el Bangrícola.²⁷¹

Aparentemente, la razón por la cual el Bangrícola fracasó en cuanto a satisfacer las necesidades de crédito de una proporción de sus prestatarios potenciales es que, como en el caso del Banjidal contaba con fondos prestables insuficientes. Esta insuficiencia de recursos se reflejaba en el hecho de que la mayor parte del crédito operado por el banco era de avío.

Las características tanto del Banjidal como del Bangrícola en cuanto a su falta de capacidad para cubrir las necesidades de crédito de los agricultores mexicanos y recuperar sus préstamos condujo al gobierno mexicano a crear un tercer banco ofi -

cial de crédito agrícola: El Banco Nacional Agropecuario - - (BANAGRO).

Este banco fue creado por decreto presidencial el 8 de marzo de 1965. Su función era "implementar la descentralización -- del crédito agrícola en México... tan pronto como fuese posible". Esta descentralización implicaba que el banco se haría cargo de algunas de las responsabilidades de financiamiento-agrícola del Banjidal y del Bangrícola. ²⁷²

Así, el sistema crediticio ejidal quedó integrado por: El Banco Nacional de Crédito Ejidal, Las Sociedades Locales de Crédito Ejidal y Las Sociedades de Interés Colectivo Agrícola. - Al ser modificada la Ley, su suprimen los bancos regionales, - que posteriormente volverían a aparecer, para tomar finalmente en éste la denominación de Bancos Agrarios.

La acción de esta institución fue definitivamente en la eliminación del peligro que un proceso agrario acelerado significaba para la producción agrícola. El Banco no sólo actuó como -- fuente de créditos, sino que participó activamente en la organización, administración y vigilancia de las nuevas unidades - de producción que la reforma agraria iba creando a elevado ritmo. ²⁷³

Posteriormente se creó el Banco Nacional de Crédito Rural, S.A. (BANRURAL. Este banco tiene como objetivo el financiamiento de la producción agropecuaria y de las actividades complementarias en beneficio, conservación y comercialización de productos que estén directamente relacionados; así como el financiamiento de las actividades agroindustriales y en general la transformación de la producción agropecuaria cuando constituya la actividad -- principal de los sujetos de crédito. Estos últimos definidos --

por el artículo 54 de la Ley General de Crédito Rural.²⁷⁴

El grupo financiero Banrural a través de diferentes fideicomisos podrá descontar créditos refaccionarios para la industrialización de productos agropecuarios con cargo al Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA) y, obtendrá garantías para la recuperación de créditos otorgados a productos de bajos ingresos con recursos del Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA).

También será necesario actualizar conforme a un marco de prioridad el convenio con el Fondo de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas (FOSOC). Finalmente, con el apoyo del Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC) se ampliarán los recursos del grupo financiera Banrural, destinados a los productores agroindustriales en la comercialización de sus productos, así como en la adquisición de insumos relacionados con la comercialización de los mismos.²⁷⁵

A continuación daremos una visión más amplia de estos fideicomisos:

FEFA. Este fideicomiso financia la producción agrícola, ganadera y su industrialización mediante el otorgamiento de recursos provenientes de su capacidad financiera y de los que el gobierno federal obtiene para el propósito señalado, por parte de fuentes financieras internacionales.

FONDO. Tiene por objeto el fomento de la producción primaria y su transformación. Los créditos que otorga son de habilitación o avío y refaccionarios, que no sean susceptibles de tener seguro agrícola integral y ganadero.

FEGA. Este fideicomiso tiene como finalidad incrementar la intervención de la banca en el financiamiento a pequeños produc-

tores agropecuarios, suplementando la garantía proporcionada por los acreditados en caso de que éstos dada su condición, no cuenten con bienes suficientes para cubrir el porcentaje de garantía exigido por la legislación aplicable y otorgando al sistema bancario la asistencia técnica complementaria que requiera para supervisar las evaluaciones de solicitudes de crédito y la realización de los proyectos materia de los préstamos.

FOSOC. Este fideicomiso tiene por objeto fomentar la organización, modernización, competitividad y ampliación de las sociedades cooperativas, sobre todo aquellas cuya actividad principal sea la de producción, mediante el otorgamiento de apoyos financieros preferenciales,

El Fosoc opera a través de intermediarios financieros, descontando a las instituciones, títulos de créditos provenientes de los préstamos a las instituciones para que éstas a su vez otorguen a sociedades cooperativas, y garantizadas las instituciones la recuperación de los préstamos o créditos que conceden a las sociedades cooperativas.²⁷⁶

FIDEC. Tiene por objeto fomentar la modernización y competitividad del comercio cuya actividad principal sea la venta directa de bienes de consumo básicos; facilitar a los productores la mejor comercialización de sus productos y adquisición de insumos, o avío, prendario y directo; además tiene como servicios complementarios la asistencia técnica y capacitación a los participantes en los proyectos comerciales.

Considera como sujetos de crédito a las uniones de crédito y otras formas legales de agrupación de los comerciantes y los productores, por lo cual el Fidec constituye un elemento más -

de apoyo a las actividades agroindustriales significativamente en la etapa de comercialización.²⁷⁷

La fuente de financiamiento principal era efectivamente Banrural, institución que destinaba la mayor parte de sus recursos financieros a conceder créditos de habilitación o avío, fundamentalmente para actividades agrícolas, la mayor parte de los créditos fue concedida a los productores de sorgo.²⁷⁸

El Fideicomiso Instituído en Relación a la Agricultura (FIRA), puede resumir su historia como sigue:

1955 a 1962. Su cometido único era impulsar el crédito agrícola de la banca privada, con operaciones de financiamiento y de garantía. La clientela se seleccionaba por su solvencia, dentro de las restricciones legales en cuanto a superficie poseída.

1962 a 1966. Se principiaron a operar, exclusivamente por conducto de bancos privados, fondo de la alianza para el progreso, destinados a agricultores pobres. Esta etapa no se distingue de la anterior, sino en que aparece un nuevo criterio para la selección de la clientela.

1966 a 1972. Además de que con bancos privados, se principia a operar con bancos oficiales del sistema nacional agropecuario.

1972 a 1976. Se operó además, con los bancos nacionales de crédito ejidal y nacional de crédito agrícola. Predominó la preocupación por los agricultores pobres. A fin de lograr que aún los bancos privados los atendieran, se estableció un nuevo fideicomiso, el Fondo de Asistencia Técnica y Garantía Agrícola, para garantizar a los bancos privados la recuperación de los -

préstamos y para reembolsar a los bancos de primer piso (oficiales y privados) los gastos en asistencia técnica conexas con el crédito.

Esta evolución en cuatro etapas coloca a FIRA en una posición preeminente, nunca yizo operaciones sino de segundo piso. Pues en la última etapa las hace con todos los bancos, oficiales y privados, es lo más parecido a un eje de sistema de crédito agrícola. De un cometido específico, la evolución indicada lo transformó en un duplicado del Banco Nacional Agropecuario. - Los dos eran de segundo piso; pero las operaciones de FIRA -- tienen un ámbito más amplio.

Cumplida esta evolución, las funciones que FIRA desempeña pueden resumirse de la siguiente manera:

- a) Financiar bancos agrícolas, privados y oficiales, para que dichos bancos otorguen préstamos a agricultores.
- b) Para el propósito anterior, elaborar y ayudar a elaborar programas de inversión así como prestar asistencia técnica para su realización,
- c) Garantizar a los bancos privados la recuperación de los créditos agrícolas que otorguen,
- d) Reembolsar a los bancos los gastos de asistencia técnica conexos con la operación de crédito agrícola.
- e) Servir como conducto para hacer llegar a los bancos, recursos que se obtienen de fuentes internacionales.²⁷⁹

FIRA y BANRURAL se duplican el uno al otro, Ambas son instituciones de segundo piso, para operar con bancos oficiales regio

nales, con capitales mixto y con bancos privados. Las proporciones en que se opera con estas distintas categorías de bancos de primer piso, en uno y otro casos, pueden ser diferentes, pero en esencia la función es la misma.²⁸⁰

A mediados de 1974, voceros del Banco Agrícola decían que las instituciones se organizarían distinguiendo tres tipos de operaciones:

1. Préstamos e inversiones de infraestructura. Que atenderían con fideicomiso del gobierno.
2. Préstamos de capacitación y desarrollo.
3. Créditos fuertes.

En marzo de 1975 se firmó un convenio entre la banca oficial, la banca privada y otras entidades, asigna a la banca oficial a toda la labor de capacitación, pues dice que ésta transferirá a la privada los sujetos que haya capacitado; el crédito orientado quedaría a cargo de la banca privada.²⁸¹

La Ley General de Crédito Rural vigente crea:

- a) El Banco Nacional de Crédito Rural, S.A.
- b) Los Bancos Regionales de Crédito Rural.
- c) La Financiera Nacional de Industria Rural, S.A.
- d) Los Fondos Oficiales de Fomento a las Actividades Agropecuarias y de Redescuento establecidas por el Gobierno Federal e Instituciones Nacionales de Crédito.²⁸²

El Banrural y los Bancos Regionales tienen a su cargo el financiamiento de:

1. La producción primaria agropecuaria.
2. Las actividades complementarias de beneficio, conservación, industrialización y comercialización que estén directamente relacionadas con la producción agropecuaria y que lleven a cabo los productores acreditados.

La Financiera Rural, S.A., por su parte está destinada: 1. al financiamiento de las actividades agroindustriales; 2. en general a la explotación de los recursos naturales y; 3. a la transformación de la producción agropecuaria cuando esta transformación se constituya la actividad principal de los sujetos de crédito, pero como si esto no fuera bastante: "deberá coordinar -- sus programas de financiamiento con las demás instituciones que forman el sistema oficial de crédito rural y en su caso con las autoridades públicas que intervienen en los procesos productivos respectivos".²⁸³

De todo lo dicho se deduce que la función peculiar y más importante de la banca de Estado está en el segundo piso, y debe estar dispuesta a irse retrayendo de las operaciones directas con agricultores para actuar en un plano más alto, hasta fundirse o confundir sus funciones con las superiores de gobierno que corresponden al banco central. Esto no puede hacerlo sino a medida que vaya desapareciendo la necesidad de complemento. Tal necesidad se alivia mucho al segregar de la banca oficial y privada la atención de la agricultura económicamente submarginal. El instituto encargado del crédito de capacitación representa de hecho, una intervención del gobierno en el crédito agrícola, -- muy importante desde el punto de vista del desarrollo aunque no

es una intervención en el sistema bancario. Son dos campos - distintos, que requieren hasta mentalidad distinta ante una agricultura dual, un crédito agrícol²⁸⁴ dual.

El artículo 54 de esta Ley considera objetos de crédito del sistema oficial de crédito rural y de la banca privada, las personas morales y físicas que se señalan a continuación:

1. Ejidos y Comunidades.
2. Sociedades de Producción Rural.
3. Uniones de Ejidos y Comunidades.
4. Uniones de Sociedad de Producción Rural.
5. Asociaciones Rurales de interés Colectivo.
6. La Empresa Social constituida por avecindados e hijos de ejidatarios con derecho a salvo.
7. La mujer campesina en los términos del artículo 103 de la Ley Federal de Reforma Agraria.
8. Colonos y Pequeños Propietarios.

En cuanto a los pequeños propietarios, es indudable que son únicamente los minifundistas cuyas heredades no pasen de 10 hectáreas de tierra de riego o su equivalente en otras clases.²⁸⁵

Por lo tanto, la estructura financiera que puede brindar apoyo a la actividad agroindustrial, quedó integrada por las siguientes instituciones:

- Banco de México, S.A.; Fideicomisos Instituidos en Relación-

con la Agricultura (FIRA), Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO). Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA). Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA). Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI). -- Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX). Fondo para el Desarrollo Comercial -- (FIDEC). Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC). Fondo de Garantía y Descuentos para las Sociedades Cooperativas - (FOSOC).

- Banco Nacional de Crédito Rural, S.A.: Fondo de Fomento y apoyo a la Agroindustria (FFA). Fideicomiso para Créditos en Areas de Riego y Temporal (FICART).²⁸⁶

Concluyendo tenemos que la corriente de la inversión (pública y privada) no toma siempre, automáticamente, los cauces más convenientes, ni se realiza en las magnitudes deseables. A la inversión pública, el gobierno le puede dar la orientación -- que quiera. La inversión privada es objeto de regulaciones y orientaciones por parte del gobierno. Los créditos concedidos por instituciones de gobierno constituyen a encauzar parte de la inversión privada. Queda el campo amplio del crédito privada. Pero el crédito privado recibe influencia del gobierno, -- según los mecanismos establecidos en la legislación bancaria.

De lo anterior se deduce que debe existir una vinculación entre los sectores público y privado del crédito agrícola. Un punto básico de esta vinculación deriva de la organización general de la banca, alrededor de un banco central, órgano del gobierno, o sea, que tanto los bancos del gobierno como los -- privados deben quedar en la órbita del banco central.²⁸⁷

4.2 Las Instituciones Privadas de Crédito a Nivel Inter - nacional: Banco Mundial, Banco Interamericano, Fondo Monetario Internacional, Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

Este apartado tiene por objeto examinar el crédito oficial internacional canalizado a través de los organismos financieros más importantes (BIRF, BID, AID, EXIMBANK, etc.) los recursos provistos por éstos contribuyeron directa o indirectamente a estructurar la política agropecuaria mexicana. La presencia de tales organismos, así como la creciente influencia que han llegado a tener, esta determinada por una serie de políticas nacionales que evidentemente acrecentan la influencia de esos organismos en la toma de decisiones y determinan en cierta forma las perspectivas generales del sector granos en México. Aunque las limitaciones de información todavía son abundantes en el tema, la recopilación minuciosa de los diferentes documentos permite observar algunas tendencias interesantes que manifiestan la influencia que estos créditos tienen en el proceso de modernización y cambios de la estructura productiva de las regiones agrícolas más importantes del país. Ellos han contribuido al establecimiento en ciertas áreas del país de una agricultura netamente comercial que responde y produce de acuerdo una nueva división internacional del trabajo, tendiente a orientar la producción hacia las necesidades alimenticias de los países desarrollados.

Para que los países subdesarrollados logren aprovechar su potencialidad en la producción de alimentos ¿no les hará falta la asistencia agrícola de los países más avanzados? Tal vez sea erróneo pensar que dicha ayuda debe venir a través de los canales gubernamentales. Hay demasiada politiquería, demasiadas posibilidades de caer en la maraña burocrática y muy poco sentido empresarial. La gran empresa agrícola puede ofrecerles más tecnología propia del sistema agrícola más eficiente del planeta ¿No es éste, precisamente, lo que necesitamos? De esta forma, el Gobierno Mexicano a partir de 1950 acude en forma eficiente a la disponibilidad de los créditos extranjeros. Los

Los factores que conducen a esta situación son tres: "a) la necesidad de financiar el gasto público sin alentar la estructura impositiva; b) la necesidad de cerrar la brecha comercial sin frenar las importaciones requeridas por el país para industrializarse y es la necesidad de financiar la inversión pública llevada a cabo por importantes componentes del sector público mexicano". Así en el transcurso de los años siguientes a 1950 se inicia la contratación de créditos de algunos organismos internacionales: La Agencia Internacional de Desarrollo (AID) y el Export Import Bank (EXIMBANK) de los Estados Unidos; el Banco Mundial (BM) y a principios de 1960 con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con el fin de reforzar y completar los recursos necesarios para el desarrollo de algunos sectores. Tales contrataciones se intensificaron desde 1950 hasta la fecha, lo que dio paso a que en la actualidad México sea uno de los países de América Latina con un mayor nivel relativo de endeudamiento externo con este tipo de organismos financieros. De esta forma tenemos que de 1947 a 1955, el Banco Mundial y el Eximbank eran las principales fuentes de financiamiento para apoyar diferentes proyectos de inversión en la agricultura. En la distribución de los préstamos se observa que aproximadamente el 50% de éstos se destinaron al desarrollo agrícola, a fin de incrementar los niveles de producción. La otra parte se orientó a obras de riego, carreteras, caminos y ferrocarriles, todo tendiente a beneficiar a las zonas agrícolas. El 25% de estos proyectos se ubicaron en el noroeste, correspondiéndole el restante a las inversiones que se realizaron a nivel nacional, sin poderse precisar áreas específicas. Durante los años siguientes (1966 a principios de 1979), las inversiones más importantes se dirigen principalmente a tres actividades: el incremento de la producción agrícola, las obras de riego y la ganadería. Ellas representan en conjunto el 71.2% del total de los préstamos agropecuarios para este período. El Banco Mundial y el BID son los principales financiadores de crédito; asignaron también recursos a la construcción de carreteras, caminos y obras de infraestructura.

Es a partir de 1973 que la Deuda Externa Mexicana se torna preocupante, debido a que el monto de ésta aumenta alrededor de un 100% en un año (1972 a 1973), ésto es ocasionado por la participación persistente de préstamos de origen privado.

El objetivo de la AID consiste en crear "agricultores comerciales prósperos". Para muchos pequeños agricultores que están en el estrato más bajo de la estructura económica interna de explotación y que depende de las vicisitudes del mercado mundial, aumentar la comercialización de sus operaciones puede significar mayor vulnerabilidad. Los nuevos propósitos de la Agencia Internacional de Desarrollo había de: aliviar una mayor equidad - en el ingreso de los países subdesarrollados.

ayudar al pequeño agricultor.

reforma agraria para los países subdesarrollados.

participación de los pobres.

En 1956 se fundó la Corporación Financiera Internacional (CFI), la cual comenzó a operar con relativa independencia respaldada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), en 1961.

La CFI como cometido tenía incentivar el crecimiento de la inversión directamente productiva, tanto nacional como extranjera, - aunque también ha actuado a la instalación de financieras y ha impulsado mercados de capitales locales.²⁹⁵

Para 1960 se creó la Asociación Internacional de Fomento (AIF), su objetivo fue otorgar préstamos en condiciones muy favorables a los países pobres, esta filial ha obtenido sus fondos de transferencia de ganancias del BIRF, y, principalmente, de donaciones de países desarrollados que, con oro o moneda convertibles, integran la totalidad de su capital suscrito. Es así que en 1978, el 98% de los fondos captados por la AIF provienen de esas donaciones.²⁹⁶

La creación del BID fue promovida por algunos países latinoamericanos en contra -en ese entonces- de las posiciones de Estados Unidos y, en cierta manera, como expresión de protesta por la política del Banco Mundial en la región. Justamente en esa época se argumentaba que el volumen de recursos asignados a America Latina por el BM era insuficiente en relación con sus necesidades, lo cual se agravaba por su concentración en los grandes países. Por consiguiente, los fondos canalizados por el BID deberían complementar los del BM y dar preferencia a los países pequeños y aquellos más atrasados. Por consiguiente, los fondos canalizados por el BID deberían complementar los del BM y dar preferencia a los países pequeños y aquellos más atrasados. Sin embargo, hubo una diferencia cualitativa en relación con la concepción del Banco: mientras éste daba prioridad a las inversiones en infraestructura, el BID orientó sus recursos principalmente para inversiones en el área social y financió directamente a la industria y a la agricultura.

A partir de 1967 los préstamos del BID en esta área se redujeron considerablemente. Los sectores productivos y de infraestructura obtuvieron alrededor del 80% de los fondos. Desde entonces, la orientación dada a los préstamos del BID es bastante semejante a la del Banco Mundial.

La relación cada vez mayor entre el BID y el BM es todavía más evidente cuando se analizan sus mecanismos operativos y de decisión: las dos instituciones están bajo una fuerte influencia de Estados Unidos, captan la mayor parte de sus fondos en los mercados de capitales privados, y, en los últimos años, han empezado a financiar conjuntamente proyectos en algunos países de América Latina.²⁹⁷

Los préstamos concedidos por esta asociación serían para los -- países poco desarrollados, en condiciones que son más flexibles y ejercen menos presión sobre la balanza de pagos, que aquellos

que rigen los empréstitos comunes y corrientes.

Pocos años atrás México lanzó un programa de escala nacional para proveer préstamos destinados a capitales de trabajo, y cooperación técnica para los agricultores. El BID ha cooperado en la ejecución del programa, con préstamos que totalizaron \$20 millones en 1968 y \$32 millones en 1971.

Los fondos fueron canalizados a través del Banco de México, S.A. que actuó como administrador del Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios, ayudó a financiar un programa que benefició a 26,000 agricultores de bajos ingresos en todo el país, -- preferentemente agrupados como pequeños propietarios, grupos de responsabilidad solidaria y sociedades de crédito agrícola o ejidal. Cerca del 59% de los créditos del programa estuvieron dirigidos a la producción de cereales y oleaginosas, el 16% a la ganadería lechera, el 10% a otros cultivos.²⁹⁸

Este programa formo parte también del Programa de Inversiones - Públicas para el Desarrollo Rural (PIDER), del gobierno mexicano, y previó las siguientes iniciativas:

-Inversiones directamente productivas, que incluyen la construcción de obras de irrigación, mediante las cuales se incorporan al riego alrededor de 30,000 hectáreas y se mejorará el riego en otras 10,000; el establecimiento de ejidos y comunidades rurales; la protección y conservación de suelos y aguas; el establecimiento de huertas frutícolas, de industrias rurales y artesanías y la provisión de créditos de capital de trabajo a mediano y largo plazo para pequeños agricultores.

-Inversiones de apoyo a la producción, que incluyen la construcción de caminos de acceso, el fortalecimiento de la investigación agropecuaria, la provisión de servicios eléctricos, la organización y capacitación de agricultores, y la construcción de hode--

gas y tiendas rurales.

-Inversiones de infraestructura social, que incluye la construcción de sistemas de agua potable, escuelas y centros de salud, como también el mejoramiento de vivienda y espacios de recreación.²⁹⁹

El Banco Mundial fue fundado junto con el Fondo Monetario Internacional, en la Conferencia Monetaria y Financiera de Bretton Woods, en julio de 1944. El Banco es una institución cooperativa internacional, que el 31 de marzo de 1963 tenía 83 países miembros. Sus objetivos están implícitos en su nombre oficial - Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento-; los urgentes problemas de la reconstrucción constituyeron su mayor preocupación en los años inmediatos siguientes a la segunda guerra mundial, pero más adelante sus esfuerzos se han concentrado en la ayuda al crecimiento económico de los países miembros menos desarrollados. El Banco está asociado con las Naciones Unidas, con el carácter de organismo especializado.³⁰⁰

A partir de su creación conjunta en Bretton Woods, se fue perfilando una cierta división de tareas, según la cual -y en lo fundamental- corresponde al FMI atender los problemas de liquidez y al Banco Mundial los problemas referentes a la asignación de recursos, así como la reproducción del capital productivo. En razón de ello, la gestión del FMI se vincula fundamentalmente a las políticas monetarias, fiscales, de deuda externa y cambiaria de corto plazo; mientras la del banco se centra en las prioridades en materia de inversión y gasto público, eficiencia en el uso de recursos y políticas de precios a mediano plazo.

A diferencia del FMI, el banco asumió un papel más importante en la búsqueda de mecanismos para administrar la crisis, lo cual incluso le exigió una mayor audacia teórica e ideológica. Efec-

tivamente por su enfoque más cercano a los problemas de la producción y de economía internacional, el Banco Mundial brindó una base de soluciones más adaptadas a la nueva etapa abierta de estos últimos años.³⁰¹

El Banco Mundial, como cualquier otro banco trata de reducir al mínimo sus riesgos. El mismo dice: "prestar sólo a quienes tienen oportunidades de inversión suficiente para producir un excedente comerciabilizable significativo es tal vez la mejor manera de reducir el nivel de incumplimientos", es por supuesto, un enfermizo por agricultores más grandes. ¿Es difícil tratar de ser -- banco y salvador del mundo al mismo tiempo?

Además de estar del lado de los agricultores más grandes, el banco, también ofrece crédito para cultivos no alimentarios, asegurando así un excedente comercializable.³⁰²

En este contexto, el Banco Mundial ha venido proponiéndose nuevos cometidos en materia de desarrollo económico. Las nuevas funciones han estado formalmente referidas a los países subdesarrollados: satisfacción de necesidades básicas o ataque a la pobreza, desarrollo energético, y ajustes estructurales en sectores manufactureros y de exportación.

Estas dos últimas funciones, sin embargo, responden a cuestiones que están planteadas en una perspectiva más amplia: la dotación de recursos y la inserción productiva a escala internacional, especialmente, de los países subdesarrollados con cierta base industrial. Estas no son responsabilidades del Banco que sólo tengan que ven con los problemas de las naciones subdesarrolladas, sino que son aspectos que articulan las fuerzas productivas de dichas naciones con el desarrollo industrial de los países centrales. Aún la propia satisfacción de necesidades básicas, supuestamente ligada al crecimiento de los países pobres, des-

borda en la versión de MacNamara sus cometidos económicos y sociales para acoplarse a consideraciones sobre la seguridad política: vale decir, la seguridad pasa a constituirse en atributo del desarrollo económico.³⁰³

Con el curso del tiempo estos principios se modificaron en mayor o menor medida. Por lo pronto, el Banco Mundial ha alcanzado un lugar de real importancia en el esquema internacional con temporáneo. Por su parte, la autoridad del gobierno de Estados Unidos y la influencia del mercado financiero de ese país, sigue teniendo una fuerte influencia sobre el funcionamiento del Banco, pero presentan nuevas modalidades y ritmos.³⁰⁴

De esta manera, otros autores, quienes mediante esfuerzos individuales buscaron entender los efectos reales de la política de las necesidades básicas del Banco Mundial, también han destacado graves problemas en dicha política. Los análisis efectuados por estos estudiosos se dedican principalmente al área agrícola, ya que el Banco Mundial concentra sus esfuerzos principalmente en el ámbito del desarrollo rural para "erradicar la pobreza".

Una primera crítica en este sentido se refiere a la asignación de los recursos del Banco, aspecto éste analizado desde distintos puntos de vista. Por ejemplo, Frances Mooré Lappé y Joseph Collins, con base en los datos presentados por el propio Banco Mundial en su documento "Assault on World Poverty", señalan la excesiva concentración de los préstamos en beneficio de los grandes propietarios de tierra de los países subdesarrollados, absorben más de la mitad de los créditos rurales.

Por su parte, pero en esta misma dirección, Ernest Feder llega a la conclusión de que el volumen de recursos dirigidos a los sectores "pobres" es aún más reducido que el monto dado a conocer por esa misma institución. El autor, reclasificó los préstamos en función de su descripción proporcionada por los Informes Anua

les del Banco Mundial. Complementariamente, Feder destaca que, dentro del grupo de los pobres, una parte de los pequeños campesinos no resultó beneficiada por sus préstamos.³⁰⁵

Por consiguiente, estudiosos independientes y críticos de la política de las necesidades básicas del Banco Mundial (Collins, - Lappé, Feder y Payer, entre otros) concluyen que la misma parte de los recursos que supuestamente debieron mejorar la situación de los pobres rurales, no cumplieron con ese objetivo. Por el contrario, el Banco Mundial terminó canalizando esos préstamos en beneficio de los agricultores ricos y de los proyectos agrícolas transnacionales.³⁰⁶

A título de síntesis podemos destacar tres conclusiones básicas sobre las modalidades de la política de préstamos del Banco Mundial: a) En la década de los setenta, el Banco consiguió sus préstamos en términos reales y diversificar su destino económico, ampliando el ámbito de su actuación e influencia. b) La evaluación de los proyectos y las condiciones operativas de los préstamos del Banco Mundial siguen lineamientos semejantes a aquellos que rigen en los mercados financieros internacionales, aunque supongan niveles más favorables para los países subdesarrollados. En otro plano, en cambio, el Banco impone condiciones que resultan más onerosas para esos países, afectando las bases de su desarrollo -como, por ejemplo, la importación de bienes y servicios técnicos muchas veces disponibles internamente- y c) Se sigue centrando la atención y los fondos en los aspectos del crecimiento económico, restringiendo la nueva preocupación por las necesidades básicas a esfuerzos aislados y en magnitudes relativamente pequeñas, además condicionadas por este mismo crecimiento.³⁰⁷

La función del Fondo Monetario Internacional es fomentar la cooperación monetaria internacional y la expansión del comercio internacional, al igual que la estabilidad de los tipos de cambio,

para lograr que los mimebros tengan sistemas cambiarios ordinarios y evitar así devaluaciones innecesarias o con fines de competencia. Coadyuvar en el establecimiento de un sistema multilateral de pago en las transacciones corrientes entre los miembros, y en la eliminación de las restricciones cambiarias que entorpezcan el desarrollo del comercio mundial.³⁰⁸

La influencia del FMI sobre la economía de otros países no es la simple prestamista de fondos. Cuando un país subdesarrollado está fuertemente endeudado y pasa por un grave déficit comercial, busca préstamos para cumplir con sus compromisos internacionales. Pero primero debe dirigirse al FMI. Antes de aprobar un préstamo el Fondo define ciertas medidas económicas internas que deben aplicarse. Los gobiernos y los bancos privados detendrán los préstamos al país en cuestión hasta que no haya conseguido el sello de aprobación del FMI.

-Devaluar su moneda para incrementar las exportaciones y limitar las importaciones. Si se importan muchos alimentos, los primeros en sentir el apretón son los pobres.

- Reducir el gasto público.
- Introducir el control de salarios.
- Elevar las tasas de intereses, dificultando más el acceso al crédito de agricultores y pequeñas empresas. El resultado puede ser más desempleo y menos producción de alimentos.
- Eliminar todas las barreras a la inversión extranjera y al libre comercio. Libre comercio significa que los artículos de lujo podrán seguir entrando, aún cuando las escasas divisas debieran destinarse a artículos básicos más necesarios; la puerta abierta a la inversión extranjera permite que las corporaciones metan un pie en la economía, aprovechando precios de ganga -precisamente cuando se mantienen bajos, por las políticas antes mencionadas-, los precios de la tierra y los salarios.³⁰⁹

Para 1974 el FMI aprobó el llamado "servicio ampliado", que significó un aumento de 65% en cada uno de los tramos normales de crédito. Además del tramo oro y del primer tramo (de 25% de la cuota de cada uno), mediante este servicio el país podría girar de una vez 140% de su cuota, con el compromiso de poner en marcha un programa de ajustes estructurales para equilibrar su balanza de pagos.³¹⁰

En 1975 el desequilibrio petrolero que sufrió México, junto con el aumento en el servicio de la cuantiosa deuda externa, desembocó en un déficit creciente de la cuenta de la balanza de pagos, que debió financiarse con elevados créditos del exterior - que incrementaron la deuda externa del país. Esta deuda se contrató en gran parte con el FMI. En 1976 el Fondo otorgó un préstamo de 1,200 millones de dólares, después de aprobar el convenio de facilidad ampliada. Del total, la mitad fue proporcionada directamente por el FMI y el resto por el Departamento del Tesoro y la Reserva Federal de Estados Unidos.³¹¹

Los países dependientes, que por esencia son deficitarios, han debido, pues importar capitales o, si no los pudieron captar, devaluar sus monedas, perder reservas monetarias internacionales o, finalmente, contraer sus economías. Pero incluso los países que han dado libre acceso a los capitales externos y a la inversión extranjera directa y que pudieron tener un auge considerable en algunos sectores de sus economías ven ahora, - tras esta última crisis, que también este tipo de desarrollo - conduce a su estrangulamiento.

Debe tenerse en mente que el capital financiero busca las mejores condiciones para su reproducción y que el FMI es un organismo que está legalmente facultado para crearle el mejor clima, - ya que actúa, en caso de que un país con estrangulamiento financiero acuda a él, como auditor externo y como contralor para verificar que las variables económicas se corrijan según sus pla-

nes y según las necesidades de reproducción de capitales.³¹²

Por lo tanto, el marco monetario y financiero representado por el FMI y el BIRF no vienen a ser sino el ajuste obligatorio de los pagos de un país con el exterior. En la medida, en que los países dependientes sigan sometidos en el ámbito comercial a las relaciones operantes, y el servicio de la deuda sea tan -- oneroso, registrarán balanzas en cuenta corriente deficitarias, y el FMI se encargará de hacer que éstas se equilibren, ya sea obligándoles a contraer sus economías, o bien haciendo factible y creando las condiciones propicias para que el capital siga -- penetrando reproduciéndose, modelo que ha mostrado no beneficiar a los países receptores.³¹³

La organización de Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO -siglas en inglés-, es un organismo especializado que tiene personalidad para ejecutar cualquier acto legal adecuado a sus finalidades, siempre que no extralimite en los poderes que le confiere su constitución. Este organismo intergubernamental se encuentra vinculado a las Naciones Unidas según dijimos; pero como entidad autónoma, está integrado por una - Conferencia, un Consejo, una Dirección General y el Personal - necesario para asistir a esta última.

"Los Estados que aceptan esta Constitución, decididos a fomentar el bienestar general, intensificando, por su parte, la acción individual y colectiva a los fines de:

- elevar los niveles de nutrición y vida de los pueblos bajo su respectiva jurisdicción;
- mejorar el rendimiento de la producción y la eficacia de la - distribución de todos los alimentos y productos alimenticios y agrícolas;
- mejorar las condiciones de población rural;
- y contribuir así a la expansión mundial.³¹⁴

Así, tenemos que las funciones de la FAO son: fomentar y recomendar actividades de carácter nacional e internacional en lo tocante a la investigación, mejoramiento de la educación, admnistración, conservación, elaboración, comercialización, distribución, crédito agrícola y acuerdos internacionales sobre productos, así como prestar la asistencia técnica que los gobiernos soliciten para llevar a cabo las actividades de este orden, encaminada al logro de los objetivos de la FAO obteniéndose al mismo tiempo un incremento en el nivel económico de los países miembros beneficiados.

La FAO lleva a cabo tres clases principales de actividades:

1. La FAO acopia, analiza y difunde informaciones básicas y pre para estudios especiales sobre cuestiones tan diversas, como -- conservación de suelos, luchas contra las enfermedades del ganado, mecanización agrícola, lucha contra los incendios forestales, problemas de nutrición, desarrollo técnico de la pesca, etc.

También convoca reuniones internacionales para estudiar aspectos concretos de los problemas alimentarios y agrícolas.

2. Mediante su personal técnico internacional, la FAO presta directamente asesoramiento y asistencia técnica a los países. Para este fin se le asigna cada año una partida del Fondo de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas.

3. La FAO se hace promotora de actividades cooperativas encaminadas a resolver los problemas de la agricultura y la alimentación; así como la situación mundial de los productos agrícolas, problemas de excedentes o escasez de tales productos y medidas para estabilizar mercados y precios. Asimismo, la FAO ha creado diversos grupos de estudio, comités, comisiones y otros organismos para contribuir a fomentar la coordinar la producción mundial

de alimentos.³¹⁵

Dentro de su programa de asistencia técnica, la FAO proporciona al gobierno mexicano el material necesario en parte, para la introducción de nuevas prácticas o de técnicas diferentes.

Para que la misión de ganadería y forrajes aproveche dichas técnicas, la FAO ha venido proporcionando semillas de pastos, y ha facilitado a la junta nacional para el mejoramiento de la alimentación, muestras de harina de pescado desprovistas de sabor y olor.

Al mismo tiempo, la oficina se ocupa de asesorar a los gobiernos en la preparación y ejecución de sus programas de asistencia técnica y del Fondo Especial de Naciones Unidas, en los campos de actividad de la FAO y de velar porque los expertos de la organización dispongan de las facilidades necesarias para su trabajo.³¹⁶

Entre los proyectos que corresponde ejecutar a la FAO en México, dentro de las Naciones Unidas, un asesor experto de asistencia técnica de las Naciones Unidas, un asesor experto en industria avícola ha cooperado con la Subsecretaría de Ganadería, especialmente en aspectos genéticos y de mejoramiento de crianza de aves de corral, así como en las prácticas sanitarias correspondientes. Un asesor en pastos y praderas artificiales ha venido cooperando en los programas de producción de plantas de forrajes, con objeto de mejorar el ganado en la zona de Jiquilpan. El experto ayudó al Instituto Nacional de Investigaciones Pecuarias en trabajos de investigación, en los campos de nutrición y patología animal. El especialista en crédito supervisado ha colaborado con el Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, interviniendo en las discusiones legales en la materia y en el plan de organización del Centro Nacional sobre Cooperativas, Crédito Supervisado y Desarrollo de la Comunidad. Un experto en cooperativas agrícolas asesoró a la Oficina de Cooperativas,

Crédito Supervisado y Desarrollo de Comunidades del mismo Departamento, durante 1962.³¹⁷

Por lo tanto, la inversión extranjera y el apoyo financiero de las agencias crediticias internacionales, han sido factores vitales que determinan la inserción de la agricultura mexicana al proceso de internacionalización del capital. Este proceso promueve un reordenamiento de la división internacional del trabajo en el que se asigna a los países subdesarrollados, la tarea de orientar su producción hacia la satisfacción de las necesidades alimentarias de los países desarrollados. También facilita la producción comercial de productos agropecuarios que permiten la canalización de la plusvalía en beneficio de la concentración y centralización del capital; anteriormente se hacía esta producción en unidades aisladas que dificultaban su coordinación y modernización y para su valorización requería de mecanismos indirectos.³¹⁸

El financiamiento de las Empresas Transnacionales (ET) asume básicamente dos modalidades: una es el 100% del crédito efectivo, que se entrega en forma escalonada, a medida que lo requiere el cultivo; la otra es una pequeña parte en efectivo (por lo general el 30% del crédito total) y el resto bajo la forma de insumos (semillas, fertilizantes, pesticidas, etc.), más la prestación de los servicios de maquinaria y equipo que se necesiten, caso en el que la cantidad en efectivo no pasa del 50% de los requerimientos de capital variable de los productos.³¹⁹

Las tres líneas de acción del gobierno que indirectamente ayudaron a la expansión de las ET fueron: a) la decisión de conferir al mercado externo un papel relevante en el abastecimiento de alimentos básicos y de articularse con la economía internacional en una perspectiva de ventajas comparativas; b) la política de industrialización sustitutiva que significó para la Industria A-

limentaria apoyos aún a costa de la agricultura y c) la política de alimentos baratos y de inmovilidad de los precios de garantía de los productos básicos.

Por otra parte, aún no se ha estructurado una política global - hacia las ET ni hacia el modelo de agroindustrialización que impulsan. Las medidas parciales existentes se refieren a aspectos como la participación del capital extranjero en el capital social de las empresas de la industria alimentaria o la transferencia de tecnología, pero no en los efectos de las empresas -- transnacionales en el agro.³²⁰

El control y regulación de las ET en la agroindustria de balanceados, debe comprender, por lo menos, cuatro campos de operación:

a) Regulación directa del capital extranjero dentro de la industria organizada.

El objetivo y consecuencia primordial de la regulación directa consiste en afectar el derecho de propiedad de las empresas - transnacionales. Los mecanismos fundamentales de esta vía abarcan los procesos de expropiación, nacionalización y mexicanización.

b) Regulación indirecta del capital extranjero en la industria organizada.

Este mecanismo supone reglamentar el derecho privado sin afectar la propiedad de las ET. La regulación indirecta se propone, en el caso de la agroindustria de alimentos balanceados, para controlar la propiedad de las transnacionales que no se vean afectadas por el mecanismo de regulación directa.

c) Promoción de las actividades de los productos agropecuarios integrados.

Este mecanismo representa la posibilidad de hacer uso de los -- distintos instrumentos de apoyo con que cuenta el Estado para -- promover y reforzar las figuras organizativas de producción que se consideran como alternativas viables al modelo transnacional que se pretende combatir.

d) Programación de las actividades del sector público en la rama.

El esquema de medidas planteadas a través de los tres campos de operación señalados, tiene que ser necesariamente complemento con la programación de la acción y presencia del sector público en la producción de alimentos balanceados y el material genético para la producción pecuaria.³²¹

En síntesis, podemos concluir que las relaciones entre el Banco Mundial y los Bancos Privados Internacionales se han estrechado en el curso de la década de los setenta. Esta comprobación obliga a destacar el punto de vista según el cual el BM y los Bancos Privados son, en apariencia, dos fuentes independientes de financiamiento. Por el contrario, hay que reconocer la importancia de estudiar más a fondo los lazos orgánicos que se establecen y que propician el apoyo mutuo entre dichas fuentes.³²²

4.3.- Endeudamiento a costa de Alimentos.

La "Asistencia" significa principalmente préstamos y la deuda - que crea puede ser, por sí misma, el último obstáculo en el camino hacia la autodependencia. La deuda se lleva una creciente tajada de los recursos para el desarrollo y asegura que las opciones económicas de un país sean determinadas por mercados, -- bancos y agencias de desarrollo exterior, con frecuencia contrarios a las necesidades internas de un país.

Si la asistencia para el desarrollo se llamara "Endeudamiento - para el Desarrollo", lo absurdo de pensar que este camino podría conducir al crecimiento autodeterminado resultaría obvio.³²³

Una vez que se ha tomado el camino de la agricultura comercial, parece en verdas puntos menos que imposible salirse de él. En su libro *Diet for a Small Planer Frances* relaciona "la trampa - del cultivo de exportación" con la farmaco dependencia; pareció ser la única analogía adecuada. Una vez que se adquiere el vicio es terriblemente doloroso librarse de él. En este texto, empero, no se logró captar el papel del endeudamiento, tanto el del campesion en particular como el de la nación. Los pequeños agricultores dedicados a cultivos de exportación que desean cambiar - la producción de alimentos de consumo familiar a fin de compensar la pronunciada reducción de su ingreso causada por la caída de los precios de sus cosechas, no pueden hacerlo cuando han tenido que endeudarse para adquirir los insumos de cultivo de exportación: se verán obligados a obtener ingresos numerarios para programar sus deudas o para evitar el riesgo de perder sus tierras.³²⁴

De esta forma, a la agroindustria transnacional y a las élites - locales les conviene perpetuar un esquema centrado en la agricultura de exportación, que además recibe todo el apoyo de las Agen

cias Internacionales de Préstamo, no es sorprendente que la producción de cultivos comerciales, se incremente a un ritmo muy superior a la de los alimentos.

De igual modo, cuando un país subdesarrollado reciba "ayuda" del exterior, aunque el dinero prestado sirva para aumentar la capacidad de producción del país no le será posible pagar la deuda hasta que exporte lo suficiente y obtenga las divisas necesarias. La moneda local no sirve para ello. Debe pagar, la mayor parte en la moneda en que se recibió el préstamo; así el país entra en un círculo vicioso. Si las exportaciones no son suficientes para adquirir las divisas necesarias para pagar la deuda y realizar las importaciones que hacen falta, no parece haber otra solución de corto plazo que la obtención de un nuevo préstamo. Así se da un impulso aún mayor a los cultivos de exportación que sirven para pagar una deuda creciente.³²⁵

Estos hechos, aunque contribuyeron a impulsar el desarrollo industrial del país y a alcanzar la meta de sustitución de importaciones que se habían fijado la política económica del Estado durante varios sexenios, dió lugar a una industria de alto costo social que dependía de la ayuda económica que el Estado le proporcionaba y además de tecnologías extranjeras apropiadas para países con escasa dotación de recursos humanos y abundancia de energéticos baratos y que, por ese motivo, impedía absorber la mano de obra creciente que el mismo proceso generaba y dilataba los recursos no renovables del país.

Lo más importante, en este caso, es que quien más se beneficiaba de estas políticas era el capital extranjero, que además de las facilidades y estímulos citados, por la gestión de un mercado cautivo que las políticas proteccionistas mantenían, veía favorecida su condición oligopólica en el mercado interno, en particular para la fijación de precios.³²⁶

Olvidan no obstante quienes sólo piensan en el futuro inmediato, que otro de los efectos que se generan cuando se utiliza una marca que no es propia, es el de una relación de dependencia creciente respecto del titular de la marca. Tal como señalamos anteriormente, "conforme transcurre el tiempo, la usuaria de la marca depende en mayor grado de ésta y la rescisión del contrato de autorización de uso le depararía mayores perjuicios.³²⁷

Así, hasta 1971 las ET, además de beneficiarse de las políticas de desarrollo industrial, no tropezaban con restricción alguna en cuanto a las ramas de actividad a las que quisieran dirigirse; podrán conservar el control absoluto del capital invertido y de las tecnologías usadas, y disponían además, de la libertad de imponer sus normas y condiciones en cuanto al uso de marcas y patentes y de la posibilidad de limitar la producción al mercado interno. En vista de ello el Estado empezó a adoptar, a partir de 1971, medidas de política económica tendientes a modificar, disminuir, controlar y regular la acción de estas empresas.³²⁸

Por el lado de la ayuda financiera internacional, la manera en que se nombraron los consultores y se establecieron los criterios para llevar a cabo los proyectos que financian, muchas veces -- afectan negativamente a las economías de los países subdesarrollados, puesto que no se favorece su producción interna y, en cambio, se promueve importaciones.³²⁹

Una característica peculiar de los préstamos al sector industrial es que, en su gran mayoría, se canalizaron por medio de instituciones financieras de desarrollo. Este es un aspecto destacado que debe considerarse, ya que gran parte de las instituciones se vinculan a las ramas industriales más dinámicas y estratégicas de los procesos de desarrollo de los países latinoamericanos. Por lo general, los bancos de fomento se dedican principalmente a impulsar las ramas industriales de insumos básicos y aquellas que

permiten incrementar las exportaciones de manufacturas. Aunque la magnitud de los recursos así canalizados por el Banco Mundial ha sido cuantitativamente poco significativa, el hecho de operar a través de esas instituciones nacionales de desarrollo (públicas o mixtas), piezas importantes en la definición de las políticas industriales, dota a los recursos de un potencial de impacto mucho mayor que el que derivaría de su simple cuantía.³³⁰

Sin embargo -en un sentido- las situaciones que promovió y apoyo más que beneficiar a los productores sin tierra, desembocó en -intensificar su explotación. Ciertamente, al vincular la división de la tierra al cultivo de determinados bienes con una tecnología altamente intensiva en el uso de capital e insumos industrializados, la "reforma agraria" generó un pesado proceso de endeudamiento de los poseedores de pequeñas parcelas de tierra, que en muchos casos los llevó a su venta forzosa. Es decir, el reparto de tierras, bajo esa política de reforma agraria, condujo a intensificar la concentración de la tierra y la transformación de los campesinos asalariados rurales (y no en pequeños -productores).³³¹

A partir de 1976 los siguientes tres años fueron testigos de los cambios que en materia económica y social se suscitan en México. De acuerdo con la doctrina del FMI mostraba en los casos anteriores habrán a venir reducciones en los salarios reales dentro de este programa de austeridad, mayores posibilidades para la inversión extranjera y, tal vez, se registre incluso una disminución en el peso del sector paraestatal dentro de la vida económica del país. El margen de acción de las autoridades mexicanas determinará la intensidad de los cambios. Asimismo, el ritmo de crecimiento de la economía se verá comprometido, como un ejemplo más del estrangulamiento a que conduce el modelo seguido en el pasado, -sustentado en el capital externo, y como un resultado más del -- programa de estabilización.³³²

El FMI sujetó el uso de los recursos de facilidad ampliada al cumplimiento de ciertos topes y restricciones cuantitativas para 1977. Se enumeran a continuación las de mayor relevancia:

-Las reservas internacionales netas del Banco de México aumentarían en ese año en una medida no inferior al incrementado de sus obligaciones en billetes, con relación a los saldos existentes al 31 de diciembre de 1976, incluyendo la deuda con plazos menores de un año en los montos y plazos que se enuncian a continuación:

- en más de 1,200 millones de dólares, hasta el 31 de marzo de 1977;
- en más de 2,100 millones de dólares, hasta el 30 de junio de 1977;
- en más de 2,600 millones de dólares, hasta el 31 de diciembre de 1977.

Además no debía aumentar el empleo total en el sector público en más de 2% en 1977.

Con este Convenio, México condicionó su economía y entró en un breve período de recesión que permitiría efectuar ajustes económicos a más largo plazo. Para evitar nuevas restricciones de este tipo se hace necesario propiciar cambios estructurales en el conjunto de la economía mexicana.

En el caso particular de México, puede afirmarse que el crecimiento endeudamiento externo aumenta la dependencia del exterior y condiciona la política económica del país. La crisis de la economía mexicana no puede desvincularse de la acción del capital internacional y plantea el peligro de un mayor acceso del gran capital al poder.³³³

Por lo tanto, la estrategia para el control y regulación de la inversión extranjera en la agroindustria compone un cuadro de objetivos, instrumentos legales, mecanismos específicos y acciones previas y/o colaterales que se enmarcan dentro de tres cam-

pos de operación.

Estos campos se refieren a la regulación directa e indirecta del capital extranjero dentro de la agroindustria y a la promoción de la agroindustria nacional.

El objetivo de la regulación directa, consiste en limitar el derecho de la propiedad privada, a través de nacionalizarse o -mexicanizarse.³³⁴

La nacionalización implica convertir la propiedad de los bienes de personas físicas o morales extranjeras o mexicanas en propiedad del Estado Federal estatización, al proceso cuando sólo afecta a nacionales y nacionalización cuando alcanza a la propiedad de extranjeros.

La mexicanización, supone convertir la propiedad de los bienes de personas físicas o morales de nacionalidad extranjera en propiedad de personas privadas mexicanas.³³⁵

-Debemos apoyar a quienes en cualquier parte se oponen a la dependencia alimentaria forzada y a quienes se encuentran dedicados a construir nuevas sociedades autodependientes, en las que la gente controla democráticamente la producción de alimentos.

-Luchar por el desarrollo de una economía autodependiente y democráticamente controlada en todas y cada uno de nuestros países ayudaría a liquidar el hambre en ellos y en el resto del mundo.

-Luchar en favor de una efectiva reforma agraria. Un buen punto de partida puede ser el reparto de propiedades de terratenientes ausentistas en áreas de riego que reciben subsidios gubernamentales.

-Luchar en favor de una política agrícola nacional, que apoye a

las granjas familiares y a organizar cooperativas de campesinos con precios de apoyo cuando hagan falta, prioridades en la investigación gubernamental y programas de crédito.

-Luchar porque se prohíba que las corporaciones con importantes inversiones no agrícolas participen en la agricultura.

-Actuar en favor de políticas antimonopólicas en el sector de procesamiento de alimentos.

-Exigir que todos los productos alimenticios lleven en la marca de la compañía matriz, lo que contribuirá a destruir el mito de que existe una industria alimentaria competitiva, un mito perpetuado por unas cuantas empresas que venden sus productos con cientos de nombres diferentes.

-Luchar para que se limite la influencia de la publicidad en los medios que pagan unas cuantas corporaciones alimentarias, empezando por la prohibición de comerciales de alimentos con escaso contenido nutritivo durante la programación infantil de los canales televisivos.

-Luchar para que se prohíba la asistencia gubernamental, a través de la Agencia Internacional de Desarrollo o indirectamente por medio del Banco Mundial, a las corporaciones privadas norteamericanas que invierten en los países subdesarrollados.

-Luchar por la derogación de todas las leyes fiscales que fomentan que las corporaciones norteamericanas se establezcan en el extranjero con el fin de evadir, en su propio país, la legislación sobre el medio ambiente, los salarios y los impuestos.

-Luchar por la prohibición de la venta en el extranjero, por parte de una corporación norteamericana, de cualquier tipo de aditivo, plangucida o medicamento que esté prohibido en Estados Unidos.

-Luchar porque se prohíba la importación de alimentos de países en los cuales no se dé prioridad a la alimentación de la población local.³³⁶

NOTAS / CAPITULO 4.

- (256) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p. 749
- (257) John W. Mellor, ob. cit., p.307
- (258) Ibid., p.308
- (259) Ibid., p., p.309-310
- (260) Ramón Fernández y Fernández, ob. cit., p.87
- (261) Ibid., p.88-89
- (262) Mario Miguel Carrillo Huerta, ob. cit., p.111-113
- (263) Fragozo Gutierrez y Sánchez Alvarez, ob. cit., p.155-156
- (264) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.707-798-799-800-801-804
806-807
- (265) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.146
- (266) Reyes Osorio (et al), p.119-120
- (267) Setsuko Yukawa, ob. cit., p.93-94
- (268) Ramón Fernández y Fernández, ob. cit., p.147
- (269) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.795
- (270) Mario Miguel Carrillo Huerta, ob. cit., p.122
- (271) Ibid., p.118-119
- (272) Ibid., p.122-123
- (273) Reyes Osorio (et al), ob. cit., p.773-774-788
- (274) SARH, "El Desarrollo Agroindustrial: ...", ob. cit., p.28
- (275) Ibid., p.41-42-43
- (276) Ibid., p.26-27
- (277) Ibid., p.27
- (278) Fragozo Gutierrez y Sánchez Alvarez, ob. cit., p.155
- (279) Ramón Fernández y Fernández, ob. cit., p.129-130-131
- (280) Ibid, p.16

- (281) Ibid., p. 19
- (282) Lucio Mendieta y Núñez, ob. cit., p. 127
- (283) Ibid., p. 128
- (284) Ramón Fernández y Fernández, ob. cit., p. 104-105
- (285) Lucio Mendieta y Núñez, ob. cit., p. 132-133
- (286) SARH, "El Desarrollo Industrial:..."., op. cit., p. 24-26
- (287) Ramón Fernández y Fernández, ob. cit., p. 101-102
- (288) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p. 156
- (289) Moore y Collins, ob. cit., p. 239
- (290) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p. 157
- (291) Ibid., p. 161
- (292) Ibid., p. 162
- (293) Dr. Juan Manuel Burno Soria "Deuda Externa y Organismos Financieros Internacionales. Formación de Estructuras - Financieras de Dependencia; El Caso de México", SF p.11
- (294) Moore y Collins, ob. cit., p 351
- (295) Samuel Lichtenztein, Políticas Globales en el Capitalismo; Ensayos CIDE 1982, p. 25
- (296) Ibid., p. 26
- (297) Ibid., p. 105-106-109-110
- (298) "Informe Anual Banco Interamericano de Desarrollo". BID. 1975, p. 79
- (299) Ibid., p. 78 - 79
- (300) El Banco Mundial y sus Filiales en América Latina, Washington 1963, p. 81
- (301) Samuel Lichtenztein, ob. cit., p. 101-102
- (302) Moore y Collins, ob. cit., p. 331-339-340-345
- (303) Samuel Lichtenztein, ob. cit., p. 17-18
- (304) Ibid., p. 13

- (305) Ibid., p. 82-83
- (306) Ibid., p. 85-86
- (307) Ibid., p. 87
- (308) Alfonso García Rocha, ob. c it., p. 84
- (309) Moore y Collins, ob. cit., p. 348-349
- (310) Núñez Gomiciaga y Novela Villalobos, ob. cit., p. 353
- (311) Ibid., p. 355
- (312) Pablo Serrano Calvo, "Algunas Intervenciones del FMI en América Latina", Comercio Exterior. (México D.F. Febrero 1977, p. 205-206)
- (313) Ibid., p. 208
- (314) Alfonso García Rocha, ob. cit., p. 95-96
- (315) Ibid., p. 114-115-116-117-118
- (316) Ibid., p. 169-170-171-172-173
- (317) Ibid., p. 176-177
- (318) David Barkin y Blanca Suárez, ob. cit., p.21-22
- (319) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales..." op. cit., p. 230
- (320) Ruth Rama, ob. cit., p. 1095
- (321) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.246-247-250-251
- (322) Samuel Lichtenztein, ob. cit., p.105-109-110
- (323) Moore y Collins, ob. cit., p. 313
- (324) Ibid., p. 208
- (325) Ibid., p. 207-208
- (326) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales...", op. cit., p. 210
- (327) Jaime Alvarez y Soberanis, ob. cit., p. 943

- (328) Cepal-Subsede México, "Las Empresas Transnacionales...", op. cit., p. 212
- (329) Samuel Lichtenztejn, ob. cit., p. 74
- (330) Ibid., p. 77-78
- (331) Ibid., p. 85
- (332) Pablo Serrano Calvo, ob. cit., p.208
- (333) Núñez Comiciaga y Novela Villalobos, ob. cit., p.335-356
- (334) Rodolfo Echeverría Zuno, ob. cit., p.205-206
- (335) Ibid., p. 169-170
- (336) Moore y Collins, ob. cit., p. 388-391-392

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

No cabe duda que nuestro sector agropecuario está sumido dentro de una dualidad, que cada vez se acrecenta más, en lugar de ir disminuyendo y por lo tanto, fusionándose.

La Empresa Transnacional está considerada como un mal nocivo pero necesario, para la industria alimentaria y, por consiguiente para la economía del país, pero ¿es ésta realmente culpable?. Si analizamos el desarrollo que tenido este tipo de corporaciones, nos encontramos que cada vez más controlan las economías nacionales, como las internacionales. Su objetivo primordial es obtener el mayor beneficio sin dar nada a cambio. Pero antes de real^lizar un juicio sobre ellas, debemos ver claramente que existe un acuerdo implícito con estas empresas.

Por desgracia los gobiernos de los países subdesarrollados, se han convertido en sus protectores, pues ayudan a disfrazar la negligencia de éstas, y su falta de interés hacia la producción de alimentos básicos. Al no tener un control eficiente de estas corporaciones, sin lugar a duda su actuación no beneficia al país, por el contrario daña severamente a la economía.

México se encontraba en una situación bastante crítica, por lo que fue indispensable que recurriera en un principio a la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual está representada por su principal actor: La Empresa Transnacional (ET). Por lo general este tipo de empresas guían su producción hacia actividades y ramas económicas, las cuales generan un beneficio económico exclusivo para ellas. Es por esto que es necesario que el Estado oriente y guíe adecuadamente a estas empresas, para que así se integren realmente al país y a su economía, logrando el capital y la transferencia de tecnología que el país necesita.

Conociendo el verdadero objetivo de la empresa transnacional, es

importante tomar medidas para controlar su función, es por ello de urgencia crear un verdadero código de conducta, que regule la actuación de las transnacionales. Este código tendría como objetivo orientar a la ET hacia las ramas económicas que son es tratégticas para el país, y así evitar cambios innecesarios y fa tales a nuestro sistema de producción; medidas fiscales adecuadas que regulen los pagos que realiza la ET, y evitar así la fu ga de divisas.

Junto con la empresa transnacional, nos encontramos con un sistema que juega un papel muy importante en la promoción de ésta, me refiero al sistema publicitario. Es bien conocido que la mejor propaganda que puede tener cualquier artículo es la visión, al ver un objeto tenemos un estímulo que nos invita a comprar ese artículo; es de vital importancia regular el sistema publicitario para que se restrinjan los anuncios de alimentos de poco valor nutritivo (alimentos chatarra), que sólo dañan la dieta alimentaria de la población. Debemos luchar por que se prom cionen alimentos que contengan los elementos necesarios para -- una buena alimentación.

El país se encuentra en una crisis alimentaria, por su falta de producción, distribución y comercialización. A pesar de que el Estado creó a la Conasupo, que tiene como función controlar la producción, abastecimiento, distribución y comercialización, de los principales granos, su actuación ha sido mediocre, y hasta la fecha no ha podido cubrir las necesidades reales de la indus tria y de la población. Es indispensable organizar mejor a esta institución para que de esta forma exista una verdadera regulación de los mercados, y evitar así que se sigan enriqueciendo -- los acaparadores e intermediarios, los que perjudican el agricul tor.

La falta de crédito en el campo hace poco accesible que los cam pesinos con menos recursos, puedan seguir sembrando, y mucho me nos adquiriendo los elementos ya antes mencionados, para obte--

ner mejores cosechas. El Estado, con sus instituciones crediticias, no han podido aminorar este problema, al contrario, muchos campesinos se encuentran sin ningún recurso financiero que les permita seguir produciendo.

Es tarea del Estado crear un sólo Banco Central, en el cual se centralice toda la función crediticia, la que opere directamente con agricultores que necesiten de crédito para evitar la dispersión de funciones que existen en la actualidad. Si se brinda un mejor apoyo a los campesinos de bajos ingresos, éstos tendrán una verdadera credibilidad en la institución bancaria.

Paralelamente al crédito bancario nacional, tenemos que existen instituciones internacionales, cuya función es prestar a los países con menos recursos. El recurrir a estas instituciones, implica que el país prestatario sea puesto en estudio, es decir, esa institución internacional que da el visto bueno para la autorización de un préstamo, llamada Fondo Monetario Internacional, investigará la situación actual del país y dará las pautas para que el país se someta a las medidas necesarias para que de esta forma sea sujeto de crédito.

Es necesario que se recurra a este tipo de instituciones lo menos posible, su poder es tan grande, que influyen abierta y directamente sobre las políticas-económicas del país; esta influencia hace que el país se vuelva dependiente y además adquiera una gran deuda, la cual se incrementa onerosamente con los intereses, y por lo tanto, el país se encuentre totalmente endeudado.

En esta forma, es nuestro deber luchar contra la dependencia alimentaria; desarrollar una economía autodependiente; lograr una verdadera reforma agraria; llevar a cabo una política agrícola nacional desmonopolizar a la industria alimentaria; controlar el uso de marcas; supervisar la publicidad y; disminuir la asistencia internacional.

Finalizando, tenemos que señalar que es importante realizar una política-económica agraria adecuada, para que así se realice un verdadero desarrollo del sector agropecuario y por lo tanto lograr nuestra autosuficiencia alimentaria.

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

1. Balanzario Zamoreto José.
Catálogo de Términos Geográficos.
Ed. Porrúa, 3a. Edición Corregida y Aumentada.
México, D.F. 1977
2. Barkin David y Suárez Blanca.
El Complejo de Granos en México.
Centro de Ecodesarrollo, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.
México, D.F., marzo 1980.
3. Bueno Soria Juan Manuel
Deuda Externa y Organismos Financieros Internacionales.
Formación de Estructuras Financieras De Dependencia.
El Caso de México.
s.f.
4. Carrillo Huerta Mario Miguel
El Crédito y el Seguro en la Modernización de la Agricultura en México.
Jalapa, Veracruz, Universidad Veracruzana 1976
5. Cepal-Subsede México.
Las Empresas Transnacionales en la Agroindustria Mexicana.
México, 1981
6. Chapoy Bonifaz Alma de María.
Empresas Multinacionales: Instrumento del Imperialismo.
México. Eds. El Caballito, 1975
7. Domike Arthur.
Issues Relating to Food Industry Corporation in Less Developed Countries.
Centre on Transnational Corporations, United Nations, 1977.
8. Echeverría Zuno Rodolfo.
Transnacionales, Agricultura y Alimentación.
Colegio Nacional de Economistas, Nueva Imagen 1982
9. El Banco Mundial y sus Filiales en América Latina.
Washington, 1963
10. Estudios del Tercer Mundo.
Alimentos: Poder y Dependencia.
Ceestem.
2a. edición, México, D.F., 1980
11. FAO
Productos Agrícolas; Proyecciones para 1975-1985
FAO, 1966

13. Fajnzylber Fernando.
Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana.
México, Fondo de Cultura Económica, 1976
14. Fernández y Fernández Ramón.
Una Estructura Institucional Ideal para el Crédito Agrícola.
México: Colegio Nacional de Postgraduados, Escuela Nacional de Agricultura S.A. y Ganadería, 1972.
15. Flores Edmundo.
Desarrollo Agrícola.
Fondo de Cultura Económica.
1a. Edición, México 1972
16. Fragoso Gutiérrez Juan M., Sánchez Alvarez Javier.
Mercado y Precios de Productos Agropecuarios.
Colegio Nacional de Investigaciones Agrarias, 1983
17. Hewitt de Alcántara Cynthia.
Modernizing Mexican Agriculture; Socioeconómico Implication of Technological Change, 1940-1970
Geneve, United Nations Research Institute for Social Development, 1976.
18. Lichtentzejn Samuel
Políticas Globales en el Capitalismo
Ensayos Cide, 1982.
19. Martínez de Navarrete Ifigenia et al.
Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial.
Fondo de Cultura Económica.
México, D.F., 1980.
20. Mellor W. John.
Economía del Desarrollo Agrícola.
Fondo de Cultura Económica.
Primera reimpresión, México, D.F., 1975.
21. Mendieta y Núñez Lucio.
El Crédito Agrario en México: Origen, Evolución, Estado Actual.
Editorial Porrúa, S.A. México 1977.
22. México, SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial.
El Desarrollo Agroindustrial: Instrumentos de Política.
México 1982.
23. México Dirección General de Desarrollo Agroindustrial.
El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional.
Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, s.f.

24. México, SARH, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial.
El Desarrollo Agroindustrial y los Insumos Estratégicos para el Sector Agropecuario, Alimentos Balanceados.
México 1982.
25. Montavons, Remy.
L'implantation de deux Enterprises Multinationales au Mexique.
Avec la collaboration de Miguel Wionczeck et Francis Piquerez.
Paris, Pressa Universitaires de France, 1974.
26. Moore Lappé Frances, Collins Joseph.
Comer es Primero
Editorial Siglo XXI, México, D.F., 1979.
27. Ojala, Ed.
La Importancia de la Agricultura para la Humanidad.
(México). SARH, Subsecretaría de Agricultura y Operaciones, Dirección General de Economía Agrícola, 1977.
28. Reyes Osorio et al.
Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México.
Fondo de Cultura Económica.
México, D.F. 1974.
29. Ruiz García Enrique et al.
Desarrollo Agroindustrial y Alimentación.
México: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial.
30. Seúlveda Bernardo y Chumacero Antonio
La Inversión Extranjera en México.
Fondo de Cultura Económica.
México, D.F. 1977
31. Suárez Blanca.
Capital Extranjero y Complejos Agroalimentarios en América Latina: Historia y Estrategia.
México, ILET 1981
32. Transnational Corporations Issues, Involved in the Formulation of a Code Conduct.
Naciones Unidas, Centro de Empresas Transnacionales.
Nueva York, 1976
33. Transnational Corporations in Food and Beverage Processing.
Naciones Unidas, Centro de Empresas Transnacionales.
Nueva York, 1981.
34. Yukawa Stsuko
Transformación de la Agricultura Tradicional en México.
Kyoto, Japón, Kyoto Sangyo University Society of Economics and Business Administration, 1976.

R E V I S T A S

35. Justificación de una Política que Restrinja el uso de Mar
cas Extranjeras.
Alvarez Soberanis Jaime.
Comercio Exterior, México, D.F., agosto 1976.
36. Informe Sobre la Situación Económica de México en 1969.
Banco de México, S.A.
Comercio Exterior, México, D.F., marzo 1970.
37. Informe Anual Banco Interamericano de Desarrollo.
BID, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1978, 1979, 1980.
38. Informe Anual Banco Mundial.
Banco Mundial, Asociación Internacional de Fomento.
1971, 1972, 1973, 1974, 1975, 1976, 1977, 1979.
39. La Coordinación de la Comercialización Vertical de Productos
Agropecuarios en México.
Cházaro Loiza Sergio.
Comercio Exterior, México, D.F., abril 1979.
40. Relaciones de la Estructura de Tenencia de la Tierra con el
Crédito y el Desarrollo Agrícola.
Fernández y Fernández Ramón.
Comercio Exterior, México, D.F., mayo 1972.
41. Las Necesidades de Nuevas Políticas Rurales.
García de los Angeles Rodolfo.
Comercio Exterior, México, D.F., noviembre 1978.
42. Coyuntura Actual de la Agricultura Mexicana.
Guzmán Ferrer Luis Martín.
Comercio Exterior, México, D.F., mayo 1975.
43. Las Empresas Transnacionales en la Industria Alimentaria Me-
xicana.
Montes de Oca Luján Rosa Elena y Escudero Columna Gerardo.
Comercio Exterior, México, D.F., septiembre 1981.
44. Alimentos o Insumos, la Crítica Coyuntura.
Mujica Velez Rubén.
Comercio Exterior, México, D.F., noviembre 1978.
45. La Industria Alimentaria en México y la Penetración de las
Empresas Transnacionales.
Paredes López Octavio y Gallardo Navarro Yoja.
Comercio Exterior, México, D.F., diciembre 1976.
46. El Papel de las Empresas Transnacionales en la Agricultura
Mexicana.
Rama Ruth
Comercio Exterior, México, D.F., abril 1984.

47. Algunas Intervenciones del FMI en América Latina.
Serrano Calvo Pablo.
Comercio Exterior, México, D.F., febrero 1977.
48. La Ley de Crédito Agrícola y su Proyección sobre el Desarrollo.
Vázquez Pallares Natalio.
Comercio Exterior, México, D.F., marzo 1970.
49. Las Transnacionales Fase Superior del Imperialismo.
Arredondo Manuel
Revista Económica, México, D.F., julio 1980.

T E S I S

50. Cárdenas Estrada Felipe.
La Oferta de Productos Agrícolas: Enfoque en el Abastecimiento de Productos Alimenticios, Maíz, Frijol, Trigo.
Monterrey, Universidad Nacional de Nuevo León, Facultad de Economía, 1973.
51. García Rocha Alfonso
La FAO-Su Función Internacional
México, UNAM 1963