



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

---

**La influencia de las empresas  
transnacionales agroalimentarias  
en el sector agropecuario mexicano**

**T E S I S**

**Que para obtener el título de:  
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

**PRESENTA**

**Gabriela Ortiz Armenta**

**DIRECTOR DE TESIS**

**Dr. Raúl Carbajal Cortés**



**Ciudad Universitaria Cd. Mx., 2017**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## *Agradecimientos*

*A mi madre, por su apoyo y amor incondicional, por enseñarme a ser perseverante, sin ella nada de esto sería posible.*

*Al Dr. Raúl Carbajal Cortés, por su paciencia y compromiso durante este proyecto.*

*Al Lic. Alaín Ramos García, por sus enseñanzas, por guiarme en este largo camino, pero sobre todo, por las pláticas, los consejos en la vida, y los ánimos de seguir adelante.*

*A mis sinodales: Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles, Mtro. Miguel González Ibarra y Lic. Jorge Deschamps Góngora, por sus observaciones, palabras de ánimo y confianza.*

*A Kashi, porque no hay mayor motivación que tener en la vida el amor más puro de todos, mi perro.*

## Índice

Introducción .....	4
CAPÍTULO 1: Panorama Global.....	8
1.1 Reconfiguración de la dinámica internacional.....	8
1.1.1 Las nuevas bases del desarrollo económico.....	8
1.1.2 El mercado mundial del Siglo XXI.....	13
1.1.3 La reestructuración industrial. ....	22
1.2 Las empresas trasnacionales en el mundo globalizado.....	26
1.2.1 Antecedentes de la empresa trasnacional actual. ....	27
1.2.2 Reestructuración de la empresa capitalista. ....	30
1.2.3 La dinámica de la empresa trasnacional. ....	31
1.2.4 Transferencia de tecnología. ....	40
1.2.5 División internacional del trabajo en las empresas trasnacionales. ....	42
1.2.6 Ventajas de las empresas trasnacionales frente a las desventajas y fricciones con los países receptores. ....	45
1.3 Las empresas trasnacionales agroalimentarias.....	54
1.3.1 Transición de la producción agrícola familiar a las agroempresas.....	54
1.3.2 Lógica de producción de la empresa agroalimentaria.....	58
1.3.3 Industria de insumos agrícolas.....	65
1.3.4 La internacionalización agroalimentaria.....	71
1.3.5 Industria comercializadora, procesadora y distribuidora de alimentos.....	73
1.3.6 Efectos a nivel mundial y la crisis alimentaria .....	80
1.3.7 Situación en América Latina.....	90
CAPÍTULO 2: Situación en México.....	97
2.1 Reconfiguración de la dinámica de desarrollo económico en México. ....	97
2.1.1 Las bases productivas del desarrollo económico en México. ....	97
2.1.2. La economía mexicana inserta en el mercado mundial del siglo XXI. ....	101
2.2 Las empresas trasnacionales en México. ....	113
2.2.1 Inserción y expansión de las empresas trasnacionales en México.....	113
2.2.2 Las estrategias de expansión de las empresas trasnacionales en México. ....	123
2.2.3 Las grandes empresas mexicanas.....	133
2.3 La reestructuración y la dinámica industrial en México bajo la influencia de las empresas trasnacionales.....	145

2.3.1 Antecedentes de la actual industria mexicana. ....	146
2.3.2 Reconfiguración de la industria y el sector manufacturero. ....	148
2.3.3 Maquiladoras en la frontera norte. ....	156
<b>CAPÍTULO 3: Las empresas transnacionales agroalimentarias y el sector agropecuario mexicano.</b> .....	<b>165</b>
3.1 El sector agropecuario en la actualidad en México. ....	165
3.1.1 Sector agropecuario a finales del siglo XX.....	165
3.1.2 Sector agropecuario mexicano en la actualidad.....	171
3.1.3 Condición de la población rural. ....	181
3.2 Las empresas transnacionales en la agroindustria alimentaria en México. ....	189
3.2.1 Inserción y expansión de las empresas agroalimentarias.....	190
3.2.2 Estrategias de las empresas agroalimentarias en México. ....	196
3.2.3 Empresas en la comercialización, procesamiento y distribución de los alimentos en México. ....	204
3.3 El caso de la empresa transnacional: Nestlé. ....	224
3.3.1 La empresa a nivel global. ....	225
3.3.2 La empresa Nestlé en México.....	235
3.3.3 La influencia de Nestlé en el sector cafetalero mexicano.....	237
Conclusiones.....	249
Referencias Bibliográficas.....	254

## Índice de Tablas

Tabla 1. Mayores empresas transnacionales estadounidenses, según ingresos .....	52
Tabla 2. Mayores empresas transnacionales del mundo, según ingresos .....	53
Tabla 3. Comparativo de la Revolución Verde y la Biorevolución.....	67
Tabla 4. Composición de las exportaciones (porcentajes).....	108
Tabla 5. El sector exportador .....	110
Tabla 6. Origen de la IED en México 1973-1987 (porcentajes).....	118
Tabla 7. La importancia de las transnacionales en México, 2015 .....	122
Tabla 8. Fases de la industria maquiladora.....	129
Tabla 9. Las 10 empresas mexicanas globales más grandes.....	143
Tabla 10. Empresas mexicanas con mayor participación internacional en 2013 .....	144
Tabla 11. Dinamismo exportador de la industria.....	151
Tabla 12. Sector Automotriz (2015).....	154
Tabla 13. México: tendencia del empleo permanente asegurado al IMSS (1994-2011) (2000=100).....	155
Tabla 14. Empresas manufactureras más grandes de México .....	156

Tabla 15. México: ocupación en la industria manufacturera .....	158
Tabla 16. Industria Maquiladora de Exportación .....	161
Tabla 17. Porcentaje de insumos importados/ insumos totales en la maquila de exportación ...	162
Tabla 18. Tasa media de crecimiento anual (TMCA) de importaciones de los cultivos principales (toneladas métricas) .....	167
Tabla 19. Participación del sector agropecuario en el Producto Interno Bruto: México 1950-2000* .....	170
Tabla 20. Volumen de las importaciones de cultivos básicos: 1985-2007 (miles de toneladas)	172
Tabla 21. Principales productos agroalimentarios exportados 2015 (millones de dólares).....	177
Tabla 22. Presupuesto ejercido por la SAGARPA (millones de pesos) .....	179
Tabla 23. Crecimiento porcentual anual promedio del PIB de la industria manufacturera y alimentaria.....	195
Tabla 24. Semillas mejoradas por oferentes .....	206
Tabla 25. Uso de agroquímicos en México .....	209
Tabla 26. Aportación a la industria alimentaria por segmentos.....	210
Tabla 27. Valor de la producción y ventas en el sector de lácteos y carnes .....	213
Tabla 28. Principales empresas mexicanas procesadoras de alimentos.....	217
Tabla 29. Principales adquisiciones/fusiones a nivel mundial.....	226
Tabla 30. Informe Anual 2015.....	232
Tabla 31. Número de fábricas por países (2015) .....	234
Tabla 32. Principales marcas comercializadas en México.....	236
Tabla 33. Número de empleados en México .....	237
Tabla 34. Volumen de producción por entidades productoras .....	242
Tabla 35. Marginación en los municipios cafetaleros respecto del total nacional. Municipios y población (2005) .....	248

## Índice de figuras

Figura 1. IED realizada por el sector, 1994-2001 .....	120
Figura 2. Exportaciones del sector automotriz en México (mdd).....	153
Figura 3. Participación por subsector en la producción en México, 2004.....	159
Figura 4. Comercio internacional de México, .....	160
Figura 5. Comercio exterior anual agroalimentario (millones de dólares .....	176
Figura 6. Distribución porcentual de la población migrante internacional.....	183
Figura 7. México: estructura porcentual de las unidades de producción (2007) .....	184
Figura 8. Evolución de la pobreza alimentaria nacional, urbana y rural 1992-2008 (porcentaje de personas) .....	186
Figura 9. México: fuentes del ingreso familiar de la población rural 2000-2004-2008 (porcentajes).....	188
Figura 10. Porcentaje de superficie sembrada .....	207
Figura 11. Porcentajes de unidades de producción .....	207
Figura 12. Porcentaje de Certificaciones .....	207
Figura 13. Importaciones .....	208
Figura 14. Exportaciones .....	208
Figura 15. México: importación y exportación de maíz 1999-2006p/.....	214

Figura 16. México: ventas de refrescos (miles de millones de litros) .....	215
Figura 17. Cierre 2014 .....	223
Figura 18. Primer semestre 2015 .....	223
Figura 19. Ventas totales divididas en categorías en 2015 (en mCHF).....	233
Figura 20. Precio internacional de café mexicano (dólares por libra) .....	241
Figura 21. Producción de café cereza a nivel nacional, 1980-2015 (ton).....	243
Figura 22. Exportaciones de café 1990-2015 (miles de sacos de 60kg).....	245
Figura 23. Evolución del comercio exterior (millones de dólares).....	246

## **Introducción**

La presente investigación tiene el fin de resolver ciertas interrogantes acerca del comportamiento de las empresas transnacionales agroalimentarias. Las principales interrogantes surgen a partir de la observación de las condiciones actuales del sector agropecuario mexicano, el cual se ha mantenido en elevados índices de pobreza, lo que lleva a las siguientes preguntas: ¿por qué el nivel de vida de los campesinos no ha mejorado con la apertura comercial?, ¿qué está ocurriendo con la seguridad alimentaria nacional?, ¿quién domina la industria de alimentos en México?, ¿cómo están influyendo las empresas transnacionales en la economía mexicana?.

Para poder comprender el comportamiento y sus efectos de las empresas transnacionales agroalimentarias en la actualidad en México, principalmente en el sector industrial y agropecuario; es necesario ampliar la visión a un panorama global, pues dicho comportamiento no se limita a nuestro país, ni es un proceso que se haya desarrollado en los últimos años, por lo cual, se debe hacer una investigación de las etapas históricas referentes a la reestructuración de las empresas transnacionales.

Es por ello, que el primer capítulo va de lo general a lo particular, iniciando con un análisis de los cambios estructurales que se dieron a nivel mundial debido al agotamiento de la fase de desarrollo del Taylorismo-Fordismo como soporte sociotécnico. Para proseguir más detalladamente, se examinan los principales cambios que se presentan tras el proceso de expansión de las grandes empresas transnacionales, y enfocarse así de manera particular en las empresas transnacionales agroalimentarias, su desenvolvimiento en la economía mundial, y posteriormente adentrarse al estudio del caso México.



El primer apartado, comienza analizando los cambios que se dieron a partir de la nueva base tecnológica-productiva, debido a que ello redefinió la composición del espacio mundial, así como la dinámica territorial. En todo el mundo se generaron cambios que dieron entrada a una nueva organización del comercio internacional, al igual que se generó una reestructuración del sector servicios. Un nuevo ciclo industrial se presentó, la producción de bienes y servicios con mejoras tecnológicas productivas conformaron el nuevo patrón de acumulación, generando así una nueva dinámica internacional.

Estas nuevas condiciones mundiales de los procesos de producción ocasionadas por la nueva fase postfordista, presentaron como uno de sus principales cambios, la reorganización y el nuevo funcionamiento de la empresa capitalista.

De modo que, el siguiente apartado del capítulo se enfoca en analizar los cambios presentados en la organización de las empresas trasnacionales, siguiendo su expansión y comportamiento, así como sus efectos generados a nivel global, que al poseer el liderazgo de la dinámica económica, llegan a tener mucha influencia principalmente en los países subdesarrollados.

El apartado final se orienta hacia las empresas trasnacionales agroalimentarias, aunque su comportamiento es similar a las empresas trasnacionales en general, presentan ciertas características que resultan propias de éste grupo de grandes empresas. La nueva lógica productiva de las empresas agroalimentarias, llega a repercutir a nivel mundial, no sólo en las condiciones económicas, sino también en las estructuras sociales.

Tras éste análisis general, a nivel mundial, de los cambios estructurales que se presentaron por dicha lógica productiva, resulta pertinente abordar el tema de interés que es el caso específico de México, al ser considerado un país subdesarrollado, ha tenido múltiples

consecuencias generadas por éstos procesos de expansión debido a su inserción en el mercado mundial, las cuales se abordarán en los siguientes capítulos.

El segundo capítulo, ya enfocado en la situación particularmente en México, comienza con un breve análisis histórico a través del cual el país mediante la modificación de las bases de desarrollo productivo, fue presentando dificultades en la producción de empleo, rezago tecnológico, así como se le dio prioridad a ciertas industrias restándole importancia al campo mexicano.

En cuanto a la interacción con el mercado mundial, se analizan los dos principales modelos de industrialización, uno enfocado en el proteccionismo y el siguiente con una orientación hacia el exterior, mediante la apertura comercial y la implementación de un nuevo modelo económico.

El siguiente apartado continúa con la expansión de las empresas transnacionales, que fue posible gracias a las políticas económicas implementadas y a las pertinentes estrategias características de estas empresas, que con el paso del tiempo han ido cobrando mayor importancia y poder sobre la toma de decisiones de los procesos productivos de la economía mexicana.

El principal cambio ocurrido tras la expansión de las empresas transnacionales, fue la profunda reestructuración que presentó la industria mexicana con una dinámica favorable para las grandes empresas, convirtiendo al sector manufacturero de exportación en uno de los principales motores del desarrollo económico.

El tercer y último capítulo, se enfoca en las empresas transnacionales en particular, comenzando por un análisis del sector agropecuario que ante la reestructuración de la industria, la industria de los alimentos también comenzó a funcionar de acuerdo a la dinámica internacional

llegando a afectar directamente al sector agropecuario, principalmente a los cultivos de granos básicos que fueron relegados, mientras que los cultivos dirigidos hacia la exportación ganaron importancia, situación que agudizó la pobreza y la desigualdad rural.

Ante la reconfiguración de la dinámica productiva del sector agropecuario, las empresas agroalimentarias tomaron ventaja permitiéndoles un mejor desenvolvimiento dentro del país, por lo cual el siguiente apartado se enfoca en las empresas agroalimentarias y su expansión a través del control de toda la cadena productiva, con lo que el dominio del sector agroalimentario mexicano se ha llegado a concentrar en unas cuantas empresas agroalimentarias tanto extranjeras como mexicanas.

Para finalizar, se realizó un breve estudio de caso analizando a la empresa Nestlé por ser la principal empresa agroalimentaria a nivel mundial. Dado que su producto con mayor éxito es el café soluble a través de su marca Nescafé, el apartado busca examinar cómo ha influido la empresa en el sector agropecuario mediante sus estrategias de expansión, en cuanto a la producción de café y los efectos en los productores mexicanos, principalmente los campesinos.

# **CAPÍTULO 1: Panorama Global.**

## **1.1 Reconfiguración de la dinámica internacional.**

### **1.1.1 Las nuevas bases del desarrollo económico.**

A lo largo del capitalismo, ha habido evoluciones en la forma de producción, las cuales se fueron dividiendo en fases de desarrollo, por lo tanto, es pertinente mencionar ciertas fases junto con sus principales características para poder comprender como es que se ha ido reconfigurando el proceso de producción y su dinámica actual.

Una fase de desarrollo del capitalismo se constituye cuando una revolución tecnológica se traduce en una nueva base productiva y una nueva forma de producción, que traen consigo el surgimiento de nuevos productos, servicios que tienden a articular al resto de la actividad económica y a dinamizar su crecimiento (Ordoñez, 2007, p.27).

A partir de 1815, después del gran movimiento de migración hacia los Estados Unidos, ocasionado por la revolución industrial, la rigidez del mercado de trabajo se vio derribada. Una nueva mecánica apareció junto con nuevas normas de trabajo.

Surgió el Taylorismo, modelo organizativo para aumentar la productividad del trabajo basado en un método de medición cronométrica de los tiempos necesarios en la fabricación, que a diferencia de las prácticas anteriores, buscó como tal, destruir al oficio mismo mediante la inserción de trabajadores no especializados ni organizados al taller. Lo cual tuvo como resultado un cambio en la composición de la clase obrera requerida y con ello un tipo de proceso de trabajo que permitió desarrollar la producción en masa.

"Tecnología particular de control del trabajo asalariado, el taylorismo es también y por eso mismo una estrategia económica de conjunto para el capital americano" (Coriat, 2000, p.33).

Las nuevas normas de trabajo, aseguraron un gran incremento en la productividad, así como de la intensidad del trabajo.

Al finalizar la Primera Guerra Mundial, la fábrica se manejaba mediante el principio del transportador de cinta, con el cual nace la línea de montaje, el llamado Fordismo.

Para hacer posible esta producción en cadena, tuvieron que establecerse nuevos cambios en el modo de producir las mercancías, principalmente mediante:

- Estandarización: las piezas debían ser idénticas e intercambiables para poder ser fijadas.
- Especialización: agrupación de talleres y maquinas por piezas o tipo de operación.

Es así como surge la fábrica racionalizada, su gran eficacia se le atribuye a la velocidad en la que los trabajadores deben seguir en la línea de montaje.

El Fordismo asegura la aparición y la hegemonía de nuevas normas de productividad y producción. A nivel mundial se redujo el trabajo complejo en los empleos de la mano de obra mediante el maquinismo. No sólo hubo modificaciones en el proceso de trabajo, sino también dio origen a una nueva forma de acumulación de capital mediante la producción en masa.

Dicho nuevo orden, trajo consigo que el ritmo y la velocidad de trabajo fuera desigual dependiendo de las ramas o industrias, por lo tanto esto solía llevar a la ruina a los soportes menos eficaces. De ahí, es donde parte el origen de las quiebras y ruinas industriales en cadena. Por lo tanto, la crisis de la década de 1930, se relaciona con el Taylorismo y Fordismo, primordialmente por las siguientes razones:

- Las mutaciones en las condiciones de las clases obreras;
- Acelerar la ruina de la pequeña empresa;
- Alterar el modo de consumo mediante el crédito;
- La racionalización del trabajo.

A partir de la crisis, el Estado toma participación para ajustar nuevos equilibrios generados por la producción en masa. Con la intervención del Estado, la clase obrera encuentra un terreno a favor del empleo, el salario y la renta, por medio de la política económica keynesiana.

Es entonces que a partir de la década de 1930, la resistencia y organización del obrero toma auge, por lo tanto, el trabajo repetitivo llega a su límite. Durante tres décadas la mayoría de las economías de mercado presentaban una prosperidad económica y una estabilidad social. Para la década de 1970, comienzan las limitaciones del modelo manifestándose en una gran inflación que se vio empeorada con la subida del precio del petróleo, en ésta década se empieza a presentar un rechazo del trabajo en cadena y su nivel salarial.

Los aparatos de producción del Taylorismo-Fordismo se encuentran con límites técnico-económicos. El agotamiento de sus métodos de organización del trabajo se ven con dificultades, en el intento de relevar los métodos anteriores, se produce una disminución en la tasa de ganancia proveniente de una sobre acumulación de capital y mercancías, ocasionando por ello una depreciación y desvalorización del capital.

Al encontrarse la línea de montaje clásica con límites, se buscó mejorar y sacar mayor provecho de la producción básica fordiana. Las tres principales modificaciones que se agregaron a la línea de montaje clásica fueron:

- Segmentar la línea de montaje en espacios de trabajo distintos;
- El tipo de trabajo asignado al obrero sigue estando controlado, con la diferencia que ya no se busca poner una velocidad específica al ritmo de trabajo, sino se busca que el obrero trabaje en grupos reducidos, estableciéndose metas para fabricar el mayor número de piezas;

- El espacio de trabajo sigue basándose en un transportador central que asegura la circulación del producto, sólo que la producción de flujo continuo, se constituye en grupos pequeños en diferentes espacios de trabajo.

Renovada en su principio y soporte, la “producción de flujo continuo” toma aquí el relevo del brutal dispositivo fordiano. De ello resulta *un nuevo modo de consumo productivo de la fuerza de trabajo* (Coriat, 2000, p.176).

La nueva fase comprende un agotamiento del Taylorismo-Fordismo como soporte sociotécnico de la acumulación, la introducción de tecnologías basadas en la informática y el control computarizado, la fragmentación y consecuente deslocalización de la producción y los cambios que estos procesos implican para las distintas fracciones del capital, consideradas en diversos espacios nacionales y diferentes sectores productivos (Ornelas, 1989, p.17).

La reestructuración postfordista, por su parte, cambia a tener aspectos más flexibles y dinámicos, los principales son: la automatización flexible (reprogramable) y gestión computarizada; la nueva organización del trabajo a partir de los círculos de autocontrol de calidad; el fraccionamiento de los procesos productivos que posibilita la relocalización parcial de parte de los mismos; la aceleración de flujo continuo de información y materiales entre las secuencias del ciclo del producto; y la posibilidad de sustituir las grandes series estandarizadas por pequeñas series reprogramables con menores requerimientos de economías de escala y mayores posibilidades de descentralización.

La nueva base tecnológica-productiva, se articula con la perspectiva toyotista, la cual busca como objetivo producir pequeñas series de productos diferenciados y variados; por lo tanto, redirecciona la organización del proceso de trabajo, que incorpora la calidad en los procesos productivos y en el producto social. El proceso de trabajo sufre transformaciones, ya

que depende directamente de las modificaciones de la forma de articulación de la economía mundial, dados estos cambios que se suscitaron a partir de mediados de los setentas con: la crisis ecológica, extensión mundial de la empresa transnacional, la nueva división internacional de trabajo, las redes de información e internet, la casi completa desaparición del nacionalismo corporativo, la constitución de un nuevo sistema financiero, que se concreta en las reformas neoliberales<sup>1</sup>, así como se dio una reconfiguración del mercado mundial.

Ésta nueva forma histórica, modificó la composición del espacio mundial y generó una nueva dinámica territorial. Con la nueva unificación del mercado mundial, los procesos de privatización, los avances de la industria y la urbanización, el alcance territorial del nuevo capitalismo tiende a ser mucho mayor, imponiendo una dinámica territorial de desarrollo desigual de inclusión-exclusión.

En ésta nueva etapa, el mundo se llega a enlazar mediante la infraestructura transnacional de comunicación electrónica en tiempo real, así como con la integración mundial directa de la producción que se fracciona por la tecnología electrónica.

---

<sup>1</sup> Decálogo del Consenso de Washington formulado por el economista John Williamson:

1. Disciplina presupuestaria.
2. Reorientación del gasto público desde los subsidios indiscriminados a actividades ineficientes hacia la sanidad, la enseñanza primaria y las infraestructuras.
3. Reforma fiscal encaminada a ampliar la base imponible y a mantener tipos marginales moderados.
4. Liberalización financiera (sobre todo en lo relativo a los tipos de interés).
5. Tipo de cambio competitivo.
6. Apertura comercial.
7. Liberalización de la inversión directa extranjera.
8. Privatización de empresas públicas.
9. Desregulación (eliminación de barreras a la entrada y salida en los mercados de trabajo y de productos).
10. Derechos de propiedad garantizados.



### **1.1.2 El mercado mundial del Siglo XXI.**

El mercado mundial actual, ha tenido un proceso de evolución, el cual se puede dividir en tres etapas en las que el sistema capitalista ha ido desarrollando distintos medios de acumulación de capital. Estas etapas son: la internacionalización, la mundialización y la globalización.

#### **A) Internacionalización**

"Por primera vez en la historia de la economía capitalista mundial, es posible producir en ellas bienes industriales intermedios o terminados dirigidos al mercado mundial en forma redituable y competitiva, por tanto, el capital debe utilizar esos emplazamientos" (Frobel, 1978, p.832). Para que esto fuera posible, algunas condiciones se presentaron en el mercado mundial en la década de los sesenta; el crecimiento acelerado de la posguerra estaba llegando a su fin y la configuración de los Estados-Nación se fueron haciendo dependientes del liderazgo de los Estados Unidos y la Unión Soviética; fue entonces que el conjunto de esas condiciones empezaron a ser decisivas para la valorización y acumulación del capital.

#### *Mercado laboral*

Surge una gran reserva de mano de obra disponible a nivel mundial. La principal causa fue la transición de la agricultura de subsistencia a la moderna capitalización de la agricultura. Las características principales de la mano de obra suelen ser diferentes entre un país a otro, los llamados países en desarrollo reciben un menor salario a pesar de realizar un proceso de fabricación similar al de la industria de los países industrializados, esos salarios no permiten ni siquiera cubrir los costos de reconstitución diaria de la fuerza de trabajo.

Los países en desarrollo manejan una mayor jornada laboral en comparación con los países desarrollados, en la que predomina el trabajo por turnos, así como de noche y en días

festivos. Los trabajadores son totalmente reemplazables, sin restricciones de despido, por lo tanto se les obliga a un mayor agotamiento. Dichas condiciones junto con otros factores mencionados a continuación, provocaron la aparición de un *ejército industrial de reserva mundial*.<sup>2</sup>

### *Tecnología*

La internacionalización implica la extensión simple de las actividades económicas por las fronteras nacionales y es en esencia un proceso *cuantitativo* que conduce a un patrón geográfico más extenso de la actividad económica (Robinson, 2007, p.30).

Los medios de transporte marcaron una gran pauta debido a que permitieron una menor dependencia de la ubicación y la distancia geográfica entre las plantas industriales, por lo tanto el traslado de mercancías se volvió más rápido y barato.

### *Fragmentación de los procesos de producción*

El desarrollo tecnológico permitió por otro lado, una mayor facilidad de adiestramiento de mano de obra, con ello se podía sustituir la mano de obra calificada que recibía mayores salarios. La reorganización de la producción industrial, aumentó el desempleo principalmente en los países industrializados, lo que obligó a los trabajadores a competir entre ellos para atraer a las empresas a sus naciones.

En la industria electrotécnica, por ejemplo, se podía observar que debido a la transición de los componentes electromecánicos a los electrónicos, tomó fuerza la racionalización y

---

<sup>2</sup> Marx (2005) define como ejército industrial de reserva a disposición del capital, a la sobrepoblación obrera, la cual es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista. Dicha sobrepoblación crea, para las variables necesidades de valorización del capital, el material humano explotable y siempre disponible, independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población.

automatización de la producción, lo cual devaluaba la cualificación profesional de los trabajadores o inclusive perdían su puesto de trabajo.

“En un número cada vez mayor de ramas industriales de los países más industrializados de Occidente se anuncian reducciones en la producción, excedentes de capacidad, reducciones en la jornada de trabajo y despidos masivos” (Frobel, 1981). Ello debido a la pérdida de competitividad en el mercado mundial, es por esto que las empresas buscaron dirigir sus inversiones al exterior con un porcentaje mayor hacia los países en desarrollo.

Como consecuencia, en los llamados países en desarrollo, se observa un proceso de industrialización, surge la zona de producción libre, que es un tipo de localidad industrial en la que se aprovecha la abundante mano de obra barata en donde se destina la producción para el mercado mundial, especialmente para los mercados de los países industrializados. La producción se orienta fundamentalmente a la exportación debido al bajo poder adquisitivo de la población de éstos países. Por lo tanto, la industrialización tiende a estar fragmentada, la cual no desarrolla una estructura industrial independiente de los países industrializados.

## B) Mundialización

La mundialización del capital se presenta como una fase particular de un proceso mucho más largo, de constitución de mercado mundial primero, luego de internacionalización de capital, en forma financiera en un primer momento y después con la producción en el extranjero (Chesnais, 1996, p.240).

### *Orden político*

En esta fase ocurre un proceso tanto político como económico, la cual se puede acotar desde finales de la década de los setentas con la transformación del régimen monetario y financiero de los Estados Unidos y la revolución conservadora de Thatcher. Con ello, se facilitó la implementación de medidas de liberalización, desregulación y privatización.

Se acentuó la jerarquización entre países, siendo Estados Unidos el eje del sistema de relaciones económicas y políticas, seguido por Europa Occidental y Japón, a estos polos se les designó con el término "Tríada".

### *Sector financiero*

"La expresión "mundialización financiera" designa las interconexiones muy estrechas entre los sistemas monetarios y los mercados financieros nacionales" (Chesnais, 2001, p.20). La mundialización financiera surge de la interacción de capital privado (industrial y bancario), con los problemas de las políticas gubernamentales, que permitieron a las instituciones financieras presionar para que se implementaran políticas monetarias que favorecieran al interés del capital.

La liberalización hacia el exterior puso fin al control de los movimientos de capitales con el extranjero, la desregulación condujo a una expansión de los mercados de obligaciones interconectados internacionalmente. Tal expansión benefició tanto a los intereses de los gobiernos de financiar sus déficits presupuestarios por medio de colocación de bonos del Tesoro y otros papeles en los mercados financieros; como a los grandes fondos de centralización del ahorro.

Las finanzas de mercado ya se encuentran dominadas por los mercados financieros y no por los bancos, debido a que la centralización de capital se concentra en la esfera financiera en

forma de fondos de pensión y fondos comunes de inversión, son ellos entonces los que se benefician de la colocación de títulos en los mercados financieros.

La esfera financiera genera ingresos a partir de la adquisición de acciones, desenvolviéndose en mercados nacionales e internacionales. Estas instituciones financieras logran poseer tal cantidad de acciones de deuda pública, que convierten a los gobiernos en sus deudores, con ello surge el nuevo tipo de ejecutivo que tiene gran influencia sobre la industria manufacturera, así como de las industrias de bienes y servicios.

### *Sector industrial*

El capital industrial y financiero tuvo gran apoyo proveniente de los principales estados capitalistas, lo cual le facilitó al capital libertades de expansión sobre todo el plano internacional. La mayor concentración de capital industrial y financiero, permitió ir acabando con los pequeños competidores.

### C) Globalización

"La globalización representa un *cambio de época*, es decir, de los cambios fundamentales a lo largo del mundo en la estructura social que modifican, y aun transforman el propio funcionamiento del sistema en que vivimos" (Robinson, 2007, p.20). En esta fase se produce una dispersión del capital mundial, aparece la era del capitalismo global, donde se observa una clase capitalista global que se enfrenta entre sí a una competencia global.

### *Competencia Global*

"La dispersión mundial del capitalismo manufacturero no sólo continúa el intercambio desigual entre el centro y periferia, sino además transfiere las relaciones de clase y poder en todas las naciones y transforma a éstas. Ésta es la era del capitalismo global" (Borrego, 1990, p.157). Es aquí, donde las corporaciones integran globalmente la producción para abastecer al mercado mundial, lo que provoca que se concentre el poder, generando una mayor competencia, por lo tanto ocurre una centralización del capital internacional.

Ésta nueva etapa toma como eje principal a las corporaciones globales, las cuales son transnacionales que manejan el mecanismo de acumulación de capital en la economía mundial. La concentración ha ido en aumento a través de fusiones de conglomerados, así como de consolidaciones de oligopolio; no sólo se da en el sector manufacturero, también en los sectores banquero y comercial. Cuando las corporaciones globales requieren financiar proyectos grandes, buscan la solución agrupándose entre sí en consorcios.

En el capitalismo global se dan dos importantes procesos de expansión: de capital mundial industrial (corporaciones mundiales) y de capital bancario mundial (bancos globales). La fusión de ambos da como resultado el capital financiero global, mediante el cual, se logra la hegemonía del proceso de producción a escala global.

"Debido a que la burguesía global ya controla los mecanismos significativos de acumulación de capital, se encuentra en posición para dominar el proceso general de acumulación mundial" (Borrego, 1990, p.177). La burguesía mundial logra tener el control a través de la tecnología y capital, pues al estar desnacionalizados, es posible reubicarlos dependiendo de las circunstancias y necesidades. Es ahí cuando el Estado nacional debe cumplir la función de mediador entre la burguesía nacional y el capital global, ya no sólo se debe enfocar

en facilitar la reproducción y acumulación nacional, también debe proporcionar infraestructura financiera para proyectos internacionales.

Algunos sectores se desarrollarán dependiendo de las necesidades del capitalismo global, lo cual ocasiona un desarrollo desigual, pues el capital global al ir en constante movimiento buscando oportunidades rentables, genera dislocaciones económicas.

La integración del sistema nacional con el global, se puede lograr a través de la red global de comunicaciones y transportes, facilitando el movimiento de mercancías así como de capital. Es por ello que, el capitalismo global depende de la facilidad de penetración que los Estados le proporcionen.

La movilidad de capital llega a fragmentar la producción nacional, un ejemplo es la industria automotriz, en sus inicios las compañías producían por completo el automóvil, a finales del siglo XX las piezas del automóvil se producen en diferentes partes del mundo, generando así un proceso de producción descentralizado y fragmentado.

### *Mercado laboral y la reorganización de producción*

La penetración de capital global, no sólo tiene efectos en la burguesía nacional, también tendrá múltiples repercusiones en los trabajadores, en el intento de elevar o mantener su tasa de ganancia, buscan reducir los salarios sociales, y así poder incrementar la acumulación capitalista mundial.

Bajo el capitalismo global la realidad de la explotación se origina en la amenaza y en la tremenda movilidad mundial del capital. El capitalismo global ya no depende de ningún grupo de trabajadores organizados o potencialmente militantes (Borrego, 1990, 187).

Al poseer centros de explotación en diferentes localidades, vuelven más vulnerable al trabajador, pues su esquema de producción descalifica al mismo ya que la nueva división global de trabajo al volver flexible las formas de producción, el trabajador se acopla a una máquina fragmentando sus conocimientos, por lo tanto le da mayor control al capital sobre el trabajo.

La utilización de la fuerza de trabajo femenina, es una reestructuración global que tomó fuerza a partir de la década de los ochentas, pues cumple las necesidades del capital, están dispuestas a efectuar trabajos repetitivos de ensamblaje y reciben un menor salario.

El uso de la subcontratación, es una forma organizacional que se volvió básica en la actividad económica, se extendió en la década de los setentas, pero comenzó en industrias de baja especialidad, hasta la década de los noventa fue cuando se extendió a industrias más avanzadas. Éste modelo de producción flexible ya no ve al trabajador como un elemento interno, sino como un componente subcontratado.

### *Estrategias de localización*

A pesar de que el sistema capitalista global se mueve por todo el mercado global gracias a los escasos límites nacionales, el sistema continúa concentrándose en determinadas ciudades del mundo donde se albergan la mayoría de las corporaciones globales, las cuales se interconectan entre sí, obteniendo la jerarquía mediante la toma de decisiones del sistema bancario, financiero y administrativo. Por lo tanto, dichas ciudades mundiales son instrumentos para controlar la articulación del mercado mundial.

La mayoría de las principales ciudades mundiales no se definen por el tamaño de la ciudad, sino se encuentran generalmente en países de mayor poder económico. Algunos ejemplos



son, Tokio, Los Ángeles, San Francisco, Nueva York, Londres, París, Hong Kong, Sao Paulo, Singapur, por mencionar algunas.

Los centros financieros internacionales, se extienden en zonas geográficas donde hay una relativa estabilidad política y económica, los cuales tienen como función financiar a las corporaciones globales, administrar la liquidez de las corporaciones y bancos globales, y ser intermediarios legales. Se localizan en regiones donde los husos horarios les permitan vincular sus negocios, cerca de regiones donde hay riqueza y mercado de capital. Algunos ejemplos son, Mónaco, Luxemburgo, Bahamas, Filipinas, Nicaragua, entre otros.

Las ciudades matrices no son el único instrumento para poder controlar el mercado global, las zonas de producción libre son sitios donde se suelen establecer fábricas destinadas a la producción mundial. Las principales zonas de producción libre se encuentran a lo largo de Asia, África y América Latina, debido a su mano de obra barata, su especialización, su localización o su tamaño.

### *Tecnología*

“Una característica de la época de la globalización es el *surgimiento del capital transnacional*. La última década del siglo XX presencié nuevas revoluciones tecnológico-científicas sobre todo en comunicaciones e información, y también en transportes, mercadeo, gerencia, automatización, robotización, etcétera” (Robinson, 2007, p. 25).

La nueva tecnología permitió un nuevo patrón de acumulación gracias a que se puede lograr una mayor movilidad de capital, por lo tanto llega a ser crecientemente transnacional. El surgimiento del capital transnacional logra integrar con base en sus políticas a los procesos culturales y sociales.

La tecnología de la información y de la teleinformática fueron aplicadas en el sector industrial, lo cual, permitió una automatización basada en el sistema japonés que se enfoca en la producción "justo a tiempo", así como la técnica de la subcontratación y la disminución del personal.

La revolución de la tecnología de la información ha sido útil para llevar a cabo un proceso fundamental de reestructuración del sistema capitalista a partir de la década de los ochenta. En el proceso, esta revolución tecnológica fue remodelada en su desarrollo y manifestaciones por la lógica y los intereses del capitalismo avanzado sin que pueda reducirse a la simple expresión de tales intereses (Castells, 2000).

La innovación tecnológica, que es una de las principales características de la expansión capitalista global, trajo consigo un importante nuevo ciclo industrial, el cual reconfiguró las fuerzas productivas y con ello se revolucionaron las industrias. Es así que, con las condiciones generadas por la internacionalización, la mundialización y globalización del capital se configuró una reestructuración industrial, la cual se analizará con mayor detalle en el siguiente apartado.

### **1.1.3 La reestructuración industrial.**

Se ha señalado que, la reorganización de la producción mundial se presenta mediante nuevos y flexibles modelos de acumulación que involucran dos diferentes dimensiones: nuevas tecnologías e innovaciones organizacionales (Robinson, 2007, p.35). Estos cambios implicaron a través del tiempo cambios significativos en los procesos industriales.

El nuevo ciclo industrial, ya se encuentra conformado por un nuevo patrón de acumulación centrado en la producción de bienes y servicios intensivos en el sector electrónico informático; teniendo así una nueva dinámica internacional encargada de subordinar

progresivamente a las diferentes esferas productivas y economías nacionales. Las nuevas tendencias reestructuradoras se basan en el uso de tecnologías basadas en la informática y el control computarizado, lo que lleva a generar una automatización flexible, lo cual permite tener la posibilidad de reconvertir de inmediato los procesos productivos ya que tienen mayor control por el desarrollo computarizado de la producción y las redes internacionales de la información.

### *Revolución tecnológica*

La tecnología de la información es a esta revolución lo que las nuevas fuentes de energía fueron a las sucesivas revoluciones industriales, de la máquina de vapor a los combustibles fósiles, e incluso a la energía nuclear, ya que la generación y distribución de energía fue el elemento clave subyacente en la sociedad industrial (Castells, 2000).

La nueva etapa de la revolución de la tecnología de la información, se centró principalmente en California, Estados Unidos; debido a su poder dominante en los nuevos sectores productivos. Las transformaciones en sus fuerzas productivas, empezaron a generar nuevas industrias revolucionarias como el semiconductor, la computadora o el software; las cuales convirtieron al conocimiento en su principal fuerza productiva.

Las industrias japonesas también tuvieron un papel importante, ya que fueron las decisivas para que la nueva tecnología penetrara en la vida cotidiana de todo el mundo mediante productos innovadores. Es por ello, que a diferencia de las revoluciones tecnológicas pasadas, la nueva tecnología de la información no se ve limitada geográficamente, se extiende por todo el mundo enlazándolo a gran velocidad.

Lo que caracteriza a la revolución tecnológica actual no es el carácter central del conocimiento y la información, sino la aplicación de ese conocimiento e información a aparatos

de generación de conocimiento y procesamiento de la información/comunicación, en un círculo de retroalimentación acumulativo entre la innovación y sus usos (Castells, 2000).

Debido a que en los procesos productivos aumentó la calidad, ello fomentó por otra parte un aumento en la autonomización de las actividades de concepción y diseño. Estas actividades se caracterizan por tener un proceso de producción más específico, así como altamente intensivo en creación del conocimiento por el trabajo vivo intelectual. Por lo tanto, suponen altos costos de producción, con la ventaja de que a mediano plazo se reducirán los costos de producción, pues el conocimiento ya ha sido objetivado, la reproducción ya sólo consiste en producir copias sucesivas. Estos productos suponen rendimientos crecientes por escala de producción.

"El despliegue de la revolución informática y de las comunicaciones trae consigo la integración de un nuevo complejo tecnológico-productivo, constituido por el conjunto de actividades industriales y de servicios articuladas por las tecnologías básicas del circuito integrado, el software y la digitalización al cual se le denominará sector electrónico-informático" (Ordoñez, 2007, p.30). Este nuevo núcleo articulador y dinamizador de la producción, permite generar un nuevo ciclo industrial con fases expansivas más largas y de mayor crecimiento.

Entre las tecnologías de la información se consideran a las tecnologías de la microelectrónica, la informática (máquinas y software), las telecomunicaciones (televisión, radio), y también algunos analistas como Castells (2000) incluyen a la ingeniería genética y sus aplicaciones.

La nueva tecnología se puede reconfigurar a través de la retroalimentación, los mismos usuarios llegan a encontrar nuevas aplicaciones de la misma, nuevos campos de rápida difusión, el caso del internet es uno de ellos. Es entonces, que la tecnología de la información se considera como prolongaciones de la mente humana.

## *Internet*

La creación del internet se logró a partir de investigaciones patrocinadas por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos con el propósito de autodefensa a través de redes informáticas autónomas, las cuales no pudieran ser controladas en el dado caso de un ataque nuclear proveniente del enemigo que en ese momento era la Unión Soviética. Ésta creación introdujo la era de la información a gran escala, la tecnología digital creó condiciones tecnológicas para una comunicación global.

Las redes de ordenadores en su inicio, fueron exclusivas para universidades científicas, por lo tanto surgió una contracultura conformada por institutos que buscaban difundir de forma gratuita la tecnología, hasta que sus limitaciones tecnológicas se los permitieran. En poco tiempo, los científicos crearon las condiciones para una comunicación horizontal global, con la cual se volvió difícil separar el uso del Internet a simples fines militares o científicos.

A principios de la década de los noventa, las presiones comerciales, junto con las redes corporativas privadas y las no lucrativas, condujeron a la vía de la privatización del Internet, fue así que sin el control del gobierno estadounidense, el Internet careció de autoridades supervisoras, por lo tanto el nuevo medio tecnológico presentaba una característica de independencia tanto en el aspecto tecnológico como cultural. Al estar privatizado el Internet, se convirtió en una tecnología comercial que fomentó la creación de nuevas compañías de Internet, que fueron las mismas que se encargaron de introducir el comercio electrónico, una de las primeras empresas en hacerlo fue EBay.

Una de las principales aplicaciones que se le dieron al Internet, que tenía la capacidad de transmisión para establecer una red de comunicación mundial, fue el correo electrónico (e-mail). El 1990 se diseñó en Ginebra la *world wide web* la cual permitió una difusión del Internet no

sólo para personas con conocimientos previos de informática, sino para la sociedad en general. Con el uso de esta invención, se posibilitaba que los usuarios pudieran buscar cualquier información deseada. Posteriormente se desarrollaron nuevos navegadores, con lo que con gran rapidez se pudo lograr una red mundial.

### *Ingeniería genética*

La ingeniería genética se centra en la decodificación, manipulación y reprogramación final de los códigos de información de la materia viva [...] la biología, la electrónica y la informática parecen estar convergiendo e interactuando en sus aplicaciones, en sus materiales y, lo que es más fundamental, en sus planteamiento conceptual (Castells, 2000).

Dentro del panorama expuesto en éstos apartados, se pudieron conformar y expandir las empresas trasnacionales, las cuales fueron conformándose a la par con la reestructuración de la dinámica del capitalismo así como con la reconfiguración del mercado mundial y la ayuda de la expansión de la tecnología. Por lo tanto, se hablará en el siguiente apartado de éste paralelo desarrollo de las empresas trasnacionales y la nueva dinámica económica.

## **1.2 Las empresas trasnacionales en el mundo globalizado.**

En el panorama mundial, en el cual el mercado se ha globalizado, las empresas transnacionales han sido fundamentales para que se cumpla el proceso de globalización. Las empresas se han reestructurado a través del tiempo, adaptándose a los percances del capitalismo siguiendo su propia forma de organización y funcionamiento, logrando llegar a participar en varias ramas productivas.

Dado que las empresas deben enfrentar condiciones de competencia global, han funcionado mediante estrategias de localización, expansión, producción, fragmentación del trabajo; teniendo como eje central el dominio de las innovaciones tecnológicas. De esta manera, las empresas transnacionales han tomado el control de la economía mundial influyendo en los países receptores, principalmente los países subdesarrollados.

### **1.2.1 Antecedentes de la empresa trasnacional actual.**

A finales del siglo XIX, la dominación económica proveniente de la unión de compañías por acciones comenzó a afectar a la estructura de clase, los capitalistas locales y regionales consolidaron las corporaciones y el mercado, y con ello reestructuraron la sociedad a una era corporativa.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos tomó el poder hegemónico, a partir de lo cual, el sistema financiero mundial basado en el patrón oro se transformó a un sistema financiero basado en el funcionamiento y respaldo del patrón dólar. Después de la guerra, los países buscaban reforzar sus economías, por lo tanto, Estados Unidos fue buscando ventajas para que sus grandes corporaciones logaran expandirse y llegaran a existir múltiples plantas y empresas.

Se dieron con ello, modificaciones en factores económicos que llevaron a una aglutinación de las economías nacionales en un sistema económico interdependiente a nivel mundial y se difundieron los efectos de la industrialización más allá de sus orígenes. Las principales causas fueron el proceso tecnológico en la industria, las comunicaciones y la organización del capital financiero, así como el aumento de la población mundial.

La expansión de la actividad económica estuvo acompañada de una exportación de capital, la cual se podía dar de distintas formas: en empréstitos gubernamentales, en inversión directa de las empresas, en aperturas de crédito entre los bancos de diferentes países, así como en compra de acciones de distintas empresas extranjeras. Ello, produjo que los capitales extranjeros lograran introducirse en las economías nacionales.

Se produjo un fenómeno económico por un excedente de ahorro; ya que no lo dirigían a la inversión directa, sino se enfocaba hacia inversión de infraestructura, para así poder obtener un mayor abastecimiento de materias primas y alimentos, por otro lado, se buscaba que con esa inversión los lugares receptores de éstas tuvieran mejores condiciones para lograr un crecimiento en el mercado manufacturero. Así, se esperaba que incrementara la inversión doméstica y que se pudiera sostener la tasa interna de formación de capital mediante el abaratamiento de sus costos primos.

En cuanto a los ahorros privados, en un inicio las empresas de cierta forma pequeñas eran apoyadas a través de bonos emitidos por el gobierno, pero las empresas fueron tomando mayor tamaño y por lo tanto fue aumentando su capital, así que se fueron orientando gradualmente hacia la inversión directa logrando mayor posibilidad de saltar las barreras al comercio impuestas en un número creciente de países.

Con esta relativa movilidad en los factores de la producción se esperaba un progreso económico que redujera las diferencias, pero en la mayoría de los países lo que ocasionó fue la consolidación de una división internacional del trabajo, lo cual no permitió un desarrollo industrial genuino porque por una parte no hubo equidad en las corrientes de capitales, así que unas regiones no fueron igualmente favorecidas, y por otra parte sólo hubo fortalecimiento en sectores primarios, por lo tanto otros sectores económicos quedaron rezagados.



El sector exportador fue poco a poco condicionando la dirección y el ritmo del desarrollo, los agentes dinámicos en este proceso de internacionalización de la actividad económica fueron desde un inicio las empresas industriales, comerciales y financieras, que con su constante crecimiento y control de los precios del mercado han ido acabando con el grado de competencia hasta llegar a fusionarse entre ellas para formar trusts internacionales y a organizar cárteles.

Se generó cierta inestabilidad en la economía mundial, pues ocasionó que gran cantidad de población se concentrara en países industrializados de Europa llevándolos a una situación en que la producción de alimentos era insuficiente así que, se tenía que recurrir al comercio exterior que a su vez era poco estable, lo que traía consigo al igual una inestabilidad social y una organización política que dificultaba la adopción de medidas económicas sin afectar a intereses específicos.

Para el año 1948 se inició un flujo de inversión directa privada proveniente de las grandes empresas norteamericanas acogida por los gobiernos europeos, vista como una contribución importante en el proceso de reconstrucción y absorción de empleo. La inversión norteamericana en Europa se reforzó con las políticas monetarias seguidas por los bancos centrales y los organismos internacionales que se crearon para regular los desajustes internacionales, esto les ayudó a los accionistas norteamericanos a mantener las decisiones estratégicas en sus manos. Con el aumento de la participación del capital americano en la economía europea se dio un fenómeno llamado “doble desafío”, pues las empresas norteamericanas se expandían más en Europa que las mismas empresas europeas, y también tenían mejor participación que en el mismo Estados Unidos, lo que llevó a Europa a una llamada desnacionalización creciente.

Ya en la década de los setenta, la supuesta ayuda a los países europeos, les había abierto la puerta a las empresas norteamericanas a la economía europea; y gracias al excedente

acumulado por las empresas estadounidenses, les permitió tener gran capacidad para absorber o fusionarse con las empresas europeas. Posteriormente, a mediados de la década de los setenta, las empresas europeas y japonesas evolucionaron y también comenzaron a expandirse.

### **1.2.2 Reestructuración de la empresa capitalista.**

Uno de los principales cambios que se dan en la nueva fase postfordista es el cambio que ocurre en la organización y funcionamiento de la empresa capitalista, pues ahora se maneja en condiciones donde se debe considerar la competencia global, el nuevo sistema financiero, así como la nueva división internacional del trabajo.

“La transnacionalización ocurre cuando los capitales nacionales se funden con otros, nacionales, internacionalizantes, en un proceso de interpenetración a través de la frontera que los desincorpora de sus naciones y los localiza en un nuevo espacio supranacional que se abre bajo la Economía global” (Robinson, 2007, p.71).

Esta nueva organización de la empresa capitalista tiene como característica principal ser versátil, pues ahora cuenta con un alcance global, teniendo así grandes ventajas competitivas debido a que se encuentran más próximas al mercado que abastecen. La empresa trasnacional logra extenderse mundialmente a partir de sus redes de filiales, empresas asociadas, subcontratistas, distribuidoras o franquiciatarios. Estos cambios llegan a afectar a la pequeña y mediana empresa.

Debido a que los capitales se concentraron, llegaron a formar enormes masas de recursos con el poder de controlar diversas actividades, así, de esta manera se da el surgimiento de empresas gigantes que tienen participación en variadas ramas productivas. Esta concentración de empresas dominantes logra impulsar las actividades financieras, es decir, ahora se expanden

sobre la base del crédito y la intermediación bancaria y financiera, con ésta nueva organización se vuelve casi ilimitado el poder de disposición de recursos, logrando marcar un nuevo rumbo en el desarrollo capitalista.

Una de las principales causas del crecimiento presentado de éstas grandes empresas, está asociado al tránsito desde una economía de mercado caracterizada por la libre competencia a una competencia oligopólica que impone orientaciones y modalidades de expansión, que se proyectan sobre su comportamiento en los países de origen, en los países receptores y en la regulación de los flujos de bienes, recursos financieros y tecnología, que canalizan a nivel internacional.

"La expansión internacional de las empresas líderes de los países desarrollados de economía de mercado es parte integrante del proceso global de desarrollo de esas economías, de la evolución experimentada por el cuadro de relaciones económicas y políticas internacionales y por las modificaciones de la posición relativa de los distintos países que en él intervienen" (Fajnzylber, 1976, p.29). Es por ello, que la dinámica económica está liderada por la expansión de las empresas transnacionales, las cuales son principalmente estadounidenses, dirigidas hacia regiones donde las condiciones de valorización tienden a ser mejores.

### **1.2.3 La dinámica de la empresa transnacional.**

El principal cambio que sufre la empresa capitalista, es la transición de una empresa vertical a una empresa horizontal.<sup>3</sup> La cual, Castells (2000), menciona que consta de siete características fundamentales que se presentaron con mayor fuerza en la década de los noventa.

---

<sup>3</sup> Aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos de sistemas autónomos de fines (Castells, 2000).

- Organización en torno al proceso, no a la tarea;
- Jerarquía plana;
- Gestión en equipo;
- Medida de los resultados por la satisfacción del cliente;
- Recompensas basadas en los resultados del equipo;
- Maximización de los contactos con proveedores y clientes;
- Información, formación y reciclaje de los empleados en todos los niveles.

Debido a las crisis del nuevo capitalismo, las características que definen a las transnacionales llegan a modificarse constantemente, pues con el colapso económico internacional llegan a haber afectaciones en los países industrializados, los cuales son los principales receptores de las inversiones de las transnacionales, así como hay repercusiones de mayor gravedad en los países semi industrializados.

Por dichos efectos, las empresas tienen que reorientar sus estrategias de producción hacia el mercado mundial, entonces se reconfiguran los rasgos dominantes hacia una deslocalización y se enfocan en una producción dirigida a la exportación. Así, las empresas influyen directamente en la evolución del comercio mundial debido a su producción orientada a la exportación, pero también influye indirectamente por medio de la subcontratación, licenciamiento tecnológico, así como con los flujos monetarios provenientes de patentes o regalías. A tales estrategias se les conoce como las nuevas formas para la organización de la producción globalizada.

#### *Estrategia de subcontratación (outsourcing)*

“El capital que no se moderniza carece de medios para competir, su única alternativa es encargarse de las fases que no han sido tecnificadas o de las fases que por diversos imperativos

como la resistencia obrera y el control de la contaminación, no son ejecutadas por las fracciones dominante del capital” (Ornelas, 1989, p.29). Por ello, los capitales dominantes van concentrando las potencias productivas, para así dejar el resto de los capitales que sean menos rentables o conflictivos, dando así una mayor polarización entre capitales.

La nueva reestructuración presenta la tendencia de que las pequeñas empresas llegan a desaparecer porque son desplazadas por las grandes empresas, pues mediante el desarrollo de su innovación tecnológica y diversificación del producto, llegan a obtener mayores ganancias. Las empresas que sobreviven a tal lucha, principalmente lo hacen a través de la subcontratación.

Es así, que surgen las nuevas formas de participación, las cuales están dirigidas con el fin de penetrar las economías subdesarrolladas. Ésta nueva participación, tiene como nuevos mecanismos a la subcontratación y a los acuerdos de provisión de tecnologías, los cuales empezaron a implementarse debido a la gravedad de la crisis de ganancias, pues de ésta manera, las empresas transnacionales pueden beneficiarse de las ventajas que ofrecen los países subdesarrollados, sin asumir tantos riesgos y costos.

Se le llama subcontratación a las relaciones contractuales entre empresas manufactureras y sus proveedores de componentes y/o ensambladoras, de duración limitada, estableciendo precios y estándares de calidad competitivos en el mercado mundial. Puede abarcar fases de producción o incluso elaboración completa del producto. Para las empresas subcontratistas estos acuerdos traen consigo la introducción de nuevos procesos y líneas de producción, así como mercados seguros para sus manufacturas. Aunque las empresas subcontratistas llegan a tener ciertos riesgos debido a acuerdos que fijan precios por debajo de los que se podrían obtener por la venta directa del producto, por lo tanto, se estrechan los márgenes de ganancias.

Durante la década de los ochenta surgieron y se perfeccionaron estructuras legales que facilitan la subcontratación internacional fuera del tradicional esquema maquilador. La subcontratación internacional en general y la industria maquiladora de exportación en particular, se encuentran inmersas en un intenso proceso de cambio que involucra su capacidad de reducir costos de producción para compañías trasnacionales y generar divisas para los países maquiladores, es por ello que, las maquiladoras casi no contribuyen directamente al crecimiento de la industria nacional.

### *Intraempresa*

El comercio internacional que se canaliza al interior de las empresas trasnacionales está determinado, en cuanto a sus volúmenes, estructura regional y precios, por criterios inspirados en la estrategia global para el conjunto de las actividades de la empresa a nivel mundial (Fajnzylber, 1976, p.75). Por dicha razón, para tener un mayor control se establece un comercio intraempresa<sup>4</sup> el cual no se maneja como el comercial supuestamente competitivo, pues aquí la empresa al tomar ambos roles de comprador, así como de vendedor, debe preocuparse por maximizar el beneficio asociado a la operación global de la producción, comercio, financiamiento, y distribución.

Éste comercio, Fajnzylber (1978), menciona que está formado por tres componentes:

- Exportaciones desde la matriz hacia las filiales (equipos, componentes y materiales);
- Exportaciones desde las filiales hacia la matriz;
- Exportaciones entre filiales (p.79).

---

<sup>4</sup> Se refiere al flujo de materias primas desde las filiales hacia la matriz u otras filiales, donde se procesan o distribuyen.

El nuevo instrumento llamado intraempresa, consta de un mecanismo monopólico de apropiación de ganancias, para de esta manera maximizar los beneficios de operación. Las empresas que operan en escala internacional fijan los precios de los productos para obtener una ventaja competitiva contra las empresas que no manejan una producción internacionalizada. Por lo tanto, éste comercio permite neutralizar el efecto de la competencia, y al mismo tiempo, utiliza precios de transferencia como mecanismo para desplazar recursos financieros entre países con el objetivo de minimizar el impacto de los regímenes tributarios, arancelarios y cambiarios de los distintos países en que actúan.

El comercio intraempresa genera beneficios monopólicos durante un periodo prolongado. Por lo tanto, si las importaciones o exportaciones de un país se canalizan al interior de las empresas, puede generar que la política comercial de dicho país tenga restricciones al momento de formularse lo cual puede generar una disminución de la eficiencia económica de sus operaciones de comercio exterior. Es así que, el grado de desarrollo del país donde se maneja en el comercio intraempresa, influye en las posibilidades de abastecimiento de las filiales, pues si cuenta con empresas locales capaces de hacer presión, pueden tener problemas de restricción de importaciones desde el país de origen.

### *Filiales*

Otra estrategia para combatir las barreras y percances de las empresas, es la creación de filiales de empresas transnacionales, las filiales en sí, son una forma en la que la empresa matriz se implanta en otros países, se constituyen como sociedades locales de conformidad con la legislación del país huésped.

Ello, sigue implicando una producción mundializada, por lo tanto tiene menores costos consiguiendo grandes ganancias. La caída de los niveles salariales, también estimula la penetración del capital trasnacional, por lo tanto los flujos de capital se concentran en países subdesarrollados que ofrecen ventajas fiscales, dotación de insumos e incentivos a las actividades exportadoras.

Las empresas productoras de bienes y servicios, suelen tener ciertas estrategias de inserción a economías que ofrecen buenas perspectivas de rentabilidad. Éstas empresas, pocas veces buscan insertarse a un mercado desconocido, por lo tanto buscan penetrar en la economía mediante adquisiciones y fusiones en la industria, ya que de ésta forma garantizan el acceso inmediato a tecnología, así como a un mercado estable y protegido. En cambio, las empresas que se encuentran en las ramas en las que el progreso técnico es el centro de la competencia, buscan insertarse mediante la creación de una nueva empresa, por lo tanto, eligen nuevas inversiones, pues poseen ventajas en la producción, la tecnología, así como el mercado.

A partir de la década de los ochenta, las fusiones y adquisiciones<sup>5</sup> dejaron de ser principalmente a nivel nacional, las firmas comenzaron a expandirse a través de las fronteras, volviéndose éste uno de los más importantes medios de transnacionalización.

Robinson (2007), menciona que hay tres tipos de fusiones transnacionales:

- Horizontales: unión de dos o más compañías competidoras en el mismo mercado (ejemplo, dos fabricantes de automóviles o cadenas de minoristas);

---

<sup>5</sup>Fusiones: integración de capitales de al menos dos países.

Adquisición: firma se incorpora a una extranjera con sus empleados, gerentes e intereses "nacionales" (Robinson, 2007).



- Verticales: al unir compañías en diferentes etapas de la misma cadena productiva o compañías previamente en una relación comprador-vendedor (ejemplo, mineral de hierro y acero);
- Conglomerado: unión de compañías industriales no relacionadas (ejemplo, negocios agrícolas y productos farmacéuticos) (p. 76).

Otra forma de ir penetrando los mercados es por medio de la adquisición de empresas locales, fenómeno cada vez más común, pero no muy aceptado por falta de méritos en cuanto a transferencia de tecnología o creación de nuevos empleos.

Las distintas razones por las que una trasnacional opta por ese mecanismo son, debido a que tiene menores riesgo para penetrar un mercado establecido, porque amplía el mercado de filiales existentes, elimina la competencia de las firmas establecidas, así como llega a ser una vía de adquisición de tecnología. Aunque puedan llegar a tener problemas con el gobierno del país receptor, la empresa trasnacional a base de competencia, reduce la rentabilidad de la empresa nacional, por lo tanto la adquisición de ella suele ser menos costosa.

Para que las empresas alcancen sus objetivos, deben de igual manera administrar adecuadamente el comportamiento de sus filiales con respecto a los mercados internacionales, pues deben considerar la política industrial global, y más aún, deben considera las normas específicas de los países receptores de sus filiales.

Las filiales llegan a establecerse en otros países con distintas funciones asignadas. Las principales son: 1) abastecer el mercado del país en el que están establecidas; 2) abastecer el mercado interno y exportador al mercado regional; 3) abastecer al mercado interno, el regional y ciertas áreas del mercado mundial; 4) enfocarse en el mercado del país de origen de las empresas, así como en el mercado mundial.

### *Localización de las Empresas*

Los motivos para que una empresa se establezca en cierta área geográfica, pueden ser variados y a la vez imprecisos, pero los principales que suelen considerarse son, 1) los vínculos económicos y políticos entre los distintos países; 2) así como el tipo de bienes que produce la empresa.

Por ejemplo, los bienes de capital o los productos de alta tecnología, la tendencia predominará en el establecimiento en países desarrollados. Las empresas de países en desarrollo, por su parte, también tienen la tendencia a preferir establecerse en países desarrollados, pues se espera que en estos países el riesgo económico y político pueda minimizarse.

La empresas tienen distintas modalidades de proyección hacia el exterior; exportaciones de bienes, otorgamiento de licencias e inversión directa. Estas modalidades llegan a determinarse principalmente por la competitividad respecto a las empresas de otros países, la magnitud, estructura y dinamismo del mercado interno, la estructura de los mercados internacionales, el grado de difusión tecnológica a nivel internacional, la capacidad financiera de las empresas y la política de los países receptores.

El país de origen determina el nivel de especialización sectorial de la empresa, pues depende de la estructura productiva, así como de la eficiencia económica que alcanza dicho país, es decir, la magnitud del mercado interno, el nivel de ingresos, su dinamismo y la dotación de recursos.

Las fronteras de las empresas capitalistas van volviéndose más flexibles y expansivas, ya que su localidad es cambiante, pues poseen actividades de producción, fuerza de trabajo y clientes, con ubicaciones multinacionales.

Las fronteras de propiedad nacional, locacional y organizacional que anteriormente demarcaban grupos de clase se han vuelto cada vez más borrosa y las cadenas de producción transnacional proveen una base material más expansiva y fluida para la integración transnacional de grupos de clase (Robinson, 2007, p.84).

Las empresas tienen como estrategia expandirse en las zonas francas industriales, que son aquellas ubicadas en los países subdesarrollados en las cuales la importación de bienes y servicios se realiza libre de impuestos, y restricciones comerciales. En estas zonas también se cuenta con normalización de los trámites administrativos y legales para la instalación de empresas. Por lo tanto, estas zonas se convierten en polos dinámicos de la producción orientada al mercado mundial.

La expansión de las empresas en dichas zonas tiene ciertas dificultades debido a las cadenas productivas nacionales, una de ellas es que no suele haber integración con las actividades productivas locales, y otra es que las empresas requieren cierto tipo de fuerza de trabajo joven para ocupar el puesto de intenso desgaste. Es por ello, que con la facilidad para la exportación que le otorgan las economías subdesarrolladas, las empresas transnacionales suelen preferir que se lleve a cabo la producción en las economías subdesarrolladas, con ésta nueva estrategia de valorización transnacional, llega a maximizar la ganancia, pues combina las mejores condiciones de producción y realización en escala mundial.

Las tareas realizadas en las zonas francas pueden ir desde confeccionar ropa, lo cual carece de alto contenido tecnológico, pero también puede incluir tareas de media y alta tecnología como la industria de automóviles y la de electrónica de consumo. A pesar de que las exportaciones aumentan considerablemente, en los países huéspedes de tales empresas, ello no

contribuye a un gran crecimiento económico, pues tales exportaciones generan muy poco valor añadido.

Las anteriores formas de empresa se modifican, junto con el mercado, la propiedad capitalista, el crédito, la intervención económica del Estado, así como la utilización de las reservas de la población. Es por ello que cobran fuerza tres tipos de mercados: 1) la empresa-red<sup>6</sup>, que administra la competencia en el mercado global de mercancías y servicios; 2) el mercado financiero, el cual se caracteriza por no tener trabas regulatorias, por lo tanto tiene gran fluidez, así como una relativa autonomía frente a la producción, el intercambio de mercancías o la inversión productiva; y 3) el mercado mundial de la fuerza de trabajo, provisto por la población excedente de los países en desarrollo.

#### **1.2.4 Transferencia de tecnología.**

"La tecnología ha contribuido entre otros efectos a acelerar la centralización económica en los países, al polarizar la distribución del ingreso, acentuar las diferencias de ganancia entre grupos, ramas clases de actividad y empresas e, incluso, de sueldos y salarios" (Bernal, Olmedo, Gutiérrez & Báez, 1982, p.23). Ello, principalmente a partir de que la tecnología es convertida en propiedad privada, incluso monopolizada por unas cuantas empresas transnacionales.

La oferta de tecnología tiene mayor concentración que la oferta de bienes, en cuestión de empresas, así como de geolocalización. La concentración tecnológica llega a ubicarse en países desarrollados, siendo las empresas transnacionales ubicadas ahí, las que mayormente asignan recursos a la inversión a la actividad de investigación y desarrollo (I-D).

---

<sup>6</sup> Aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos de sistemas autónomos de fines (Castells, 2000)

Las innovaciones tecnológicas se ven reflejadas por las condiciones económicas de sus principales mercados, donde los costos unitarios de mano de obra son elevados, así como de sus necesidades teniendo como característica tener un alto ingreso por parte de sus consumidores.

Para garantizar los beneficios de dichas innovaciones, las empresas recurren al sistema de patentes y de esa manera tomar un poder monopólico potencial. En primera instancia, el producto proveniente de la innovación se dirigirá a abastecer el mercado interno y algunos otros mercados de países desarrollados, y dependerá del tipo de producto para que posteriormente se inserte en los demás mercados.

"Es el control monopólico de la tecnología la clave del poderío e influencia de las trasnacionales. Estas empresas [...] han logrado avanzar en el dominio y perfeccionamiento de los modernos métodos productivos, especialmente en las ramas productivas estratégicas (electrónica, automotriz, química), situación que les ha convertido en los principales proveedores de tecnología a nivel mundial" (Bernal et al, 1982, p.197). No importa realmente quién realizó el avance tecnológico (científicos asalariados, fundaciones, universidades públicas o privadas), las grandes empresas o consorcios locales las detentan. Pueden lograrlo, debido a que difícilmente un empleado puede poner en marcha el uso de su innovación por falta de capital, aunado a que las empresas mediante leyes jurídicas obtienen la cesión de derechos sobre las innovaciones.

Con datos de Faynzylber (1978), alrededor de un 90% de los ingresos que perciben las empresas trasnacionales por concepto de tecnología, proviene de sus filiales, pues prefieren mantener un control sobre la utilización de la tecnología, para así mantener los beneficios generados dentro de la empresa y meter un constante control monopólico de la tecnología desde su fase inicial, hasta la final.

Por medio de los bienes de capital, se puede llegar a materializar el proceso tecnológico, siendo que su competitividad en el mercado internacional está determinado por factores estrictamente económicos (costo de producción y transporte). Es por ello, que la posición de los países en el comercio de bienes de capital refleja las ventajas tecnológicas comparativas, que son las que muestran la capacidad de incorporar los conocimientos disponibles en la producción de los bienes de capitales, pero no necesariamente la capacidad de generar innovación, y las de carácter estrictamente económico.

La tecnología dirigida a las filiales establecidas en los países subdesarrollados, suele ser sólo la necesaria para cumplir el ciclo final de la producción. De tal manera, que surge el proceso de subcontratación, ya que las empresas que tienen los mayores niveles de modernización tecnológica tienden a subordinar a las empresas de menor capital.

México es un claro ejemplo de la subordinación tecnológica, al contar con facilidades tanto de población como de subsidios, las matrices de las empresas, suelen enviar la maquinaria y equipos que las plantas matrices ya no utilizan. Esta estrategia es orientada al control y mediatización de los procesos industriales de los distintos países del área en la cual se establecen las empresas.

### **1.2.5 División internacional del trabajo en las empresas transnacionales.**

Las empresas transnacionales desarrollan una división de trabajo que les permite mejorar su posición competitiva minimizando la inversión y los riesgos mediante el aprovechamiento de las ventajas que gozan empresas más pequeñas ubicadas en contextos económicos más favorables por los bajos salarios, los incentivos fiscales, etcétera (Ornelas, 1989, p.39). Así, las

empresas al tener un gran peso específico en la economía mundial, con su poder dominante, son los que tienen el control en la toma de decisiones de los puntos centrales de la producción.

Dicha división, consiste en fragmentar las operaciones de los trabajadores, las cuales tienden a ser limitadas y completamente planeadas sistemáticamente con el objetivo de aumentar la productividad a través de la mejora de la eficacia del trabajador. Al volverse más productivos los trabajadores, el empresario aumenta sus ganancias al simplificar el trabajo mediante máquinas, métodos y procedimientos adecuados, sin aumentar el salario a los empleados.

Estos efectos no sólo afectan al trabajador de la fábrica, también tal proceso se ocupa en la empresa, por lo tanto, los empleados administrativos, aunque no participen directamente en el proceso de producción; las operaciones que realizan en la empresa también se llegan a fraccionar, con el objetivo de facilitar el aprendizaje y a la vez impedir la comprensión total del proceso global del trabajo. Con ello, los empleados se vuelven más sustituibles y menos indispensables, pues se reduce su importancia individual, por lo tanto se abarata la fuerza de trabajo.

Los gastos dirigidos al mejoramiento administrativo, ocupan un papel importante en las políticas de las empresa, las cuales se retroalimentan con ciertas agencias especializadas, así como con las universidades. La colaboración entre ellas ha permitido generar sofisticados sistemas de organización. Tales programas tienen en rasgos generales, ciertos objetivos como: disminuir costos mediante políticas de salarios aplicadas en todas las filiales; adiestrar a los trabajadores para que se facilite el uso de instructivos y manuales; y aprovechar al máximo los rendimientos de los trabajadores así como su creatividad que es utilizada para competir en el mercado.

"A pesar de la tendencia por descalificar el trabajo, de hacerlo mecánico y parcial, el gran capital, obligado por el progreso técnico absorbe trabajadores cada vez más calificados" (Bernal et al., 1982, p.162). En las grandes empresas se engloba tanto mano de obra no calificada, como mano de obra constituida por técnicos y profesionistas, ésta última con menor proporción que la primera.

La mano de obra calificada, se caracteriza por estar limitada a conveniencia del capital, por lo cual, a pesar de tener una mayor preparación y un mejor salario, de igual manera son trabajadores asalariados y subordinados a un trabajo impuesto y fabricado para generar mayores ganancias a la empresa.

Ambos tipos de mano de obra suelen ser adiestrados, pero sólo hasta un nivel que permita el adecuado funcionamiento de su puesto asignado. Sólo si el empleado tiene un puesto administrativo en la empresa, se le llega a proporcionar un mayor adiestramiento que le permita elevar sus conocimientos.

Para lograr sus objetivos, las empresas además de fragmentar al trabajo, también se encarga de conseguir gran cantidad de fuerza de trabajo que cumpla con sus principales requisitos. Los principales son: trabajadores con gran disciplina laboral que se encuentren en regiones con niveles salariales lo más bajos posibles, así como una escasa o nula organización entre trabajadores. Esto logra disminuir la vulnerabilidad de la empresa frente a una posible organización de los trabajadores en contra de la empresa, así como logra disminuir costos. Por ello, la deslocalización de la producción se centra en buscar regiones que cumplan dichas características.

Con la llamada división del trabajo, el sector manufacturero es el que logra tener un gran desarrollo, pues los países subdesarrollados al caracterizarse por tener bajos salarios, son a los



que se les asigna la mayor producción de bienes tecnológicamente simples, aprovechando su mano de obra barata.

Con las estrategias que las grandes empresas emplean a nivel internacional para obtener un éxito económico, han ido obteniendo múltiples tipos de beneficios en los países de origen, pero aún más en los países receptores, principalmente en los subdesarrollados. Dichos efectos, han ido teniendo un costo económico, político y social, que repercute con mayor fuerza en los países huéspedes.

### **1.2.6 Ventajas de las empresas transnacionales frente a las desventajas y fricciones con los países receptores.**

#### *Ventajas de las empresas*

A pesar de que ahora se llevan a cabo las actividades de las empresas a nivel internacional, esto no hace que se altere su capacidad de administración, pues los niveles más altos de dirección, así como las actividades de investigación y desarrollo se siguen localizando principalmente en los países de origen, ya que ahí se encuentra la empresa matriz. Sus objetivos básicos y fundamentales, lo que buscan es obtener una permanente ganancia y crecimiento evaluados para el conjunto integrado de sus operaciones a nivel del mercado mundial y en una perspectiva a largo plazo.

"Las grandes corporaciones internacionales con matrices en los países más desarrollados, ejercen una poderosa influencia sobre la economía interna de los países receptores en los mercados mundiales de capital y en el comercio" (Chapoy, 1973, p.116). Cuando las empresas actúan a escala mundial, tienen la capacidad de asegurar tasas de ganancia más elevadas que si

permanecieran es su país debido a que en todos los mercados que operan manejan precios monopólicos.

En teoría, las empresas nacionales, así como las extranjeras, son agentes económicos los cuales deben estar subordinados por el Estado, pero con el proceso de expansión de la empresa trasnacional, su ritmo de crecimiento que han alcanzado, así como sus estrategias globales, han ido robándole poder hegemónico a los Estados, incluso en ciertas áreas, las empresas se llegan a convertir en agentes centrales de decisión en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional. Es por ello, que en la actualidad, algunos de los países receptores de las empresas trasnacionales, sólo participan de manera marginal, con decisiones que benefician casi exclusivamente a la corporación.

Debido a que el poder de las empresas llega a erosionar la función reguladora de los Estados, estos han tenido que ir modificando sus relaciones con las empresas, fortaleciendo sus legislaciones nacionales. Pero, por el hecho de que las empresas disponen de la mayor parte de los activos de corto plazo que se desplazan en el mercado internacional, les permite neutralizar en buena medida la política de regulación monetaria de los gobiernos de los distintos países en los que actúan, incluido el del respectivo país de origen.

El Estado, se ha ido convirtiendo en una institución que no sólo permite la expansión de las corporaciones, sino que a la vez contribuye a que sea posible el proceso de acumulación capitalista. El Estado le sirve de instrumento al capital monopolista para lograr aumentar sus ganancias. Ello, mediante regulaciones a través de una política económica que beneficia a las grandes empresas privadas (nacionales y extranjeras), así como a las grandes empresas gubernamentales.

El Estado, en términos generales, le facilita a las empresas monopolistas lo siguiente:

- Tasas más altas de acumulación;
- Disponibilidad de bienes y servicios básicos;
- Mano de obra abundante, barata, carente de organización sindical;
- Un régimen de precios favorable para los monopolios.

La gran influencia que tienen las empresas transnacionales, también les permite influir en la política interna de los países receptores, lo cual les proporciona grandes ganancias a través de acuerdos corruptos con los gobiernos, generalmente de países subdesarrollados, esto les facilitan la adquisición no sólo de maquinaria y equipos, también algunos otros tipos de productos manufacturados, incluso materiales militares.

La corrupción también permite sobornar a funcionarios públicos para que estos les permitan ciertas actividades a las compañías, un ejemplo es el permiso que les suelen otorgar a las empresas de aumentar sustancialmente los precios de sus productos.

Las empresas transnacionales llegan a tener ventajas financieras derivadas principalmente por tener un carácter monopolista. Al poseer un enorme capital, tienen la facilidad de acceder al crédito en condiciones que les favorezcan, por lo tanto, la fácil movilidad de su capital les permite mayor flexibilidad para realizar sus actividades. Al operar en varios países, tienen la facilidad de obtener créditos donde las tasas de interés sean más bajas, y así poder abastecer con ese crédito a sus filiales que se les dificulta obtener crédito, debido a que se encuentran establecidas en países donde las tasas de interés son mayores.

Esto puede llegar a afectar a los países receptores, pues teniendo el control para poder manipular las divisas, succionan recursos de un país para llevarlos a otros, según les sea

conveniente, y así poder evitar los efectos de las devaluaciones que ocurran en países donde se encuentran establecidas.

Las empresas matrices también tienen ventajas comerciales, poseen un gran control sobre el comercio mundial, al asignar mercados, y fijar condiciones a las empresas que se establecen en ellas. Así mismo, cuentan con un control monopólico con fuente de abastecimiento de materias primas a nivel internacional, lo cual imposibilita a otras medianas empresas a participar en algunas actividades industriales como la del cobre, el petróleo, entre otras.

Por medio de las patentes y marcas, las grandes empresas también se han ido apropiando del conocimiento acumulado de la sociedad. Es decir, se apropian del saber de los procedimientos y la tecnología.

#### *Desventajas de los países receptores*

Las empresas llegan a tener fricciones con los países huéspedes (receptores), el conflicto surge a partir del objetivo a cumplir de las empresas, éste sigue sólo las necesidades de la matriz, lo cual atenta casi siempre a la soberanía de los países receptores.

Con lo que generalmente llegan a tener fricciones es en el ámbito de la balanza de pagos, por ello los gobiernos buscan que las empresas aumenten la cuenta de capital y de igual manera, sigan reinvertiendo las ganancias que obtuvieron en el mismo país huésped. El problema se da, cuando el país emisor de las empresas también busca sus propios intereses, por lo tanto espera que ciertas ganancias regresen al país de origen.

La situación cambiaria del país receptor sufre de volatilidad, se vuelve vulnerable ante las decisiones de las empresas conforme a sus futuras inversiones o en su defecto, el hecho de que decidan retirar sus subsidiarias del país. Por su parte, las empresas transnacionales no

contribuyen en la formación de un mercado nacional de capital en los países receptores, al negarse en vender sus acciones en el mercado local.

Los efectos negativos en los países desarrollados no llegan a tener tanto peso como en los países subdesarrollados debido a que hay una considerable competencia entre corporaciones al contar con un mayor número de empresas matrices, aunado a que cuentan con un gobierno más estable. "De las 60,000 empresas transnacionales que existen, unas 50,000 tienen la matriz en un país desarrollado. En cambio de 820, 000 filiales, sólo 100,000 se encuentran ubicadas en los países desarrollados" (Verger, 2003, p.82).

Como consecuencia de la división internacional del trabajo, se ha aumentado la tendencia de desregulación y flexibilización laboral, lo que ha ocasionado una mayor facilidad de gestión de la mano de obra así como la movilidad interna, lo que permite que los contratos o despidos de los trabajadores, estén en función de las variaciones de las necesidades de la empresa.

Los derechos laborales van desapareciendo a través de la subcontratación, lo que propicia a la disolución de un marco laboral regulado y organizado sindicalmente. En dado caso que alguna filial tenga cierto tipo de conflicto con los trabajadores de un país, la empresa reacciona ante el problema apoyándose de las demás filiales localizadas en otros países, de esta manera evitar pérdidas. En casos más extremos las empresas toman la decisión de emigrar a otras zonas donde no haya conflictos ni organización obrera, llevándose del país o región, la tecnología, las mercancías y los empleos.

Por otro lado, la presencia de empresas transnacionales, genera un gran impacto medioambiental, las empresas que más contribuyen a ello, son las extractoras de recursos naturales. Las empresas dedicadas a dicha actividad, generalmente se instalan en los países en

vías de desarrollo, en donde privatizan y mercantilizan las materias primas, los metales y los recursos energéticos.

Los impactos en el medio ambiente que sufren las zonas explotadas son: contaminación de aguas; deforestación para la construcción de oleoductos, carreteras y helipuertos; pérdida de biodiversidad; reacondicionamiento de tierras; daños a los cultivos de los pobladores; la extracción petrolera además de generar un daño ecológico, llega a afectar la salud pública, etc.

En concreto, las principales desventajas que sufren los países receptores debido a la expansión de las grandes empresas son:

- Hay un saqueo por parte de las empresas tanto en recursos naturales, como en su mano de obra calificada (fuga de cerebros).
- El hecho de que las empresas logren evadir impuestos en las zonas francas, priva al país receptor de ingresos fiscales.
- El supuesto surgimiento de empleos se pone en duda pues en las plantas localizadas en el país receptor, difícilmente es administrada por empleados locales, en cambio los empleados asignados se caracterizan por estar mal remunerados.
- Las empresas transnacionales fácilmente pueden hacer desaparecer o absorber a las pequeñas o medianas empresas locales, es por ello que pueden controlar el mercado nacional rápidamente.
- Por el hecho de que las empresas tratan de no difundir su innovación tecnológica, vuelven al país receptor dependiente de su tecnología.

Hasta este punto del trabajo, se ha hecho un análisis general del modo de inserción a nivel mundial de las empresas transnacionales, las cuales mediante su dinámica de expansión han

ido generando efectos en la economía mundial. Dicho análisis, sin el objetivo de ser exhaustivo, permitirá una mejor comprensión del funcionamiento y comportamiento de las empresas transnacionales agroalimentarias, las cuales tienen ciertas características que las diferencian de las demás las cuales se describirán en el siguiente apartado. Y al haber descrito la forma en que funcionan, se organizan e inciden en la dinámica de la economía local, regional y mundial, nos permite ubicar el papel y desarrollo de las empresas transnacionales agroalimentarias en la economía mundial del Siglo XXI.

*Tabla 1. Mayores empresas transnacionales estadounidenses, según ingresos*

Número	Empresa	Sector	Ingresos	Beneficios
1	Walmart	Comercio Minorista	485651	16363
2	Exxon Mobil	Hidrocarburos	382597	32520
3	Chevron	Hidrocarburos	203784	19241
4	Berkshire Hathaway	Financiero	194673	19872
5	Apple	Tecnología	182795	39510
6	General Motors	Automóviles	155929	3949
7	Phillips 66	Hidrocarburos	149434	4762
8	General Electric	Financiero diverso	148321	15233
9	Ford Motor	Automóviles	144077	3187
10	CVS Health	Alimentos y farmacias	139367	4644
11	McKesson	Mayoristas de seguros	138030	1263
12	AT&T	Telecomunicaciones	132447	6224
13	Valero Energy	Hidrocarburos	130844	3630
14	UnitedHealth Group	Seguros	130474	5619
15	Verizon	Telecomunicaciones	127079	9625
16	AmerisourceBergen	Mayoristas de seguros	119569	277
17	Fannie Mae	Financiero diverso	116461	14208
18	Costco	Comercio Minorista	112640	2058
19	HP	Tecnología	111454	5013
20	Kroger	Alimentos y farmacias	108465	1728
21	JP Morgan Chase	Financiero	102102	21762
22	Express Scripts Holdin	Seguros	100887	2008
23	Bank of America Corp.	Financiero	95181	4833
24	IBM	Tecnología de la info.	94128	12022
25	Marathon Petroleum	Hidrocarburos	91417	2524

Fuente: Fortune, <<Global 500>> (2015).



*Tabla 2. Mayores empresas transnacionales del mundo, según ingresos*

Número	Empresa	País	Sector	Ingresos	Beneficios
1	Walmart	EE UU	Comercio minorista	485651	16363
2	Sinopec Group	China	Hidrocarburos	446811	5177
3	Royal Dutch Shell	Países Bajos	Hidrocarburos	431344	14874
4	China National Petroleum	China	Hidrocarburos	428620	16359
5	Exxon Mobil	EE UU	Hidrocarburos	382597	32520
6	BP	Reino Unido	Hidrocarburos	358678	3780
7	State Grid	China	Electricidad	339426	9796
8	Volkswagen	Alemania	Automóviles	268566	14571
9	Toyota	Japón	Automóviles	247702	19766
10	Glencore	Suiza	Hidrocarburos	221073	2308
11	Total	Francia	Hidrocarburos	212018	4244
12	Chevron	EE UU	Hidrocarburos	203784	19241
13	Samsung	Corea del Sur	Tecnología	195845	21922
14	Berkshire Harhaway	EE UU	Seguros	194673	19872
15	Apple	EE UU	Tecnología	182795	39510
16	McKesson	EE UU	Mayoristas de seguros	181241	1476
17	Daimler	Alemania	Automóviles	172279	9235
18	Industrial & Commer.	China	Financiero	163174	44763
19	EXOR Group	Italia	Automóviles	162163	428
20	AXA	Francia	Seguros	161173	6664
21	General Motors	EE UU	Automóviles	155929	3949
22	E.ON	Alemania	Electricidad	151460	-4191
23	Phillips66	EE UU	Hidrocarburos	149434	4762
24	General Electric	EE UU	Financiero diverso	148321	15233
25	ENI	Italia	Hidrocarburos	147175	1712

Fuente: Fortune, <<Global 500>> (2015).

### **1.3 Las empresas transnacionales agroalimentarias.**

Las empresas transnacionales se reestructuraron y adaptaron para mantener el control del mercado mundial, y las empresas dedicadas al proceso de producción de los alimentos, no fueron la excepción. Al ser una actividad básica necesaria para la subsistencia de cualquier economía, los cambios y ajustes que sufre tanto la agricultura como el sector alimentario, son de suma importancia.

La reconfiguración de dichas empresas comenzó desde el sistema agrícola y mediante el cambio organizacional y tecnológico, el sistema agroalimentario en su totalidad se internacionalizó. Estas empresas han tenido modalidades distintas en su forma de organización debido al tipo de productos que se producen, por ende, las estrategias de expansión tienen características particulares.

Las empresas norteamericanas dominan la producción de alimentos a nivel mundial, a consecuencia de ello logran modificar las cadenas de producción de alimentos, incluyendo también al patrón de consumo influyendo y afectando a los países receptores.

#### **1.3.1 Transición de la producción agrícola familiar a las agroempresas.**

"A partir de los años cincuenta y sesenta, los productos agrarios dejaron de tener como destino inmediato al consumidor final y se fueron convirtiendo en el *input* de un sistema bastante más complejo de producción y circulación de alimentos, en el que se fueron multiplicando y diversificando las relaciones de intercambio intra e intersectoriales" (Del Valle, 2004, p. 391). Los procesos de globalización, el cambio tecnológico, entre otros cambios; fueron los elementos

que generaron el cambio estructural de los mercados agroalimentarios<sup>7</sup> y su comportamiento como agentes empresariales.

Para que el modelo de modernización agrícola fuera posible, diversas fases ocurrieron, aunque no al mismo tiempo en todos los países. Las principales fueron; el desarrollo de infraestructura vial, que se convirtió en un moderno sistema de transportes y comunicaciones que permitía conectar mercados locales con el sistema nacional de mercado; por otro lado, también hubo desarrollo de infraestructuras con fines de producción; posteriormente se implementó el uso de técnicas modernas provenientes de países desarrollados; y para finalizar se propició la inserción de la agricultura en el proceso de transnacionalización.

Los países capitalistas más desarrollados fueron los primeros en presentar cambios en el sistema agrícola. El comercio individual dejó de ser la institución fundamental, debido a que tomaron el poder las organizaciones basadas en la administración financiera. El sistema de producción agrícola familiar (comercio individual); que se caracterizaba por tener mano de obra proveniente de la familia propietaria, sin importar la extensión de la tierra, el tipo de mecanismo implementado o nivel de ingresos generados; pasó de ser sustituida (no en su totalidad), por la producción agrícola de tipo fabril, las cuales se caracterizan por emplear maquinaria de mayor tecnología, así como trabajadores asalariados.

Por lo tanto, las familias agricultoras tuvieron la necesidad de recurrir al crédito para mantenerse en la competencia, pero para solventar dicha deuda debían generar suficiente ganancia, la cual no podían asegurar debido a que se enfrentaban con problemas que estaban fuera de sus manos, como la pérdida de cosechas debido al clima o a la caída de precios por

---

<sup>7</sup> Sistema alimentario integral que se extiende desde el campo cultivado, pasando por la fábrica, hasta el consumidor, que abarca desde la producción de alimentos y la fabricación de maquinaria agrícola y pesticidas hasta el procesamiento y comercialización de los alimentos (Burbach R., Flynn, P., 1983, p.15).

exceso de oferta, viéndose en la necesidad de vender sus granjas a los competidores más fuertes, llegando así a reducirse el número de propietarios.

A partir de ello, la industrialización empezó a tomar mayor fuerza, aunque el uso de máquinas ya se implementaba desde mediados del siglo XIX, el cambio se da en la producción fabril, pues ya no sigue el ritmo de la productividad del granjero o el ritmo de la naturaleza, el modelo fabril se organiza en torno a los ritmos de la maquinaria. "Semejante sistema de producción implica un flujo continuo que va de la materia prima al producto terminado la automatización del control, la subdivisión del trabajo en funciones detalladas, una fuente única de fuerza y el refinamiento continuo de todos estos elementos mediante la ciencia aplicada" (Burbach & Flynn, 1983, p.31).

Dicho proceso, se puede observar en las plantaciones de California, donde se cosecha una variedad de tomate que tiene una mayor resistencia que permite ser recolectado mecánicamente. Esto se logra a partir de un avance en la ingeniería mecánica y genética.

Desde entonces, en Estados Unidos, así como en varias regiones de América Latina, se ha llegado a observar técnicas parecidas, pues emplean el mismo tipo de semilla híbrida, la misma maquinaria, los mismos fertilizantes, obtienen crédito de los mismos bancos y sus productos son vendidos a las mismas corporaciones transnacionales. "La intensificación de capital articulada con una tendencia a la especialización, en un contexto de integración creciente al mercado internacional, permitieron aumentar la producción y productividad del sector, que crecieron respectivamente de 43 y 36% durante el periodo de 1960-1981" (Santos, 1992, p.128).

A través del tiempo, la población agrícola ha ido disminuyendo en gran medida, y con ello, la reducción de granjas se ha hecho presente, junto con los cambios en la estructura de la

tenencia de la tierra. Dicha disminución, ha tendido a concentrar el número de cultivos principalmente maíz, trigo y soja. Con el paso del tiempo han ido relegando a otros productos.

Las corporaciones agrarias "no familiares", a pesar de ser un número reducido, manejan operaciones intensiva de capital, al mismo tiempo se apoyan en estructuras financieras, industriales y comerciales de otras grandes empresas, con ello pueden disponer de grandes cantidades de recursos, y por lo tanto controlan operaciones de gran tamaño.

"Se ha dado el desarrollo de un nuevo tipo de empresa capitalista vinculada a los bancos internacionales y multinacionales, que utilizan maquinaria moderna y está ligada a conglomerados internacionales de comercialización" (García, A., 1981, p.101). La agricultura se ha transformado en agroempresas las cuales cuentan con una alta mecanización y con grandes inversiones de capital, las cuales llegan a transformar no solo al proceso de producción, también a los trabajadores campesinos, en empleados asalariados.

Los nuevos intereses económicos que operan al interior del sistema agroindustrial, intentan cambiar tanto a la posición de la agricultura dentro del sistema en los Estados Unidos, así como buscan fundamentalmente realzar la posición de este último en el sistema agroalimentario mundial. Las agroindustrias norteamericanas no sólo controlan a su propio país, también tienen un papel importante en el comercio internacional, pues controlan el flujo de mercancías de países subdesarrollados a países desarrollados y viceversa.

Las principales razones por las que surgieron las corporaciones agrarias, y por lo tanto se concentró el poder económico, se pueden resumir en lo siguiente:

- La intensificación de capital.
- La integración de la agricultura al complejo sistema agroindustrial y alimentario.
- La integración del sistema alimentario en la economía mundial.

A partir del surgimiento y concentración de las corporaciones agroalimentarias, la producción de alimentos cambia de lógica de producción, la cual va modificando la forma de explotación de los recursos, las estructuras sociales y las cadenas productivas. Todo ello a partir del cambio de producción fabril que se modifica junto con las innovaciones tecnológicas.

### **1.3.2 Lógica de producción de la empresa agroalimentaria.**

La agroindustria, ha tenido cambios en los procesos de producción, los cuales se busca que sean desempeñados en los países subdesarrollados por las corporaciones transnacionales que ya dominan el modelo, así como dominan el completo sistema alimentario del mayor productor de alimentos, Estados Unidos. De esta manera, no sólo se busca determinar la forma en que se produce y distribuye, sino también se quiere llegar a determinar la forma de vida de los países desarrollados que viven de la agricultura.

La producción de alimentos ha tenido un gran aumento debido a la aplicación de tecnología mejorada, así como la utilización de tierras antes ociosas. La producción agrícola cada vez se parece más a la producción industrial, pues se va aplicando la innovación tecnológica, el control de la naturaleza, un aumento constante de la producción, así como el uso de trabajo asalariado.

#### *Surgimiento de clases sociales en el agronegocio.*

El moderno agronegocio se aleja ya de la conocida lógica de producción, ya no se enfoca en la explotación agrícola directa, sus operaciones primordiales se basan en la producción de insumos (semillas, fertilizantes, maquinaria, etc.), así como el procesamiento y venta de productos de origen agropecuario. Es por ello, que aunque parezca contradictorio, la expansión y

creciente monopolización de la agroindustria transnacional se va separando de la propiedad de la tierra.

Así, el agronegocio con respecto a la tierra, prefiere el control de la explotación, que la propiedad directa. Ello ocurre debido a que las empresas logran una operación más redituable mediante el sistema de agricultura por contrato, con ello no tienen que asumir parte de los riesgos y dificultades. Debido a ésta situación, es más importante definir quién controla la tierra, que quién la posee. Es decir, la posibilidad de rentar las tierras de forma temporal para su explotación para un determinado periodo útil.

Con ello, se explica por qué muchas familias aún poseen sus tierras, pues las grandes corporaciones en ciertas cosechas, prefieren contratar a los pequeños agricultores, pues tienen mayor conveniencia de tal manera, que produciéndolo directamente. Por su parte, prefieren vender combustible y equipo a los granjeros, así como procesar y empaquetar los productos.

La industrialización de la agricultura, generó una división en la estructura social del agronegocio. La cual se puede dividir en cinco clases:

- Capitalistas monopolistas: se encargan principalmente de la producción de equipos agrícolas, del procesamiento de los productos agrícolas y su exportación.
- Burguesía local competitiva: generalmente son subsidiados por el sector monopolista, por lo que los vuelve dependientes del mercado y la maquinaria. Se dedican a proporcionar productos agrícolas para ser procesados y exportados.
- Prestamistas en pequeña escala: los cuales atiendan o venden tierras a los agronegociantes.
- Fuerza laboral estable: son los trabajadores asalariados que tienden a contar con una especialización en la agromecanización.

- Trabajadores temporales: suele ser migratorios, para subsistir deben trabajar sus parcelas además de cumplir su jornada laboral como asalariados.

### *División internacional del trabajo.*

A partir de la internacionalización de capital que integró a la economía y al mercado, principalmente en las décadas de los sesenta y setenta, el papel de la agricultura también pasó a ser parte del sistema global. Por lo tanto, el sector agropecuario sufrió cambios en su configuración y su desenvolvimiento en el intercambio de productos agrícolas y alimentos en el mercado mundial, a través de la división internacional del trabajo.

"Se muestra una creciente integración de la agricultura al sistema urbano-industrial y al mercado mundial no sólo a través de la agroindustria, sino también por el suministro de insumos industriales a la agricultura y el comercio y la financiación de la producción" (Machado, 2003, p.56). Es así, que al aparato agroindustrial se insertan las corporaciones transnacionales, las cuales intervienen en todo el proceso de producción, distribución y consumo.

La producción de alimentos y materias primas se convierten en una rama especializada mundial, la cual se ha ido integrando mediante cadenas alimentarias. Dichas cadenas inician desde la agricultura (ya subordinada por el suministro de insumos, semillas y maquinaria), la transformación industrial (procesamiento de alimentos), la comercialización, la distribución, hasta llegar al consumidor.

Cada país tiene cierta infraestructura productiva especializada en alguna fase de la producción del sistema agroindustrial alimentario. Los países subdesarrollados tienden a ocuparse de la primera fase (producción de materias primas agropecuarias), mientras que los



países desarrollados se encargan principalmente de los siguientes procesos de la cadena productiva, los cuales producen mucho más valor agregado, así como empleos.

"Una nueva división mundial del trabajo dentro de la agricultura ha surgido; en ella los países latinoamericanos se especializan en productos agrícolas comerciales particulares e importan cada vez más proporciones sustanciales de su alimento" (García, 1981, p. 103). Por su parte, los países más desarrollados, con la finalidad de fortalecer su autonomía y seguridad alimentaria, se enfocan en producir los bienes más esenciales de su consumo alimentario, dejando en segundo término los bienes menos esenciales, los cuales suelen importar.

Esto genera una subordinación que conduce a una dinámica de crecimiento, la cual acelera la condición de polarización y desarticulación de los sistemas nacionales de los países en desarrollo, por lo tanto, se convierten en países dependientes del mercado mundial, volviéndolos países más vulnerables. Tal dinámica que se maneja a nivel internacional, somete a los países en desarrollo a una inseguridad alimentaria, el cual, tiende a ser un estado permanente.

### *Localización*

"La transnacionalización de la agricultura significa, entre otras cosas un aumento notable en la movilidad de capital: la producción agroindustrial es ahora un negocio de alta velocidad que supone amplia capacidad de desplazamiento de un cultivo a otro, de una región a otra, de un país a otro" (Echeverría, 1982, p.54). Aquí, otra razón para que la empresa pierda interés en ser poseedor de la tierra, pues las operaciones modernas exigen que se cuente con flexibilidad, y de ésta manera contar con oportunidades más lucrativas de inversión en distintos cultivos, regiones y países.

Actualmente toda una serie de empresas extranjeras e instituciones financieras han asumido las funciones desempeñadas anteriormente por los capitalistas mercantiles. Los bancos, las corporaciones transnacionales, los corredores de mercancías básicas, las empresas comerciales estatales y las compañías comerciales privadas, todas participan activamente en el comercio internacional y proporcionan el financiamiento indispensable para trasladar las mercancías de un país a otro (Burbach, 1983, p.142).

El comercio del café y del azúcar permite entender dicho intercambio comercial internacional. Estas transnacionales cuentan con un enorme poderío financiero, el cual les permite realizar compras masivas y manejarlas a su conveniencia según el precio en el mercado, lo cual les genera enormes ganancias.

Para que una empresa entonces decida invertir ya sea a corto, mediano y largo plazo, busca reducir riesgos e incertidumbres, tanto en los mercados, como en las condiciones de la producción; incluso llega a trasladar tales riesgos a otros agentes económicos o a los propios gobiernos. Entonces la toma de decisiones de invertir, dependerá de una lógica global de sus operaciones, así como de sus necesidades de expansión.

Los intereses de esa lógica global entran en contradicción con grupos sociales o países específicos, tanto en cuestiones productivas y económicas de corto o mediano plazo, así como con la tecnología del país.

En Estados Unidos, así como en los países subdesarrollados, la implementación de este modelo, tiene efectos negativos para los campesinos y pequeños agricultores, pues son privados de sus medios de producción, para volverse trabajadores asalariados, reduciéndose así el número de poseedores de los recursos, con lo que llegan a dominar el proceso de producción.

### *Cambio en el modo de producción*

A pesar de que la producción de alimentos se ha desarrollado en una gran cadena alimentaria, en la cual la agricultura es el eslabón con menos aportación a la acumulación del sistema alimentario, su adecuado funcionamiento sigue siendo esencial e indispensable ya que mediante el suministro de materias primas, se determinan los precios de los alimentos, por lo tanto el nivel de inflación.

"Las firmas agroalimentarias han ido adoptando estrategias competitivas definidas cada vez menos en términos de precios y cada vez más en términos de diferenciación, calidad y, en general de agregación de servicios y valor al producto alimentario" (Del Valle, 2004, p.395). La organización del sistema agroalimentario ya no opera en función de la oferta, sino por las condiciones de la demanda, dicha transformación tuvo como características principales: innovación en tecnologías de la información; intensificación de la competencia a nivel nacional e internacional; nuevas estrategias competitivas de la empresa; gran aumento en la oferta de productos agroalimentarios la cual llega a sobrepasar las necesidades.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, la población de los países menos desarrollados, registró un considerable aumento, con lo que se estimaba que la situación alimentaria empeoraría. Años después se impulsó la llamada "Revolución Verde" con el apoyo de las fundaciones Ford y Rockefeller, con ello el modo de producción agrícola se modificó, lo que permitió un gran aumento de la productividad mediante el uso de semillas mejoradas, acompañado del uso generalizado de fertilizantes, plaguicidas y riego. "Actualmente, 75% del arroz cosechado en Asia, la mitad del trigo en África y 70% del maíz en el nivel mundial proviene de éstas. La producción de trigo casi se duplicó en Pakistán entre 1965 y 1970; la de la India aumentó aproximadamente 65% " (Schoijet, 2005, p.189).

A partir de la década de los sesenta, la producción mundial de alimentos creció más rápido que la población, aunque para la década de los noventa llegó a disminuir la producción, también se presentó una desaceleración de las tasas de crecimiento de la población.

Desde la década de los noventa, la contribución de los países del sudeste de Asia, en la producción de cereales aumentó considerablemente. Dicho crecimiento no sólo tuvo una dispareja distribución geográfica, también la composición de la producción al modificarse, priorizó el aumento de la producción de cereales como el sorgo y la soya, los cuales son principalmente utilizados en la alimentación del ganado. Con ello, se produjo una caída de la producción de los alimentos destinados para el consumo humano (trigo, arroz, etc.).

El cereal con mayor auge desde las últimas décadas del siglo XX, ha sido la soya, la cual es la principal fuente de proteínas para el ganado. Del año 1950 al 2000, su producción aumentó once veces, siendo Estados Unidos el mayor productor, llegando a producir para el año 2005, el 43% del total global.

Por la parte de la cría de animales, se ha tenido un gran avance de producción, pues ha perdido total semejanza con la antigua producción ganadera. La modernización ha hecho que se pierda la dependencia que se tenía con la tierra y la naturaleza. Se producen animales como en una fábrica, pues tienen una gran escala de producción debido a la alimentación intensiva de animales, junto con una estimulación química hormonal.

A partir de la industrialización ganadera, el ganado se desarrolla a través de la ingesta de granos y productos procesados, pues esto disminuye el periodo de cría. El 36% de los cereales que se cosechan a nivel mundial, tienen como uso alimentar al ganado.

La cría de animales se volvió completamente artificial, pues todo el proceso está automatizado y controlado por máquinas. De esta manera la producción ha aumentado no sólo en

producción de carne, sino también de huevo y leche. Unas de las principales corporaciones encargadas de ello son Ralston Purina, Cargill y Allied Mills.

"Entre 1950 y 2000 el consumo de carne *per capita* en el nivel mundial aumentó de 18kg por habitante por año a aproximadamente 38, del cual, el mayor fue en la producción de carne porcina" (Schoijet, 2005, p.194). El gran aumento de consumo de carne en la población, generó la necesidad de una mayor producción e importación de cereales para la alimentación del ganado. Tal aumento es desigual, pues los países con mayor ingreso son los que más consumen. Simplemente, la población estadounidense que conforma el 5% a nivel mundial, consumen la cuarta parte de la producción mundial.

### **1.3.3 Industria de insumos agrícolas.**

Desde los años cuarenta cuando se implementó la llamada Revolución Verde; la cual consistió en el uso de semillas híbridas para la siembra de trigo para aumentar los rendimientos; se requirieron condiciones especiales, como tierras irrigadas, uso intensivo de pesticidas, fertilizantes químicos y maquinaria agrícola. Los cultivos pasaron de ser extensivos en el área cultivada a intensivos con la incorporación de la mejora genética. "La genética convencional inicia su evolución temporal con los procesos de selección con variedades de polinización abierta, el aprovechamiento de las mutaciones (naturales e inducidas), la genética cuantitativa, un fuerte impulso dado a la industria desde la llegada de los híbridos" (Pengue, 2005, p.62).

El uso de la mejora genética, conllevó al agricultor a emplear parte de sus ganancias a la compra de más semillas para su próxima cosecha. Por lo cual, los costos no estaban al alcance de los pequeños agricultores. Tal ganancia proveniente de la venta de semillas, pasa a manos de las empresas pues son las dueñas de las patentes del material genético, es así como la acumulación

de capital se empieza a concentrar en el manejo de la agricultura mundial. Por lo tanto, así fue como se estimuló el nacimiento de las primeras grandes compañías de semillas.

A partir de la Revolución Verde, la productividad de ciertos cultivos incrementó en gran medida, granos como el maíz, el trigo y arroz mostraban un gran desarrollo ya que, en la misma cantidad de hectáreas sembradas se multiplicaba la cantidad cosechada debido al uso de las nuevas semillas.

Es cierto que la implementación de los insumos agrícolas modernos aumentó la producción agrícola, pero las ventajas adquiridas han ido teniendo repercusiones en las estructuras sociales y las condiciones económicas de los países receptores. La persuasión por utilizar la nueva tecnología, se disfrazó con supuesto interés por acabar con el hambre aumentando la producción, lo cierto es que en realidad se buscaba disminuir el exceso de fertilizante que se había producido.

En la década de los noventa, la agricultura moderna mundial, presentó una transformación en el modo de producción. Surgió la Biorevolución, cuyo exponente más poderoso es la Ingeniería Genética<sup>8</sup>, y su uso tecnológico de los transgénicos. Desde la década de los ochenta, se comenzó a experimentar mediante mutagénesis en células vegetales con el fin de crear tolerancia en las plantas a través de la clonación. Para el año 1991, las líneas transgénicas de soya, ya presentaban la adecuada tolerancia al glisofato que era la finalidad del experimento.

Una vez que la innovación se pudo comercializar, las grandes firmas transnacionales se encargaron de comprar o fusionarse con las empresas biotecnológicas, las principales compañías

---

<sup>8</sup> Involucra el intercambio de material genético de manera profunda y no presente en la naturaleza. Involucra la manipulación de ADN y traslado de genes entre especies para incentivar la manifestación de determinados rasgos genéticos. Es decir, permite aislar segmentos de ADN de un organismo, secuenciarlos e introducirlos dentro del genoma de otro individuo, independientemente de que sean de la misma especie o no (Pengue, 2005, p.68)

interesadas en la biotecnología fueron las semilleras, las de agroquímicos y las farmacéuticas. Las empresas que destacan son, Novartis, Monsanto, AgrEvo, Zeneca, Du Pont y Dow.

Posteriormente, la empresa estadounidense Monsanto desarrolló su programa de control de malezas en función de dicho descubrimiento. La biotecnología agrícola es investigada y comercializada generalmente por empresas privadas.

*Tabla 3. Comparativo de la Revolución Verde y la Biorevolución*

Aspecto a considerar	Revolución Verde	Biorevolución
Periodo involucrado	Décadas de los 40 en adelante. Intensificación variable según periodos y regiones. En África nos encontramos aún en etapas de Revolución Verde, lo mismo que en algunas Regiones de A.L.	Desde los noventa en adelante. Proceso de introducción progresiva y ajuste de regulaciones nacionales para la facilitación de la adopción tecnológica y comercialización posterior de cultivos y animales transgénicos.
Argumento presentado	Lucha contra el hambre y la pobreza.	Lucha contra el hambre, la pobreza y las enfermedades.
Regiones que abarca	Países en vías de desarrollo. Países desarrollados.	Promovida en primera instancia en aquellos países de grandes territorios agrícolas (E.U.A., Argentina, Canadá, Brasil, China, México, Sudáfrica). Posibilidad d expandirse a todos los países. Importante participación y presión de los acuerdos comerciales (OMC).
Generación de tecnología	Organismos internacionales y nacionales de producción tecnológica (INIAS).	Primeras etapas por el sector público (Universidades) rápidamente dominado por los sectores privados. Sector privado capitalizado, generalmente compañías multinacionales.
Transferencia de tecnología- apropiación del conocimiento	Organismos internacionales y sector público. Principios de apropiación por el sector privado.	Organismos internacionales lo promueven junto al sector privado. Sector privado.
Distribución de beneficios	Sector público-privado	Muy alto porcentaje queda en el sector privado. Tener en cuenta como se distribuyen los beneficios en muchos de los países subdesarrollados.

Cultivos involucrados	Trigo, arroz. Luego maíz, sorgo y girasol. Luego todos los demás	Todos.
Cultivos desplazados y efectos sobre la biodiversidad	Variedades tradicionales y cultivos de producción de base local que aseguran la soberanía alimentaria. Pérdida de la base genética amplia.	Muchos, especialmente los de base de producción local. Concentración en monoculturas especialmente de exportación.
Perfil del investigador	Mejoramiento genético tradicional (breeder).	Biólogo molecular y breeder.
Tiempo de investigación	Relativamente alto: 10 años.	Relativamente bajo: 3-5 años.
Derechos de propiedad	Relativos. Sobre variedades determinadas e híbridos. Órbita estatal y privada.	Órbita privada. También sobre los métodos de obtención y de transferencia.
Efectos sobre la salud	Contaminación con agroquímicos, degradación del medio. Efectos sobre la salud del campesino y el agricultor y sus familias.	Desconocidos o aún pocos estudiados. Se desestima desde los promotores de la industria transgénica el Principio de Precaución.
Efectos sobre el Ambiente	Medio Erosión hídrica y eólica. Contaminación. Desplazamiento de especies. Erosión genética. Pérdida de biodiversidad.	Contaminación transgénica. Aparición de malezas resistentes y aumento del consumo de herbicidas. Aparición de nuevas enfermedades y plagas. Efectos deletéreos y en cascada. Pérdida de biodiversidad.
Cuestiones Económicas	Aceleración del circuito económico. Mejora de la productividad física. Concentración en la distribución de beneficios. Generación de riqueza en algunos rubros productivos.	Aceleración del circuito económico. Aumento del consumo. Mejora de la productividad física. Potenciales beneficios para la agricultura, farmacéutica, energía, tratamiento de daños ambientales.
Cuestiones Culturales	Erosión cultural. Pérdida de la diversidad socio cultural.	Erosión cultural. Pérdida de la diversidad socio cultural. Aumento del agroturismo como "relictos" del pasado.
Cuestiones Sociales	Aumento de la emigración. Pérdida de establecimientos rurales. Incremento de la calificación técnica.	Agricultura sin agricultores. Fuerte aumento de las demandas por mayor calificación técnica. Desplazamiento definitivo de la agricultura tradicional. Aumento de la escala. Concentración. La agricultura es considerada un eslabón más de la agroindustria.



Soberanía Alimentaria	Amenaza a las producciones locales. Desplazamiento y pérdida de la soberanía alimentaria. Comienzan los planes de ayuda alimentaria que se ofrecen para paliar el problema creado. Creciente participación de las corporaciones de producción de granos en los programas de ayuda. Países que antes eran autosuficientes en la producción de sus alimentos básicos pasan a ser importadores.	Concentración en los monocultivos. Desplazamiento de producciones locales. Afectación y daño por herbicidas a la agricultura familiar. Incremento importante de los daños a los pequeños agricultores. Pérdida sutil de la soberanía alimentaria (casos de Argentina, Brasil, Uruguay, México, Colombia). Las propias multinacionales promueven planes de ayuda alimentaria con sus propios alimentos transgénicos para las poblaciones pauperizadas.
Cuestiones macroeconómicas	Concentración en la agricultura de exportación. Crecimiento de las empresas de agroquímicos y de semillas a través de la acumulación de renta y dominio de los mercados nacionales e internacionales, especialmente de productos demandados en los mercados de exportación.	Pérdida de la diversidad productiva. Se apunta sólo a los productos exportables. La venta de semillas, su comercialización, la logística, los puertos y los canales de distribución punto a punto está en manos de corporaciones. Concentración en pocos rubros. Dependencia de los vaivenes de los mercados internacionales.

Fuente: (Pengue, 2005, p. 61).

Como ya se mencionó, el uso tanto de las semillas híbridas como transgénicas necesitó la implementación de los insumos adecuados, por lo cual las empresas que se dedicaban a fabricar y proporcionar tales requerimientos tuvieron un gran auge, ya que fueron producidos a escala industrial con técnicas avanzadas y formulaciones monopolizadas por un grupo reducido de empresas. La fabricación de maquinaria agrícola, es el área donde llega a haber mayor concentración, pues son muy reducidas las compañías dedicadas a la producción a nivel internacional. El mercado lo domina Norteamérica con las empresas estadounidenses John Deere, International Harvester, Ford y J. I. Case, junto a una empresa canadiense, Massey Ferguson.

En la fabricación de fertilizantes, no hay tanta concentración, también compiten compañías japonesas y europeas. En Estados Unidos, las compañías que dominan ese sector son W.R. Grace, Monsanto, International Minerals & Chemicals, Williams Companies, Baker Industries, Exxon y Allied Chemical.

La producción de insumos requiere energéticos como el petróleo, siendo que la gran mayoría de países subdesarrollados son importadores de energéticos, por lo tanto, es difícil que produzcan sus propios insumos, en cambio deben importar insumos provenientes de empresas extranjeras. La dependencia de insumos agrícolas importados indispensables para la industria latinoamericana, genera repercusiones adversas dependiendo de los ciclos económicos de las industrias monopólicas. La nueva burguesía agraria cada vez recurre más al sector manufacturero para proveerse de fertilizantes, herramientas, maquinaria y demás bienes de capital, todo ello con tal de aumentar la productividad agrícola.

Las empresas productoras de fertilizantes y maquinaria dependen mucho de sus exportaciones, es por ello que al momento de invertir, lo hacen con mucho cuidado, para así poder garantizar una fructífera producción. Es por ello que, los principales países donde invierten son México, Brasil y Argentina, pues son países donde está más desarrollada la agricultura capitalista, aunada a que la situación política de dichos países favorece el acceso a grandes mercados. También se aprovechan de los bajos costos de producción propios de la región; siendo que también carecen de reglamentos estrictos contra la contaminación.

Para que las corporaciones penetren los países desarrollados de Latinoamérica, buscan financiamiento de instituciones financieras internacionales (como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Eximbank), así como de los países locales, pues se requieren grandes inversiones de capital para la instalación de nuevas plantas.

El uso de pesticidas que fabrican Dow Chemical, Eli Lilly, Du Pont, Monsanto, Chevron y demás, se sabe que son cancerígenos, por lo cual, están prohibidos en Estados Unidos, pero esto no impide que se siga exportando a América Latina, donde hay poco control de su venta, y no se informa del real impacto que tiene tanto en el medio ambiente, como en la vida humana.

#### **1.3.4 La internacionalización agroalimentaria.**

"La transformación de los sistemas agro-alimentarios nacionales y su creciente integración a la economía mundial han seguido muy de cerca el proceso de internacionalización de la producción" (Santos, 1992, p.33). A pesar de ello, el proceso de internacionalización de los sistemas agroalimentarios tiene modalidades especiales con respecto al proceso de internacionalización de la producción debido a sus numerosas especificidades socioeconómicas que permiten su funcionamiento. Esto se puede diferenciar en cuatro puntos generales:

Primero, este proceso tiene cierta dependencia con la dotación de recursos naturales y las condiciones ambientales adecuadas; pues aunque la tecnología ha avanzado (implementos agrícolas, ingeniería genética, biotecnología, hidrología, ingeniería de suelos, etc.), así como se han presentado casos que en regiones poco aptas para producción agrícola, con la implementación de la tecnología, se ha logrado generar una autosuficiencia de dicha producción; aún se sigue teniendo cierta dependencia, pues las catástrofes naturales aún no pueden ser controladas. Aunado a ello, el uso de la nueva tecnología tiene enormes costos de capital, así como genera efectos negativos en el medio ambiente.

Segundo, la organización del mercado tiende a depender de las características físicas de los productos. En el pasado los centros de producción y la organización del mercado tenían localizaciones estratégicas, pues los costos de transporte jugaban un papel importante. Con la modernización y el abaratamiento relativo de los costos de transporte marítimo y aéreo, la localización de los centros productivos y de consumo, han perdido dependencia de la transportación de productos.

Con ello, el proceso de integración al mercado mundial se ha ido acelerando, pues facilita el acceso del capital internacional y de tecnología moderna, así como se han abierto nuevos mercados a productos de exportación.

Tercero, la tecnología y modernización ha tenido una relativa lentitud para incorporarse y desarrollarse, con excepción de la llamada "tecnología verde". Se ha tenido una lenta difusión en el uso de tecnología para productos de interés de los países en desarrollo, pues las semillas y plantas de alto rendimiento que se usan, son las que se enfocan en cumplir las necesidades de los países desarrollados.

Cuarto, las estructuras socio-económicas del agro, han tendido a retrasar la modernización de la agricultura. Por una parte, debido a las características muy diferentes que se adoptan como las estructuras de propiedad y tenencia de la tierra, y las formas de organización de la producción en las diversas regiones y países; por otra parte también afecta la resistencia al cambio y a los procesos de modernización.

La expansión y consolidación del proceso de internacionalización de la producción a escala mundial, está llevando a la integración creciente de los sistemas agro-alimentarios de los países del Tercer Mundo a la economía mundial y a la subordinación de su desarrollo a la dinámica de crecimiento de los intereses dominantes en el mercado internacional (Santos, 1992, p.40).

El proceso de internacionalización por lo tanto, permite una mayor penetración y control de los sistemas agroalimentarios de los países en desarrollo por parte del capital extranjero. La actividad transnacional cambia de carácter, ahora se mueve mediante operaciones en los subsistemas de producción y comercialización de insumos, transformación, procesamiento, distribución y comercialización de productos del sector.

Al integrarse a dichos segmentos del sistema, se llegan a formar agronegocios, los cuales siguen las estructuras, mecanismos y formas de operación utilizados en los países exportadores de capital, tales países introducen patrones de consumo y subordinan las necesidades del desarrollo social y económico a los intereses del capital internacional.

### **1.3.5 Industria comercializadora, procesadora y distribuidora de alimentos.**

La industrialización del proceso de producción de alimentos abarca desde los bienes obtenidos en el campo, pasando por el procesamiento de alimentos; en el cual son requeridos maquinaria e insumos; hasta llegar a los alimentos procesados finales y concluir con la venta de ellos a los consumidores. Para que todo ese proceso se realice, existen ciertas industrias que se encargan de cada tipo de eslabón en la cadena alimentaria, algunas de ellas sólo se enfocan en uno solo, mientras que otras abarcan más de un eslabón para la producción. Estas industrias se han expandido y con ello han logrado penetrar los mercados a nivel mundial.

#### *Industrias comercializadora de alimentos*

"El abasto de alimentos se ha conformado a partir de una estructura simple en apariencia. Se trata de ofertar un producto en un punto específico, donde el consumidor concurre y selecciona de acuerdo a sus preferencias y posibilidades de gasto; de esta manera realiza una transacción comercial y satisface una necesidad" (del Valle, 2004, p.411). Para que la distribución de los alimentos sea posible, diferentes agentes económicos participan en el proceso intermediario desde el inicio de la producción hasta el consumidor final.

Las principales empresas comercializadoras a nivel mundial, son Archer Daniels Midland, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus son conocidos como ABCD. El papel fundamental de estas empresas es suministrar semillas, fertilizantes y agroquímicos a los productores.

Estas empresas llegan a dominar el comercio de cereales así como las políticas nacionales sobre alimentación. A pesar de que el sistema alimentario ha sufrido múltiples cambios a través del tiempo, las empresas comercializadoras se han adaptado, incluso el aumento del consumo de carne, al aumentar la demanda de semillas para alimentar al ganado, les garantiza una expansión permanente. Al mismo tiempo que diversifican su mercado, ya que también se dedican a otros tipos de productos industriales.

La gran influencia que tienen las ABCD llega a ser tal que, controlan el 75% del comercio mundial de cereales. Aunque no con el mismo tamaño y poder de dichas empresas, también tienen grandes competidoras como Mitsubishi, Marubeni, Glencore, Olam, que aunque la industria agropecuaria no es su principal sector de participación, tienen un importante papel en el comercio de materias primas.

Las principales materias primas de las que se encargan las ABCD son, la soja, trigo, maíz, aceite de palma, azúcar y arroz. Estas materias primas suelen ser los ingredientes de los alimentos procesados o son utilizados como insumos para la elaboración de alimentos en restaurantes y establecimientos de comida rápida. Las comercializadoras abastecen a las grandes compañías procesadoras, pero en muy pocas ocasiones venden los productos ya procesados.

Otro uso final que se le da a las materias primas provenientes de las comercializadoras, es destinarlas para la alimentación animal, suministran insumos para los fabricantes de alimentos para el ganado. Así como se emplean en la creación de biocombustibles a partir de biomasa de

azúcar, maíz, yuca y otros cultivos se crea el bioetanol y a partir de aceite de palma, y soja, se elabora el biodiesel.

### *Industria procesadora de alimentos*

Las procesadoras extranjeras de alimentos, que abarcan en sus operaciones tanto al sector urbano como al rural, son la espina dorsal de la nueva agroindustria Latinoamericana (Burbach, 1983, p.131). Las procesadoras de alimentos tienen una mayor inversión en el extranjero que las productoras de insumos agrícolas, es por ello que llegan a presentar ganancias del 50% que provienen de operaciones internacionales.

En los años sesenta, las compañías procesadoras norteamericanas tuvieron una gran expansión, pues ya no se limitaban al mercado nacional, tenían participación en Europa y Canadá, pero su nuevo propósito era penetrar los mercados de América Latina. Las principales compañías que lideraban ese auge fueron, Del Monte, Heinz, Campbell y W.R. Grace.

Las empresas enlatadoras que ya existían desde antes en América Latina, se dedicaron a diversificar su mercado. La expansión de mayor peso, se dio en los llamados "alimentos basura" pues se volvieron indispensables para la alimentación en Estados Unidos; dichos alimentos se insertaron al mercado latinoamericano instalando nuevas subsidiarias, y al mismo tiempo incluyendo su producción en compañías ya establecidas.

Desde los años setenta se aseguraba que ese tipo de alimentos tenían efectos perjudiciales a la salud del consumidor, pero las empresas se dedican a gastar millones de dólares en publicidad para lograr generar hábitos de alimentación en el consumidor; es por ello que la publicidad es la mayor táctica tanto para el mercado de masas, como para las clases acomodadas.

El consumo de productos modernos, en sus inicios, sólo eran consumidos en Europa y Estados Unidos, pero los recursos para producirlos eran cultivados en tierras tropicales, principalmente en las colonias del Caribe y la India.

Las empresas agroindustriales modernas buscaban penetrar el sistema agroindustrial latinoamericano que aún estaba en formación. Las principales corporaciones procesadoras de alimentos como Pillsbury Standard Brands y General Foods, las elaboradoras de productos químicos destinados a la agricultura tales como Du Pont y W.R. Grace, y los fabricantes de maquinaria agrícola como International Harvester y John Deere, son las principales gigantescas transnacionales que penetraron la industria latinoamericana, pues esa región es a la cual dirigieron las mayores inversiones para posicionarse y mantenerse activos.

Los dos principales grupos alimentarios mundiales sin duda son Unilever y Nestlé. Unilever es la filial británico-holandesa encargada de los alimentos más grande del mundo, pues posee fábricas en todos los rincones del mundo. El segundo lugar lo tiene Nestlé, que aunque no se extienda tanto como Unilever, desde los años setenta tenía presencia en 47 países.

Las mayores empresas agroalimentarias del mundo están lideradas por Estados Unidos, pues casi dos terceras partes son manejadas por dicho país, seguido por el Reino Unido. En la actualidad, las diez empresas de alimentos y bebidas más poderosas del mundo son: Associated British Foods (ABF), Coca-Cola, Danone, General Mills, Kellogg, Mars, Mondelez International (antes conocida como Kraft Foods), Nestlé, PepsiCo y Unilever en relación a su cadena de suministro.

Las diez mayores transnacionales agroindustriales norteamericanas, llegan a superar el Producto Interno Bruto (PIB) de la mayoría de las Repúblicas de América Latina, es por ello que



con su gran poder, esas grandes corporaciones llegan imponer sus requerimientos e intereses económicos a los países subdesarrollados.

En su política de crecimiento, las firmas son llevadas a adoptar una estrategia de diversificación dentro del sistema agro-alimentario e incluso en los sectores no alimentarios (Garreau, 1980, p.110). Los grupos alimentarios tienden a diversificar su mercado hacia actividades industriales. Incluso, el mayor grupo mundial en alimentos se diversificó hacia otros sectores.

Las dos mayores firmas mundiales tuvieron un desarrollo similar, crecieron rápidamente debido a sus exportaciones, para posteriormente implementarse en el extranjero llegando a convertirse en holdings. Para los años setenta las firmas norteamericanas, ya habían instalado 134 filiales alrededor del mundo, mientras que la industria de los cereales ya contaba con más de 200 filiales en el extranjero.

Estados Unidos volvió dependientes a tres cuartas partes de la población mundial, especialmente, si de cereales se habla. Este control que tiene del resto del mundo gracias a la eficiencia de su agricultura, le ha dado históricamente muchas ventajas. Por ejemplo, en 1975, debido a que Moscú tuvo una desastrosa cosecha cerealera, se vio obligada la URSS a no contrariar a Estados Unidos, pues la necesidad de cereales que sólo podía exportarles Estados Unidos, les orilló a ceder ante los norteamericanos.

Las sociedades transnacionales juegan un papel predominante en las diversas etapas de la producción, de la comercialización y de transporte, lo que hace que su influencia sobre la política de precios sea, por la fuerza de hechos un factor importante en el mercado (Garreau, 1980, p.249). Por ejemplo, tres sociedades transnacionales (la United Brands, la Standard Fruit y la Del Monte) tienen tanta participación en el mercado, que por sí solas proveen el 70% de plátano que

ingresa al mercado mundial. Esta situación representa la evidente competencia que surge entre ellas, lo cual en ciertos mercados ha contribuido al descenso de los precios.

### *Industria distribuidora de alimentos*

Desde inicios del siglo XX, el abasto de alimentos empezó a modificarse en función del desarrollo urbano, con lo cual el sistema de distribución se tornó más complejo, debido a que tuvo que considerar mayores distancias y una mayor población que demanda mayor diversidad de productos.

Es a partir de ello, que las áreas agrícolas comenzaron a adaptarse a las necesidades urbanas las cuales son los núcleos centrales. Las grandes ciudades se urbanizaron mejorando su infraestructura de comunicaciones y transportes para poder mejorar la movilización, con lo que permitió el surgimiento y crecimiento de los mercados centrales. "El contexto de producción-distribución está caracterizado por una agricultura muy mecanizada que proporciona las materias primas a las industrias que, a su vez, proceden a transformaciones cada vez más sofisticadas y venden a las grandes superficies los productos ya empaquetados" (Sandoval, 2008,p.61).

En Estados Unidos, a partir de los años cuarenta, surgieron los supermercados y las cadenas de tiendas, los cuales modificaron la distribución y venta de los productos, tienen como objetivo principal abaratar costos de intermediación y con ello influir en los precios finales. A partir de la creación de supermercados se van conformando empresas mayoristas, lo cual vuelve más competitivo el ambiente de abasto de alimentos situación que fue influyendo poco a poco a nivel global.

Los supermercados han ido teniendo como estrategia, volverse cada vez más grandes (hipermercados, megamercados), para captar la atención de los consumidores, mediante la

diversificación de servicios, y venta de productos de último momento. Esta estrategia funciona bien para el ritmo de vida moderna en las ciudades, ya que estas tiendas ofrecen horarios de servicio convenientes, ventas con facilidad de crédito, comida diversa en un mismo lugar para abastecer la despensa a un precio relativamente bajo.

Las grandes cadenas pueden tener mayor competitividad al contar con una oferta regular, que es posible debido a que obtienen suministros de productos mediante contratos con productores, locales o internacionales. Llegan a reducir sus costos, pues cuentan con su propio sistema de transporte que les permite proveerse de distintas regiones en forma directa.

Las transacciones comerciales se llegan a simplificar mediante el avance tecnológico y el uso del internet es una muy útil herramienta. Las empresas llegan a comercializar gran diversidad de productos, y los comestibles son uno de los que tienen mayor dinamismo en la red, con entrega a domicilio que genera mayor comodidad al consumidor y a la vez las empresas generan grandes ganancias. El uso del internet no sólo sirve para la venta del producto final, las empresas también lo utilizan para comunicarse y hacer transacciones con sus clientes, proveedores, distribuidores y otras compañías.

Con todo ese poder que poseen las empresas mediante el uso de la tecnología, el sector agropecuario se ve limitado solo a producir, quedando al margen del comercio y la formación de precios. Por otro lado, la apertura de supermercados afecta a las pequeñas tiendas, lo que hace que vayan desapareciendo gradualmente ya que no pueden competir contra las grandes cadenas y su gran diversidad de oferta.

A este fenómeno se le conoce como la revolución de los supermercados, en el cual tienen control incluso de campos de cultivo que se encuentran al otro lado del mundo, por lo tanto

tienen una gran presencia en todos los continentes. La compañía más grande actualmente es Walmart.

### **1.3.6 Efectos a nivel mundial y la crisis alimentaria**

Las empresas agroalimentarias han tenido gran éxito en sus estrategias de expansión, las cuales han logrado dominar el mercado en todas las cadenas productivas. Los beneficios y ganancias han aumentado en gran medida gracias a la concentración de empresas dedicadas a la industria de alimentos, es así, que la dependencia hacia ellas ha vuelto vulnerable a la economía mundial. Aunado a ello, los costos ante tales ganancias han repercutido en aspectos sociales, económicos y ambientales a nivel mundial, afectando con mayor fuerza a los países en desarrollo.

Es cierto que a partir de la Revolución Verde la productividad de alimentos incrementó considerablemente, llegando a superar la oferta de alimentos al crecimiento de población mundial. Pero este hecho no ha reducido el hambre mundial, debido a que el problema no radica en la escasez de alimentos, sino en el alto precio de ellos y la gran cantidad de pobres que no puede adquirirlos. Es por ello, que el número de personas hambrientas sin seguridad alimentaria ha ido en aumento a través de los años.

Las principales razones del aumento de precio en los alimentos según Holt-Giménez (2012), son:

- Sequías de países productores de granos.
- Altos precios del petróleo.
- Desviación de la producción de cereales a nivel mundial del 70% para alimentación de ganado y 5% para agrocombustibles.
- Especulación financiera.

- La producción de alimentos es vulnerable a las fluctuaciones del precio del petróleo debido a que se necesita para transportar los alimentos a largas distancias y para la producción de fertilizantes químicos y maquinaria.

La dieta de la población mundial ha evolucionado notablemente a partir de la década de los sesenta, el consumo de ciertos alimentos ha aumentado, y aunque en los países industrializados el aumento es mayor, los países en desarrollo también han presentado un importante incremento. Los alimentos con mayor variación en el consumo, han sido los cereales, el consumo de carne y lácteos. "El incremento en el consumo de carne se debe particularmente a la expansión de instalaciones industriales para el engorde de ganado, las cuales producen 40 por ciento de toda la carne con un costo social y ambiental enorme" (Holt, 2012, p. 23).

Para producir un kilo de carne se necesitan ocho kilos de granos, por lo cual el engorde de animales está acabando con la oferta de granos mundial. Esta producción de carne al requerir una gran cantidad de granos, ocasiona que también recursos como la tierra y el agua estén siendo explotados debido al modelo industrial de producción.

El modelo industrial de producción de alimentos es propiciado por instituciones estadounidenses y por el Banco Central (BC), a pesar de que ellos mismos atribuyen que el uso de agrocombustibles contribuye de manera significativa al alza de precios y al cambio climático.

Irónicamente, la mayor parte de la población más pobre; que no tiene los suficientes recursos para adquirir los alimentos a tan altos precios; se dedican a la agricultura de subsistencia, y al tener acceso limitado a la tierra y agua, les es imposible competir en el mercado internacional. "Los altos precios combinados con tanta pobreza son los síntomas de un sistema alimentario mundial en crisis" (Holt, 2012, p.27).

La crisis alimentaria mundial,<sup>9</sup> afecta más a los países en desarrollo y los notables tienden a ser las personas con mayor índice de pobreza. Incluso Estados Unidos tiene un gran número de población sin seguridad alimentaria, la mayoría de estas personas trabaja en la industria alimentaria con sueldos muy bajos.

El hecho es que el sistema alimentario está globalizado y altamente centralizado, es controlado por corporaciones transnacionales, las cuales dominan los mercados locales y poco a poco también los recursos naturales, la mano de obra y los insumos. El sistema está tan concentrado que para el año 2003 las empresas Archer Daniels Midland y Cargill, ya registraban el control de las tres cuartas partes del comercio internacional de granos; y la empresa Monsanto controlaba ya el 41% de la producción de semillas. El alto nivel de monopolización le permite a esas empresas tener altas ganancias incluso en periodo de crisis.

En las décadas de los ochenta y noventa, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) impusieron programas de ajuste estructural, los cuales permitieron que los países subdesarrollados se inundarán de semillas subsidiadas de Estados Unidos y Europa, al mismo tiempo que los países desarrollados promovieron la producción de bienes tradicionales de exportación como el café, el cacao, el tabaco y la azúcar, aunado a ello se encargaron de sustituir productos con el fin de reducir costos. Este suceso en lugar de promover la autosuficiencia alimentaria, sólo ató la seguridad alimentaria de los países en desarrollo, convirtiéndolos en importadores de alimentos básicos de las grandes empresas de los países desarrollados.

El BM y el FMI originalmente fueron diseñados para crear un ambiente comercial estable, por el contrario, el BM en lugar de intentar equilibrar el mercado, sugiere que la tierra de

---

<sup>9</sup> Proceso histórico, caracterizador el aumento estructural del precio de los alimentos básicos en el ámbito mundial, mucho origen forma parte de la crisis capitalista global; responde al dominio del capital agroalimentario y financiero, generando una secuela de hambre, pobreza y descontento en los países deficitarios de alimentos. (Rubio, 2013, p.12)

pequeños campesinos debe ser transferida a agricultores más "eficientes" ya que la agricultura de pequeña escala no es una actividad económicamente viable. Por lo tanto, la solución según el BM es apoyar a los campesinos para que se reinserten al mercado laboral en otro sector. A este fenómeno social se le conoce como descampesinización el cual se presenta cada vez más en América Latina y Asia.

El fenómeno de concentración es general, afecta al conjunto de los sectores de la economía nacional, pero se observa más particularmente en el sector agro-alimentario (Garreau, 1980, p.121). Ese fenómeno se debe principalmente a que este sector debe lidiar no sólo con su elevado ritmo de crecimiento, sino también con el crecimiento externo de las empresas que tienen una gran tendencia a fusionarse, absorberse, o contar de aportes parciales.

El hecho de que las empresas nacionales tengan problemas ya sea porque sus márgenes de ganancia se ven afectados por el alza de costos de materias primas o por la constante lucha contra la inflación de precios, presiona a las empresas a que la mejor salida sea la compra de la empresa por un grupo extranjero. Con ello, logran aportar nuevo capital propio, y al mismo tiempo pueden disponer de la innovación que controlan los grupos extranjeros.

Para controlar tanta polarización entre países, surgieron instituciones como el Consejo Mundial de la Alimentación, así como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés), pero no hay ayudado en mucho, pues hay intereses muy poderosos de por medio. Los países que constituyen la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), así como las transnacionales, se aprovechan de las políticas de precios bajos, lo que en realidad ha agravado el problema del hambre.

Muchos países en vías de desarrollo dependen del excedente alimentario de pocos países desarrollados y por otro lado muchos países desarrollados requieren de la producción petrolera

de pocos países en vía de desarrollo. Aunque, los productos alimenticios, son los que tienen las presiones más fuertes, pues son las que experimentan fluctuaciones más intensas en el precio.

En 2008, tras la crisis financiera y energética mundial, se desembocó la crisis alimentaria. Los precios del petróleo en constante aumento afectaron los costos de las materias primas agroalimentarias. Frente a la crisis financiera, los fondos de inversión se orientaron a la producción alimentaria, los bienes básicos se compraron por adelantado apostando al alza de las cotizaciones, con lo que los cultivos fueron objeto de especulación, ocasionando que se dispararan los precios. Con datos de Rubio (2008), el precio del arroz subió 10% en un solo día, mientras que en dos semanas ya había subido 50%.

Esta situación afectó principalmente a países con déficit alimentario interno, ocasionando quiebra de productores, desabasto, y descontento social. Los países que presentaron mayores problemas fueron Egipto, Indonesia, Filipinas, Bolivia, Perú y en mayor medida Haití.

El orden agroalimentario comandado por las transnacionales se reconfigura teniendo como base el uso de los bienes básicos como insumos para especulación y la producción de agrocombustibles, dejando de lado la preocupación por alimentar a la población.

Mientras que los países desarrollados no descuidan su mercado interno y protegen su soberanía alimentaria, los países subdesarrollados exportan bienes básicos destinados para la elaboración de agrocombustibles, lo cual atenta contra la diversidad productiva, la población campesina y el medio ambiente.

### *Sociedad y consumo*

"La penetración de las firmas transnacionales favorece sustancialmente la producción dirigida al mercado internacional o bien al consumo del sector de altos ingresos. Esto produce



como consecuencia un cambio del patrón alimenticio en la ciudadanía y en el campo, como también en el valor calóricoproteico de los alimentos consumidos" (Arroyo, 1981, p.71). A pesar de que la esperanza de vida ha aumentado a través del tiempo en la sociedad occidental, la principal preocupación pasó de enfocarse en la escasez de alimentos y la garantía de subsistencia, a enfocarse en el estado nutricional de la sociedad, es decir evitar la malnutrición. Las sociedades industrializadas más que preocuparse por el aprovisionamiento de alimentos, se preocupa más en que los productos sean de calidad y de inocuidad.

La producción mundial de alimentos ha aumentado, pero con ello ha ido desapareciendo gran variedad de vegetales y animales; reemplazándolos con mayor cantidad de productos procesados industrialmente. De tal manera que se ha ido homogeneizando la alimentación a nivel mundial en cierto sistema de producción y distribución.

Las características principales de los productos procesados, son poseer conservadores, colorantes, aromatizantes, entre otros, lo cual les permite tener una mayor conservación y una mayor disponibilidad a lo largo del año.

"Con la evolución de la producción y de la distribución agroalimentaria se ha perdido progresivamente todo contacto con el ciclo de producción de los alimentos; su origen real, los procedimientos y la técnicas empleadas para su producción, su conservación, su almacenamiento y su transporte" (Sandoval, 2008, p.59). El consumidor carece de información acerca del modo de fabricación de los alimentos, así como de las materias primas utilizadas. Los alimentos ahora artificiales provocan desconfianza al consumidor debido a que con las transformaciones tan sofisticadas de las materias primas los productos ya no parecen verdaderos alimentos.

A pesar de ello, los productos procesados han ido sustituyendo a los productos más "naturales" porque resultan ser más baratos, duraderos y convenientes. Un ejemplo es el pescado,

que aunque parezca ser de los productos menos industrializados, lo cierto es que, la pesca ya no es una actividad artesanal, los ríos ya son manipulados por el hombre "resembrándolos" así como adaptándolos a una alimentación diferente a la usual. De cualquier manera, el consumo del pescado industrial tuvo gran aceptación que aunque se suele vender congelado en los supermercados, al consumidor le resulta conveniente porque es barato, se cocina más rápido e incluso se vende ya sin espinas para un consumo más fácil, sustituyendo así al pescado más fresco.

El sistema alimentario moderno cuenta con contradicciones, aunque el sistema tiene la capacidad de producir en abundancia el riesgo al consumir los alimentos producidos ha aumentado. El consumo de carne tiene efectos negativos en la salud, de lo cual se tiene conocimiento desde la década de los ochenta. El alto consumo de proteínas animales, puede provocar enfermedades cardiovasculares, obesidad y varios tipos de cáncer.

Por otro lado, trusts alimentarios llegan a tener errores de programación en la fabricación de sus productos, los cuales han llegado a afectar a poblaciones de distintos países. Aunado a dichos errores, se suma la implementación de productos químicos como conservadores, estabilizantes, colorantes y emulsificantes. Varios de esos productos químicos, pueden ser omitidos en la producción, pues no son necesarios, el problema en ello es que la mayoría de países, no tienen la adecuada legislación que sea rigurosa con las empresas y su control de los productos alimenticios, principalmente se necesita enfocarse en una legislación en el control de productos veterinarios y fitosanitarios.

Tales problemas que supuestamente deben ser resueltos, van en incremento, pues los gobiernos no tienen la intención de examinarlo. Los grupos farmacéuticos por su parte, se oponen a reglamentos pues ellos lo que buscan es seguir vendiendo sus productos a los

agricultores, a pesar de que el uso de esos insumos disminuye las ganancias del campesino. Los farmacéuticos no sólo se benefician vendiendo pesticidas, también medicamentos y productos antiparasitarios

### *Problemas ambientales*

A partir de la intensificación de la agricultura con la implementación de la Revolución Verde, los beneficios fueron superados por los impactos adversos en cuestiones sociales y ambientales. Hoy en día, las fluctuaciones de los precios de los alimentos, ya no es la única preocupación, pues también a la hora de producir, se debe considerar que los recursos cada vez son más escasos (el agua potable, las tierras fértiles y las condiciones meteorológicas previsibles), los cuales son la base principal del sistema alimentario mundial.

Es claro que el objetivo principal de las empresas es maximizar sus beneficios al menor costo posible, pero con tal de cumplir su fin, no se fueron percatando de los costos que conlleva el agotamiento de los recursos hídricos, el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero o la explotación laboral.

Estos costos han ido afectando a las cadenas de suministro de las que dependen, pues las tierras fértiles tienen mayor demanda, por lo que deben lidiar con una mayor competencia, de igual manera surge este problema con el agua potable. El cambio climático implica una inestabilidad con las condiciones meteorológicas y el hecho de que se explote a los agricultores, los orilla a abandonar la agricultura para buscar mejores condiciones. El agua y su escasez es un gran problema que afecta a la quinta parte de la población mundial, y resulta que producir alimentos genera una gran contaminación al agua, pues la agricultura es el sector que consume más agua potable.

Los principales problemas presentados en el suelo y el medio ambiente provocados por la industria agrícola son los siguientes:

- El suelo va perdiendo capacidad para producir debido al uso de fertilizantes, plaguicidas entre otros productos que son empleados. El uso de maquinaria pesada, así como de semillas mejoradas llegan a erosionar<sup>10</sup> el suelo y las consecuencias llegan a percibirse demasiado tarde cuando la tierra presenta ya imposibilidad de producir.
- El uso excesivo de fertilizantes a su vez provoca contaminación en las aguas, lo que afecta tanto a animales como a la salud humana. El problema llega a afectar hasta aguas subterráneas lo que suele ser muy difícil de solucionar.
- La desertificación es provocada por la sobreexplotación de los recursos acuíferos y por el sobrepastoreo. China y Estados Unidos son unos de los principales países con mayor problema de reducción de áreas cultivadas debido a su alta industrialización y urbanización.
- El agotamiento de acuíferos<sup>11</sup> es un problema que se ha presentado desde la segunda mitad del siglo XX debido al sobrebombeo, lo cual ocasiona un aumento de costos al tener que incorporar nuevas obras de irrigación. Al ir agotando las aguas superficiales, se debe implementar el uso de aguas subterráneas.
- El problema de la salinización aunque es reversible, para poder recuperar tierras se requieren altos costos. La salinización afecta a lagos y ríos por lo que la calidad del agua potable se ve deteriorada.

El sistema alimentario mundial tiene una dimensión tan grande que se torna muy complejo, por lo que las empresas más grandes no llegan a conocer por completo a sus propias

---

<sup>10</sup> Se refiere a la remoción del suelo por el agua o el viento a tasas que exceden la formación del suelo.

<sup>11</sup> Sistemas geológicos hidráulicos naturales que pueden ser evaluados en cantidad y calidad de sus aguas disponibles cuya antigüedad y reciclado tiene procesos muy extensos (Pengue, 2005, p. 56).

cadenas de suministro. Rara vez, las grandes empresas son dueñas de las tierras, pues prefieren adquirir los recursos necesarios bajo contratos con los proveedores, que son los que hacen directamente los contratos con los agricultores, esto para que lidiar con la total producción agrícola. El hecho de que su única preocupación sea obtener los recursos agrícolas para la producción, resulta que muchas veces no tienen ni en cuenta de dónde provienen tales recursos ni a cuál costo social.

Las actividades empresariales, pocas veces tienen transparencia, lo cual llega a afectar debido a que sin dicha información, el gobierno no puede realizar políticas eficaces para tener un mayor control en el impacto económico, social y medioambiental que las grandes empresas pueden generar. La mayoría de las grandes empresas de alimentos, se niega a colaborar con dicha transparencia, pues se enfocan en mantener en secreto sus actividades con el supuesto fin de no perjudicar sus ventajas competitivas.

La mayoría de las grandes empresas de alimentos, surgieron con el supuesto propósito de ayudar en la alimentación de la clase más necesitada. En la actualidad surgen muchas injusticias que perjudican los derechos humanos y a pesar de que las grandes empresas públicamente se comprometen a ser sostenibles y mejorar la calidad de vida de sus trabajadores, así como estar al pendiente de los problemas medioambientales, lo cierto es que las medidas que han ido tomando no generan un gran cambio, pues no se llegan a modificar las injusticias que acontecen desde las cadenas de suministro.

### **1.3.7 Situación en América Latina.**

A partir de la industrialización de la agricultura, América Latina se convirtió en una gran fuente productora de materias primas, lo cual le ocasionó a través de la artificialización de la agricultura diversos efectos que han llegado a ser contraproducentes.

La agricultura, junto con la minería, se convirtió en el principal campo de las primeras inversiones de capital extranjero. Desde los años cincuenta del siglo XIX, las empresas norteamericanas (entre ellas Hershey's Chocolate, American Sugar Refining Company, United Fruit Company, etc.), se encargaron de adquirir gran cantidad de tierras en países latinoamericanos para poder tener mayor control de materias primas. Estas nuevas plantaciones tenían una forma de producción totalmente capitalista.

Con este nuevo modo de penetración del capital extranjero en la agricultura, se logró subordinar a las islas de Cuba y Puerto Rico, pues toda la economía se vio repercutida por las necesidades norteamericanas. A pesar de que Estados Unidos dirigía grandes inversiones a estas regiones, dichas inversiones solo estaban enfocadas en las tierras de plantación, por lo tanto fuera de ellas, se presentaban índices aún mayores de pobreza.

Los gobiernos nacionales han ido ayudando a favorecer el desarrollo de la agricultura Latinoamericana, se han encargado de financiar servicios de apoyo y créditos para mejorar la infraestructura. A partir de los años cuarenta, gobiernos de países como México, Nicaragua, Guatemala, Colombia y Brasil, han ido invirtiendo millones de dólares en presas, sistemas de irrigación y carreteras, con el fin de mejorar la producción.

El problema con tal modernización es que se enfocó en producir alimentos agrícolas de crecimiento más acelerado que ofrecen mayores ganancias, destinado a ser exportado. Mientras que los alimentos básicos de consumo final se dejaron en manos de pequeños agricultores y

campesinos, los cuales carecen prácticamente de acceso a los programas gubernamentales de apoyo y asistencia, y los créditos que han transformado al resto de la agricultura. Esto se pudo observar en Guatemala, Brasil y México, pues sólo del 3% al 5% del crédito fue destinado a la producción de alimentos básicos, mientras lo demás se dirigía a los grandes cultivos para la exportación.

Al tener prioridad las materias primas de exportación, la producción tradicional fue desplazada a tierras marginales, por lo tanto el consumo local se vio afectado. En cambio los sistemas de agroexportación se expandieron en grandes escalas en tierras disponibles, lo que ocasionó costos ambientales debido a la deforestación y la irrigación del suelo.

Los encargados de las principales instituciones financieras como el BM y la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos, afirmaban que la aguda pobreza que se vivía en Latinoamérica, se debía en parte por el atraso en la producción agrícola, por lo tanto propusieron como solución, generar una revolución del sistema de producción utilizando así técnicas agrícolas y tecnología moderna. Esta nueva forma de producción fue vista como un rico campo de inversión, con una producción científicamente administrada y la implementación de una fuerza de trabajo asalariado.

"A lo largo de la década de los sesenta y setenta, se introdujeron las mejoras genéticas en América Latina. Con ello aumentó en gran medida la producción de alimentos por lo que podían exportarlos. Para que esto fuera posible debieron importar maquinarias e insumos, por lo tanto aumentó el endeudamiento externo" (Pengue, 2005, p.46) En países como Brasil, Colombia, México y Argentina, los campos se empezaron a parecer a los de California, funcionando como las empresas agroindustriales norteamericanas. Así es como fue avanzando la agricultura en esos países liberando ese enorme potencial productivo de esas extensas tierras fértiles. Lo ocurrido

tras la implementación de la estrategia propuesta; que tenía una supuesta intención de mejorar la producción para el consumo interno de alimentos; trajo la intensificación de la crisis, con ello se agudizó el hambre y la pobreza en la población rural de Latinoamérica.

Dicha producción fue destinada al consumo externo, por lo tanto la producción de alimentos básicos destinados al consumo interno de los países en desarrollo siguió rezagado, mientras que el aumento de la población siguió rebasando los niveles de producción. Esto ocasionó escasez de alimentos y un alza de precios, por lo tanto una mayor dependencia de los alimentos importados. "Esta situación tiene desastrosas consecuencias para los pobres y los trabajadores tanto en la ciudad como en el campo. La continua alza de precios de los alimentos ha sido una de las principales causas de la pérdida de poder adquisitivo y el descenso del nivel de vida de millones de Latinoamericanos en las últimas décadas" (Burbach, 1983, p.116).

Debido a que los precios de las exportaciones de América Latina se han ido estancando con respecto a los productos industriales que se importan, se tiene que producir más para aumentar las exportaciones y lograr importar la misma cantidad de antes, a ello se le conoce como deterioro de los términos de cambio en América Latina.

En América Latina solían tener exportaciones básicas como el plátano, azúcar y café, los cuales fueron perdiendo poco a poco peso, pues el mercado incrementó las exportaciones en otros productos más variados, llegando a tener la capacidad de producción de productos básicos para el mercado mundial. La producción agrícola que se exporta va dirigida, principalmente, a los países capitalistas industrializados como Estados Unidos, Japón y la región de Europa Occidental.



La crisis de los ochenta orilló a los países de América Latina a adoptar políticas económicas, las cuales en general se basaron en una liberalización comercial y financiera, una desregulación interna, un cambio en el papel del Estado y una estabilización de precios.

- La liberalización comercial tuvo como principal objetivo aumentar la productividad y competitividad a nivel internacional mediante reducciones arancelarias y la libre circulación de capitales.
- La disminución de la intervención del Estado, conllevó a la privatización de empresas estatales. Hablando del sector agroalimentario, las principales empresas privatizadas fueron las que estaban dedicadas a los insumos (fertilizantes y combustibles), así como los bancos de desarrollo y crédito rural. Así mismo, se redujo el gasto de inversión en investigación y asistencia técnica.
- Los países desarrollaron programas antiinflacionarios para una estabilización de precios mediante instrumentos cambiarios, monetarios y fiscales.

Posteriormente, otro medio para combatir la crisis fue a través de la creación de áreas de libre comercio, dos de los principales acuerdos comerciales son el Mercosur (integración de Argentina y Brasil en 1991, posteriormente Paraguay y Uruguay), y el TLCAN (integración de México, Estados Unidos y Canadá en 1994). La creación de estos mercados comunes tenía como objetivo reducir costos y ampliar los mercados mediante reducciones arancelarias.

A partir de la apertura comercial, se consolidaron empresas transnacionales y se insertaron nuevas en los segmentos más dinámicos productivos (lácteos, carne, frutas y verduras), y en segmentos de distribución y comercialización (al menudeo y mayoreo con empresas como Carrefour y Walmart).

"El nuevo modelo económico resultaba altamente excluyente y si las políticas de alivio a la pobreza no lograban ni disminuir la pobreza, mucho menos articular a los 'pobres' en el crecimiento" (del Valle, 2004, p.197). Debido a que las políticas de desarrollo económico se centraron en las ramas industriales orientadas al exterior, no se logró un crecimiento sostenido en el sector por lo cual se profundizaron los desequilibrios sociales, marginalizando a los campesinos volviéndolos vulnerables a las competencias.

### *Condición campesina*

Aunque los efectos causados por la nueva producción agudizan la pobreza, lo que más llega a afectar a la población rural es que el desarrollo capitalista busca aumentar sus ganancias mediante la explotación del trabajo, por lo tanto se modifican las relaciones sociales.

El número de campesinos despojados de sus tierras que deben vender su fuerza de trabajo, va en aumento, mientras que la posesión de tierras se concentra más junto con la riqueza, así es como se fue formando un nuevo orden social. El desalojo de los campesinos de sus tierras, vuelve aún más vulnerable a la población, mientras las ganancias se van acumulando en la nueva clase agraria capitalista.

Los trabajadores campesinos reciben un salario mínimo para subsistir, sin derechos ni prestaciones, con un empleo que depende de los fluctuantes requerimientos de mano de obra. Al ser el sector peor pagado, tienden a un nivel de vida más bajo, el más alto nivel de analfabetismo y el menor acceso a servicios básicos. El caso de las mujeres trabajadoras en la agricultura, resulta aún más precario, pues aunque ya trabajar en el campo no es exclusivo de los hombres, las diferencias siguen siendo notorias, por el mismo ritmo de trabajo el sueldo de las mujeres tiende a ser menor.

"No sólo la intensificación del trabajo sino también el uso creciente de los recursos tecnológicos asociados a la agricultura moderna afectan negativamente al trabajador agrícola como el caso de los efectos perjudiciales del uso creciente de sustancias químicas y maquinaria agrícola" (Burbach, 1983, p.169). Los efectos nocivos se intensifican en América Latina, pues los reglamentos en esa región son muy limitados. Un claro ejemplo se da en los campos de algodón, ya que para combatir plagas y mantener un alto rendimiento, se ha ido intensificando el uso de pesticidas. Estos productos químicos afectan no sólo a los trabajadores, también a los vecinos de los plantíos, al mismo tiempo que contaminan ríos y lagos.

Por otro lado, la implementación de las nuevas plantas en América Latina, no sólo agudizó la pobreza en el sector rural con el despojo de los agricultores de sus tierras, también con la producción en gran escala de esas plantas, no permiten que los campesinos locales puedan competir con su pequeña escala de producción. Las nuevas plantas al poseer maquinas modernas, requieren una menor cantidad de mano de obra, y el salario que les pagan a sus trabajadores es el mínimo establecido por la ley. Estos efectos se pueden observar en el Valle de Cauca del sur de Colombia, sólo por dar un ejemplo, pues en todas las zonas que se desarrollaron las nuevas plantas, presentaron un proceso similar.

Los principales países latinoamericanos han aumentado en gran medida su participación a nivel mundial, exportando principalmente verduras, calzado, productos afines terminados. Para lograrlo, deben importar equipo para sus plantas, computadoras, así como maquinaria industrial pesada. Bajo esta estrecha integración con los países industrializados, la burguesía latinoamericana debe reducir costos para poder seguir compitiendo a nivel mundial, por lo tanto se da una disminución salarial. "La fase agroexportadora neoliberal dependiente produjo, por tanto, enclaves productivos muy modernos para la exportación, con tecnología sofisticada y

redes de distribución internacionales, combinada con condiciones de trabajo precarias y la devastación de las unidades productivas orientadas al mercado interno, lo cual acentuó la desigualdad en el campo latinoamericano" (Hernández, 2012, p. 34).

## **CAPÍTULO 2: Situación en México.**

### **2.1 Reconfiguración de la dinámica de desarrollo económico en México.**

La estructura y desarrollo de la economía mexicana, así como su dinámica, se han ido modificando a través del tiempo con cambios ocurridos en la configuración del mercado mundial, la inserción de México en este, y las bases propias de su desarrollo, como de sus regímenes de acumulación. La dinámica de la economía mexicana se ha tratado de ajustar a estos cambios, de los principales resultados tras las medidas de política económica y del cual emerge la profunda reestructuración de la industria nacional. Los efectos de esta reestructuración han sido poco favorables para la economía mexicana, aumentando su dependencia con el exterior, y en específico de los Estados Unidos.

Las condiciones sociopolíticas y económicas por las que ha atravesado México, permitieron la expansión de las empresas transnacionales, las cuales tienen gran influencia en la definición de las políticas económicas del país, mediante el control de la toma de decisiones en el modo de producción orientado a la exportación.

En este apartado abordaremos entonces, los cambios de los procesos productivos en México a partir de su inserción al mercado mundial bajo un modelo económico muy específico.

#### **2.1.1 Las bases productivas del desarrollo económico en México.**

Las bases de desarrollo productivo mencionadas con anterioridad, tales como el Taylorismo-Fordismo y el Postfordismo; se caracterizaron principalmente por la modificación de los modos productivos a través de su especialización, de una nueva forma de acumulación de capital, con nuevos métodos de organización del trabajo, configuraron una nueva base

tecnológica-productiva; provocaron cambios estructurales a nivel mundial, y México al ser un país en desarrollo, presentó cambios específicos que expondremos a continuación.

El uso de la producción en serie y a gran escala, denominada Fordismo-Taylorismo, fue implementada en México durante la revolución mexicana debido a que fue un movimiento burgués con intereses dirigidos a la consolidación de la propiedad privada. La forma de organización del trabajo y producción dentro de la lógica fordista, se manejó con una ideología nacionalista. En el periodo posterior a la revolución, mediante la implementación del fordismo en la producción de productos manufacturados, México se benefició con la expansión de sus exportaciones. Este hecho se favoreció debido a la crisis que atravesaba Estados Unidos.

"Al nivel de los procesos productivos, la acumulación intensiva del capital descansó en una base sociotécnica caracterizada en los procesos de punta por la introducción de las cadenas de montaje y por el Taylorismo-Fordismo, con formas de organización del trabajo coincidentes con este paradigma productivo pero con relaciones laborales corporativizadas" (De la Garza, 1998, p.40). En los años sesenta y setenta, la industrialización del país fue parcial, por lo cual tuvo configuraciones sociotécnicas (organización del trabajo, tecnología, relaciones laborales y perfil de la fuerza de trabajo), las cuales mencionan De la Garza y Neffa (2010), caracterizadas por:

- Tecnología importada por las empresas más dinámicas, dejando rezagadas a las que no podían adquirir los patrones tecnológicos;
- Cadenas de montaje fordista con trabajo semicalificado;
- Trabajo en serie sin cadenas de montaje como sistemas de máquinas individuales pero escasa estandarización;
- Servicios en serie como cadena de hombres con trabajo estandarizado (bancos);
- Procesos automáticos con trabajo de vigilancia y control;

- Trabajo no en serie con máquinas universales;
- Trabajo con herramientas no estandarizadas
- Formas de trabajo estilo taylorista-fordista, las cuales se asocian al volumen físico del producto por trabajador, así como a las horas trabajadas;
- Y relaciones laborales en el sector industrial hegemónico con presencia de sindicatos fuertes y relaciones tripartitas, que no siempre favorecían a la productividad y calidad.

Tales cambios en los procesos productivos, se arraigaron en el mercado interno y en los pactos corporativos en el ámbito de su eficiencia que sólo duró hasta los años sesenta. Ello se debió al agotamiento de la base técnico-productiva. Dicho agotamiento del Taylorismo-Fordismo, comenzó a partir de que dejó de ser útil la aplicación de sus principios para el incremento de la productividad.

A pesar de que el régimen comenzó a presentar una declinación de la productividad desde la década de los setenta a nivel mundial, no desapareció por completo en todos los países bajo este régimen de acumulación. Por el contrario, este modelo de producción se desplazó hacia países maquiladores de bajos salarios como lo es México.

En Estados Unidos, y en otros países, ante el agotamiento del régimen de acumulación, se presentaron efectos tales como el casi pleno empleo, sindicatos fuertes y trabajo estable. En México, la crisis del Fordismo agudizó la situación de la falta de trabajo en el país. En las ciudades no había suficiente oferta de trabajo debido a la constante llegada de campesinos en busca de oportunidades.

Desde inicios de la década de los ochenta, a partir de la apertura comercial, hubo una gran expansión de plantas modernas con tecnología de punta principalmente en el norte del país. Estas plantas propiciaron un cambio tecnológico, nuevas formas de organización del trabajo y nuevas relaciones de trabajo. La nueva configuración productiva estuvo acorde a las doctrinas del Toyotismo.

Las nuevas formas de organización del trabajo tuvieron como base la flexibilización de los contratos colectivos del trabajo, y tuvo las siguientes características: se redujeron el número de categorías ocupacionales y se ampliaron sus funciones; se redujo la importancia de antigüedad como criterio para el ascenso; se permitió la rotación interna; se ampliaron las categorías consideradas como no sindicalizables; y se extendieron los convenios por productividad con bonos según el desempleo. Posteriormente en los años noventa, tomó fuerza el modo empresarial de la subcontratación.

El cambio de régimen de acumulación, se basó en una producción flexible, que requirió de nuevas reformas institucionales profundas de acuerdo a la nueva lógica de acumulación; reformas con prioridad en las industrias, dejando en segundo término al campo en cuanto al ámbito del proceso productivo se refiere.

El Toyotismo en México no se configuró como en otros países desarrollados porque el cambio de régimen resultó a medias. Las características que definen al Toyotismo (control de calidad, producción "justo a tiempo", etc.), se aplicaron parcialmente, lo cual implicó una continua segmentación entre el trabajo de operación de los obreros y el de concepción de técnicos, ingenieros y directivos.

En términos generales, el Toyotismo en México tuvo las siguientes características según Calva (2012b):



- Abundante mano de obra en busca de empleo, no calificada, de bajo nivel educativo, joven, sin experiencia laboral;
- Dispuesta a aceptar bajos salarios;
- Sindicatos corporativos poco representativos, dispuestos a aceptar condiciones laborales a la baja;
- Gobierno controlador de las relaciones de trabajo a favor de las empresas que avala, protege y contribuye junto con los sindicatos a erradicar la disidencia (p. 272).

La configuración a medias en el sector manufacturero, base de las políticas de apertura comercial, produjo la extensión de la precariedad del trabajo al sector manufacturero y la maquila, propició una gran desarticulación de antiguas cadenas productivas, que desembocó en otros problemas en la economía mexicana. Solamente las grandes corporaciones no presentaron un Toyotismo con trabajo precario, ya que introdujeron nuevas formas de organización del trabajo y tecnología dura.

### **2.1.2. La economía mexicana inserta en el mercado mundial del siglo XXI.**

A nivel mundial, la apertura comercial suscitada a partir de los procesos de internacionalización, mundialización y globalización de capital; propiciaron el libre flujo de mercancías y de las cuentas de capital, una reorganización de la producción, innovaciones tecnológicas, etc. Acorde a los cambios en México tras esos procesos globales, se implementaron políticas para tener cierta inserción en el mercado mundial que ocasionaron modificaciones estructurales en el mercado interno; los cuales abordaremos a continuación en términos generales, partiendo desde el keynesianismo hasta el neoliberalismo. En ese lapso desde la

década de los cuarenta hasta la actualidad se pueden diferenciar dos etapas bien definidas por las cuales el país ha recurrido a dos modelos de industrialización con la supuesta finalidad de conseguir un mercado competitivo a nivel internacional.

*Modelo de sustitución de importaciones (1945-1980).*

Los efectos de la Segunda Guerra Mundial, influyeron en el mercado mexicano y en su modo de industrialización, el país se encontraba en una gran depresión y con problemas en la balanza de pagos, para salir de esto buscó industrializarse, es así como a partir del año 1945, el modelo de sustitución de importaciones entró en vigor, lo cual significó una presencia creciente del Estado empresarial y de la Inversión Extranjera Directa. El modelo de sustitución de importaciones afirmaba que los procesos de industrialización tardíos requerían una amplia intervención del Estado.

El modelo de sustitución de importaciones funcionó exitosamente hasta 1955, a partir de ese año hasta el año 1976, el modelo presentantó limitaciones cada vez más serias. En los años cuarenta, la política económica implementada en México, se dirigió principalmente a la industrialización vía sustitución de importaciones y a la modernización agrícola. El patrón de desarrollo de sustitución de importaciones, se caracterizó por darle un mayor peso al sector industrial. El sector primario era dirigido hacia las exportaciones para producir divisas que permitieran la adquisición de maquinaria para el sector industrial. En el proceso de doble sustitución, se sustituyó la producción artesanal por la producción fabril, y se sustituyeron muchos bienes de consumo perecedero que solían importarse, por productos nacionales.

Las medidas de política económica se diseñaron para fomentar la industria, comprendieron un indiscriminado proteccionismo, exenciones, subsidios, créditos preferenciales, construcción

de infraestructura y servicios públicos dirigidos a la creación de condiciones adecuadas para el crecimiento industrial, e inversiones directas del propio Estado en industrias básicas. El proteccionismo se empleó para combatir contra la competencia en desventaja de los productos nacionales frente a los internacionales.

Gracias al proteccionismo y a la devaluación del peso que pasó de \$4.85 a \$8.65 por dólar en el sexenio de Miguel Alemán (1946-1952), la industria pudo crecer en la posguerra. En los siguientes dos sexenios el crecimiento continuó, siendo que; con datos de Rodríguez (2009); el sector manufacturero pasó de tener una participación en el PIB de 25% a un 45%, y al mismo tiempo la demanda de manufacturas de importación caía del 17% al 10%. El país pasó de ser una sociedad agraria a una sociedad semi-industrial en la época de 1940-1970. Surgieron nuevas actividades en el sector industrial y otras ya existentes vieron un gran auge, como la rama química y los bienes de capital.

A pesar de tal crecimiento, el sector no mejoró totalmente en su estructura, ya que el proteccionismo del gobierno incrementó el nivel monopólico de empresas articuladas al sector financiero, mientras que el sector industrial no competitivo que estaba orientado al mercado nacional requería protección frente a la competencia. Por ello, hubo una gran concentración en el ingreso, siendo que en esa época; con datos de Rodríguez (2009); el 1% de las empresas industriales poseían el 67% de los activos fijos, y aportaban el 62% del valor de la producción.

En la época de 1958-1970, se logró controlar la inflación manteniendo el crecimiento económico, dicho logro se realizó reduciendo el gasto público, lo que significó un descontento social debido a la reducción de la inversión en los servicios sociales y en los ajustes salariales. El crecimiento de la industria generó gran cantidad de empleos, pero los precios en el mercado

afectaban directamente al salario real debido al aumento de la importación de alimentos y la fijación de precios de garantía.

Para 1970, el modelo de sustitución de importaciones comenzaba a llegar a su límite pues el margen de ganancia se había reducido, se presentaban bajos niveles salariales, insuficiencia de empleo, rezago agropecuario, así como la inversión privada se encontraba estancada; y siendo que en el escenario internacional los países industrializados experimentaban un escenario económico de inflación con recesión; afectó por completo a las exportaciones mexicanas. El sistema de acumulación industrial encontró su límite principalmente por el hecho de que se carecía de un sector de bienes de capital propio, por lo tanto siempre estuvo presente el rezago tecnológico, manteniendo una condición de industrialización subdesarrollada.

Las economías desarrolladas al encontrarse con el fin del auge de la posguerra, tuvieron que recurrir a una drástica modificación en la política económica. El diseño de la nueva política se basó en trabajos de Milton Friedman con una perspectiva monetarista, lo cual consistió en la implementación de la estrategia del control de la inflación como prioridad, así como el libre juego de las fuerzas de mercado.

Mientras tanto, en México en el sexenio de Echeverría (1970-1976), se trató de dar un cambio conforme a los sexenios anteriores; al incrementar el gasto público en la inversión industrial, apoyo técnico al campo, infraestructura y gasto social; pero la inestabilidad de las economías capitalistas del exterior y la presión inflacionaria ocasionaron una caída en la expansión industrial y en la inversión privada.

En el intento de recuperar el auge económico, el sector público buscó financiamiento mediante endeudamiento externo, con datos de Rodríguez Garza (2009), ésta deuda pasó de 7.5 mil millones de dólares en 1971, a 57.4 mil millones de dólares en 1980. A este hecho lo

acompañó la devaluación del peso en 1976, lo cual afectó los salarios reales y la inversión privada. El gran nivel de endeudamiento del país, ocasionó una huida masiva de capitales y una prematura nacionalización de la banca privada nacional.

*Nuevo modelo económico orientado hacia el exterior.*

Dado que el panorama en México a finales de la década de los setenta presentaba un estado de crisis en las variables macroeconómicas, junto con un gran endeudamiento externo y varios conflictos en el régimen político, debido al agotamiento del modelo de acumulación industrial; el gobierno buscó contraatacar esta condición con una política macroeconómica centrada en el control del déficit y la inflación.

A partir del sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988), el país comenzó a desindustrializarse, es así como empieza la reestructuración del modelo económico. Bajo la presión del FMI, éste cambió a orientarse hacia el exterior mediante una apertura comercial y una eliminación de restricciones y licencias de importación. "El proceso de apertura unilateral se completa con el ingreso de México al GATT en 1986 y un poco más tarde, en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN" (Calva, 2012, p. 252).

La reinserción de México al mercado mundial o apertura comercial se dio desde dos sentidos; el primero consistió en incorporar al país a acuerdos internacionales para estimular el libre comercio; y luego eliminar las barreras arancelarias al comercio de bienes y servicios. Desde el año 1990 empezaron las negociaciones para conformar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con el supuesto objetivo de volver mayor competitiva a la industria nacional. En diciembre de 1993 se promulgó la Ley de Inversiones Extranjeras, la cual le dio un mejor marco legal a la apertura del capital en las áreas y formas acordadas en el TLCAN. En ese

periodo, además de la entrada en vigor del TLCAN, se firmaron tratados de libre comercio con Chile en 1991, Costa Rica, Colombia, Venezuela y Bolivia en 1994.

No sólo se trató de una apertura comercial, sino se trató de todo un proyecto de modelo económico que se denominó neoliberal e implementó una serie de reformas estructurales. "La estrategia neoliberal de industrialización orientada a las exportaciones asumió la visión del fundamentalismo del mercado, según la cual la liberalización comercial y la reducción de la injerencia gubernamental en la economía permitirían aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecía la globalización, favoreciendo la asignación más eficiente de recursos productivos y el logro de mayores tasas de crecimiento de la economía y del bienestar" (Calva, 2012, p.9).

La apertura comercial en tanto estrategia neoliberal también incluyó liberación del sistema financiero y de la inversión extranjera, privatización de las empresas públicas, desregulación de las actividades económicas, estricta disciplina fiscal, así como una reforma fiscal que estaba a favor de las empresas y las personas físicas con mayores ingresos. Dicha estrategia suponía la desregulación del mercado; la economía mexicana crecería apoyándose en sus ventajas comparativas, lo cual generaría una mejora tecnológica así como una mayor productividad en la industria.

A partir del sexenio de Salinas (1988-1994), el país presenció en gran medida privatizaciones de empresas del sector público y venta de empresas nacionales al capital extranjero. Para privatizar las empresas estatales, el gobierno utilizó la táctica de argumentar que dichas empresas tenían un peso enorme en las finanzas públicas y que por ello, eran las culpables de la crisis por la cual atravesaba la economía, y que eran empresas que siempre tenían que estar siendo rescatadas. Así que, se justificó que al estar en manos del sector privado se lograría una asignación más eficiente de los factores de la producción.

Ante la compra de las empresas paraestatales, se fue reduciendo la intervención del Estado, por lo tanto los grandes empresarios pudieron consolidar sus grupos industrial-financieros. Se hicieron dueños de telecomunicaciones, casas de bolsa, puertos, aeropuertos, bancos, ferrocarriles, minas, carreteras, ingenios, satélites de comunicación, etc. A partir de entonces, se fue centralizando el poder económico, los grandes empresarios comenzaron a tener una fuerte influencia política, así como en la orientación de la dinámica de acumulación, mientras que el Estado fue perdiendo importancia en la toma de decisiones.

La privatización ha continuado hasta la actualidad, permitiendo que los grupos industriales y financieros tanto nacionales como transnacionales vayan dominando la dinámica de acumulación. Con datos de Trejo (2012), en 1982 el Estado contaba con 1155 empresas paraestatales con las cuales participaba en 63 de las ramas de actividad económica, a finales del sexenio, las empresas ya se habían reducido a 412, en 2010 el Estado ya sólo contaba con 181 empresas con las cuales significativamente ya sólo participaba en dos ramas, la eléctrica y la petrolera. Desde la década de los noventa, México ya era uno de los principales países subdesarrollados con mayores índices de privatización, sólo después de Brasil y Argentina.

Al periodo de 1988 a 2000 se le conoció como la etapa de la globalización, de cual fueron los elementos clave los requerimientos y demandas de las empresas transnacionales. La reestructuración tuvo ajustes políticos que beneficiaron a dichas empresas, por lo tanto éstas empezaron a decidir qué se produce, qué se exporta y hacia dónde se exporta. El propósito de ello era integrar la economía mexicana a la de Estados Unidos.

El nuevo modelo generó un cambio en la estructura productiva así como en la estructura de las exportaciones. A partir de 1990, el sector industrial permaneció estancado con algunas excepciones en la rama manufacturera y la petrolera. La rama manufacturera presentó un gran

auge, aunque el aumento de sus exportaciones se logró realizar mediante el uso intensivo del capital que se desarrolló en el modelo anterior. México se especializó en manufacturas no basadas en recursos naturales, como la industria automotriz, la electrónica y la de confección de prendas de vestir.

*Tabla 4. Composición de las exportaciones (porcentajes)*

Sector	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Agropecuario	14	8.4	4.6	3.2	3.9	3.6	2.9	3.3	4.4
Minero	37.5	48.7	68.5	66.5	47.4	31.9	25.6	17.2	12.7
Manufacturero	48.4	42.9	26.9	30.3	48.6	64.4	71.4	79.5	82.9

Fuente: Calva, 2012a, p.223.

La industrialización en el modelo de sustitución de importaciones se concentró en los estados del centro del país, pero en el nuevo modelo económico ha ido concentrándose la producción en un nuevo espacio territorial en el norte del país. Las plantas que se concentran en el centro del país, siguen produciendo para el mercado nacional, aunque presentan fuertes orientaciones a la exportación. Estas empresas que han logrado sobrevivir a la apertura comercial, generalmente se abastecen de insumos importados y financiamiento externo. Al seguir el modelo exportador y la lógica de las grandes empresas, han generado inversiones con poco o nulo efecto sobre el resto de la economía.

Las plantas ubicadas en la frontera norte del país, se constituyen principalmente por industrias maquiladoras que realizan actividades manufactureras exportadoras dirigidas por empresas transnacionales. Los productos manufacturados tienden a producirse para el mercado estadounidense, y al ser ensamblados en filiales de empresas multinacionales ha generado que el



crecimiento del sector sea dependiente de las cadenas productivas globalizadas. Por otro lado, los estados del sur del país han sido cada vez más excluidos de este proceso de industrialización.

En el sexenio de Vicente Fox (2000-2006), debido a la caída en la competitividad de la industria mexicana a finales de los noventa; se planteó en el Plan Nacional de Desarrollo que era necesario reforzar las cadenas productivas locales, así como incrementar el valor agregado, ya que se tenía que dar un seguimiento al comportamiento de los acuerdos económicos, por lo tanto se tuvo que diseñar una política comercial que se encargara de dar un mayor dinamismo.

En el siguiente sexenio de Calderón (2006-2012), el Plan Nacional de Desarrollo siguió enfocando la política comercial a la apertura económica; con el fin de consolidar la competitividad de la economía; reduciendo costos de producción y operación del comercio exterior.

Se puede observar cómo a través de los años, el cambio de presidente no ha modificado la política económica internacional; por lo tanto, la apertura comercial se ha ido profundizado cada vez más a partir de implementaciones de negociaciones comerciales, ya no sólo con países del continente americano, sino con gran cantidad de países de otros continentes. Con la India (2008), China (2009), Singapur (2011), sólo por mencionar algunos ejemplos.

Esta apertura comercial y la firma de gran número de Tratados de Libre Comercio, no han propiciado de manera automática un desarrollo, crecimiento y bienestar como se esperaba. Al contrario, ello ha limitado el desempeño comercial y económico de México con el mundo.

### *Problemas con el modelo neoliberal en México*

El resultado a través de los años no ha sido el supuesto, ha habido gran afectación en varios rubros de la economía. Está claro que el nuevo modelo económico ha sido incapaz de

generar un crecimiento similar al del modelo anterior. El ejemplo de ello ha sido el crecimiento del PIB, con datos de Calva (2012), entre 1990 y 2000 el crecimiento fue de 3.1% promedio anual, lo que representa menos de 59% de la tasa promedio anual constatada entre 1950 y 1980.

Existen varias razones por las cuales México no ha tenido el resultado esperado tras la implementación del modelo hacia el exterior y la firma de múltiples tratados. Es cierto que las exportaciones crecieron en gran medida a partir de la década de los ochenta, pero por el otro lado las importaciones también crecieron inclusive en una ligera mayor proporción, aunado a que las exportaciones se encuentran desvinculadas en su mayoría con la economía nacional.

El problema con el gran dinamismo de las exportaciones es que son productos exportados en su gran mayoría por la industria maquiladora; la cual emplea gran cantidad de partes y componentes importados; por lo tanto la aportación neta de la maquila se reduce en una medida bastante considerable. Por su parte la industria no maquiladora al tener cadenas productivas desarticuladas, se ven forzadas a tener un fuerte contenido importado. De esta manera, los productos exportados no precisamente son mexicanos, simplemente se aprovecha la mano de obra barata mexicana que beneficia al costo de los productos terminados. En la siguiente tabla se muestra la reducción de aporte a la economía debido a las constantes importaciones requeridas.

*Tabla 5. El sector exportador*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones (miles de millones de dólares)	60.9	79.5	96	110.4	117.5	136.7	168
Excedente de Exp. * Exportaciones (%)	\$27.30	\$35.70	\$42.60	\$46.00	\$43.80	\$51.80	\$60

Fuente: Cypher, 2001, p.140.

\*Excedente de exportaciones= la diferencia entre el valor de exportaciones y sus requerimientos.

México redujo los aranceles y en algunos casos los eliminó de ciertos productos provenientes de la importación, así como las exportaciones no pagan algún impuesto al valor agregado, por lo cual, el nivel tributario del país no se ha visto beneficiado por el crecimiento del dinamismo en el mercado internacional, por lo tanto, el sector público depende de otras formas de financiamiento.

Debido a la desvinculación de las exportaciones, el mercado interno se descuidó. El consumo de bienes y servicios del sector público de capital fijo (construcciones, maquinaria y equipo), crecieron a tasas medias anuales muy débiles. El total de la demanda de consumo nacional, con datos de Calva (2012), registró una tasa media anual del 2% en el periodo de 1983-2010. Mientras que la demanda interna de origen importado registró una tasa media anual de 7.1% durante el mismo periodo.

El escaso crecimiento de la demanda interna, ha sido causado en parte, por la estrategia macroeconómica, la cual tiene como prioridad el balance fiscal (control de inflación) con el supuesto objetivo de dinamizar la inversión, por lo tanto, se deja de atender con la importancia debida a otras macrovariables reales de la economía. Por ejemplo, la política monetaria no enfrenta una recesión económica bajando tasas de interés para estimular la demanda interna y el crecimiento económico, en lugar de ello se recorta la inversión y el gasto público para cumplir metas de balance fiscal. "El proceso de desindustrialización que ha vivido el país desde 1982 se explica no sólo por la ausencia de un proyecto nacional, por la apertura comercial indiscriminada y por los efectos de la IED, sino por la acción obstinada del combate a la inflación y la estabilidad macroeconómica a través de la política monetaria y fiscal" (Calva, 2012, p. 208).

Por otro lado, la estrategia dedicada a las exportaciones que buscaba una liberalización del mercado, no precisamente la acompañó una libre competencia, al contrario, tomaron mayor

fuerza y control monopólico algunas empresas. Mientras tanto, las pequeñas y medianas empresas, se han visto marginadas debido a la transición del proteccionismo al libre cambio; en en cual no se les proporcionaron condiciones para resistir la competencia externa.

Desde el punto de vista de los Tratados de Libre Comercio, la inserción comercial de México no ha sido eficiente debido a que los efectos y resultados en la economía mexicana han sido altamente desiguales. En la actualidad México al haber firmado varios acuerdos comerciales, está comprometido con poco más de 42 países, con los cuales presenta un déficit comercial con el 75% de socios.

El TLCAN, sin contar factores políticos o sociales, en sus primeros años cumplió sus objetivos comerciales. "A sólo seis años de su entrada en vigor, las exportaciones mexicanas a Norteamérica representaban ya 90.7% del total y las importaciones provenientes del área alcanzaban 75.3%" (Calva, 2012, p. 210). Este gran dinamismo, al ser en su gran mayoría un comercio exterior con Estados Unidos, el mercado mexicano se fue volviendo fuertemente dependiente del ciclo de la economía estadounidense.

El mercado mexicano que por un lado presentó gran dependencia a la economía estadounidense, por el otro lado, la influencia mexicana en el mercado de Centroamérica se fue perdiendo a pesar de haber firmado tratados con algunos países. Con América del Sur, el dinamismo es mayor aunque aún en montos de poca relevancia.

Es cierto que México se convirtió en un gran exportador de manufacturas, pero al no crear cadenas productivas propias, al momento de incrementarse la dependencia de mercados externos se fue afectando considerablemente la distribución de ingreso a nivel sectores, regiones y a la misma población.

Los principales resultados que ocurrieron a partir de la implementación del TLCAN, afectaron a sectores que antes se habían mantenido protegidos como la industria automotriz (los sindicatos de trabajadores), el sector bancario y las telecomunicaciones. Pero uno de los afectados con mayor importancia fue el campo mexicano; pues la apertura comercial ocasionó la sustitución de maíz mexicano por maíz estadounidense; situación que propició un efecto de descampesinización, obligando a agricultores a emigrar a las ciudades o hacia Estados Unidos, a este punto daremos seguimiento en el capítulo tercero.

## **2.2 Las empresas transnacionales en México.**

La expansión de las empresas transnacionales fue posible gracias al panorama por el que atravesó México a partir de los cambios en las bases de su desarrollo y las políticas económicas implementadas y ello ha tenido consecuencias en la economía mexicana. Dicha expansión ha ocurrido a través de los años mediante procesos y estrategias que se adecuan para obtener una mayor tasa de beneficio. Esta situación ha repercutido en la estructura de la industria, y con gran medida en el empleo. A pesar de que el control en la industria mexicana lo poseen las empresas extranjeras, ciertas empresas mexicanas han logrado desarrollarse a tal grado de tener gran presencia en el exterior.

### **2.2.1 Inserción y expansión de las empresas transnacionales en México.**

Las gigantes empresas monopolistas surgieron en la segunda mitad del siglo XIX en los principales países capitalistas. Es hasta después de la Segunda Guerra Mundial que surgieron la mayoría de filiales de las empresas norteamericanas, a partir de ello, el capital transnacional se dirigió principalmente a las economías subdesarrolladas, debido a la gran oportunidad que

ofrecían para obtener altas ganancias mediante el bajo precio de la fuerza de trabajo y la poca competencia dentro de estos países.

En México, en el gobierno de Cárdenas, debido a la falta de un proyecto nacional y que el país no tenía un capitalismo históricamente consolidado; las grandes empresas aprovecharon esto para instituir su propio proyecto, el cual tuvo como objetivo principal abastecer y dominar los mercados locales y así industrializar al país. Esta situación fortaleció al capital extranjero ya que al cerrar las fronteras a las importaciones las empresas transnacionales pudieron actuar libremente en un régimen privilegiado, por lo tanto, les permitió dominar las actividades dinámicas de la economía, mediante las cuales se conformó la estructura productiva del país. "Las empresas transnacionales combinaron sus ventajas productivas con bajos salarios para extender aceleradamente sus actividades en la economía mexicana; partiendo de niveles salariales y de productividad muy bajos, característicos de los años cuarenta y cincuenta" (Ornelas, 1989, p.105).

El dominio de las empresas transnacionales no permitió un adecuado surgimiento de un capital nacional debido a que las grandes empresas contaban con un mayor desarrollo tecnológico, financiero y organizativo, por lo tanto el capital nacional no podía competir contra ellas. Las empresas transnacionales se alojaron en los sectores y ramas más rentables (automotriz, química, maquinaria), estos sectores más dinámicos fueron dominados por el gran capital, transformándose en oligopolios que fijaron precios para obtener mayores ganancias; mientras que las nacionales dependieron de la intervención económica del Estado, algunas otras recurrieron a estar bajo la subordinación del capital extranjero.

La inversión extranjera en México fue aumentando cada vez más desde el gobierno de Cárdenas; con datos de Ornelas (1989); en esa época la tasa anual de inversión extranjera directa

era de 2.34%, y ya para la década de los setenta ascendió a un 8.12%. Estas inversiones provenían principalmente de Estados Unidos, con una participación de entre el 78 y el 83%. En 1970 ya existían en México 170 de las empresas estadounidenses, con 242 filiales instaladas.

Las inversiones extranjeras modificaron drásticamente la estructura económica del país debido a que conforme estas aumentaban, se iban dirigiendo y concentrando en el sector industrial. Con datos de Fajnzylber y Martínez (1976), representaban un 7% en la década de los cuarenta, y tras un crecimiento acelerado pasaron a conformar un 73% en la década de los setenta. Las ramas de la industria que presentaron un mayor crecimiento en la producción de las empresas transnacionales fueron las de maquinaria, aparatos y artículos eléctricos (24.82% anual en 1962-1970).

A partir de estos años, las empresas transnacionales consiguieron el liderazgo en la actividad industrial en México, mientras que las empresas del Estado presentaban una participación mínima del 5% de producción en el sector industrial; dando como resultado el enorme grado de concentración en la industria mexicana (43%), incluso una mayor a la que existía en Estados Unidos.

A pesar de que, en promedio las filiales establecidas en México son considerablemente de menor tamaño que las matrices, aun así llegan a ser mucho mayores que las empresas nacionales que compiten en los sectores industriales. Por su parte, las empresas transnacionales tienden a expandirse rápidamente mediante la adquisición de empresas locales y financiamiento, de este modo se va acentuando aún más la concentración. Con datos de Fajnzylber y Martínez (1976), entre 1962 y 1970 las empresas transnacionales se expandieron a una tasa promedio anual de 17.4%, mientras que las empresas nacionales a 11% anual. Bajo esta situación se va disminuyendo la instalación de nuevas plantas.

Desde la segunda mitad de la década de los setenta, el sistema capitalista presenció una crisis global, que afectó particularmente a los países en desarrollo. Tras este panorama las empresas transnacionales demostraron el gran poder que tienen, pues su capacidad de respuesta logró convertir los problemas de la estructura económica internacional, en ventajas que aumentaron sus tasas promedio de ganancia, teniendo así un crecimiento más acelerado que el de la economía capitalista.

En ese mismo periodo, en Estados Unidos, la caída de la tasa de ganancia y la reestructuración productiva ocasionaron que mucha de su tecnología se tornara obsoleta por lo tanto la transfirieron a países subdesarrollados, dando como resultado una expansión acelerada de las empresas transnacionales y maquiladoras en países subdesarrollados.

Mientras tanto en México, el desarrollo desigual en la industria, ocasionado por el alto grado de concentración y surgimiento de oligopolios, entre otros factores, volvió muy vulnerable al país frente a la crisis capitalista mundial, ya que no contaba con una fuerte producción de bienes de capital ni con una eficiente capacidad para competir en el mercado mundial. La situación obligó al país a someterse a un gran endeudamiento externo para financiar importaciones de maquinaria, equipo y tecnología.

Por su parte, las empresas que no soportaban las condiciones, ni tenían recursos para modernizarse tecnológicamente; se fueron a la quiebra, se fusionaron o se convirtieron en contratistas. Estas quiebras, permitieron al gran capital desarrollarse aún más utilizando su propia tecnología y métodos productivos. El capital extranjero era el único con la capacidad de seguir expandiéndose debido a su carácter transnacional; siendo que el gran capital nacional a pesar de lograr obtener mejoras productivas, encontró límites de expansión debido al endeudamiento externo al que estaba sometido.



Mientras que los países subdesarrollados continuaban en crisis en la década de los ochentas las economías desarrolladas tuvieron un auge y sus empresas y ramas líderes encontraron ventajas de inserción frente al endeudamiento externo que sufrían los países en desarrollo. En esa década, la inversión extranjera directa en México, aumentó no sólo con inversión proveniente de Estados Unidos, nuevos inversionistas alemanes y japoneses, comenzaron a tener mayor presencia en el país con nuevas actividades económicas. En la siguiente tabla se muestra la reducción porcentual de la IED proveniente de Estados Unidos debido al aumento de inversión de otros países, principalmente Japón y Alemania.

*Tabla 6. Origen de la IED en México 1973-1987 (porcentajes)*

País	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Estados Unidos	78.6	77.5	70.1	72.2	70.2	69.8	69.6	69	68	68	66.3	66	67.4	64.9	65.6
Alemania	4.2	3.4	6.2	6.5	7.3	7.3	7.4	8.0	8.1	8.0	8.5	8.7	8.0	8.1	6.9
Japón	1.5	1.5	2	2	4.2	4.8	5.3	5.9	7	7.2	6.8	6.3	6.1	6.0	5.6
Gran Bretaña	4.1	3.9	5.5	3.9	3.7	3.6	3.0	3.0	2.9	2.8	3.1	3.1	3.1	3.2	4.7
Suiza	3.9	3.9	4.3	4.2	5.3	5.5	5.5	5.6	5.4	5.3	5.1	5.0	5.3	4.8	4.4
España	0.4	0.4	0.9	1.1	1.0	1.4	1.8	2.4	3	3.2	3.1	2.9	2.6	2.8	2.9
Francia	1.3	1.4	1.8	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	2.0	1.8	1.7	3.3	2.8
Suecia	1.7	1.8	1.0	1.0	0.9	1.5	1.7	1.5	1.4	1.3	1.5	1.8	1.6	1.5	1.4
Canadá	2.2	2.4	2.9	2	2.1	1.8	1.6	1.5	1.3	1.3	1.4	1.5	1.6	1.6	1.4
P. Bajosa	1.2	1.4	1.7	2	2	1.8	1.3	1.1	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0
Italia	1.6	1.4	0.9	1.5	0.6	0.6	0.8	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
Otros <sup>b</sup>	1.3	1.0	2.7	2.2	1.4	0.6	0.8	0.5	0.5	0.5	0.9	1.5	1.4	2.5	3.3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

a Incluye Holanda y Bélgica

b Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

Fuente: Ornelas, 1989, p. 156.

El desarrollo de las telecomunicaciones y el control computarizado, ayudaron también a la masiva inserción de las grandes empresas capitalistas en otras naciones, ya que facilitaba la deslocalización de la producción, teniendo total control de la producción sin obstáculos tecnológicos y económicos. Con datos de Dussel (2003), en el periodo de 1980-1987, la tasa de crecimiento promedio anual de la IED fue de 8.7%, y en el periodo de 1989-1993, aumento a 18.3%.

En el año 1993, poco antes de la entrada en vigor del TLCAN, se implementó la Ley de Inversión Extranjera, que es el conjunto de nuevas disposiciones legales, las cuales se diferencian de las anteriores al permitir que la inversión extranjera participe en cualquier proporción en el capital de las sociedades mexicanas; contrario a la Ley de 1973, que limitaba la inversión extranjera en ciertos sectores y actividades. Adicionalmente, como resultado del TLCAN, se crearon normas limitantes para sectores específicos, pero en general se promovió la integración entre los países miembros. Como resultado, aumentaron los flujos de capital y las empresas tuvieron mayores incentivos para establecerse en México.

La firma del TLCAN, ocasionó una mayor atracción de IED, debido a la localización de México y su costo de producción competitivo; ampliando así las operaciones de las grandes empresas, y la inserción de otras más. En el periodo de 1994-2001, el sector manufacturero (incluyendo a la maquila), obtiene la mayor participación de la IED, con un 50.68%. En la siguiente gráfica se puede observar la proporción de la participación de la IED por sector; que a excepción de la manufactura, los demás sectores sufrieron fluctuaciones con significativas caídas.



**Figura 1. IED realizada por el sector, 1994-2001**

Fuente: Dussel, 2003, p.67.

Esta inversión (sin contar a la maquila), es proveniente principalmente de Estados Unidos (61.84%) y de la Unión Europea (24.64%). Por su parte, la IED dirigida a la maquila proveniente de Estados Unidos, presenta una mayor concentración (87.32%).

A inicios del siglo XXI, con datos de Carrillo (2012), se registraron 1,746 corporaciones transnacionales operando en México, con cerca de 32,000 establecimientos localizados para el año 2007. Las empresas encontraron mayores oportunidades en el sector automotriz, electrónico, tecnologías de la información y la comunicación, la agroindustria, la química y farmacéutica, la biotecnología, los servicios bancarios y financieros, y la generación de energía. Entre estas empresas, la mayoría de las 50 empresas transnacionales más importantes del mundo, cuentan con filiales operando en México.

A nivel mundial, México es uno de los principales países en los que las grandes empresas dirigen parte de su inversión, generalmente invirtiendo en el sector manufacturero en las plantas ensambladoras, este sector mantiene una gran concentración de IED. En el año 2009, la IED se redujo considerablemente a causa de la recesión económica que vivía Estados Unidos, ello afectó

a México debido a la gran dependencia que el país tiene con él, y en mayor medida en el sector manufacturero.

El sector automotor ha sido el que ha presentado mayor dinamismo mediante compañías ensambladoras (Ford, General Motors, Nissan, Volkswagen, y Chrysler), las cuales han realizado múltiples inversiones con el objetivo de expansión y modernización. A continuación, se observa en la tabla, que las principales empresas transnacionales instaladas en México, son de origen estadounidense; y el sector con mayor presencia en las más importantes empresas es el automotriz.

*Tabla 7. La importancia de las transnacionales en México, 2015*

Rk	Empresa	Sector	País	Ventas (mdp)	Empleados México
1	Walmart de México	Comercio minorista	EU	437,658	229,324
2	General Motors de México	Automotriz y autopartes	EU	228,030	15,072
3	Fiat Chrysler de México	Automotriz y autopartes	EU	199,650	10,650
4	Grupo Financiero BBVA Bancomer	Servicios financieros y seguros	ESP	179,001	37,674
5	Nissan Mexicana	Automotriz y autopartes	JAP	170,534	14,500
6	Volkswagen de México	Automotriz y autopartes	ALE	142,758	16,849
7	Grupo Financiero Banamex	Servicios financieros y seguros	EU	141,939	45,069
8	Ford de México	Automotriz y autopartes	EU	136,574	8,538
9	Organización Techint México	Holding	ITA/ARG	119,786	21,452
10	Cisco México	Servicios profesionales	EU	95,760	ND

Fuente: CNN/ Expansión, 2015.

### **2.2.2 Las estrategias de expansión de las empresas transnacionales en México.**

Las estrategias de las grandes empresas se van modificando en torno a los cambios en el ambiente internacional de negocios. "Las decisiones que toman las empresas se basan en los objetivos que buscan alcanzar y en la información existente al momento de tomarlas, así como en los recursos disponibles para el logro de las metas" (Carrillo, 2012, p.225).

En México a través de su proceso de industrialización, se han ido estableciendo diferentes tipos de empresas con diferentes capacidades tecnológicas; que a pesar de haberse establecido en diferentes fases de desarrollo, siguen siendo un mecanismo utilizado para la producción. Estas empresas, según Carrillo (2012), se pueden dividir en tres categorías conforme a su operacionalización.

- Subsidiaria: réplicas reducidas de las corporaciones del país de origen; establecida principalmente en la época de sustitución de importaciones, según sus intereses.
- Filial exportadora: aprovechan costos de producción y bajos salarios; se establecen desde los años sesentas como empresa maquiladora.
- Empresa global: se basan en funciones de alto valor agregado con una alta tecnología; se manifiestan como empresas de tercera y cuarta generación<sup>12</sup>.

Estas empresas enfocan sus inversiones en cuatro fundamentales operaciones:

---

<sup>12</sup>Carrillo y Lara (2006), definen a la tercera generación como plantas con mayor presencia de corporaciones transnacionales orientadas al diseño, investigación y desarrollo. Cuentan con mayor nivel tecnológico y trabajo altamente calificado. Mientras que las de cuarta generación son empresas que evolucionan rápidamente hacia la incorporación de nuevas actividades basadas en la coordinación y las tecnologías de información. Tienen como eje central la coordinación de actividades de manufactura, investigación, compras y servicios; son firmas capaces de organizar la cadena de producción.

- Aprovechamiento del mercado local/nacional: buscan ofertar sus productos en los países huéspedes; en México Walmart es la empresa más importante en cuestión de ventas y creación de empleo.
- Desarrollo de activos tecnológicos: se basan inversiones en investigación y desarrollo; en México destaca la empresa Delphi, también empresas como Sony y Samsung a pesar de haberse instalado como empresas maquiladoras para la exportación, llegan a realizar inversión de tipo investigación y desarrollo en menor medida.
- Eficiencia productiva para la exportación: la industria automotriz es la que más ha enfocado su inversión en este tipo de operaciones logrando grandes beneficios; destacan las empresas General Motors, Ford, Chrysler y Volkswagen.
- Extracción de recursos naturales: buscan invertir en países que cuentan con recursos naturales específicos; destacan en el sector siderúrgico las empresas Techint y Mittal Arcelor, las cuales producen más de la mitad de acero en México.

Las empresas establecidas en México, en su mayoría tienen como prioridad una estrategia de inversión basada en la eficiencia mediante la exportación, siendo que por el contrario un porcentaje mucho más reducido enfoca su estrategia en los activos tecnológicos. Dado a que, particularmente las estrategias de las empresas transnacionales en México se enfocan en una producción dirigida a la exportación, las empresas influyen en el país y su comercio mediante las nuevas formas para la organización de la producción globalizada, ya antes mencionadas (subcontratación, licenciamiento tecnológico, comercio intraempresa, localización estratégica, fusiones y adquisiciones).



### *Localización estratégica.*

En términos generales, la toma de decisiones para que una empresa se establezca en cierto país o región, está determinada por distintos factores tales como, la relación entre la localización de insumos industriales, el destino de la producción, el costo de transporte (incluye la infraestructura de comunicaciones y transportes locales), las características sociales (habilidad, grado educativo, así como capacidad organizativa de los trabajadores), y la regulación institucional.

La reestructuración industrial en los países desarrollados a partir de innovaciones tecnológicas, permiten modificar las estrategias de producción, las cuales se fragmentan y dispersan en distintos territorios. De esta manera, el territorio mexicano ha ido siendo adecuado para maximizar los objetivos de producción de las empresas, principalmente transnacionales.

Desde la década de los ochenta, México ha recurrido a la producción hacia el mercado exterior, desde entonces, México ha dirigido gran parte de su producción y ensamblado de productos como los automóviles, equipo electrónico, y partes y componentes electrónicos, los cuales están controlados por empresas transnacionales, mientras que empresas comerciales dominan la industria de la confección. Bajo este dominio industrial se ha ido definiendo una nueva configuración territorial. "La dinámica de las exportaciones manufactureras mexicanas responde a la reestructuración de la empresa trasnacional y de la industria manufacturera internacional, caracterizada por la fragmentación y dispersión mundial del proceso productivo que configura nuevos encadenamientos territoriales en escala planetaria y está presidida por el capital trasnacional" (Morales, 2005, p.25).

Hacia los países subdesarrollados suelen desplazarse los procesos intensivos de fuerza de trabajo, donde existe una sobreexplotación, y México no es la excepción, ya que la maquila tomó

gran importancia en la economía mexicana. Debido al fenómeno industrial maquilador, hubo una importante relocalización de la industria automotriz, que antes se concentraba en la zona centro del país, pasó a localizarse en el norte del país (Aguascalientes, Coahuila, Chihuahua y Sonora); Mientras que desplazaron de la frontera norte a la maquila textil y electrónica hacia el centro del país y la península de Yucatán; esto ocurrió a partir del TLCAN. La relocalización ocurrió principalmente porque la mayoría de empresas automotrices son estadounidenses, por lo tanto la localización cerca de la frontera con Estados Unidos permite un mejor control, y al mismo tiempo se ven beneficiadas de un bajo costo de la fuerza de trabajo, ya que al comparar los salarios, muestran un diferencial entre México y Estados Unidos de mínimo siete veces.

Por otro lado, en el estado de Aguascalientes, debido a su localización geográfica, ha ido presentado una fuerte dinámica industrial. Su localización le proporciona ventajas estratégicas para el proceso exportador, ya que se encuentra equidistante de la Ciudad de México, de los principales puertos del Golfo y del Pacífico, y de la frontera norte.

El sector encargado de alimentos y bebidas es el que presenta mayor dispersión geográfica. Suele concentrar a la micro y pequeña empresa, también en este sector destacan grandes empresas nacionales y transnacionales.

La división del papel e imprenta debido a la modernización de maquinaria y equipo, se ha fragmentado y concentrado en aproximadamente el 68% de la producción en la zona metropolitana de la Ciudad de México, en la cual predominan trabajadores jóvenes en condiciones precarias de trabajo flexible.

En la industria química, predomina una fuerza de trabajo calificada, una fuerte capitalización y un mayor peso de capital transnacional; por ello, suele concentrarse esta industria en entidades donde el promedio de escolaridad es superior al promedio nacional. La

producción se concentra en el Distrito Federal, el Estado de México, Nuevo León, Jalisco y Veracruz.

La división de productos metálicos, maquinaria y equipo, es la que ha registrado un mayor crecimiento en la participación de la industria nacional, teniendo mayor aporte en la frontera norte. En el estado de Aguascalientes principalmente por la instalación de la automotriz japonesa Nissan, en Tamaulipas por la maquila de autopartes, y en San Luis Potosí por la metalmecánica.

En cuanto a localización de la IED, con datos de Morales (2005), desde el TLCAN hasta principios del siglo XXI, más de la mitad ha estado concentrada en el Distrito Federal (principalmente en servicios financieros), y el resto de la IED, se ha concentrado en su mayoría en la frontera norte (60%), seguido con menor magnitud por el Estado de México (12%), Jalisco (7%) y Puebla (3%).

En general, los estados que tienen participación en la industria maquiladora, han presentado aumentos en la participación en la industria, principalmente los estados localizados en la frontera norte; sin embargo, la concentración en el Distrito Federal y el Estado de México, se ha ido reduciendo a pesar de ser las dos entidades con mayor producción nacional. Este hecho fue en parte por la relocalización industrial hacia el norte del país, pero también debido al aumento creciente de los precios de los servicios en la capital del país.

### *Subcontratación*

"El cambio cualitativo más importante se registra en el proceso de trabajo a través de la llamada producción flexible, es decir, de una nueva organización para la extracción de plusvalía vía la intensificación del trabajo, salarios condicionados por la productividad, reducción de las

prestaciones de trabajo, extensión de la jornada de trabajo y creciente precarización de los trabajadores incorporados vía la subcontratación de servicios" (Morales, 2005, p. 48). Los procesos de subcontratación han sido utilizados y promovidos en México desde los años sesenta bajo instrumentos de política federal, mediante la industria maquiladora que a través del tiempo ha tomado mayor importancia en la economía nacional, y con mayor intensidad a partir de la implementación del TLCAN, y que como ya se vio, estas empresas maquiladoras se encuentran particularmente en la frontera norte del país.

En sus inicios, la industria maquiladora en la frontera norte, se caracterizó por tener en su mayoría a fuerza de trabajo femenina debido a las ventajas comparativas que generaba la mano de obra barata femenina. En la década de los ochenta, la participación de hombres y mujeres comenzó a ser equivalente, pero sólo en el sector de autopartes, ya que en el sector de la electrónica y textil, la tendencia permaneció en su mayoría en mano de obra femenina.

La diferencia en el aumento de empleo para los hombres radica en que, el aumento de hombres también significó un aumento en puestos técnicos; dicha oportunidad se vio mucho más limitada para las mujeres. Con excepción de la región centro norte del país (Aguascalientes, Guanajuato, Estado de México, Distrito Federal, Puebla, Zacatecas y también Mérida), ahí se presentó desde el año 2000 una relación más equivalente en cuanto a puestos de los trabajadores.

En el desarrollo de las maquiladoras en México, se pueden diferenciar etapas en las cuales las empresas van tomando mayor fuerza a partir de reglamentaciones y programas nacionales de desarrollo. Rivera Ríos (2013) destaca cuatro fases por las que ha transitado la industria maquiladora en México, las cuales resume en la siguiente tabla.

*Tabla 8. Fases de la industria maquiladora*

Periodo de desenvolvimiento de la IME en la frontera norte	Características regionales de la IME, según concentración de empresas	Características urbanas y sectoriales en el norte de México
1961-1977	Etapa de despegue	Conformación de centros urbanos y llegada de primeras maquiladoras con elevada presencia del sector eléctrico y electrónico
1978-1994	Etapa de crecimiento moderado (intermitente)	Crecimiento urbano con altibajos y despegue desigual de los sectores productivos
1995-2000	Etapa de mayor expansión	Acelerado crecimiento urbano, así como de establecimientos de la IME (en el 2000 se registraron más de tres mil establecimientos y más de un millón de trabajadores)
2001-2006	Etapa de crisis y ajuste	Crecimiento acelerado de las ciudades fronterizas y crisis de la IME (pérdida de empleos y establecimientos)

Fuente: Rivera, 2013, p.31

Durante estas fases, no sólo aumentó la competitividad y el crecimiento económico regional, también se fueron facilitando distintas vías de subcontratación. Con la apertura comercial de los años ochenta, y con las constantes devaluaciones del peso mexicano, la subcontratación en México se vio favorecida pues se redujeron muchas limitaciones que tenían las maquiladoras antes de este periodo. La subcontratación presentó una tendencia a participar en actividades de ensamble, con alta proporción de insumos importados.

Desde los años noventa, el empleo mediante subcontratación comenzó a aumentar en gran medida, aunque en el año 2001; debido a la crisis de Estados Unidos, junto con el aumento drástico de la competencia de exportaciones procedentes de China; la industria maquiladora

mostró vulnerabilidad, la cual se manifestó con la pérdida de más de 225 mil empleos y el cierre de más de 700 establecimientos. En el año 2004 empezó a haber un proceso de recuperación de empleos.

La mayor concentración de empleo se encuentra en el estado de Baja California (principalmente en Tijuana y Mexicali). En el año 2000, que es allí donde la industria maquiladora ha mostrado una mayor expansión, también se observa un máximo de empleos de casi 200,000 puestos. Desde 1995, los establecimientos electrónicos son los que han generado mayor empleo. En segundo y tercer lugar en concentración de empleo, lo tienen las ramas de autopartes y confección respectivamente. En las ensambladoras automotrices aún cuentan con trabajadores propios, pero también emplean una subcontratación a través de empresas o agencias que se encargan del manejo de la mano de obra; en la industria electrónica las marcas internacionales actúan principalmente como compradoras, en ellas predominan las agencias de colocación de empleados; mientras tanto la industria del vestido no sólo se caracteriza por el uso de agencias contratistas, también utilizan trabajo a domicilio y talleres clandestinos.

La subcontratación, les permite a las empresas ganar flexibilidad en el proceso de producción, reducir continuamente costos, y pueden adaptarse mejor a las presiones externas. El hecho de que la subcontratación esté siendo utilizada en todos los sectores, es cierto que es una buena fuente de generación de empleos, pero llega a afectar en ciertos casos la calidad de los empleos. Aunado a ello, el modelo de progreso industrial regional, no se ve favorecido con las actividades de las empresas maquiladoras, ya que en lugar de fomentar la creación de empresas mixtas o el crecimiento de empresas nacionales, lo único que propicia es a una creación de más maquiladoras porque las actividades de subcontratación están subordinadas a una lógica externa.

Las principales razones por las cuales la subcontratación internacional en México; a pesar de ser gran generadora de empleo; ha estado limitada en cuanto alcances y contribución, se puede resumir en los siguientes puntos:

- Débil capacidad de absorción o de aprendizaje social.
- Actividades de subcontratación están subordinadas a una lógica externa.
- Baja cohesión institucional que no permite una favorable inserción a las redes globales de producción.
- Utilización de insumos propiciados casi completamente por la empresa matriz.

#### *Comercio intrafirma e intraindustrial*

“Las empresas transnacionales que exportan y procesan en el extranjero y reimportan bienes en la búsqueda de reducir los costos, originan muchas veces comercio intraempresa” (Cardenas y Dussel, 2011, p.46). Debido a la eliminación de barreras comerciales, se ha intensificado el intercambio dentro de la misma industria entre distintos países. Las industrias que tienden a hacer elevadas inversiones en investigación y desarrollo, suelen importar variedad de productos debido a que para recuperar la inversión realizada, no pueden especializarse en tantos productos demandados por el consumidor.

En México, el comercio intraindustrial se da mayormente en los sectores que producen bienes modernos de consumo duradero de capital e intermedios pesados, en donde las economías de escala tienen fuerte presencia. Tras la implementación del TLCAN, el comercio con Estados Unidos se fue incrementando significativamente; con datos de Cárdenas y Dussel (2011); para el año 2000, México y Estados Unidos tenían un comercio total de 80.73% y en cuanto a exportaciones mexicanas correspondía a 88.73%. A partir de ese año, los niveles han ido

disminuyendo, y en contraparte el comercio con China ha ido aumentando con un nivel de participación de 30.79% de importaciones provenientes de China, de tal manera que se ha convertido en el segundo socio comercial de México. Por su parte, durante la integración comercial de México, casi la mitad del comercio total ha sido intraindustrial.

“Parte del comercio intraindustrial puede ser intrafirma [...] esta coincidencia se presenta sobre todo en empresas diversificadas horizontalmente, que desarrollan diferentes líneas de productos en diversos países” (Mattar y Schaton, 1993, p.105). El comercio intrafirma puede ocurrir cuando una empresa fragmenta su proceso productivo en diversas plantas, ya sea en el mismo país o en el extranjero. Esta estrategia permite reubicar ciertas etapas de la producción en donde los costos de producción se puedan reducir (mano de obra barata, transporte, barreras no arancelarias) y de esta manera alcanzar una mayor competitividad.

En el tipo de empresas que emplean tecnología de punta, que requieren una fuerte inversión en investigación y desarrollo, y generan economías de escala (principalmente farmacéuticas, de maquinaria, de equipo científico y automovilísticas). En esas empresas es donde se realiza mayor comercio intrafirma. Los principales exportadores de México son los sectores que presentan mayor grado de comercio intrafirma (automotriz, el de autopartes y el de electrónicos). Siendo el de exportaciones automotrices el que ha presentado mayor dinamismo y a la vez variación, el año 2005 es el año que presentó mayores niveles de comercio intrafirma, desde ese año ha presentado una ligera caída.

Estas han sido algunas estrategias implementadas por las empresas transnacionales, mediante las cuales han podido expandirse, ganando influencia sobre los mercados nacionales, obteniendo ventajas tanto en la economía mexicana, como en el mercado internacional tras el aprovechamiento de recursos naturales, mano de obra barata, localización geográfica, falta de



legislación, entre otras. Es entonces que, la situación política y económica del país ha influido en la satisfactoria expansión de las grandes empresas, y la constante acumulación de capital, condiciones que han llegado a reestructurar no sólo a la industria mexicana, sino a la dinámica de la sociedad mexicana que ha sido afectada constantemente, debido al control ejercido a través de las grandes empresas hacia las cadenas productivas, llegando a influir directamente en la calidad de empleo, así como en los salarios y la condición de vida de la mayoría de población mexicana.

### **2.2.3 Las grandes empresas mexicanas.**

Es cierto que a través del tiempo, la industria mexicana ha sido subordinada por empresas extranjeras, las cuales se han ido expandiendo cada vez más. A pesar de este panorama, algunas empresas mexicanas han sobrevivido ante la masiva entrada de capital extranjero, llegando a convertirse en grandes empresas con una considerable participación en el exterior.

#### *Formación y organización de las empresas mexicanas*

"La formación de los grandes grupos privados mexicanos ha sido el resultado de un largo proceso histórico que ha madurado en una estructura productiva fuertemente dominada por conglomerados industriales" (Morales, 2005, p. 73). Las empresas mexicanas que han logrado internacionalizarse, surgieron en distintos periodos, la mayoría en el periodo de sustitución de importaciones y otras tantas en las décadas de los ochenta y noventa aunque teniendo como base a ciertas empresas ya antes existentes. Surgieron principalmente en el estado de Nuevo León (FEMSA, CEMEX, Grupo Vitro, Grupo Alfa, Gruma) y en la Ciudad de México (DESC, Bimbo, Grupo Carso).

Algunas de ellas son de propiedad familiar, y otras se convirtieron en sociedades anónimas, sin embargo entre ellas existe un complejo tejido de relaciones. Unas empresas han evolucionado y desarrollado procesos de integración vertical hasta el punto de realizar desde la extracción hasta la comercialización, otras cuantas no sólo se encargan de toda la cadena productiva, sino también se transformaron en conglomerados. Al principio, las empresas nacionales se lograron posicionar y controlar el mercado gracias al periodo proteccionista, posteriormente tras la apertura comercial, estas empresas atraieron a empresas extranjeras que buscaban asociarse; mediante esta situación las empresas nacionales tuvieron acceso a recursos de capital, lo que les permitió diversificarse.

Las empresas lograron sobresalir de la crisis de 1982 favoreciéndose de políticas estatales, mediante estrategias productivas y organizativas, así como recurriendo al crédito de la banca estadounidense, lo que generó un gran aumento de su deuda externa. El gran endeudamiento al que se sometieron las empresas, les permitió una extraordinaria recuperación para finales de la década, aunque para conseguirlo se tuvieron que realizar ajustes que se manifestaron en una gran tasa de desempleo. Para poder rescatar a las empresas endeudadas, el gobierno federal creó el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgo Cambiario (Ficorca), de esta manera se redujo su deuda y así, superaron la insolvencia y posteriormente se expandieron.

Desde los años ochenta, las grandes empresas mexicanas desarrollaron mayor actividad en sus exportaciones, pero fue hasta la década de los noventa que realizaron inversiones directas en el extranjero. La evolución de estas inversiones, les ha permitido internacionalizarse, aunque la mayoría sólo se ha expandido dentro del continente, ya sea en América del Norte o en América Latina. Sólo unas pocas realizan actividades de carácter global. A partir del TLCAN, las empresas mexicanas; por un lado lograron uno de sus grandes propósitos que fue acceder al

mercado estadounidense para expandir sus negocios e inversiones; pero por el otro, el aumento de la inversión extranjera directa aumentó la competencia para las empresas nacionales.

Debido a la participación internacional en la que actúan las empresas mexicanas, deben enfrentar distintos panoramas a los que es necesario adecuarse, por lo tanto su nivel administrativo se desarrolla y permite reducir la dependencia de las fluctuaciones de la economía nacional, a pesar de que la mayor actividad económica se realice dentro del país.

Las empresas mexicanas a través de los países en los que se han expandido, han ido utilizando estrategias que les permitan sobrevivir en el extranjero; una de las principales es aumentar su tamaño y eficiencia mediante la adquisición de otras empresas para reducir el riesgo proveniente de otros competidores globales. La alianza con el capital extranjero ha sido otro de los medios más importantes que las empresas han empleado para expandirse tanto en el territorio nacional como en el internacional.

A pesar de que la mayoría de las grandes empresas mexicanas aún efectúan mayor parte de sus operaciones en México, la tendencia de expandirse en el extranjero ha ido en aumento, con sus ciertas excepciones. Por ejemplo, Cemex efectúa operaciones en el extranjero en mayor proporción que en México, mientras que grupo Carso ha optado por mantener sus operaciones en su gran mayoría en territorio nacional.

Las más grandes empresas mexicanas suelen dedicarse a la producción de bienes de consumo (alimentos, tabaco, cervezas, refrescos) o bienes intermedios (cemento, vidrio, acero, químicos y petroquímicos). "En el campo de la tecnología se observan casos destacados aunque numéricamente muy limitados en los que algunas GEM<sup>13</sup> fueron capaces de realizar desarrollos tecnológicos originales y de impacto internacional" (Chudnovsky y Kosacoff, 1999, p.181).

---

<sup>13</sup> Grandes Empresas Mexicanas.

Pero, en general las empresas mexicanas no realizan actividades de investigación y desarrollo, en cambio utilizan tecnologías de otros países adquiridas a partir de alianzas. Las empresas mexicanas más destacadas en la actualidad son las siguientes:

### *CEMEX*

Pocas empresas mexicanas pueden considerarse globales, ya que pocas tienen una participación fuera del continente americano. Cementos Mexicanos (CEMEX), es una de las pocas que sí se consideran, la cual se dedica a la elaboración y venta de cemento y sus derivados. La empresa surgió a principios del siglo XX, y hasta la década de los setenta logró expandirse mediante su capacidad productiva, a partir de esa década comenzó a utilizar la estrategia de compras y fusiones, así como de exportaciones al mercado de los Estados Unidos y América Central.

En la década de los ochenta, al tener grandes presiones de competencia externa, la empresa se vio obligada a modernizarse y a optar por una estrategia de mayor internacionalización que le permitiera competir contra cementeras internacionales (particularmente suizas y francesas). Por otro lado, CEMEX diversificó sus actividades hacia la comercialización en otros países en producción de concreto, precolado, así como se convirtió en proveedora de máquinas, herramientas y equipos para la industria.

A diferencia de las demás empresas, aunque la crisis de 1982 le afectó, no requirió al gran endeudamiento con la banca estadounidense, por su parte, CEMEX controlaba desde la década de los ochenta el mercado mexicano de cemento. En la década de los noventa, la empresa mexicana adquirió otras plantas cementeras de distintos países, de las cuales destacan

algunas de España y Venezuela. Estas adquisiciones le permitieron a CEMEX evitar limitaciones para continuar con su comercio internacional.

En 1996, con datos de Carrillo (2012), CEMEX poseía 46 plantas de cemento, 449 plantas de concreto y 35 terminales marítimas. Y para finales del siglo, la contaba con plantas y terminales en Estados Unidos, España, Venezuela, Colombia y Panamá. A finales de la década, tras la continua compra de acciones de empresas principalmente asiáticas, se convirtió en el segundo productor de cemento a nivel mundial. Con datos de Forbes (2015), la empresa posee el 73% de sus plantas fuera de México, así como el 70% de sus empleados se encuentran fuera del país.

En los últimos años la empresa se ha dedicado a la continua expansión mediante adquisiciones que han elevado su deuda; situación que afectó a la empresa ante la crisis inmobiliaria del año 2008, lo que demuestra la vulnerabilidad de las empresas ante la constante reconfiguración del modelo mundial de producción.

### *Grupo Alfa*

A principios de la década de los ochenta, la empresa registró grandes pérdidas que la obligaron a recurrir al endeudamiento, el cual no fue suficiente y tuvo que ceder 45% de sus acciones a bancos extranjeros; ante esta situación, se reestructuró la empresa apoyándose en otro tipo de empresas.

En la década de los noventa, ya contaba con tres áreas de producción; de acero (Hylsamex), de petroquímica (Alpek) y de alimentos (Sigma). Con el objetivo de balancear sus finanzas, la empresa se dedicó a la constante inversión en distintas áreas como la de

telecomunicaciones, de electricidad, servicios de subcontratación; llegando a tener para finales de la década a socios de Estados Unidos, Holanda, Alemania, Italia, Japón, Bélgica, entre otros.

En el siglo XXI, la empresa se ha enfocado en diversificarse en sectores más dinámicos, lo que la ha llevado a conformarse por cuatro grupos de negocios; Alpek (petroquímicos), Nemak (autopartes de aluminio), Sigma (alimentos refrigerados) y Alestra (telecomunicaciones), mientras que la empresa de acero Hylsamex fue vendida a un grupo argentino. Con datos de Carrillo (2012), en el 2008 el grupo presentó operaciones en 17 países con 50 plantas y empleaba a 50 mil personas.

### *Gruma*

Se originó en 1949, dedicándose a la producción de harina de maíz nixtamalizado y posteriormente también a la harina de trigo. En la década de los setenta comienza a realizar actividades en el exterior, presentando un crecimiento sostenido en ventas. A finales de la década de los ochenta instaló varias plantas en varios países del continente americano y a finales del siglo instaló por primera vez plantas en el continente europeo. En la actualidad, es la empresa mexicana que tiene mayor presencia geográfica en el mundo, teniendo ventas en Estados Unidos, Europa, Centroamérica, Asia, y Oceanía.

En los últimos años ha diversificado sus productos para satisfacer y llegar a diferentes tipos de consumidores, siendo una estrategia que le ha resultado benéfica para sus ventas y expansión en más países.

### *Grupo Vitro*

Fue fundada en 1909 por el mismo empresario que fundó la Cervecería Cuauhtémoc, inició como productora de envases de vidrio y desde la década de los treinta comenzó a exportar a Centroamérica con ciertas limitaciones.

Tras la crisis de 1982, la empresa se vio afectada al igual que la mayoría de las empresas, teniendo que reducir el número de trabajadores que empleaba (en un 36%), reduciendo también su capacidad productiva. A diferencia de otras empresas, en esa década, Vitro no buscó diversificarse, sino modernizar sus plantas ya existentes, así como comenzó a asociarse con empresas transnacionales extranjeras. El limitado mercado interno la llevó a buscar mercados en Europa y América Latina, lo cual le generó experiencia para realizar alianzas y negociaciones con socios extranjeros.

A principios del siglo XXI, decidió romper alianzas con socios extranjeros para intentar evitar la quiebra a la que se estaba conduciendo. En los últimos años su presencia en el exterior se ha reducido, ya que a finales de siglo realizaba ventas en 70 países y actualmente sólo lo hace en 34 países. Hasta el momento la empresa se encuentra endeudada y durante varios años ha presentado una constante falta de liquidez, situación que ha intentado solucionar a través de negociaciones de deuda.

### *FEMSA*

Empresa fundada en 1890, inició como una empresa cervecera, posteriormente comienza a fabricar tapones y corcholatas, con el paso del tiempo va diversificando sus operaciones. En la década de los setenta inaugura las primeras tiendas OXXO, las cuales se han convertido en las tiendas de conveniencia más grandes de Latinoamérica.

En el año 1988 se reestructura la empresa surgiendo el Fomento Económico Mexicano (FEMSA), empresa estructurada por ramas productoras y de servicios. En los noventa realiza compras de acciones de Coca-Cola, a través de las cuales se ha convertido en el embotellador independiente más grande del mundo. La empresa también se diversifica en unidades operativas que proporcionan servicios de logística y producción de empaques.

En 2010 FEMSA vende la Cervecería Cuauhtémoc a la empresa Heineken a cambio del 20% de la firma holandesa; para concentrarse en las demás operaciones que realiza. Con datos de El Financiero (2015), la empresa presenta ventas por 20 mil millones de dólares, siendo el 70% de estas en Latinoamérica.

### *Grupo Bimbo*

Es creada en 1945, comenzó produciendo limitada variedad de pan, y en la actualidad elabora y comercializa aproximadamente 5000 productos provenientes de sus más de 100 marcas través de diversas subsidiarias.

En la década de los noventa comenzó un gran proceso de expansión y ha realizado importantes adquisiciones que hasta la fecha continúan en varios países como Estados Unidos, Canadá, Argentina, Ecuador, Brasil, España y Portugal. Actualmente es la empresa de planificación más grande del mundo, la cual tiene plantas alrededor de 22 países localizados en tres continentes, presentando mayores ingresos provenientes de Estados Unidos y Canadá (49%) que de México (37%), según datos de *El Economista* (2015).



### *Grupo DESC*

La empresa nació en 1973 como una sociedad de fomento industrial con la unión de accionistas de diferentes empresas de diversas áreas como, producción, finanzas, recursos humanos y relaciones gubernamentales.

En 1980 el grupo organiza sus empresas en tres divisiones, la química-petroquímica, la metalmecánica y la de alimentos. Poco tiempo después deja de ser una sociedad de fomento, para convertirse en un grupo industrial conformado por 17 negocios.

En el año 2007 el grupo cambia de nombre a Grupo Kuo, reduciendo sus negocios a las ramas de autopartes, químicos y productos de consumo.

### *Grupo Carso*

Fundada en 1965 por Carlos Slim, Grupo Carso inició con la apertura de una casa de bolsa, para posteriormente ir adquiriendo mayores propiedades que permitieron la creación del conglomerado denominado en 1980 como Grupo Carso, el cual actualmente tiene presencia internacional mediante la expansión de sus empresas, así como por su creciente participación bursátil.

El conglomerado está integrado por 5 holdings: Grupo Carso, América Móvil, Grupo Financiero Inbursa, IDEAL, y Minería Frisco. El holding Grupo Carso se divide en ramo industrial (del cual destacan las empresas IEM, Condumex, Sitcom, Precitubo, Amatech) ramo de construcción e infraestructura (CICSA, Urvitec PC Constructores, Servicios Integrales GSM, Swecomex) y ramo comercial (Sanborns, Mixup, Sears, Dorian's).

Grupo Carso ha podido internacionalizarse gracias al poder monopólico que tiene en el país, la mayoría de sus ventas las realiza en México a pesar de que la mayoría de sus plantas se encuentran en el extranjero (70%).

### *América Móvil*

Cabe destacar que la empresa América móvil ha presentado un importante crecimiento de su participación en los últimos años a partir de volverse independiente de Telmex, no obstante, sigue teniendo como principal accionista a Carlos Slim. Esta empresa de telecomunicaciones tiene presencia en 18 países de América, llegando a ser la cuarta compañía de telecomunicaciones más grande del mundo, y por su parte la empresa mexicana con mayores ventas fuera del país, con datos de Expansión (2016), 243% más que CEMEX.

### *Mexichem*

La empresa tiene 50 años de trayectoria, pero en los últimos años ha ganado gran importancia en el mercado mexicano e internacional. De 2006 a 2013 aumentó 15 veces sus ventas.

Se encarga de la producción de tubos de plástico, reciba de PVC, productos químicos, y desde el año 2013 comenzó a producir monómero de cloruro de vinilo tras aliarse con Pemex. Tiene gran presencia productiva en el extranjero, con datos de Forbes y El Financiero (2015); es el 73%, ubicada en 50 países, lo que implica una gran diversidad geográfica; 85% de sus empleados se encuentran fuera del país; y el 70% de su producción se realiza en otros territorios.

Las empresas citadas con anterioridad, han tenido una larga trayectoria en el país las cuales han enfrentado diversas circunstancias para posicionarse entre las más importantes de

México y expandirse en el mercado internacional. Las empresas se encuentran compitiendo entre ellas constantemente para tener mayor poder en la industria. La siguiente tabla muestra los puestos que ocupan las empresas en el año 2015; datos medidos por Forbes con base en sus ingresos, ganancias, activos y valor de mercado; se puede observar cómo la empresa América Móvil con relativamente poco tiempo en el mercado, ha ido desplazando a otras empresas con mayor antigüedad.

*Tabla 9. Las 10 empresas mexicanas globales más grandes*

Lugar	Compañía	Ventas (mdd)	Ganancias	Activos	Valor de mercado
125	América Móvil	63,700	3,500	85,200	74,500
379	FEMSA	20,900	1,300	25,500	33,800
519	Banorte	8,100	1,100	74,500	16,900
556	Grupo México	9,300	1,800	20,600	23,700
794	Grupo Inbursa	4,000	1,400	26,200	17,700
846	Cemex	15,800	-510	34,900	12,400
1003	Grupo Televisa	6,000	405	15,800	20,400
1036	Alfa	17,200	-170	15,800	11,000
1068	Grupo Bimbo	14,200	287	12,000	14,000
1163	Liverpool	6,100	583	7,100	16,200

Fuente: Forbes, 2015.

Mientras tanto, en la siguiente tabla se muestran las empresas con mayor participación en el exterior, en la cual también destaca la empresa de telecomunicaciones presentando la mayor cantidad de operaciones internacionales.

*Tabla 10. Empresas mexicanas con mayor participación internacional en 2013*

	Características	Globalización
<b>MEXICHEM</b>		
Ventas	5,177 MDD	80% de operaciones internacionales
Utilidad Bruta	1,530 MDD	70% de operaciones internacionales
Plantas	102	3% fuera del país
Producción Instalada	69% fuera del país	
Empleados	85% fuera del país	
<b>CEMEX</b>		
Ventas	14,963 MDD	80% de operaciones internacionales
Utilidad Operativa	1,117 MDD	47.5% de operaciones internacionales
Plantas	55 de cemento	73% fuera del país
Producción Instalada	93.7 MDT*	69% fuera del país
Empleados	43,087	85% fuera del país
<b>BIMBO</b>		
Ventas	13,562 MDD	61% de operaciones internacionales
Utilidad Operativa	802 MDD	32% de operaciones internacionales
Plantas	144	71.5% fuera del país
Empleados	125,400	N.D. fuera del país
<b>AMÉRICA MÓVIL</b>		
Ventas	60,115 MDD	62% de operaciones internacionales
Utilidad Operativa	11,795 MDD	36% de operaciones internacionales
Total suscriptores móviles	270m	73% fuera del país
Empleados	173,174	53% fuera del país
<b>ALFA</b>		
Ventas	15,870 MDD	62% de operaciones internacionales
Utilidad Operativa	N.D.	N.D. de operaciones internacionales
Plantas	91	50% fuera del país
Empleados	61,085	N.D. fuera del país
<b>GRUMA</b>		
Ventas	4,139 MDD	59% de operaciones internacionales
Utilidad Operativa	369 MDD	48% de operaciones internacionales

Plantas	101	60% fuera del país
Producción Instalada	323,000 THM**	60% fuera del país
Empleados	19,202	59% fuera del país

Fuente: Forbes, 2014

\*millones de toneladas

\*\*toneladas harina de maíz

A pesar de que, en la actualidad, las grandes empresas mexicanas antes mencionadas han logrado un importante grado de internacionalización, el futuro es bastante incierto para ellas, debido al constante cambio de estrategia de las grandes empresas transnacionales; ya que en los últimos años han optado por realizar alianzas con otras grandes empresas provenientes de países desarrollados, con el fin de reducir costos en innovaciones tecnológicas, de tal manera, las empresas transnacionales van perdiendo interés en empresas que no contribuyan en estos objetivos.

### **2.3 La reestructuración y la dinámica industrial en México bajo la influencia de las empresas transnacionales.**

Dado que a finales de la década de los setenta el modelo de sustitución de importaciones llegaba a sus límites de palanca de crecimiento, México tuvo que recurrir a una apertura comercial para dinamizar su mercado interno, lo cual como ya se vio, cumplió en parte con su objetivo, pero al mismo tiempo tuvo efectos contraproducentes en la economía mexicana. Uno de los grandes cambios que resultó tras el nuevo modelo de acumulación, fue la profunda reestructuración de la industria, ya que debido al cambio en la estructura productiva, el sector industrial se reconfiguró convirtiendo al sector manufacturero de exportación en el motor del

desarrollo económico, estando en función de los intereses de las grandes empresas transnacionales.

### **2.3.1 Antecedentes de la actual industria mexicana.**

Las características del modelo de acumulación de sustitución de importaciones y su agotamiento, contribuyeron a conformar una situación de crisis. El modelo, al principio tenía como objetivo producir bienes ligeros de escasa elaboración. Ya en los años cincuenta, el sector manufacturero redireccionó su objetivo, la producción manufacturera comenzó a dirigirse a la producción de los bienes duraderos e intermedios.

En el periodo de 1953-1957, el número de importaciones se redujo y aumentó la demanda interna, las industrias que presentaron mayores tasas de crecimiento en el sector fueron: la de siderurgia, de productos metálicos, papel, hule, maquinaria, aparatos eléctricos y equipo de transporte (principalmente ferroviario). Para la década de los sesenta, otras industrias se unieron al auge: la química, del hule, maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica y la automotriz.

En este periodo, la producción manufacturera aumentó en gran medida, así como el consumo interno de manufacturas nacionales. Las importaciones de manufacturas se redujeron de 17% a 10% del total, por lo tanto el déficit comercial manufacturero se redujo como proporción del valor de la producción del sector.

Por otra parte, en esa misma década, a diferencia del sector industrial, el sector primario fue perdiendo dinamismo, por lo cual sus exportaciones, y con ello su capacidad de reproducción financiera, disminuyeron. Esta caída en la producción de bienes agrícolas y materias primas, afectaron al sector industrial ya que de tal producción se llegaba a abastecer.

Las medianas empresas nacionales se encargaban de producir bienes de consumo final e intermedios, siendo que, las empresas extranjeras se encargaban de producir bienes manufactureros más avanzados, es por ello que aumentó la dependencia de importaciones, principalmente de tecnología. Mientras tanto, las pequeñas empresas nacionales; las que al principio del modelo fueron las que propiciaron el auge; fueron relegadas por la producción de bienes de baja o mediana complejidad.

Debido a las condiciones de protección que se presenciaban en el modelo, así como la ineficiencia del aparato productivo, se produjo una falta de dinamismo tecnológico (sin incentivos para incorporar mejoras en los sistemas productivos, ni en la creación de nuevos), por lo tanto ocasionó una dependencia tecnológica que generó el aumento de importaciones a tal medida que se comenzó a manifestar un gran déficit comercial. "Este comportamiento fuertemente importador, con el consiguiente efecto sobre los saldos comerciales, refleja la enorme dependencia del financiamiento externo de la economía mexicana" (Molina, 2009, p.49).

Para la década de los setenta, la expansión manufacturera comenzó a presentar fuertes fluctuaciones, y para la década de los ochenta las importaciones manufactureras para el consumo interno volvieron a aumentar. "A lo largo de esa década, los distintos tipos de empresa, se expandieron, y en muchos casos se modernizaron aceleradamente, pero resultaron incapaces de profundizar en el desarrollo industrial en el sentido de iniciar actividades productivas nuevas en el país, destinadas a satisfacer una demanda que se expandía rápidamente" (Casar, 1990, p.14).

Los costos de producción fueron en aumento, por lo tanto se redujo la tasa de ganancia. En estas condiciones los niveles de inversión comenzaron a descender, con lo cual el modelo mostró signos de agotamiento. La industria, que ya presentaba desequilibrios externos, aunado a la escasa articulación del aparato productivo, propició graves problemas estructurales los cuales

desembocaron en la crisis de los años ochenta. Es por ello, que se tuvo que recurrir a una reestructuración del modelo de acumulación, y con ello se dio un profundo cambio en la estructura de la industria mexicana.

### **2.3.2 Reconfiguración de la industria y el sector manufacturero.**

A partir de la crisis de los años ochenta, se buscó reestructurar el aparato productivo mediante medidas de política económica, que tenían como principal objetivo promover el desarrollo industrial exportador, en el cual la industria manufacturera tomó un papel importante en la economía. Las principales exportaciones cambiaron totalmente, las exportaciones de la manufactura aumentaron su dinamismo en gran medida, mientras que las exportaciones de las actividades primarias perdían importancia.

Con la estrategia de industrialización orientada a la exportación, se logró reorientar la economía, ya que la dependencia de las exportaciones petroleras tenía al país dependiente y estancado por la caída de los precios internacionales del petróleo. Por lo tanto, la especialización en otro tipo de exportaciones volvió menos vulnerable a la economía mexicana en ese momento. Este gran dinamismo sólo se logró en el periodo posterior a la crisis, ya que a partir de 1994, las tasas de crecimiento no continuaron con el ritmo inicial, ni se llegó a incidir sobre el comportamiento del empleo y el producto, como se esperaba.

La reorientación exportadora de México desde los años ochenta, ha tenido indiscutiblemente al sector manufacturero como motor de la economía mexicana. La composición de las exportaciones cambió profundamente, con datos de Calva (2012a), hasta la primera mitad de la década de los ochenta el petróleo llegaba a tener hasta un 80% de



participación en las exportaciones, en cambio desde los años noventa, el sector manufacturero tomó mayor importancia llegando a participar en más del 80% en las exportaciones.

Cabe destacar que para que estos niveles de exportación fueran posibles, la mayoría de dichas exportaciones dependieron de programas de importación temporal para su exportación, el Immex<sup>14</sup> es uno de los principales. En periodos de crecimiento, se requiere mayor cantidad de importaciones que son necesarias para el funcionamiento del sector manufacturero.

La época de apertura comercial, que también se caracterizó por la constante privatización de empresas estatales, ocasionó que la venta de empresas favoreciera a ciertos grupos financieros e industriales, mientras tanto la industria nacional que no estuvo preparada para la competencia presencié gran cantidad de empresas en quiebra, por tal razón la industria cambió su estructura y composición.

Es entonces que, la apertura del mercado ocasionó diferentes respuestas según el tipo de empresa. Por un lado, las grandes empresas nacionales y las transnacionales fueron receptoras de mayor inversión extranjera; con la eliminación de barreras arancelarias lograron insertarse en nuevos mercados y asociarse estratégicamente; el acceso al crédito les permitió tener mayor acceso a la tecnología, lo cual les proporcionó mayor flexibilidad, mediante la cual transfirieron procesos industriales fuera de las empresas y maquilizaron muchas de sus partes productivas.

Por el otro lado, las pequeñas y medianas empresas no tuvieron el mismo tipo de respuestas; debido a la eliminación de créditos preferenciales a tasas de interés subsidiado, se redujo su participación en la formación bruta de capital fijo, así que desde un principio estas empresas estuvieron marginadas, por lo tanto no pudieron competir contra los productos

---

<sup>14</sup> Es el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación. Establecido en el 2006, tras la fusión del Programa de Maquiladoras (1965), y el Programa de Importación a Temporal para la Exportación (Pitex, 1990).

importados. A pesar de ello, las empresas que han sobrevivido, han sido las mayores generadoras de empleo debido a que sus procesos productivos son intensivos en trabajo. Muchas de ellas han logrado sobrevivir mediante la informalidad, o se convirtieron en maquiladoras o en comercializadoras.

Dado que las nuevas políticas favorecieron a las empresas transnacionales y a los grandes grupos industriales; lograron tener el dominio de la industria manufacturera; adquirieron el poder de decidir qué se produce, qué se exporta, a dónde y con qué tecnología. Principalmente las empresas transnacionales al ser el eje central, mediante operaciones intrafirma, llevaron a cabo el plan llamado "ajuste al aparato productivo", el cual consistió en darle prioridad a unas cuantas divisiones de la industria manufacturera que fueron presentando tasas de crecimiento superiores a la media. Por lo tanto, todo el sector industrial presentó un cambio estructural muy considerable el cual se manifiesta de acuerdo con la participación de las ramas de la industria.

Tabla 11. *Dinamismo exportador de la industria*

Grupo	Características	Ramas
1. Ramas de alto dinamismo exportador y elevado desempeño productivo.	La tasa de crecimiento promedio anual de sus exportaciones y su productividad es más elevada a la media manufacturera. Son actividades de media alta intensidad tecnológica.	Carnes y lácteos, cerveza y malta, maquinaria y equipo no eléctrico, aparatos electrodomésticos, equipos y aparatos electrónicos, vehículos automotores, y equipo y material de transporte.
2. Ramas de alto dinamismo exportador y bajo desempeño productivo.	La tasa de crecimiento promedio anual de sus exportaciones es superior a la media manufacturera, pero su productividad no. Son actividades de baja intensidad tecnológica.	Beneficio y molienda de café, bebidas alcohólicas, hilados y tejidos de fibras blandas, prendas de vestir, y otras industrias manufactureras.
3. Ramas de bajo dinamismo exportador y alto desempeño productivo.	La tasa de crecimiento promedio anual de su productividad laboral es mayor a la media manufacturera, pero la de sus exportaciones no. Generalmente son actividades de media baja intensidad tecnológica.	Preparación de frutas y legumbres, azúcar, aceites y grasas comestibles, otros productos alimenticios, refrescos y aguas, tabaco, papel y cartón, petróleo y derivados, petroquímica básica, química básica, fertilizantes, resinas sintéticas y fibras químicas, productos farmacéuticos, jabones y cosméticos, otros productos químicos, vidrio y sus productos, cemento hidráulico, productos a base de minerales no metálicos, industrias básicas de hierro y acero, industrias básicas de metales no ferrosos, y otros productos metálicos excepto maquinaria.
4. Ramas de bajo dinamismo exportador y desempeño productivo.	La tasa de crecimiento promedio anual de su productividad y exportaciones es más baja que la media manufacturera. Generalmente son de baja intensidad tecnológica.	Molienda de trigo, molienda de maíz, alimentos para animales, hilados y tejidos de fibras duras, otras industrias textiles, cuero y calzado, aserraderos y tableros, otros productos de madera y corcho, imprentas y editoriales, productos de hule, artículos de plástico, muebles metálicos, productos metálicos estructurales, maquinaria y aparatos eléctricos, equipos y aparatos eléctricos, y carrocerías, motores y accesorios para vehículos automotores.

Fuente: Molina, 2009, p.69.

Como se puede observar, el grupo que presenta la más alta participación en las exportaciones manufactureras (grupo 1), es también el que presenta mayor concentración ya que sólo está constituido por siete ramas, la mayoría se encuentran dominadas por las empresas

transnacionales. El modelo al enfocarse en las industrias con alto potencial exportador, deja en segundo término a las demás industrias, y como se ve en la tabla, suelen ser las más numerosas. La estructura de la participación en las exportaciones fue evolucionando drásticamente desde el principio de los años noventa, ya que anteriormente el grupo 3 era el que tenía más participación, a pesar de ello, dicho grupo no ha reducido su desempeño productivo y tecnológico.

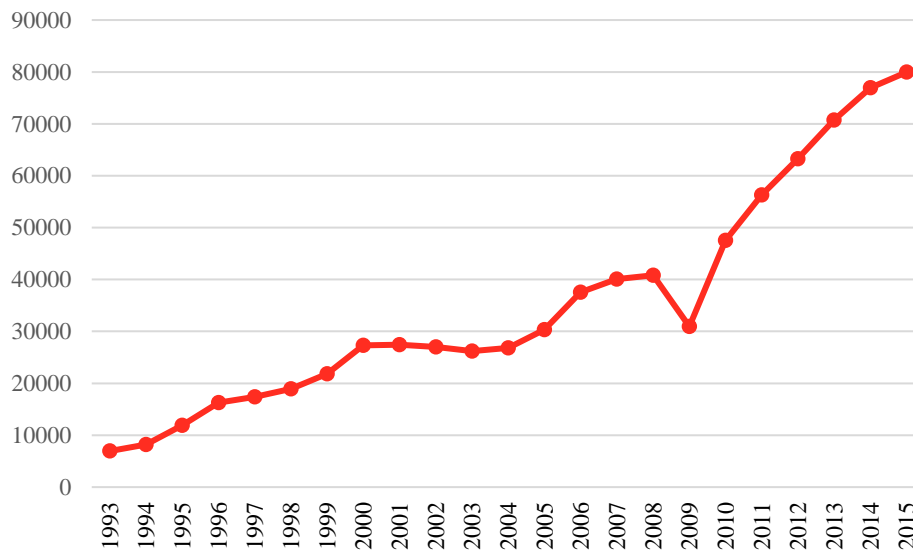
Las empresas transnacionales al verse beneficiadas en México, buscaron aprovechar las ventajas. Las transnacionales de la industria automotriz fueron las primeras que lo hicieron, y a pesar de que ya tenían plantas en el centro del país, instalaron nuevas plantas que tuvieron un funcionamiento diferente. Esta estrategia permitió un rápido crecimiento que estuvo en función de intereses de empresas principalmente estadounidenses (General Motors, Ford y Chrysler), las cuales tenían como objetivo fundamental aumentar su competitividad frente a las empresas japonesas mediante el traslado de operaciones a México.

En la primera mitad de la década de los noventa, las empresas norteamericanas invirtieron en plantas de ensamblaje de vehículos de clase mundial. Las plantas establecidas en México presentaron una alta productividad llegando a considerarse de las principales productoras de autopartes a nivel mundial. Las autopartes producidas son exportadas en su gran mayoría hacia Estados Unidos, las cuales representan un gran porcentaje de las exportaciones manufactureras. Estas plantas han ido cumpliendo su principal objetivo, pues han afectado a las exportaciones de las empresas japonesas.

Para lograr tales resultados, se han requerido ciertos factores tales como, la modificación de las formas de organización del trabajo, incluyendo flexibilidad interna de movilidad, contratos colectivos flexibles que facilitan el uso de los trabajadores. Aunado a ello, alrededor de las plantas principales, se han ido estableciendo pequeñas firmas que abastecen a la planta principal,

en las cuales se presentan salarios aún más bajos, y en general los trabajadores no cuentan con contratos ni sindicatos.

Tras el eficiente resultado de las plantas automotrices en México, el país se fue convirtiendo en un pequeño productor de automóviles para las grandes empresas, no sólo estadounidenses, pues la Volkswagen y otras también aprovecharon la estrategia. Los acuerdos del TLCAN facilitaron en gran medida este proceso, ya que gracias al libre movimiento de inversión, la producción pudo aumentar mediante la especialización. La ventaja comparativa de México debido a la mano de obra barata, permitió la reducción de costos en la producción de autopartes en plantas instaladas dentro del país, lo cual también influyó en el aumento de importaciones por parte de plantas automotrices instaladas en Estados Unidos y Canadá, el resultado fue que, desde la década de los noventa, la balanza comercial automotriz ha mantenido su saldo positivo, aún a pesar de la profunda caída que tuvieron las exportaciones en 2009 tras la crisis financiera.



**Figura 2. Exportaciones del sector automotriz en México (mdd)**

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

En la actualidad, la industria automotriz continua siendo una de las principales fuentes de divisas, manteniéndose como cuarto exportador a nivel mundial. La producción de autopartes ha ido ganando importancia, siendo que cerca del 90% del empleo generado en la industria automotriz proviene de la producción de autopartes a través de empresas maquiladoras.

*Tabla 12. Sector Automotriz (2015)*

	Vehículos Ligeros	Vehículos Pesados	Autopartes
Exportaciones (mdd)	50,898	11,724	42,593
Total (%)	11.6	2.7	11.2
Principal país de destino	79% Estados Unidos, 6.3% Canadá	94.5% Estados Unidos, 2.8% Canadá	91.0% Estados Unidos, 2.5% Canadá
Importaciones (mdd)	10,807	452	28,649
Total (%)	2.7	0.1	7.2
Principal país de origen	31.2% Estados Unidos, 15.8% Japón	50.8% Estados Unidos, 13.1% Japón	58% Estados Unidos, 6.5% Japón

Elaborado con datos de: [www.gob.mx](http://www.gob.mx)

En general, las actividades manufactureras a pesar de ser las causantes del cambio estructural, en comparación de otros sectores como el extractivo o el sector servicios, no muestran resultados tan satisfactorios en el comportamiento de la composición del producto y el empleo. En esos rubros el impacto de la reconfiguración resultó ser desigual, incluso a pesar de que el sector servicios genera una contribución mucho menor, en cuestión de empleo genera una mayor participación en comparación al sector manufacturero, es entonces que, el sector no ha sido capaz de absorber una fuerza laboral abundante.

De hecho, en cuestión de empleo, la estructura de la manufactura mexicana se caracterizó por generar una expulsión de fuerza de trabajo y una mínima generación de empleo. El sector manufacturero tiene los peores resultados, desde finales de la década de los ochenta, el sector perdió el 10.12% de su participación sobre el empleo formal. A partir de 1994, tuvo una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 1.0, aunado a que muchos empleos formales se han ido perdiendo a partir del año 2000, con una TCPA de -1.7%, para el año 2011 ya se habían perdido

más de medio millón de empleos. El siguiente cuadro muestra que el sector manufacturero ha sido el que ha presentado mayor pérdida de empleos formales, lo que representa una reducción en la calidad del empleo.

*Tabla 13. México: tendencia del empleo permanente asegurado al IMSS (1994-2011)  
(2000=100)*

Año	Total	Agricultura	Ind. Extractiva	Manufactura	Construcción	Electricidad	Comercio	Transporte	Servicios para empresas
1994	79	115	99	72	86	88	80	81	79
1995	76	110	96	70	70	91	788	79	77
1996	79	113	101	75	71	93	79	80	79
1997	86	117	107	83	89	97	84	85	86
1998	90	109	104	89	94	98	89	89	89
1999	95	105	101	94	94	98	94	94	94
2000	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2001	101	98	98	96	104	101	105	104	103
2002	100	96	93	91	106	103	108	104	104
2003	100	93	92	87	111	105	109	104	105
2004	101	93	95	87	117	106	110	105	109
2005	104	95	101	87	127	108	113	107	115
2006	108	93	107	89	144	110	116	112	123
2007	113	93	115	89	160	112	121	116	133
2008	115	92	130	86	172	115	125	118	142
2009	111	91	134	77	164	108	123	114	141
2010	114	91	135	81	172	82	126	114	145
2011/8	118	95	144	84	190	85	132	120	150

Fuente: Dussel Peters, 2011.

Además de haber presentado poca participación en la generación de empleo, las relaciones laborales se reestructuraron basándose en la flexibilización de los contratos colectivos. "Este fenómeno impactó prácticamente a todas las grandes empresas en México y a una parte de las medianas, en mayor o menor grado, de tal forma que hacia la segunda mitad de los noventa el modelo de contratos colectivos había cambiado hacia otro en el que la flexibilidad era el principio central" (Calva, 2012b, p.243).

Como ya se mencionó, las empresas transnacionales en el mercado mexicano llegaron a tener tal importancia en la economía mexicana, que lograron influir en la toma de decisiones de

la industria, principalmente la manufacturera, es así que se reestructuró en torno a sus requerimientos los cuales buscaban mano de obra barata que les permitiera competir en el mercado mundial. Ante el panorama que se presentaba en la década de los ochenta, las empresas usaron como estrategia el invertir en la construcción de plantas maquiladoras, o usaron otras firmas para que maquilaran, dicho mecanismo fue el eje central del desarrollo de la manufactura en México.

Las principales empresas manufactureras en la actualidad, continúan siendo en su mayoría empresas automotrices de origen extranjero, las cuales operan a través de empresas maquiladoras ensambladoras y productoras de autopartes. Las empresas dedicadas a la venta de bebidas y alimentos procesados, también han ido ganando importancia en el sector manufacturero.

*Tabla 14. Empresas manufactureras más grandes de México*

Empresa	País	Sector	Ventas Netas (mdp)
FEMSA	México	Bebidas	311,589
General Motors	Estados Unidos	Armadora	263,317
Fiat Chrysler	Estados Unidos	Armadora	230,000
Grupo Bimbo	México	Alimentos	219,186
Nissan Mexicana	Japón	Armadora	190,000
Volkswagen	Alemania	Armadora	162,604
Ford	Estados Unidos	Armadora	156,999
Samsung	Corea del Sur	Electrónico	97,000
Americas Mining	México	Minería	94,336
Sigma Alimentos	México	Alimentos	93,567

Fuente: [www.manufactura.mx](http://www.manufactura.mx)

### **2.3.3 Maquiladoras en la frontera norte.**

El modelo de industrialización mediante la expansión de las maquiladoras<sup>15</sup>, surgió desde la década de los sesenta, con el objetivo de abatir el desempleo en la zona fronteriza con Estados

<sup>15</sup> Se considera como establecimiento maquilador a aquella unidad económica que realiza una parte del proceso de producción final de un artículo, por lo regular de ensamblado, misma que se encuentra dentro del territorio nacional



Unidos, ello mediante la atracción de empresas a la frontera. Al ser creadas para afrontar el desempleo en la zona fronteriza, el modelo sólo estaba dirigido a una región específica. El resto del país se encontraba dirigido por una política industrial proteccionista, por lo cual, el gobierno al haber considerado que las maquiladoras eran temporales mientras cumplían su objetivo, sólo se elaboraron instrumentos propios para regular sus actividades hasta veinte años después en 1983.

A partir de 1983, las maquiladoras comenzaron a ser vistas como un factor de desarrollo industrial, por lo tanto, se introdujeron cambios para estimular su desarrollo, incluso se les comenzó a permitir vender hasta el 20% de su producción en territorio mexicano, para el año 1994 aumentó a 55% y posteriormente en 2001 se permitió el total de la producción. Para el año 1998, las empresas maquiladoras de exportación debían atender cuatro prioridades nacionales:

- Crear fuentes de empleo;
- Fortalecer la balanza comercial del país a través de una mayor aportación neta de divisas;
- Contribuir a una mayor integración interindustrial nacional y a coadyuvar a elevar la competitividad internacional de la industria nacional;
- Elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país (Calva, 2012b, p. 226).

Tales instrumentos se crearon para aprovechar la presencia de las transnacionales con operaciones de maquila. Es así como el modelo se fue transformando y ha llegado a ser la base del desarrollo industrial en la región norte del país y la principal fuente de exportaciones del país.

---

y mediante un contrato de maquila se compromete con una empresa matriz, ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, para lo cual importa temporalmente partes, piezas y componentes, mismos que una vez terminados son exportados (Definición del INEGI, citada en Calva 2012b).

"El periodo de mayor crecimiento de las maquiladoras fue el comprendido entre 1985 y 2000. Durante esos años la maquila se convirtió en la principal fuente de creación de empleo industrial y en la segunda fuente de generación de divisas" (Calva, 2012b, p.221). A diferencia del sector manufacturero; el cual presentó un estancamiento en la creación de empleo; las maquiladoras tuvieron una tasa de crecimiento anual de 13%. En la siguiente tabla se muestra la comparación de crecimiento de trabajadores requeridos.

*Tabla 15. México: ocupación en la industria manufacturera*

Año	A			B	
	Manufactura	Maquila	Total	B (%)	
1981	2,557,000	130,973	2,687,973	5.1	
1993	2,325,000	540,927	2,865,927	23.2	
1997	2,208,750	946,321	3,255,071	48.2	
1999*	2,277,221	1,136,377	3,434,093	49.9	
2000**	2,418,000	1,305,000	3,673,310	53.9	

Fuente: Cypher. 2001, p.142.

\*Julio

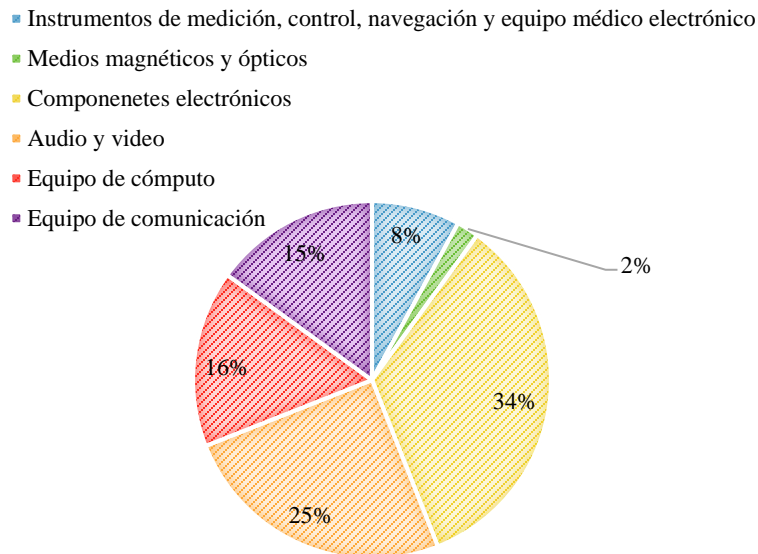
\*\*Est. (Julio)

En el año 2000 el nivel de empleo alcanzó su máximo, y para los siguientes años la producción y el empleo registraron considerables reducciones. Aunque han presentado oscilaciones debido a las recesiones y recuperaciones de Estados Unidos, los niveles al momento de recuperación no han alcanzado a los del año 2000.

Una de las más grandes industrias exportadoras, es la electrónica, la cual en la década de los ochenta tras el periodo de ajuste, atravesó por problemas que la llevaron a reconfigurarse totalmente en una industria maquiladora ubicada en su mayoría en la frontera norte, principalmente en Tijuana, seguido de Mexicali y Ciudad Juárez. Las actividades realizadas en

las plantas instaladas al norte del país tienden a ser de manufactura de productos terminados, ensamble de productos, empaque y prueba de productos; pocas plantas fabrican insumos, maquinaria y equipo.

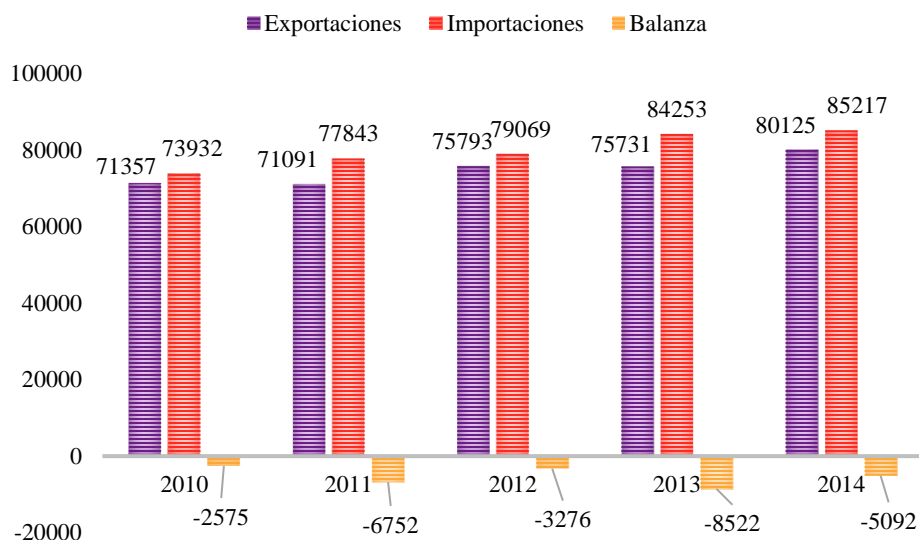
Las empresas con mayor influencia en el sector son Samsung, LG, Toshiba, Foxconn, Flextronics e Intel. En los últimos años, México se ha posicionado como uno de los principales países exportadores, con una concentración productiva en los subsectores de componentes electrónicos, audio y video, y equipo de cómputo.



**Figura 3. Participación por subsector en la producción en México, 2004.**

Fuente: PROMÉXICO, 2014.

Las exportaciones del sector electrónico son dirigidas principalmente hacia Estados Unidos (85%), seguido de Canadá, Colombia, Francia y Países Bajos. El importante papel como país exportador, no ha generado una balanza comercial positiva debido a la constante importación de insumos.



**Figura 4. Comercio internacional de México,**

Fuente: PROMÉXICO, 2014.

En los años ochenta, plantas de electrónica y autopartes introdujeron nuevas tecnologías, flexibles y automatizadas, las cuales se difundieron con rapidez. En la actualidad, a pesar de que existen empresas maquiladoras con alta tecnología que realizan actividades intensivas en conocimiento, también existen empresas de menor evolución; unas dedicadas a procesos de manufactura intensivos en tecnología y otras dedicadas a actividades de ensamble intensivas en trabajo. La inserción de alta tecnología avanzada permitió que trabajadores calificados fueran requeridos en la composición de la fuerza de trabajo, aunque el porcentaje de este tipo de trabajadores ha llegado a ser reducido. Entre el periodo de los años noventa y el 2007, el porcentaje de trabajadores calificados ha representado entre el 11 y 13 por ciento del total.

Es cierto que las empresas maquiladoras son gran fuente de creación de empleo, pero la mayoría de los empleados no suelen ser calificados, por lo tanto el nivel de salarios es mucho menor, según Willy Cortez, citado por Cypher (2001); mediante el análisis de salarios,

beneficios, bonos y todo el tiempo pagado, concluyó que los salarios totales cayeron a una tasa promedio de 1.1% dentro de la industria maquiladora en el periodo de 1980 a 1998. La siguiente tabla muestra que la mayoría de empleos que genera, son obreros con una remuneración muy baja. En el periodo posterior de 2004-2015, los salarios han continuado siendo bajos en términos reales, lo cual no cubre las necesidades de las familias, siendo aún más difícil debido a lo caro que es vivir en la frontera.

*Tabla 16. Industria Maquiladora de Exportación*

Año	Personal remunerado obreros	Remuneración media anual obreros	Personal remunerado empleados	Remuneración media anual empleados
1990	418035	9685	33134	33472
1991	401086	11730	33023	39033
1992	465112	13643	38577	46618
1993	487298	14886	39053	53016
1994	522345	16706	39989	58256
1995	578286	20809	43644	80990
1996	694296	26388	53966	103538
1997	839332	32480	64404	123037
1998	942088	38118	71935	154309
1999	1061245	44784	82254	181277
2000	1198935	54259	92563	217865
2001	1110411	61336	92543	240409
2002	988991	66967	82476	264794
2003	983273	68417	85899	282775
2004	1026980	71557	88476	295985

Fuente: datos de INEGI.

Por otro lado, las exportaciones provenientes de las maquiladoras representaron casi el 50% de la participación de las exportaciones del país, de las cuales las actividades con mayor participación fueron, la fabricación de autopartes, la confección y la electrónica. Estas exportaciones; dado que la industria maquiladora se caracteriza por utilizar insumos importados en sus operaciones de producción; llegan a requerir aproximadamente el 90% de insumos

importados. A pesar de que se han querido sustituir ciertos insumos importados por nacionales; para así mejorar la balanza comercial; los resultados no han sido muy eficientes como lo muestra la siguiente tabla.

*Tabla 17. Porcentaje de insumos importados/ insumos totales en la maquila de exportación*

Año	Porcentaje de insumos importados
1990	98.1
2000	96.8
2001	96.7
2002	96.1
2003	96.3
2004	96.9
2005	96.6
2006	96.4

Fuente: Calva, 2012b, p.255.

Como consecuencias de la reestructuración de la industria en la economía mexicana a partir del nuevo modelo económico, se puede concluir que, a pesar de que la inversión extranjera directa ha aumentado desde la década de los noventa; con lo cual se podría pensar que dicha participación extranjera traería ventajas para el país; lo cierto es que debido a que dicha inversión proviene principalmente de Estados Unidos hacia el sector automotriz, las estrategias se adaptan en función de las necesidades de las transnacionales y no de las necesidades del desarrollo económico nacional.

La industria automotriz al estar completamente dominada por las transnacionales funciona bajo las políticas corporativas de las empresas matrices, por lo tanto esta industria es totalmente dependiente de la economía estadounidense, así que el desarrollo de la industria no responde a las necesidades de las políticas del país. El desarrollo de sólo algunos sectores, así como la concentración de exportaciones dirigidas hacia Estados Unidos ha vuelto más vulnerable a México frente a las crisis.

Aunque el sector exportador se tornó relativamente más avanzado, se han seguido presentando déficits comerciales debido a la dependencia constante de la importación de insumos y bienes de producción, ocasionada por el rompimiento de las cadenas productivas.

En el aspecto social, además de que la industria manufacturera no es un sector que contribuya a aminorar el desempleo; tras la flexibilidad laboral que se presentó en el mundo del trabajo, la contratación de empleados se hizo más sencilla así como los despidos, ya que sin tanta rigidez en los contratos, la fuerza de trabajo se puede adaptar a las fluctuaciones del mercado. Esta situación ocasionó que los trabajadores ya no generen antigüedad, así como la reducción de los salarios reales.

De la Garza Toledo resume en Calva (2012b), a la configuración de la industria manufacturera en los siguientes puntos:

- Una minoría tiene tecnología elevada;
- Una mayoría ha realizado cambios sencillos de organización del trabajo;
- La mayoría no está sindicalizada y no cuenta con protecciones en contratos, prestaciones, jornada y estabilidad en el empleo, y tiene bajos salarios aún en los establecimientos sindicalizados;

- La mano de obra en su mayoría no es calificada y tiene poca antigüedad en la empresa, con escolaridad no alta (p.269).

Por su parte, los resultados del desarrollo maquilador, aunque se considera a las maquiladoras como la principal fuente de divisas, su balanza comercial continúa siendo negativa y con ello el endeudamiento externo sigue creciendo. "En México, el efecto de las maquiladoras es pobre y se presta para dar una falsa imagen del poder exportador de su sector manufacturero" (González, 2002, p.52).

Los efectos sobre la economía son escasos, dado que los insumos utilizados en la producción constan de un porcentaje muy reducido de productos nacionales, por lo tanto no apoyan al crecimiento industrial nacional. La desarticulación de las cadenas productivas nacionales ocasionan una constante necesidad de importación de insumos, por lo cual el modelo maquilador genera una baja contribución de valor agregado. La mayoría de empresas maquiladoras son ensambladoras con tecnología maquinizada, que al ocupar tecnología proveniente de las matrices, no realizan investigación y desarrollo en el país.



## **CAPÍTULO 3: Las empresas transnacionales agroalimentarias y el sector agropecuario mexicano.**

### **3.1 El sector agropecuario en la actualidad en México.**

El sector primario ha ido perdiendo su autonomía a partir de que la industria implementó nuevos instrumentos de un mayor nivel tecnológico, con los cuales, los recursos y el suelo se pueden utilizar en su máxima potencialidad, con ello, se ha condicionado al sector agropecuario ante un modelo específico de desarrollo.

Las consecuencias de tal modelo, así como de las políticas implementadas por el país se observan hasta la actualidad, las cuales son en términos generales: una agricultura polarizada; un sector agropecuario dependiente de la dinámica global; una reducción del mercado interno; escasa seguridad alimentaria; así como una dependencia de importaciones de insumos, materias primas y bienes de capital.

#### **3.1.1 Antecedentes del sector agropecuario mexicano.**

Desde la década de los cuarenta, ante el cambio de estrategia cardenista, por una que favoreció al sector industrial, el sector agropecuario mexicano se fue fragmentando. Por un lado se encuentran los productores de gran escala, que han sido beneficiados con estímulos; por el otro lado se encuentran los minifundistas y campesinos que presentan baja productividad orientada al mercado interno. Desde entonces, el país ha presentado una crisis agrícola, la cual se ha ido agudizando con el paso del tiempo. La escasa capacidad productiva ya no es el principal problema, sino el constante crecimiento de la producción de exportación influenciada por los grandes productores y la importancia que ha ido ganando la agroindustria alimentaria.

Ante la crisis macroeconómica de 1982, la participación del Estado en el sector agrícola fue disminuyendo, desde entonces, la liberalización económica ha ido reestructurando el campo mexicano. Para poder expandir las tierras para la agricultura, fue necesario reformar el artículo 27 constitucional en beneficio de los inversionistas privados dado que la mayor parte de la superficie del territorio nacional estaba en posesión colectiva.

Las medidas de liberalización provocaron en la década de los noventa; la desaparición gradual de empresas paraestatales, entre ellas la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO)<sup>16</sup>; así como la desaparición de precios de garantía a productores de cultivos básicos, por lo que se desregularon los precios en la agricultura; la eliminación de subsidios al consumo de alimentos, y al crédito para las actividades agropecuarias.

En la misma década, los problemas del campo mexicano se agudizaron debido principalmente por la política agrícola de Estados Unidos, que se impulsó desde los años ochenta con el fin de orientar su producción hacia el mercado mundial a través de altos subsidios y créditos con tasas muy bajas. Debido a su estrategia, lograron llegar a exportar sus materias primas a bajos precios, y al mismo tiempo lograron generar un declive de los precios internos de los países importadores.

Ante las ventajas que fueron adquiriendo las cosechas estadounidenses, en México la importación de materias primas agropecuarias aumentaron considerablemente. Con datos de Rubio (2004), en 1990 se importaba el 8.3% del consumo aparente nacional, siendo que para 1999 se importaba ya el 49.4%; las importaciones de soya pasaron de 56.8% a 96.9% en la misma época. Al mismo tiempo, los precios internos presentaron fuertes caídas, con lo que los

---

<sup>16</sup> Desde la década de los sesenta, participó como comprador a un precio controlado o de garantía. En 1993 realizaba más de 40% de las compras de maíz en el ámbito nacional, para 1995 se redujo a 7.4%. A partir de 1994, se fue reduciendo su influencia en el precio al productor, su control en las importaciones se abolió definitivamente, en 1999 se eliminaron los subsidios a la tortilla y con ello desapareció Conasupo.

productores nacionales a finales de la década tuvieron pérdidas por aproximadamente 832 millones de pesos. En el siguiente cuadro se muestra el aumento considerable de las importaciones de los principales cultivos, siendo el trigo y la soya los de mayor proporción.

*Tabla 18. Tasa media de crecimiento anual (TMCA) de importaciones de los cultivos principales (toneladas métricas)*

	1980	1990	TMCA 1980-1990	1999	TMCA 1990-1999
Arroz	92,767	150,670	4.8	405,023	10.2
Cebada	243,112	111,236	-7.4	252,260	8.6
Frijol	444,306	330,471	-2.9	128,028	-
maíz	3,777,277	4,104,418	0.8	5,545,811	3.3
Semilla de algodón	142,218	45,199	-10.4	153,580	12.1
Soya	521,552	897,021	5.3	4,067,280	14.2
Sorgo	2,255,028	2,861,640	24	4,566,257	5.1
Trigo	822,669	338,771	-8.3	2,658,710	17.2
Total	8,298,929	8,839,26	0.6	17,776,949	7.5

Fuente: Rubio, 2004, p.31.

Aunada a la política agrícola estadounidense y el dualismo que se vivía en el sector agropecuario desde décadas anteriores, la entrada en vigor del TLCAN marcó un gran cambio en dicho sector que ya se encontraba afectado.

El TLCAN buscaba cumplir ciertos objetivos en cuestión del crecimiento satisfactorio para el sector agropecuario, los cuales Puyana & Romero (2008) resumen en los siguientes puntos.

- Garantizar el acceso de los productores a los insumos en condiciones de competitividad internacional;
- Asegurar el derecho a establecer un sistema moderno de apoyos directos que sustituya a los otorgados mediante mecanismos de protección comercial;
- Establecer términos de intercambio que propicien un cambio a cultivos o actividades que generen mayor ingreso para el productor;
- Establecer mecanismos operativos que eliminen la discreción en la administración de las medidas sanitarias y fitosanitarias (p.21).

La dinámica con los países de la zona TLCAN aumentó de manera considerable a partir de la apertura comercial, en el periodo de 1993-1997 las exportaciones agropecuarias crecieron en promedio a una tasa media anual de casi 8%. Sin embargo, no todos los subsectores de la agricultura estuvieron beneficiados de la misma manera, incluso presentaron problemas aún mayores debido a la competencia externa.

Se fueron dejando de lado los cultivos de granos básicos, los cuales llegaron a presentar a través de la década de los noventa estancamientos productivos, incluso caídas en las tasas anuales de producción en semillas como el frijol, sorgo, trigo y en mayor medida en la soya. Debido a la poca rentabilidad de estos cultivos, la siembra de estas semillas se pasó a tierras de temporal trabajadas por campesinos.

El maíz fue un caso particular debido al precio de garantía que se mantuvo hasta 1994, por lo tanto presentó mayor dinamismo en la década. Dado que el programa Aserca ofrecía subsidios a agroindustrias para estimular la compra de maíz nacional, grandes productores nacionales sustituyeron sus siembras de soya y trigo por maíz. Sólo los dueños de tierras de riego pudieron beneficiarse del corto auge del maíz, los cuales fueron medianos y grandes empresarios

del noroeste del país, principalmente en el estado de Sinaloa. Mientras tanto, los pequeños empresarios y campesinos dedicados al maíz, no tuvieron los mismos beneficios.

A partir del TLCAN, las cuotas establecidas fueron disminuyendo la rentabilidad del maíz; por otro lado, a pesar de haber acordado cierta protección hacia el maíz y el frijol nacional, las importaciones realizadas provenientes de Estados Unidos fueron mayores a lo pactado, con lo que la producción mexicana fue perdiendo compradores. Por tal situación, el maíz, así como los otros principales cultivos de exportación, presentó una tendencia en declive.

La producción pecuaria también tuvo repercusiones en esa década. El aumento de importaciones provenientes de Estados Unidos, de la misma manera se hicieron presentes llegando a afectar a ganaderos nacionales, dado que la entrada de carne y huevo de menor precio que el nacional provocó la reducción de centros de producción nacional. Con datos de Rubio (2004), las importaciones de carne de bovino, pasaron de representar el 4.5% de consumo nacional a ser del 15.6% en 1999; las aves importadas incrementaron de 5.2% a 9.6%; y el sector porcícola pasó de importar 4.2% a 10.5% en el mismo periodo.

Por otro lado, los cultivos no tradicionales de exportación tuvieron otra tipo de dinámica, dado que los precios internacionales de las hortalizas y frutales en los años noventa estuvieron al alza. Para poder competir en el mercado mundial, se necesitó uso de nueva tecnología a la que sólo las agroempresas exportadoras tuvieron acceso por su alto costo, por lo tanto, se concentró la producción de cultivos hortofrutícolas. Gracias a las ventajas por mano de obra y al favorable clima, México llegó a ser de los principales países subdesarrollados exportadores a finales de la década, a pesar de que Estados Unidos continuó poniendo obstáculos para permitir la importación de estos productos mexicanos.

Para comprender las condiciones del sector agropecuario en la actualidad, es necesario tener presente que ha sido un proceso que ha evolucionado a través de las décadas, pero que en la década de los noventa ante la apertura comercial se reestructuró con mayor énfasis el sector y en ciertos casos se agravaron los problemas de desigualdad que se intentaban reducir. En general, la tendencia que predominaba a finales del siglo XX mostraba que las exportaciones, que aunque crecieron en gran proporción, sólo lo hicieron en algunos cultivos, por lo que continuó el déficit comercial agroalimentario sin permitir el aumento de la participación del sector en el PIB total, como se muestra en el siguiente cuadro. Mientras tanto, la condición de desigualdad en el sector se agudizó ante las desventajas que tuvo el campo mexicano frente a las importaciones y la concentración de cultivos, llegando a afectar el ingreso rural y por lo tanto las condiciones de vida de todo un sector trabajador vulnerable.

*Tabla 19. Participación del sector agropecuario en el Producto Interno Bruto: México 1950-2000\**

Año	Porcentaje del PIB	Año	Porcentaje del PIB	Año	Porcentaje del PIB
1951	18.8	1968	11.7	1985	8.6
1952	17.5	1969	11.5	1986	8.8
1953	17.4	1970	11.2	1987	8.9
1954	18.6	1971	11.4	1988	8.2
1955	18.8	1972	10.7	1989	7.4
1956	17.1	1973	10.4	1990	6.2
1957	17.3	1974	10	1991	6.1
1958	17.5	1975	9.7	1992	5.7
1959	16.4	1976	9.4	1993	5.8
1960	15.8	1977	9.8	1994	5.6
1961	15.3	1978	9.5	1995	6
1962	15.1	1979	8.4	1996	5.9
1963	14.7	1980	8.2	1997	5.5

1964	14.2	1981	8	1998	5.3
1965	13.8	1982	7.9	1999	5.3
1966	13.3	1983	8.5	2000	5.1

Fuente: Carrillo Huerta, 2001, p.37.

### 3.1.2 Sector agropecuario mexicano a partir del TLCAN.

#### *Seguimiento del TLCAN en el dinamismo del sector agrícola*

Los cambios en el sector agrícola mexicano se agudizaron tras la firma del TLCAN y la eliminación de aranceles de la mayoría de productos agropecuarios. "Tal situación transformó la fisonomía de la agricultura, debido a dos procesos entrelazados: la sustitución de la producción nacional por la importada y el dominio cabal de las empresas agroalimentarias transnacionales" (Rubio, 2013, p.56).

Las exportaciones del sector con los países miembros del tratado aunque pareciera que han ido en aumento aparentemente casi tres veces más que en 1994; en el año 2005, con datos de Martínez Borrego (2008), en términos porcentuales descendieron del 6.6% al 5.1%. De la misma manera las importaciones se redujeron del 9% al 8.4%. Con la falta de dinamismo que ha presentado el sector, la balanza comercial agroalimentaria se mantuvo deficitaria, para el año 2006 las importaciones globales alcanzaron los 14,309 millones de dólares.

Lo que México exporta a los países miembros son bienes que fácilmente se pueden sustituir, sin embargo, las importaciones de México lo mantienen vulnerable debido a que la mayoría de las importaciones son granos básicos y oleaginosas, por lo tanto la dependencia del exterior para satisfacer las necesidades nacionales ha ido en aumento. Las importaciones de los granos básicos (maíz, frijol, y arroz) en 2006 representaron 289.9% del consumo nacional aparente; y las oleaginosas (soya, cártamo, ajonjolí, semilla de algodón) 91.2% el mismo año. La

siguiente tabla muestra como las importaciones de cultivos básicos se ha mantenido al alza, aumentando así, la dependencia de México en cultivos básicos.

*Tabla 20. Volumen de las importaciones de cultivos básicos: 1985-2007 (miles de toneladas)*

Importaciones	1985	1990	1995	2000	2001 a 2007*
Arroz palay	3023	2284	3772	6516	7468
Frijol	1789	3302	257	619	982
Maíz	30643	41042	26608	53264	62667
Trigo	5605	3387	12005	27842	35376
Ajonjolí	0	187	32	132	195
Cártamo	0	2	5	0	3
Algodón semilla	648	452	796	2590	2932
Soya	14938	5040	21104	39814	39001
Cebada	382	1112	684	1590	2269
Sorgo	34230	28608	20925	51420	35122

Fuente: Yúnez, 2015, p.479.

Para el año 2008, habiéndose cumplido 15 años de la entrada en vigor del TLCAN, muchos productos norteamericanos se liberaron de aranceles con lo que las importaciones aumentaron principalmente de maíz, frijol, leche y azúcar. El maíz al ser un caso especial, en 1994 el arancel de este producto era del 215%, en 2000 se redujo hasta 24%, y para 2008 se eliminó por completo. Con datos de Rubio (2013), las importaciones de maíz blanco aumentaron en un 384%, y las de maíz amarillo (utilizado para forraje, almidones, fructuosa y botanas), crecieron en 1888% con respecto a 2007.

Ante la apertura total del TLCAN en 2008, las exportaciones también se vieron beneficiadas debido al alza de precios internacionales, pero estas exportaciones fueron insuficientes para mejorar el déficit de la balanza de pagos agropecuaria, debido a que la dependencia de importaciones continuó siendo mayor. Con datos de Rubio (2013), en el 2000 se registró en la balanza agropecuaria un saldo negativo de -128 millones de dólares, mientras que



en 2008 se registró uno de -3.943 millones de dólares. En este año, el déficit tuvo un gran peso en las divisas nacionales.

### *Frente a la crisis alimentaria mundial*

En el año 2008, inició la recesión económica mundial, ante lo cual el gobierno mexicano no tomó las adecuadas medidas de carácter público para disminuir los efectos de la crisis. La crisis se profundizó en 2009, como consecuencia México fue uno de los países más afectados a nivel mundial.

En ese mismo año, ocurrió la crisis alimentaria mundial debido principalmente al aumento de los precios del petróleo; frente a dicha situación el gobierno mexicano eliminó los aranceles para la compra de maíz, arroz, sorgo y pasta de soya proveniente de cualquier parte del mundo, con el fin de enfrentar el abasto de granos hasta que bajaran los precios internacionales.

El aumento de los precios de granos básicos a nivel mundial, fue ocasionando el aumento en la producción de frijol y maíz por parte de los grandes productores, sin llegar a integrar a los pequeños y medianos productores que se encuentran principalmente en los estados de Oaxaca, Guerrero, Hidalgo, Puebla, Chiapas y San Luis Potosí. El aumento de maíz y trigo, ha sido producido con el único fin de ser exportados debido a los atractivos precios internacionales, dejando de lado el abasto interno. De igual manera, a partir del año 2009 el destino de la producción de maíz se ha direccionado en gran medida a la producción de agrocombustibles, con lo que la producción de alimentos para consumo interno continúa en rezago. La necesidad de importar alimentos a precios elevados ha afectado en gran medida a los precios de los alimentos para el consumidor.

La producción de los principales cultivos básicos, con datos de Yúnez et al. (2015), pasó en promedio de 26.2 millones de toneladas de 1983 a 1993, a 29.9 millones de 1994 a 2000, y a 33.7 millones entre 2001 y 2008. El aumento en la producción nacional se ha dado gracias al aumento de la oferta de maíz, llegando a representar en 2001-2008 el 63% del volumen de los principales cultivos, por lo que la oferta nacional del resto de los cultivos básicos ha ido disminuyendo. Sinaloa se convirtió en el principal productor nacional, pasó de participar con 3.8% en la oferta nacional, a 15.4% durante 1994-2007, cabe destacar que Sinaloa es uno de los estados que reciben mayores subsidios por parte de los programas, así como el maíz irrigado es el cultivo que de igual manera es el mayor beneficiado. En 2011, las heladas por las que atravesó el estado de Sinaloa, provocaron una gran necesidad de importación de maíz tanto blanco como amarillo, siendo que los precios internacionales habían vuelto a aumentar como consecuencia de una segunda fase la crisis alimentaria ocurrida unos años atrás.

El crecimiento de la producción nacional de maíz y el aumento de las exportaciones, no ha sido significativo en comparación con la cantidad de maíz importado. En 2015, con datos de SAGARPA, las exportaciones de maíz grano fueron de 730,067 toneladas (204.2 mdd), mientras que las importaciones resultaron de 11,974,519 toneladas (2,122 mdd), dando como resultado una balanza comercial deficitaria de -11,244,452 toneladas (-1,917.9 mdd), siendo en un 98% maíz proveniente de Estados Unidos. Con el maíz forrajero, utilizado para la alimentación del ganado, la balanza comercial también continúa siendo deficitaria con un valor de -78,535 toneladas (-16.35 mdd), el origen del total de las importaciones provienen de Estados Unidos.

Por su parte, los grandes empresarios han podido aprovechar el alza de precios internacionales debido a los recursos públicos recibidos, así como a la tecnología y la cantidad de tierra que tienen para producir. Pero sin duda, las grandes empresas agroalimentarias han sido las

más beneficiadas. Empresas como Cargill, Monsanto y Maseca, aprovecharon la crisis alimentaria mediante la compra de maíz por debajo de los precios internacionales, y la venta a empresas harineras a precios de casi el doble. Por lo tanto, los únicos que se han visto beneficiados frente a la crisis, son los grandes empresarios y las empresas agroalimentarias.

En 2014, Agroasemex<sup>17</sup>, dependencia del gobierno federal se dedicó a proveer seguros agropecuarios contra la caída de los costos internacionales con el fin de determinar un ingreso-objetivo para los productores, los cuales estuvieron enfocados en cada región y su actividad económica predominante.

Mediante Aserca y FIRA (Financiera Rural y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), se planeó instrumentar políticas y apoyos para los productores para reducir la volatilidad de los precios agropecuarios y así aumentar la participación del sector primario, multiplicando la producción. En ese año FIRA otorgó en Michoacán créditos por 8,700 millones de pesos dirigidos a 68,000 productores con lo que aumentó en gran medida el dinamismo del estado.

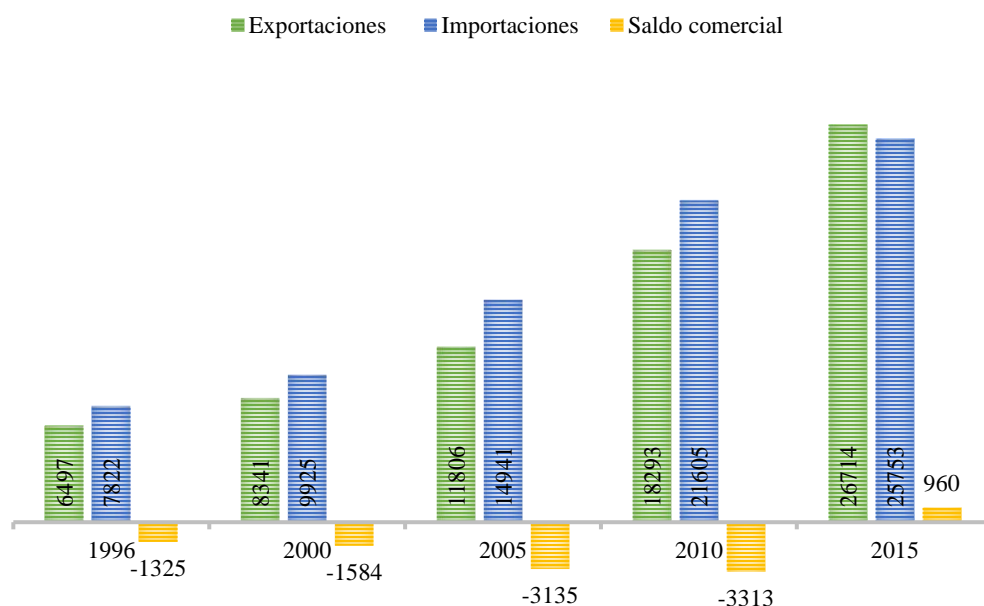
Por su parte, el Programa Nacional de Agrologística se planificó con el fin de promover la exportación de productos en condiciones competitivas, y facilitar el acceso a mercados de Asia, América y Europa. El programa estimó una inversión de 5 mil millones de pesos desde el lanzamiento del programa en 2015 y durante su implementación hasta 2018.

Desde inicios de 2015, el sector primario presentó crecimiento, así como un mayor dinamismo en comparación con los demás sectores. En ese mismo año, el sector agroalimentario después de haber presentado una balanza comercial deficitaria al menos en las últimas dos

---

<sup>17</sup> “Es una institución nacional de seguros que tiene como misión proteger el patrimonio y la capacidad productiva del sector rural. En su capital participa el gobierno federal de manera mayoritaria y es un instrumento de política pública que contribuye a la conformación de un sistema nacional de administración de riesgos para la protección integral del sector rural.” (<http://www.gob.mx/agroasemex>).

décadas, logró presentar un superávit gracias al aumento de las exportaciones con base en las políticas y programa para aumentar la productividad agrícola. Las divisas obtenidas del sector agroalimentario (26,714 mdd) en 2015, con datos de la SAGARPA, lograron superar las obtenidas por las remesas (24,785 mdd), así como por las derivadas de venta de petróleo (23,173 mdd) o las provenientes del turismo extranjero (17,734).



**Figura 5. Comercio exterior anual agroalimentario (millones de dólares)**

Fuente: Atlas Agroalimentario 2016.

Las siguiente tabla muestra las principales exportaciones, aunque se incluyen algunos productos procesados como la cerveza, el chocolate, la confitería, se puede observar que los principales productos del sector agropecuario incluyen hortalizas (jitomate, pepino, chiles), frutas (aguacate, fresa, sandía), y cárnicos (bovino y porcino). El total de los 20 productos que se muestran a continuación, representan el 64% del total de divisas por las ventas al exterior de productos agroalimentarios. En éste año las importaciones se redujeron un 9.62%, con datos de *El Economista* (2015).

*Tabla 21. Principales productos agroalimentarios exportados 2015  
(millones de dólares)*

Producto	Exportación	Producto	Exportación
1 Cerveza	2542	11 Confitería	605
2 Aguacate	1888	12 Chocolate	598
3 Jitomate	1666	13 Fresa	530
4 Tequila	1187	14 Nuez	448
5 Carne de bovino	1134	15 Cebolla	425
6 Berries	971	16 Pepino	414
7 Ganado bovino	930	17 Carne de porcino	398
8 Productos de panificación	901	18 Limón	351
9 Chiles y pimientos	871	19 Camarón	345
10 Azúcar	807	20 Sandía	320

\* En carne se incluyen los despojos comestibles, y en berries al arándano, la frambuesa y la zarzamora.

Fuente: elaborado con datos de Atlas Agroalimentario 2016.

Cabe destacar que México es el primer productor mundial de aguacate, controlado por solamente siete comerciantes al por mayor, con una participación de 50.8% en el mercado internacional. En 2015, con datos del Atlas Agroalimentario (2016), presentó una producción de 1,467,837 toneladas, de las cuales exportó 993,998 toneladas hacia 34 países, siendo Estados Unidos el destino número uno, con aproximadamente 80% de las exportaciones. El estado de Michoacán fue el principal productor con una producción nacional del 80%.

Los principales mercados receptores de las exportaciones agroalimentarias mexicanas son, en orden de importancia, Estados Unidos con 21,323 millones de dólares, Japón con 677, Canadá con 556, Guatemala con 342, y Venezuela con 299. Como se puede observar, la diferencia de exportaciones entre Estados Unidos y el resto de los países presenta una gran proporción, por lo tanto el mercado estadounidense sigue siendo el más importante para las exportaciones mexicanas.

A pesar del crecimiento que ha presentado el sector, llegando a ser la segunda fuente más

importante de divisas, sólo después de la manufactura; continúan los desequilibrios de periodos anteriores. Dado que, el alza del sector agroalimentario se basa principalmente en la producción de frutas y hortalizas; la cual se caracteriza por emplear a campesinos jornaleros, sin contrato ni prestaciones, y con muy bajo salario; las condiciones en la población campesina continúan siendo precarias, como se expondrá en el siguiente apartado. Persiste la inequidad y polarización productiva a pesar de los recursos públicos destinados al campo.

Por otro lado, la producción se preocupa por satisfacer la demanda del exterior, mientras que las importaciones de México continúan concentrándose en bienes alimenticios básicos para la población tales como maíz, frijol, arroz, soya, sorgo (para producir carnes), y alimentos procesados. Por el hecho de exportar más hortalizas y frutas, y de importar más granos y oleaginosas, la seguridad alimentaria continua deteriorándose. Y finalmente, siendo que los productos exportados son dirigidos casi en un 80% hacia Estados Unidos, México continúa con la fuerte dependencia de su principal socio comercial.

#### *Programas de apoyo al sector*

Dado que los problemas en el sector agropecuario y aún más en las condiciones de vida de los campesinos y pequeños productores, han sido evidentes, se pusieron en marcha varios programas sociales para compensar la disminución del ingreso real y para apoyar al sector agropecuario.

El presupuesto de SAGARPA<sup>18</sup>, con datos de Martínez Borrego (2008), en pesos base de 2003, el presupuesto de 1994 a 1999 cayó en términos reales casi 20 millones de pesos, pasó de

---

<sup>18</sup>“La SAGARPA, es una Dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene entre sus objetivos propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas de nuestro sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios, así

49,847 a 27,095 millones de pesos. Después de 2001 el presupuesto volvió a ascender, aunque en 2005 a pesar de haber ascendido a 46,279, aún presentó una pérdida de 3568 millones de pesos con respecto al presupuesto inicial en 1994. A pesar de ello, la SAGARPA es la principal entre las secretarías de Estado en términos del presupuesto federal, con datos de Yúnez (2015), en promedio de 2003 a 2007, recibió más de 34% del presupuesto.

Gran parte del presupuesto de SAGARPA, ha estado concentrado en los programas ASERCA y PROCAMPO, sin embargo, los programas han resultado muy caros y no han presentado resultados eficaces. La siguiente tabla muestra que, en el año 2001, año que comenzó el incremento del presupuesto, los dos programas representaban poco más del 50% del presupuesto asignado.

*Tabla 22. Presupuesto ejercido por la SAGARPA (millones de pesos)*

Año	Total	PROCAMPO	Recursos Feralizados	Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización	Desarrollo Pesquero	Otros
2000	24.713,7	10.378,8	2.656,0	3.049,9	***	8.629,0
2001	32.405,4	11.004,6	4.046,4	5.235,2	121,1	11.998,1
2002	34.298,9	11.850,5	6.438,4	4.440,2	281,2	11.288,6
2003	40.169,5	13.110,7	6.555,4	5.698,9	475,0	14.329,5
2004	41.455,8	13.811,7	7.059,1	5.549,4	1,172,2	13.863,4
2005	46.279,0	14.167,6	7.234,0	6.331,3	1.166,3	17.379,8
2006	48.779,0	15.024,5	6.269,7	7.119,4	981,7	19.383,7
2007	57.117,8	15.519,6	8.729,2	7.446,0	910,0	24,513,0
2008	64.111,5	14.198,4	14.404,6	9.143,4	1.158,2	25.206,9
2009	68.053,4	16.643,4	15.774,9	9.349,6	1.549,2	24,736,3
2010	71.672,1	14.824,9	14.746,1	11.565,9	2.001,8	28.533,4
2011	75.020,0	13.524,6	12.792,7	11.748,4	1.589,0	35.365,3

Fuente: Calderón Salazar, 2014, p. 197.

como con las metas y objetivos propuestos, para el sector agropecuario, en el Plan Nacional de Desarrollo.” ([www.gob.mx/sagarpa](http://www.gob.mx/sagarpa))

Para el año 2015, ante las caídas de los precios del petróleo, se redujo el presupuesto de SAGARPA, inició el año con 92 millones de pesos, y para el final del año, la propuesta del presupuesto fue de 77,000 (mdp), reducción total de casi 20%.

Programa de Apoyos Directos para el Campo (PROCAMPO), fue lanzado en 1994 para apoyar a productores mexicanos solventando el cultivo de granos básicos por hectárea al productor, durante la implementación del TLCAN. En 2000, se redujo el apoyo en un 50% con respecto a 1994. Aunque en años posteriores se aumentó el pago por hectárea, el aumento no resultó significativo debido al constante aumento del costo de la canasta básica.

Al programa pueden tener acceso los productores de cultivos de maíz, sorgo, frijol, trigo, cebada, algodón, soya o arroz, así como productores de ganado. Los productores con menos de dos hectáreas que representan el 48.3%, cuentan con el 13.2% de la superficie. Mientras tanto, los productores con más de 10 hectáreas que representan el 8% del total de beneficiarios, cuentan con el 44.6% de la superficie.

En 2008 se planeaba modificar o eliminar el programa, pero no fue así y el programa continuó sin cambios sustanciales, por lo tanto continuó transfiriendo recursos hacia los productores rurales. Durante 2009-2010, el presupuesto promedio anual fue de más de 16000 millones de pesos.

El problema con el programa es que, aunque siguen siendo otorgados recursos en apoyo a la economía de los productores, por lo que sí llega a incorporar a agricultores de autoconsumo, la mayor parte de los apoyos va dirigido a grandes productores y empresas agrícolas que no conforman la sociedad rural.

Apoyo y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), surgió en 1991 junto con sus diversos programas, con el objetivo de elevar la productividad mediante proyectos de



inversión financiados por el gobierno y los productores. El financiamiento va dirigido a los procesos de comercialización para protegerlos contra la volatilidad de los mercados. Debido a que el apoyo va dirigido hacia los grandes productores que generan excedente para la comercialización, el programa ha promovido la sustitución de cultivos básicos por productos para la exportación. Los recursos se han destinado aproximadamente en un 72% hacia los productores de los estados del norte de la república, mientras que los estados del sur han recibido aproximadamente el 6% de los recursos. Además, aunque ASERCA ofreció subsidios a las empresas comercializadoras para asegurar la colocación de cultivos, las empresas no pagaron los precios establecidos, por lo tanto, los pequeños productores no consiguieron precios redituables.

Los principales problemas que ha generado el programa en cuestión de apoyo tecnológico y mejoramiento de técnicas para aumentar la productividad, ha sido la constante incertidumbre sobre la obtención del apoyo, así como la falta de capacitación en el uso de la tecnología. A pesar de que ambos programas sí han aumentado en cierta medida la producción, no han mejorado las condiciones estructurales, aunado a que los recursos otorgados no se equiparan con la inflación.

### **3.1.3 Condición de la población rural.**

Las políticas nacionales de desarrollo han logrado aumentar la producción agropecuaria de ciertos cultivos, pero en cuanto a pobreza rural, los resultados no han sido los necesarios. Aunque en el norte del país se encuentran los grandes productores, y en el sur predominan los pequeños productores que generalmente se dedican a la producción de autoconsumo, las condiciones de los trabajadores en el norte del país, son muy similares a los del sur, con la diferencia que en el norte hay gran disponibilidad de empleo como jornaleros de alimentos para la exportación.

### *Composición de la población rural*

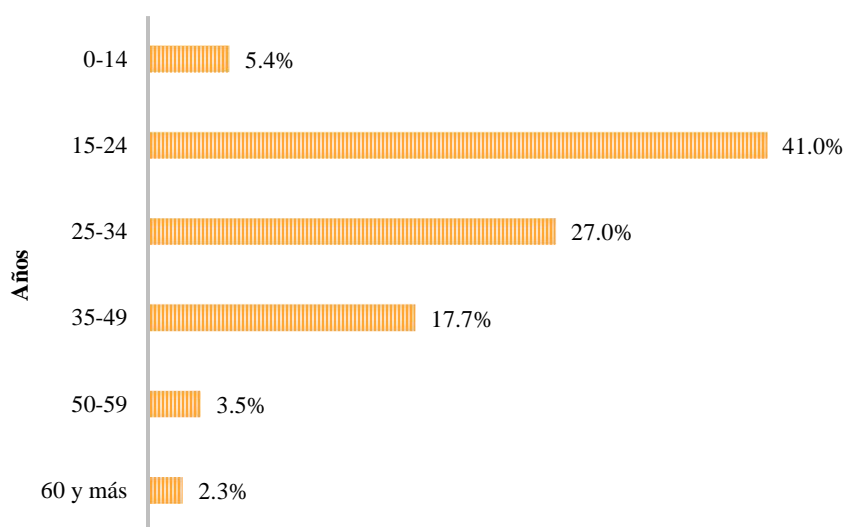
Los campesinos han ido perdiendo importancia en el desarrollo económico nacional, el espacio rural se ha transformado debido al nuevo modelo de desarrollo implantado desde la década de los ochenta. Por lo tanto, el ingreso de esta población se ha ido diversificando, con lo que la agricultura es ya vista principalmente como medio de autoconsumo, la migración ha aumentado, las actividades no agropecuarias han sido fuente importante de subsistencia, así como las transferencias monetarias de programas sociales han aportado de manera considerable al ingreso.

### *Migración*

La migración interna del país que comenzó desde la década de los treinta, tuvo como efecto, la sobrepoblación en las grandes ciudades para la década de los noventa. Aunado a ello, desde 1994, tras las reformas estructurales que desincentivaban la producción campesina, la migración internacional comenzó a aumentar de manera ilegal.

Por otro lado, el aumento de las importaciones, así como la caída de los precios de los granos básicos en términos reales, han afectado de manera directa a los productores rurales, dado que se les llegan a pagar sus productos por debajo del costo de producción. A pesar de que el programa Procampo ha intentado compensarlo, los productores aún presentan pérdidas. Ante este problema, la población rural se ha ido reduciendo, optando por buscar otras oportunidades en otras ciudades o en otros países, en su gran mayoría en Estados Unidos. Los estados de la República que presentan mayor migración son los del centro y occidente del país, con orden de importancia, Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Estado de México, Puebla y Oaxaca.

La edad predominante en la que la población emigra hacia otros países oscila entre los 15 y 24 años de edad, continua la gente entre los 25 y 34 años, después de esa edad comienza a reducirse de manera significativa el número de personas que deciden emigrar.



**Figura 6. Distribución porcentual de la población migrante internacional**

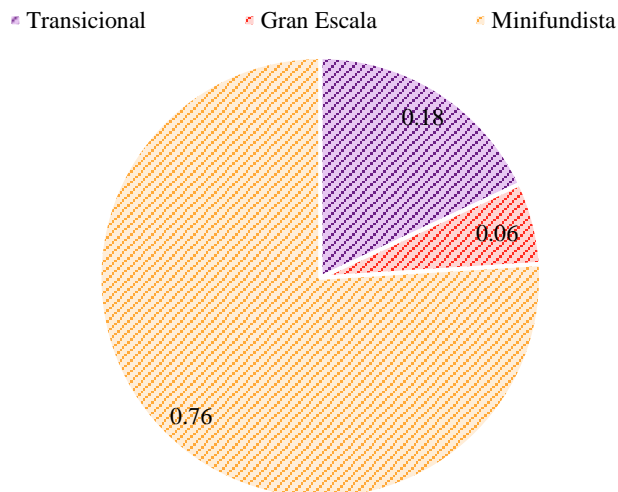
Fuente: [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

En el periodo de 1980-2002, con datos de Martínez Borrego (2008), la migración hacia Estados Unidos creció 452%. Aproximadamente fueron 10 millones de mexicanos en los primeros 10 años del TLCAN. En 2007 la migración aumentó 32% con respecto a 2002.

Con datos del Anuario de Migración y Remesas (2016), en 2015 el 97.6% de migrantes tuvieron como país de destino a Estados Unidos. De los 12,050,000 migrantes totales, 12,339,000 se dirigieron a ese país, de los cuales aproximadamente el 75% fueron hombres. Solamente el 0.76% se dirigió hacia Canadá, el resto de migrantes se distribuyó en 169 países restantes.

### *Campesinos y pequeños productores*

Los campesinos afectados que continúan en sus tierras, la mayoría optan por el autoconsumo; desestructurando de esta manera al destino de la producción agrícola en México. Con datos de Rubio (2008), en 1994 en México existían alrededor de 4 millones de productores con rentabilidad, mientras que para el año 2000, se redujeron a 30 mil, de los cuales, su gran mayoría eran empresas dedicadas a la exportación. El autoconsumo entonces, comenzó a aumentar desde 1994, llegando a ser en los últimos años, el principal destino de la producción agrícola de los pequeños productores nacionales, como se muestra en la siguiente gráfica, de las 4,067,633 unidades de producción, el 76% estuvieron destinadas al autoconsumo o subsistencia en el año 2007.



**Figura 7. México: estructura porcentual de las unidades de producción (2007)**

Fuente: Blanco, 2013, p.74.

Ante este panorama nacional, los productores de autoconsumo han sido los que han presentado mayores afectaciones en su nivel de vida, ya que no sólo han tenido problemas tras el

aumento en los costos de producción, también se han enfrentado a los altos precios en los bienes de consumo, que a partir de 2008 los que presentaron mayor aumento fueron el aceite, arroz, huevo, azúcar, pan, pollo, harina de maíz, frijol, detergente y atún. Por dicha razón, aumentó la desnutrición y el deterioro de la calidad de vida de la población rural, con datos de Rubio (2013), la inseguridad alimentaria severa aumentó de 8% en 2008 a 17% en 2009.

Por su parte, los jornaleros que trabajan en el norte del país, aunque tienen una mayor oportunidad de empleo, las condiciones de vida y acceso a la alimentación de igual manera siguen siendo precarias. Con datos de la encuesta realizada en el estado de Sonora por Sandoval Godoy & Meléndez Torres (2008), la alimentación continúa manteniéndose tradicional a base de frijol, chile verde, tortilla de maíz, sin embargo dentro de la dieta ahora se incluyen los refrescos embotellados, pasando a ser el principal alimento consumido. El aumento del consumo de refresco se debe en gran medida por la necesidad de consumo de carbohidratos para aguantar la jornada, situación que influye en el aumento de obesidad, lo que conlleva a otro tipo de enfermedades. Solamente entre el 18 y 20% de la población encuestada afirmó tener con poca frecuencia acceso a alimentos de origen animal.

Muchos de los jornaleros que trabajan en el estado de Sonora, son campesinos con lugar de origen de otros estados de la república, principalmente provenientes de Guerrero, Oaxaca, Veracruz y Puebla.

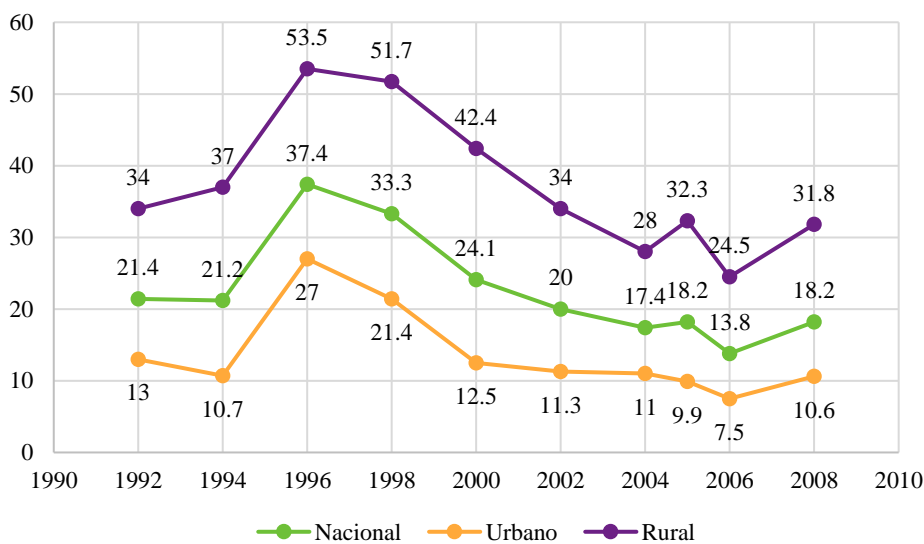
En 2008, con datos de Calderón Salazar (2012), los pobres alimentarios<sup>19</sup> en México fueron alrededor de 19.5 millones de personas, de las cuales 12.2 millones pertenecieron a zonas rurales. El aumento de los precios internacionales de los alimentos, ha ido reduciendo el acceso a

---

<sup>19</sup> Se considera pobreza alimentaria cuando las personas no cuentan con ingresos suficientes para adquirir la canasta alimentaria, la cual está conformada por los alimentos considerados como necesarios para subsistir.

los alimentos, por lo que la principal causa del hambre es más por la reducción del poder adquisitivo que por la escasez de alimentos.

En la siguiente gráfica se muestra la evolución de la pobreza alimentaria desde los años noventa, siendo sustancial el aumento en 1996 debido a la crisis macroeconómica por la que pasó México, para el año 1998 la pobreza comenzó a disminuir, tendencia que continuó hasta 2006, para el año 2008 la proporción volvió a aumentar debido a la crisis financiera internacional, así como por el aumento internacional de los alimentos. A pesar de la disminución o aumento de la pobreza a nivel nacional, el sector rural mantiene una gran brecha de pobreza proporcionalmente con el sector urbano, concentrando al mayor número de pobres, situación que se agudiza sobre todo desde 2005.



**Figura 8. Evolución de la pobreza alimentaria nacional, urbana y rural 1992-2008 (porcentaje de personas)**

Fuente: Yúnez et al., 2015.

Mientras tanto, los campesinos medios (transicionales) que producen para el mercado interno, enfrentan problemas debido a la intervención de las empresas agroalimentarias que

comercializan y distribuyen productos; ya que con su gran poder oligopólico fijan precios más bajos que los internacionales; al no tener más compradores, los campesinos no tienen otra opción. Además, los productores también enfrentan fuertes aumentos en los costos de producción (preparación de terreno, siembra, fertilización, riegos, control de plagas, así como rentas).

### *Ingresos y remesas*

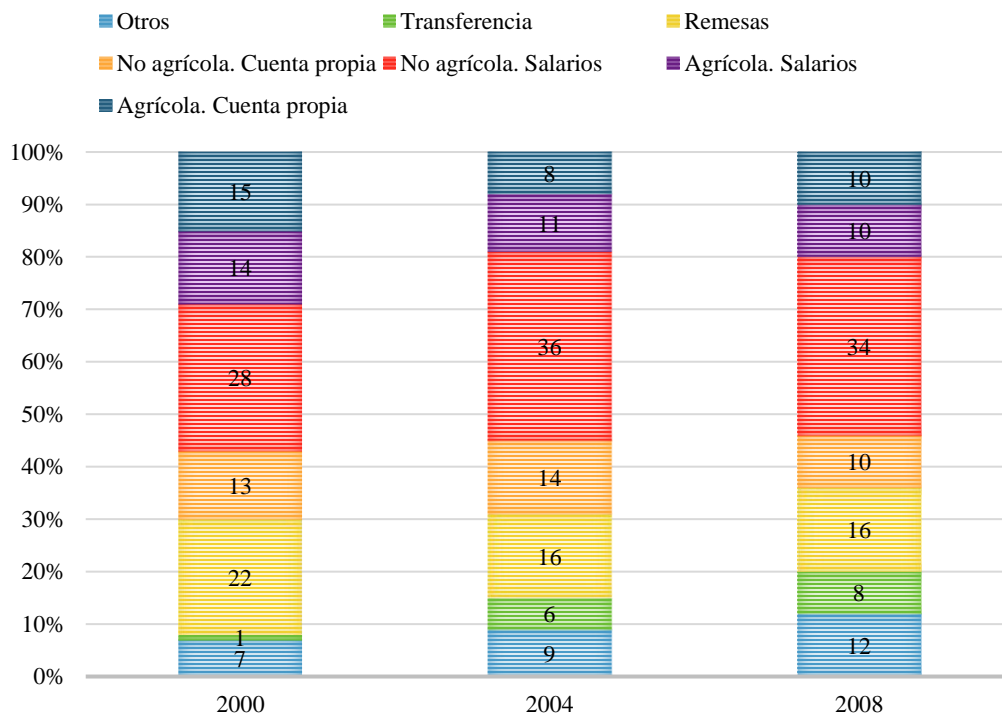
En el periodo de 1994-2005, con datos de Puyana & Romero (2009), todos los deciles, excepto el décimo, presentaron una disminución en el ingreso monetario real. El 60% del decil más pobre estuvo conformado por población rural, aproximadamente 16 millones de mexicanos, el cual percibe el 1.1% del ingreso nacional total. Dentro de la población rural más pobre, se encuentra casi la totalidad de la población indígena. En ese mismo periodo, el decil más pobre presentó una caída del 2.10%, mientras que el decil más rico incrementó su ingreso en un 4.52%.

El ingreso que aumenta en la población campesina más pobre, proviene generalmente de actividades rurales no agropecuarias y de remesas. Las remesas crecieron exponencialmente de 2 mil millones de dólares en 1980 a 21,688 (mdd) en 2005, por lo tanto se estima que los ingresos rurales serían aún menores sin las remesas aproximadamente en un 20%. En 2006, las remesas fueron la segunda fuente de ingresos con 25,567 (mdd), en 2015 pasaron a ser la tercera fuente generadora de divisas más importante del país, sólo después de las exportaciones de la industria automotriz y el sector agroalimentario.

Las remesas han ido ganando importancia en la participación del PIB nacional, con datos de El Economista (2017), en 1995 las remesas tuvieron una participación del 0.9%, en 2003 aumentaron considerablemente a 2.0%, alcanzando un máximo en 2006 del 2.6%, a partir de ese

año se presentó una fuerte caída de la cual hasta 2015 se fue recuperando con 2.1%. El 97% provienen de Estados Unidos.

Como se muestra en la siguiente tabla, el ingreso familiar de hogares rurales en 2000, el 29% provenía de actividades agropecuarias, para 2008 se redujo a menos del 21%, por lo tanto, los ingresos restantes, transferencias públicas, remesas y actividades no agropecuarias han aumentado llegando a generar incluso el doble de ingresos que los provenientes de las actividades agrícolas.



**Figura 9. México: fuentes del ingreso familiar de la población rural 2000-2004-2008 (porcentajes)**

Fuente: Gómez Oliver, 2011.

Es entonces que, ante la apertura comercial y la disminución del Estado en el apoyo al campo, se tuvo como efecto una profunda reestructuración del sector agropecuario, así como en



las unidades familiares. Se fue desplazando a los campesinos por dar prioridad a los grandes cultivos dirigidos principalmente para la exportación. Ante esta situación, los beneficiados han sido los grandes productores, así como los agronegocios, que funcionan como los principales importadores y exportadores, mientras que la población rural ha sido afectada, generando en algunos casos el abandono de sus parcelas por migrar hacia otras ciudades o al extranjero, y los programas sociales no han influido en el aumento de la producción, sólo han sido utilizados para compensar la disminución del ingreso real. Por lo tanto, la población rural sigue estando en rezago manteniendo altos niveles de pobreza y desigualdad.

### **3.2 Las empresas transnacionales en la agroindustria alimentaria en México.**

Dado que a través del tiempo las grandes empresas transnacionales se han expandido en todos los sectores industriales debido a condiciones que les han favorecido, esto les ha permitido tener gran poder en la economía mexicana; y las empresas agroalimentarias no son la excepción.

Desde inicios del siglo XX, las políticas económicas y los programas nacionales les han facilitado la penetración a la economía mexicana al mismo tiempo que emplean sus estrategias de expansión particulares del sector alimentario. Las empresas llegan a tener el control de toda la cadena de producción influyendo desde la producción, el procesamiento y la distribución hasta el consumidor final; por lo tanto, el control de toda la alimentación mexicana llega a recaer en unas cuantas empresas.

Aunque la gran mayoría de grandes empresas suelen ser extranjeras, ciertas empresas de origen mexicano han llegado a adquirir gran poder y tamaño, incluso algunas de ellas han logrado expandirse a nivel internacional.

Dicha situación ha tenido efectos negativos en el país, uno de los principales ha sido que ha agravado la condición en el campo mexicano y agudizado la precariedad en la condición de vida de los pequeños productores, así como ha llevado al país a presentar crisis alimentarias que el gobierno ha tratado de disminuir a través de medidas poco eficientes.

### **3.2.1 Inserción y expansión de las empresas agroalimentarias.**

A partir de la Segunda Guerra Mundial, el apoyo a la agricultura comercial aumentó, con lo que la expansión de empresas transnacionales fue posible. Ante la expansión de grandes empresas, la composición de la agricultura se ha ido modificando, mientras que unas cuantas empresas han ido tomando el control de la producción de alimentos mediante la subordinación de la producción nacional.

#### *Antecedentes*

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, la agricultura nacional se enfocaba en abastecer las necesidades del país, pero a través del tiempo la agricultura fue enfocándose a satisfacer las necesidades comerciales, las cuales principalmente fueron: la creación de ahorro interno por medio de las exportaciones agrícolas; producir específicas materias primas con el fin de impulsar la industrialización del país; y tecnificación de los cultivos (situación que generó un gran desplazamiento de campesinos hacia la zona urbana).

Las políticas económicas en la década de los cuarenta; dirigidas principalmente a la industrialización vía sustitución de importaciones y a la modernización agrícola; generaron una contracción al crédito del cual contaba la agricultura campesina. En cambio, las inversiones gubernamentales se enfocaron en apoyar la agricultura comercial sustentada con la innovación

tecnológica. Esas medidas comprendieron un indiscriminado proteccionismo, subsidios, créditos preferenciales, construcción de infraestructura y servicios públicos; situación que generó condiciones adecuadas para el crecimiento industrial e inversiones directas del propio Estado en industrias básicas.

En esta etapa de modernización, el Estado ofreció muchos incentivos económicos los cuales fueron dirigidos a las unidades productivas agropecuarias medianas y grandes, por lo que las pequeñas unidades dedicadas a la producción de alimentos básicos quedaron estancadas, generando así abandono de tierras y migración de campesinos.

Por otra parte, la política comercial mantuvo los precios bajos en las materias primas de origen agropecuario. Con tal modelo implementado se acrecentó el proceso de diferenciación entre productores, por lo tanto la polarización geográfica del desarrollo agropecuario incrementó. Es cierto que, hubo desarrollo de actividades agroindustriales de tipo tradicional por empresarios nacionales (azucarera, cervecera y algodонера), pero el hecho de sólo limitar las importaciones de productos y no de capitales, generó un aumento de inversión extranjera directa en la agroindustria, con ello nuevas empresas extranjeras se implementaron en el país, así como se expandieron otras ya existentes desde antes de los años cuarenta.

En la década de los cincuenta, las corporaciones norteamericanas comenzaron a expandirse particularmente en países subdesarrollados con inversiones masivas; tenían un particular interés en México y Brasil, pues a pesar de que los mercados europeos fueran más grandes, el panorama no parecía atractivo, ya que se les consideraba más saturados a diferencia de los latinoamericanos, aunado a que la región ofrecía tasas de ganancia aún mayores. México al resultar uno de los países clave de su estrategia, el proceso de descampesinización se fue

agudizando y las áreas de cultivo se fueron concentrando cada vez más, beneficiando a las grandes empresas.

"México muestra muchos rasgos que caracterizan la situación "promedio" de los países de América Latina. Ha experimentado un proceso ininterrumpido de crecimiento del mercado interno, que ha permitido la expansión de la demanda alimentaria favorecida por una política de abaratamiento de los productos básicos" (Bassols, 1992, p.27). En los años sesenta, México producía excedentes de trigo y maíz, por lo cual se llegaba a dudar que el país pudiera tener en algún futuro un déficit de dichos productos, pero con la presencia de las empresas transnacionales se modificó la composición de la oferta y la demanda agrícola.

#### *Expansión de las empresas agroalimentarias*

México es el país que mayor influencia estadounidense ha tenido con respecto a los demás países latinoamericanos, pues la penetración transnacional de esta industria ha hecho que México siga las pautas del modelo norteamericano de producción, circulación y distribución alimentaria. Las políticas económicas del Estado mexicano, se han encargado a través del tiempo de proporcionar ventajas a las empresas transnacionales con las facilidades fiscales que concede el país; lo que permitió a las empresas penetrar fácilmente en casi todas las ramas industriales. El modelo generó una reestructuración agraria, que propició una acumulación de la tierra, agua, semillas y tecnología. A partir de ello, emergió la oligarquía financiera, pues al tener privilegios como propietarios, se vieron beneficiados con los salarios bajos, los créditos, así como la infraestructura del Estado.

Desde los años setenta, la concentración en la planta agroindustrial era notoria y con tendencia a agudizarse, pues en una gran cantidad de ramas la participación de las

transnacionales representaba en algunos casos del 90% del valor de la producción, teniendo así que un reducido número de empresas controlaba el mercado nacional en ciertas clases industriales. Sólo por dar un ejemplo, desde esta década, empresas estadounidenses como American Produce, Lee Shipley, Chiquita y Del Monte, se establecieron en valles como en el estado de Guerrero, en donde ocupan como asalariados a los campesinos en sus propias tierras; lo producido en sus tierras debe obedecer al interés de la exportación y la competencia internacional.

La Ley de 1973 para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, que determinó el gobierno federal con la finalidad de conseguir un desarrollo autónomo, sostenido y equilibrado, se vio obstaculizada desde un principio; pues la inversión extranjera al fomentar la concentración de la producción y la centralización del capital, generó que la inversión nacional se inhibiera en la agroindustria, y con ello se agudizara la desnacionalización, así como se distorsionaran los hábitos alimentarios de la población.

En 1979, el Estado crea un sistema de planificación de carácter intersectorial, crea la Comisión Nacional de Desarrollo Agroindustrial (CONADAI), con el cual se configuró la estructura orgánica funcional del Sistema de Planeación y Fomento Agroindustrial, y con base en él, se formuló el primer Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial (1980-1982). Este plan estableció 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.

Es entonces que, en la década de los setenta se podían observar cuatro tendencias vistas desde un panorama general:

- La producción agropecuaria se iba destinando cada vez más al procesamiento industrial;

- Se empezó a dar la sustitución en la composición de cultivos, uno de los ejemplos más notorios fue el cambio de maíz por sorgo. Este cambio se dio principalmente por el desarrollo de la industria de alimentos balanceados;
- La producción de los insumos con altas tasas de crecimiento, se asociaba más con los niveles de exportación que con los niveles de consumo interno. Esta tendencia obedece al papel de México en la división internacional del trabajo agrícola;
- Las empresas transnacionales se fueron encargando de imponer pautas de consumo provenientes de sus países de origen, en los cuales predominaban los productos con alto valor agregado, por lo tanto, se dirigían a satisfacer las necesidades de los estratos de más altos ingresos.

En la década de los ochenta, debido al cambio de la política proteccionista y a la crisis de la deuda, el sector agropecuario redujo su producción a partir de la disminución de inversión pública en el sector rural, con datos de Solleiro (2003), disminuyó 93.4% entre 1981 y 1999. La vulnerabilidad del campo atrajo a las estrategias de dominio impulsadas por las empresas agroalimentarias transnacionales y por Estados Unidos. A partir del TLCAN, Estados Unidos exportó a México y a otros países deficitarios, bienes desvalorizados que afectaron a los productores nacionales mediante la competencia desleal. Como resultado, desde entonces el campo ha presentado una productividad precaria, por lo tanto el aumento de importación de alimentos creció de 1790 (mdd) en 1982 a 8601 (mdd) en 1999.

"A partir de la instrumentación de Procampo en 1994, los precios de los productos básicos del país se vincularon a los precios internacionales, con lo cual se trasladó el proceso de desvalorización impulsado por Estados Unidos a los productores mexicanos" (Rubio, 2013, p.56). Ante esta situación a los productores nacionales no les convenía producir a tan bajos

precios reales, por lo que se estimuló la importación de granos básicos, en lugar de apoyar la producción interna. El programa Procampo intentó compensar a los pequeños productores ante sus pérdidas, pero fue ineficiente el apoyo, por lo que la producción comenzó a dirigirse hacia el autoconsumo.

Mientras tanto, la industria alimentaria ha mantenido un crecimiento anual positivo a través de los años a pesar de las crisis; presentando en la década de los ochenta, un crecimiento porcentual anual incluso mayor al de la industria manufacturera, como se muestra en la siguiente tabla.

*Tabla 23. Crecimiento porcentual anual promedio del PIB de la industria manufacturera y alimentaria*

	1960- 1970	1970- 1980	1980- 1990
Industria			
Manufacturera	7.8	6.3	2.0
Alimentaria	5.9	4.9	2.4

Fuente: Solleiro & Del Valle, 2003, p.20.

Las grandes empresas se vieron beneficiadas ante los bajos precios; por lo que las empresas distribuidoras, comercializadoras y las transformadoras de insumos contaron con un mercado en expansión. Con lo cual, aproximadamente 20 grandes empresas tanto mexicanas como extranjeras, controlan el mercado agroalimentario mexicano: Maseca, Bimbo, Cargill, Bachoco, Pilgrims Pride, Tysson, Nestlé, Lala, Sigma, Monsanto, Archers Daniel's Midland, General Foods, Pepsico, Coca Cola, Grupo Vis, Grupo Modelo, Grupo Cuauhtémoc, Walmart, Kansas City y Minsa. (Rubio, 2013).

Estas empresas han aprovechado su poder frente a las crisis alimentarias, particularmente en el 2008 cuando los precios internacionales se dispararon, las empresas como Altex, Archier Daniel's Midland, Pepsico, entre otras, impusieron la compra de cosechas a los productores nacionales a precios inferiores a los del mercado. Una vez que adquirieron cosechas a bajos precios, las empresas agroalimentarias vendieron a precios elevados a las empresas consumidoras de granos. Por lo tanto, se ha podido observar que las empresas transnacionales han aprovechado las condiciones del país para fortalecerse, agravando al mismo tiempo la situación de los pequeños productores nacionales.

### **3.2.2 Estrategias de las empresas agroalimentarias en México.**

Las grandes empresas han logrado expandirse gracias a las condiciones que le ofrece el país aunado al uso de estrategias que les han generado ventajas frente a las pequeñas y medianas empresas. La toma de decisiones en cuanto a la producción de alimentos, se ha reducido en unas cuantas empresas que tienen el control de insumos necesarios para la producción frente a la creciente demanda. A través de estrategias tales como el uso de paquetes tecnológicos, la modificación del patrón de consumo, el control de precios; logran subordinar tanto a la producción como al mismo consumidor.

#### *Paquete tecnológico*

"La transnacionalización de la agroindustria se acompañó de la difusión de nuevos patrones tecnológicos impuestos al conjunto del sector por las filiales de empresas transnacionales ubicadas en el país y adoptadas también por las grandes empresas agroindustriales de capital nacional" (Echeverría, 1982, p.149). A partir de que el Estado promovió la entrada y expansión de empresas extranjeras agroindustriales, las cuales



principalmente fueron provenientes de Estados Unidos; la industrialización estuvo presente en el país mediante la utilización de costosos paquetes tecnológicos que consistieron en el uso de maquinaria pesada, semillas híbridas, pesticidas, fungicidas, herbicidas y fertilizantes. Estos paquetes se implementaron en mayor medida donde se disponía de infraestructura de riego y vías de comunicación.

La implementación de paquetes tecnológicos ocurrió debido a que filiales transnacionales en México no suelen invertir en investigación y prefieren importar los conocimientos tecnológicos de su país de origen; por lo tanto, el país sufrió de una constante dependencia tecnológica que modificó el patrón de cultivos, el cual integra al comercio internacional, la transformación de la materia prima, así como la implantación de modelos de producción animal. En los años cincuenta surgen en México las firmas extranjeras proveedoras de insumos importados para el sector agropecuario, ello tras la innovación tecnológica proveniente de Estados Unidos y sus nuevas líneas genéticas avícolas y variedades híbridas de semillas, cambiando así el sistema de producción de extensivo a intensivo.

Debido a que la inversión extranjera tuvo una fuerte participación en la actividad agroindustrial desde antes de los años setenta, desde esa época México adoptó paquetes tecnológicos propios de economías avanzadas, los cuales, al no ser lo específico que necesita el país, ha condicionado las formas de organización productiva, los patrones de cultivo y los sistemas de distribución en el sector agropecuario.

La adopción de estos nuevos patrones, aumentó el rezago de las medianas y pequeñas empresas debido a que, para implementar los patrones necesitaban cierto capital del cual no contaban. Esta nueva tecnificación en el sector, no sólo orilló al estancamiento a las empresas

que no podían financiar el uso intensivo de capital, también en ocasiones propició una reducción de empleo por el hecho de aumentar la mecanización y automatización del trabajo.

### *Uso de semillas híbridas y transgénicas*

Desde la década de los cuarenta, la Fundación Rockefeller comenzó a implementar en México la producción agrícola denominada RV, con el fin de aumentar la producción agrícola. La revolución genética consistió en el uso de semillas híbridas producidas tras el mejoramiento genético convencional en el que se cruza la planta completa para introducir la característica deseada y se espera el crecimiento de una nueva generación; si el resultado no es el esperado, se vuelve a repetir el procedimiento.

En sus inicios sólo se utilizaban semillas mejoradas de maíz y trigo, posteriormente se extendieron al frijol, la papa, hortalizas, sorgo, cebada, y forrajes. Las nuevas variedades de semillas incrementaron la producción, pero el uso de estas semillas híbridas requiere del uso de insumos que sólo los agricultores con mayor poder adquisitivo pueden tener acceso. Por lo tanto, los grandes y medianos propietarios se dedicaron a la producción comercial de estas semillas.

Con datos de Fujigaki (2004), de la década de los cincuenta a los sesenta, las tierras de riego dedicadas al maíz aumentaron en 375000 hectáreas; mientras que las tierras de temporal disminuyeron en 200,000 hectáreas. El uso de semillas en la agricultura comercial tuvo gran concentración regional, en los años setenta sólo cinco estados de la república producían más del 50% (Baja California, Chihuahua, Sinaloa, Sonora y Tamaulipas), en los cuales las principales siembras fueron de trigo, maíz y algodón.

Desde la década de los noventa, comenzó el uso de la biotecnología en la agricultura a nivel comercial. Esto quiere decir que se introdujo un gen específico a las plantas con el fin de

aumentar su capacidad de resistencia ante efectos del medio ambiente o productos químicos. A diferencia de las semillas híbridas, puede haber una combinación de genes que no se lograrían de forma natural, por lo cual el procedimiento de modificación de las cualidades de las plantas es preciso, a estas semillas se les conoce como transgénicas.

Las grandes empresas son las dueñas de los productos biotecnológicos, por lo tanto manejan las decisiones productivas subordinando y volviendo dependientes a los productores del campo. El productor agrícola se ve atado a la empresa proveedora de semillas, ya que las semillas al ser estériles no pueden reproducirse, por lo que requieren de la empresa para adquirir nuevas reservas de semillas. Así, poco a poco las viejas semillas van siendo reemplazadas.

Las empresas dueñas de la agrobiotecnología se han ido fusionando con las empresas semilleras para asegurar el mercado y controlarlo. Mediante las fusiones se ha ido reduciendo el número de empresas que dominan el mercado de semillas donde se concentra la tecnología, la principal es la empresa estadounidense Monsanto. En sus inicios, el uso de la biotecnología se esperaba que fuera utilizada por igual por pequeños y grandes productores, pero se fue concentrando por las agroindustrias, que manipulan los patrones tecnológicos, obedeciendo a sus intereses. Aunque el uso de semillas transgénicas ha cumplido con su principal objetivo que es, aumentar el rendimiento, para lograrlo han ocasionado efectos negativos en ciertos rubros tales como, el ambiental, social y económico.

Con el uso de semillas transgénicas existe el riesgo de alterar la biodiversidad, siendo México uno de los países con mayor biodiversidad marina el riesgo es alto debido a que la siembra de cultivos ha continuado con la tendencia del monocultivo al igual que con el uso de semillas híbridas. También se teme que ocurra un desplazamiento de genes de vegetales

genéticamente modificados a cultivos convencionales, lo que ocasionaría un efecto indirecto en la inocuidad y la seguridad de alimentos.

Los efectos negativos que pueden afectar a los seres humanos, según la Organización Mundial de la Salud (OMS), tiene que ver con la alergenicidad que pueden ocasionar los alimentos genéticamente modificados; y aunque con una baja probabilidad, puede ocurrir una transferencia genética de alimentos genéticamente modificados a células del organismo, con el que el material genético podría dañar la salud humana. Los efectos tanto positivos como negativos continúan estando en discusión para permitir o impedir la producción de biotecnología verde.

En la actualidad, con datos de la revista *2000Agro*, en México existen 35 empresas dedicadas a la agrobiotecnología, de las cuales las cinco firmas de tecnología agrícola que más destacan son: las norteamericanas DuPont, Monsanto y Savia, la anglo-suiza Syngenta, y la francesa Aventis.

### *Uso de productos químicos*

Los productos para la exportación tienen como prioridad, que nada afecte el desarrollo de la producción, por lo tanto, para asegurar la calidad deseada del producto, las empresas recurren al uso constante de productos químicos. A partir de la revolución verde, fue cuando el uso de pesticidas e insecticidas se intensificó, siendo uno de los primeros productos de este tipo y de los más representativos el DDT, producto de origen estadounidense.

El constante uso de pesticidas ha generado la resistencia de los parásitos y con el paso del tiempo las cantidades necesarias para acabar con las plagas han ido en incremento. Por una parte, el incremento de uso de pesticidas ha ido generando que los costos de producción también

aumenten debido a que para producir y obtener los mismos resultados, se va necesitando cada vez de más aplicaciones de químicos por hectárea. Y por el otro lado, el uso de químicos en el suelo al ser utilizados desde el principio de la producción de modo preventivo; ocasiona que el suelo se vuelva estéril, por lo tanto es necesario proseguir con fertilizantes químicos. Es por ello que, todo el proceso de cultivo se ve bombardeado de constantes productos químicos.

El uso de pesticidas no sólo está presente en los cultivos comerciales, también la producción campesina se ha visto impactado con el uso de químicos debido a que resulta más práctico su uso, ya que así pueden reducir la cantidad de mano de obra. El principal problema es, que su aplicación no siempre es la adecuada porque no todos los campesinos tienen los conocimientos básicos de su manejo, ni de las consecuencias que pueden generar tanto en la salud, como en el medio ambiente.

En la agricultura se exigen grandes cantidades de agua, por ello los empresarios han recurrido al uso de agua salada, lo que conlleva a un peligro de mediano y largo plazo en las propiedades físicas de los suelos, ocasionado por la mezcla de sales y pesticidas. El uso de químicos, no sólo ha ido afectando al suelo, también la fauna ha recibido gran impacto. La fauna acuática es un ejemplo, dado que va desapareciendo a consecuencia de los tóxicos que llegan a los ríos. Por lo tanto, el futuro económico presentará inconvenientes tras la explotación de los recursos, pues ocasionará un agotamiento de las potencialidades productivas.

El programa público Procampo, apoya a los campesinos y en cuestión de insumos los fomenta al uso de agroquímicos, los cuales no siempre tienen un consumo apropiado debido a la falta de adecuada orientación. En varias regiones del país se han presentado resultados contraproducentes debido al mal uso de químicos, por ejemplo en el estado de Sonora, con datos de Bustamante (1999), tras el análisis de agua de pozos se mostró gran presencia de DDE, DDT,

Endrin y Dieldrin en proporciones que sobrepasan por mucho las normas definidas por la ley mexicana (hasta 66 veces más de las permitidas). En otras regiones también se presentan casos en la que el agua destinada al consumo humano contiene compuestos agroquímicos, incluso algunos prohibidos en el país (BHC, Diazinón, Endrin).

El uso de pesticidas genera muchos casos de intoxicación, en su gran mayoría ocurre en países subdesarrollados. En la salud humana, tras la presencia de diferentes pesticidas en la sangre, se llegan a presentar problemas en el sistema nervioso, en el sistema endocrino, lesiones oculares, enfermedades genéticas, entre otros problemas.

#### *Patrón de consumo*

Debido al control oligopólico con el que cuentan las grandes empresas tanto extranjeras como nacionales, han logrado imponer patrones de producción y de consumo alimentario, los cuales no atienden a las necesidades de la población. Por un lado se encargan de la producción de alimentos de escaso valor nutricional, orientados al consumo generalizado; y por el otro elaboran productos muy sofisticados para los estratos medios y altos.

La reorientación del consumo ha contribuido a las deficiencias en los patrones nutricionales de la población mexicana, especialmente en el deterioro nutricional de las capas populares mexicanas. El modelo tecnológico utilizado por las grandes empresas, no sólo influye en los precios de los productos al ser procesados; también al diversificar artificialmente los alimentos hacen que pierdan valor nutricional a partir de tal proceso. A pesar de ello, la demanda de estos productos ha ido en incremento gracias a la publicidad, generando así nuevas necesidades de consumo en todos los sectores de ingresos.

Por lo tanto, el modelo agroindustrial transnacional modifica el patrón de consumo alimentario mediante dos principales medios, a) disminuye la oferta de productos agrícolas

básicos, y b) por medio de la publicidad, que responde a patrones culturales y tecnológicos externos.

A partir del siglo XX, se comenzó a utilizar el abasto alimentario como medio para subordinar a los países subdesarrollados, a través de los conglomerados agroindustriales alimentarios. La cultura alimentaria tradicional se vio suplantada por una subcultura de alimentación comercializada, la cual resulta insuficiente para la mayoría de población. En los años sesenta la industria alimentaria comenzó a tener mayor éxito, con lo que se fue diversificando el patrón alimentario en el cual ya incluía productos industrializados. "En este lapso el número de filiales de empresas transnacionales de alimentos pasó de 30 a 123. Se trataba de compañías orientadas a satisfacer a los estratos de más altos ingresos y fabricar productos que, aunque de consumo popular, no eran básicos para la dieta, pero por su mayor valor agregado eran más rentables que los alimentos básicos" (Salomón, 2005, p. 244).

El factor más importante que ha llevado México a un cambio tan radical en su patrón de consumo, ha sido la publicidad a través de anuncios que bombardean diariamente a la población, que fueron convenciendo al consumidor a adquirir alimentos procesados sin valor nutricional de precio relativamente caro. Las agencias publicitarias que operan en el país son en su mayoría de origen estadounidense, por lo tanto la transnacionalización publicitaria tiene grandes impactos en la toma de decisiones de compra y consumo de la sociedad.

La publicidad tiene como objetivo aumentar el consumo de ciertos productos, por lo que tiende a deformar la libre elección del consumidor. La alta concentración publicitaria provoca que un número muy reducido de empresas tenga acceso a la difusión publicitaria, así que pocas son las empresas que tienen el enorme poder de influir en la cultura nacional de consumo.

Los principales cambios que ha ocasionado la publicidad a favor de las transnacionales agroalimentarias, se puede reducir en los siguientes puntos:

- Los hábitos de consumo se han ido distorsionando, afectando principalmente a la población urbana de escasos recursos;
- El abasto de alimentos básicos, se ve afectado por la demanda de comestibles industrializados;
- Se sustituyen los alimentos tradicionales por los alimentos industrializados con poco valor nutricional;
- Grandes recursos económicos se canalizan hacia la sobreproducción de productos superfluos en lugar de aplicarlos a otros de interés social;
- Se desnacionaliza la industria alimentaria a través d esa imposición de hábitos de consumo;
- Se convence a la población de un supuesto bienestar tras el consumo de dichos bienes superfluos.

### **3.2.3 Empresas en la comercialización, procesamiento y distribución de los alimentos en México.**

Para que el consumidor final pueda obtener los alimentos, es necesario que distintas actividades económicas se realicen a través de la cadena productiva, la cual se encuentra controlada por unas cuantas empresas que dominan cada uno de los eslabones que conforman al sector agroalimentario. En México, la mayoría de empresas que tienen mayor participación en el proceso de producción de alimentos, suelen ser extranjeras, situación que se agudiza aún más en el primer eslabón, el de la comercialización de insumos; mientras tanto, en el eslabón del procesamiento de alimentos, algunas empresas mexicanas destacan tanto nacional como internacionalmente; y por su parte, en cuestión de distribución de alimentos, llegan a competir



empresas nacionales e internacionales aunque aún llegan a tener mayor peso en la economía mexicana las empresas extranjeras.

### *Empresas comercializadoras*

En México, la comercialización de insumos (semillas, fertilizantes, agroquímicos, maquinaria y equipo), presenta una gran concentración. Las semillas son un insumo de gran importancia ya que son utilizadas para el consumo humano, así como alimento para cría y explotación de ganado. A pesar de que son relativamente pocas las empresas comercializadoras extranjeras que participan en México, estas empresas se encargan de administrar más del 90% de semillas, según datos de la revista 2000 Agro (2006). Según datos de la COFECE (2015), el mercado de semillas en México tiene un valor de 1,850 (mdd), en los que los maíces y sorgos híbridos representan 550 (mdd), las hortalizas 300 (mdd) y el resto de semillas representan 1,000 (mdd).

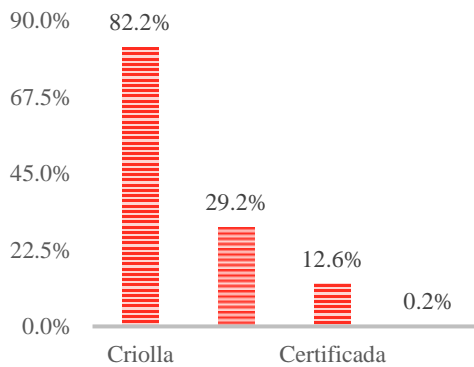
Las principales empresas que controlan el mercado de semillas son Bayer Crop Science, Dow AgroSciences, Monsanto, Pioneer Dupont y Syngenta, así como algunas empresas nacionales y diversos agentes económicos. Estas empresas se concentran principalmente en la comercialización de semillas mejoradas de maíz y sorgo, como se muestra en la siguiente tabla según empresa y las semillas en las que se encargan de su oferta.

Tabla 24. Semillas mejoradas por oferentes

Empresa	Filial	Maíz	Hortalizas	Frutas	Frijol	Sorgo
Monsanto	Asgrow	x				x
	Dekalb	x				
	Seminis		x	x		
	CB	x				
Pioneer		x				
Dow		x				x
Ceres		x				x
Syngenta		x	x			
Sakata			x	x		
Novasem		x				
Aspros		x				
Unisem		x			x	x
Vida		x				x
Berentsen		x				x
Bio Internacional		x				x
Semillas del Río Colorado		x	x			x
Mar Seed Company			x			
Ahern			x			
Red Gold Seeds			x			
Semillas Conlee		x				x
Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP)		x	x	x	x	x
Total		17	9	3	2	12

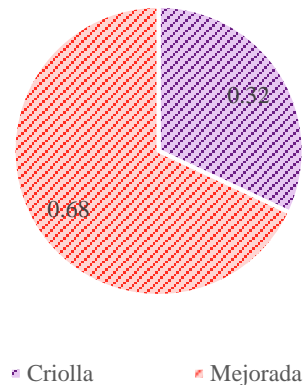
Fuente: COFECE, 2015.

En la siguiente gráfica se muestra que a pesar de que sólo el 29% de productores utilizan semillas mejoradas (que son principalmente ofertadas por empresas privadas), el uso de estas semillas representa un mayor uso en términos de superficie (68%).



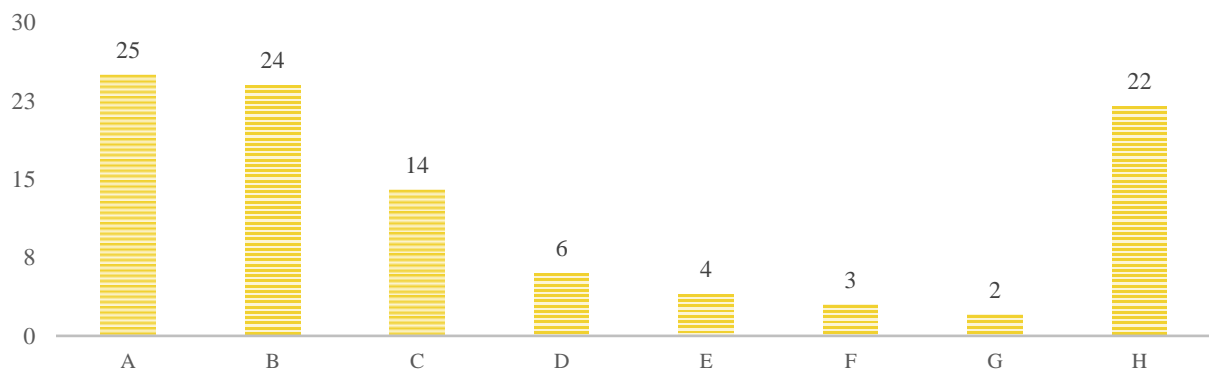
**Figura 11. Porcentajes de unidades de producción**

Fuente: COFECE, 2015.



**Figura 10. Porcentaje de superficie sembrada**

Para que una semilla esté certificada, la SAGARPA debe aprobarla y autorizarla mediante el reglamento de la Ley Federal de Producción, Certificación y Comercio de Semillas (LFPCCS). Con datos de la COFECE (2015), más del 60% de semillas certificadas están inscritas por Semillas y Agroproductos Monsanto (Monsanto), el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias (INIFAP) y PHI México (Pioneer), como se muestra en la siguiente gráfica.



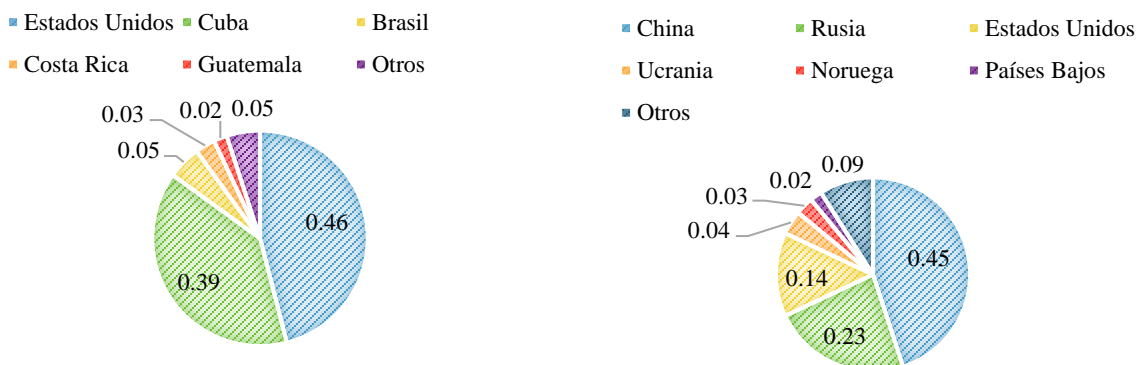
**Figura 12. Porcentaje de Certificaciones**

Fuente: COFECE, 2015.

\*A) Monsanto, B) INIFAP, C) Pioneer, D) Dow AgroSciences, E) UA Chapingo, F) Agrícola Nuevo Sendero, G) Consejo Mexicano del Nopal, H) Otros.

México es el quinto país importador de fertilizantes a nivel mundial, el cual llega a importar 1.8 millones de toneladas de fertilizantes de nitrógeno. En total, el sector agrícola mexicano demanda 4 millones de toneladas de fertilizantes, los cuales se llega a importar el 55%, que representa 1,750 millones de dólares.

Las importaciones por parte de México, con datos de la COFECE (2015), se concentran en urea, fosfato diamónico, sulfato de amonio y cloruro de potasio, provenientes principalmente de Estados Unidos, China y Rusia. Mientras tanto, México exporta fosfato monoamónico y superfostatos, dirigidos principalmente a Estados Unidos, Cuba y Brasil. En la siguiente gráfica se observan los porcentajes tanto de exportaciones como de importaciones de fertilizantes registrados en 2014.



Fuente: COFECE, 2015.

**Figura 14. Exportaciones**

**Figura 13. Importaciones**

Debido a que las plagas llegan a destruir anualmente el 35% de las cosechas, México también es uno de los principales consumidores de agroquímicos como fungicidas, bactericidas e insecticidas. Las principales empresas productoras y comercializadoras de agroquímicos son las

transnacionales Arysta Life Science, Basf, Bayer, Cheminowa, Dow, Dupont, FMC, Monsanto, Symmit Agro, Valent y Syngenta; y algunas compañías nacionales. En la siguiente tabla se muestran los agroquímicos que más se consumen en México, así como la participación que representa a nivel mundial.

*Tabla 25. Uso de agroquímicos en México*

Uso de fungicidas y bactericidas					
Toneladas de ingredientes activos			Participación a nivel mundial		
2002	2008	2012	2002	2008	2012
7,995	52,131	41,293	2.4%	12.4%	14%
Uso de herbicidas					
Toneladas de ingredientes activos			Participación a nivel mundial		
2002	2008	2012	2002	2008	2012
10,840	32,58	37,684	1.9%	3.7%	6.1%
Uso de insecticidas					
Toneladas de ingredientes activos			Participación a nivel mundial		
2002	2008	2012	2002	2008	2012
9,851	25,155	37,501	3.6%	7.9%	15.7%

Fuente: COFECE, 2015.

En cuestión de maquinaria y equipo, el tractor es el insumo más utilizado en México y en el mundo. Debido a la presencia de empresas ensambladoras establecidas en el país, México es uno de los principales países exportadores de tractores, con una participación mundial del 12.5%. Las cinco empresas responsables de ello son, John Deere, CNH de México (Case IH y New Holland), AGCO de México (Massey Ferguson y Challenger), McCormick Tractores de México y Foton.

Sin embargo, en México el uso de tractores no siempre es conveniente debido al tipo de superficie productiva o ya que la mayoría de los productores no poseen los recursos suficientes para la adquisición de este tipo de insumo. Los tractores que llegan a ser utilizados en el sector agrícola mexicano, son importados en un 52%.

### *Empresas procesadoras*

El procesamiento de alimentos en la industria es relativamente una actividad nueva ya que se comenzó a emplear hasta la segunda mitad del siglo XX. La industria de alimentos procesa los alimentos principalmente a través del añadimiento de ingredientes como aceites, grasas, harinas, azúcar, cremas, colorantes, conservadores, entre otros; factores que mejoran la apariencia del producto, el sabor y en algunos casos reducen el tiempo de preparación para poder ser consumidos al momento de ser adquiridos. En la siguiente tabla se muestra la participación según los sectores en la industria de alimentos en México, en la cual los sectores que presentan mayor actividad, son los productos de panadería y tortillería, productos lácteos y, el empaçado y procesamiento de carnes.

*Tabla 26. Aportación a la industria alimentaria por segmentos*

Sector	Aportación
Elaboración de alimento para animales	2.3%
Molienda de granos y de semillas oleaginosas	8.9%
Elaboración de azúcar, chocolates, dulces y similares	6.2%
Conservación de frutas, verduras y alimentos preparados	4.2%
Elaboración de productos lácteos	12.6%
Matanza, empaçado y procesamiento de ganado y aves	22.0%
Preparación y empaçado de pescados y mariscos	0.8%
Elaboración de productos de panadería y tortillas	31.5%
Otras industrias alimentarias (aderezos, botanas, café, té, concentrados y perecederos)	11.5%

Fuente: Actinver (2015)

### *Empresas productoras de carnes y lácteos*

La producción de carne, huevo y lácteos, es uno de los sectores agroindustriales más dinámicos y claramente moldeados al esquema transnacional. Desde la década de los sesentas el ritmo de desarrollo de la ganadería comenzó a ser mayor al agrícola. La mayoría de la producción ganadera del norte del país era dirigida a las exportaciones. Con datos de Fujigaki (2004), el área dedicada a la ganadería en México aumentó de 56 333 000 hectáreas en 1940 a 78 672 000 en 1979. La producción de leche crecía a ritmos de 2.4% anual y la cría de cerdos en 4.8% anual.

Desde ese periodo, el sistema ganadero comenzó a modernizar el procesamiento de carne; por lo que para conseguir abastecer el aumento de demanda, se tuvo que recurrir al aumento de siembra de forrajes y semillas oleaginosas que eran requeridos para alimentar al ganado en engorda; dejando de lado la siembra de granos básicos. La alimentación de las aves y porcinos se modificó hacia los concentrados alimentarios, cereales, oleaginosas, harina de pescado, mezclas vitamínicas y minerales. La agroindustria procesadora de alimentos balanceados aceleró el proceso de crecimiento y engorda de los animales con lo que influyó en el incremento de producción ganadera. La producción ganadera se fue concentrando en los estados de Michoacán, Jalisco, Guanajuato y Veracruz.

En la industrialización de cerdos y bovinos, se distinguen dos etapas en la producción de carne. La primera en la cual se obtienen diversos cortes de carne para el consumo directo, y en la segunda en la cual los cortes pasan al uso industrial en donde se le añade al producto mayor valor agregado, transformando la carne en otros productos como chicharrón, manteca, carnes frías, etc. Con datos de Solleiro (2003), el consumo de carnes frías representa el 15% del consumo de

carne en México, por lo que de 1990 a 1999, la producción pasó de ser de 286 mil toneladas a 430 mil toneladas.

Esta rama está conformada por aproximadamente 450 empresas que van desde las micro hasta las grandes transnacionales; a pesar de esto, cerca del 80% del mercado es controlado por unas cuantas empresas tales como Sigma, AXA y Bafar.

El consumo de carne de ave ha ido en gran aumento a partir de los años noventa, con datos de Solleiro (2003), la participación de carne de ave en la industria empacadora aumentó de 1990 a 1997 de 5% a 47%. Las empresas Anderson Clayton, Purina y la Hacienda (filial de International Multifoods), las cuales operan con un grado de integración vertical, controlan los núcleos de la actividad avícola.

Las empresas nacionales se asocian con el capital extranjero para poder operar conjuntamente y de esta forma tener una mayor facilidad de penetración en el mercado. Mientras tanto, las empresas transnacionales utilizan ciertos mecanismos para poder controlar la industria avícola, los cuales se basan principalmente en, imposición de un modelo tecnológico amparado en la nutrición y en el material genético, lo cual ha generado que tras la dependencia del sorgo y la soya (insumos necesarios para la alimentación de aves), se deba importar mayor cantidad de granos, así como material genético (animales especializados tanto para la procreación, como para la producción de carne). Por lo tanto, la balanza comercial se ve afectada, pues casi toda la avicultura mexicana tiene un carácter moderno.

Mientras tanto, las empresas pasteurizadoras se concentran en los grandes centros urbanos del país, entre las cuales las que tienen mayor participación son Lala, Alpura, Parmalat, San Marcos, Evamey y Mi Leche, que en conjunto producen aproximadamente 4 mil 300 millones de litro por año. En cuanto a las empresas industrializadoras; que se encargan de la



producción de leche evaporada, condensada y en polvo; el mercado presenta una gran concentración dado que la empresa extranjera Nestlé domina el 97% del mercado. En la elaboración de derivados lácteos, como el queso, mantequilla, yoghurt y crema, existe una menor concentración, aunque las empresas con mayor participación son las extranjeras Danone, Nestlé, Darel, Delsa, Kraft, Yoplait (de Sigma alimentos), y las nacionales Alpura y Lala. Dado que la empresa Nestlé tiene una gran influencia en la rama de lácteos, la organización de productores y el control de precios han sido subordinados por los intereses de la empresa.

En la siguiente tabla, se muestra la participación en los últimos años de los derivados y fermentados lácteos, así como la participación del corte de ganado y embutidos con respecto al sector alimentario; los cuales presentan una tasa de crecimiento anual positiva, siendo que los embutidos han tenido un gran dinamismo que supera la TCAC de la industria alimentaria.

*Tabla 27. Valor de la producción y ventas en el sector de lácteos y carnes*

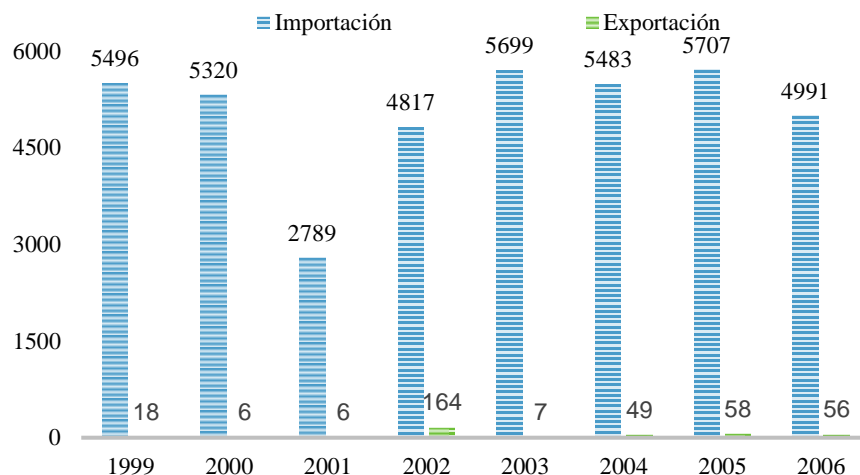
Año	Valor de la producción		Ventas		Sector alimentario	
	Derivados y fermentos lácteos	Corte de ganado y embutidos	Derivados y fermentos lácteos	Corte de ganado y embutidos	Producción	Valor de ventas
2007	30,034	27,705	29,713	27,562	446,531	608,760
2008	29,735	28,695	29,302	28,503	451,440	640,353
2009	28,934	29,792	28,308	29,692	450,167	651,084
2010	29,724	31,645	29,166	31,504	457,724	659,854
2011	31,137	33,736	30,772	33,903	467,612	710,914
2012	32,573	35,998	32,283	35,990	479,717	747,664
2013	30,289	35,668	32,371	35,282	480,909	738,686
2014	32,069	41,123	32,161	40,999	485,374	721,335
TCAC	0.90%	5.80%	1.10%	5.80%	1.20%	2.50%

P\$millones base 2008

Fuente: Actinver 2015

### Molienda de maíz

En esta rama, las empresas que destacan son nacionales: Grupo Maseca y Minsa. Ambas empresas se dedican a producir maíz nixtamalizado, harina y tortillas empacadas. La tortilla es el principal producto en el que se utiliza el maíz en forma procesada, con datos de CEDRSSA (2014), el consumo anual per cápita de tortilla es de 56.7 kilogramos y en el medio rural es de 79.5 kilogramos. La alta demanda de productos de maíz no puede ser cubierta con el maíz nacional, por lo que gran cantidad es importado de Estados Unidos a un costo menor al del maíz nacional. Con datos del CEFP (2007), en 2006 la producción de maíz fue de 21.3 millones de toneladas, lo que fue insuficiente para satisfacer la demanda, por lo que se tuvo que importar alrededor de 5 millones de toneladas, situación que ha sido similar en años anteriores y posteriores. Ante la diferencia en el abasto de maíz nacional, las dos empresas han intentado disminuir el problema mediante alianzas financieras, comerciales y tecnológicas con los productores de maíz.



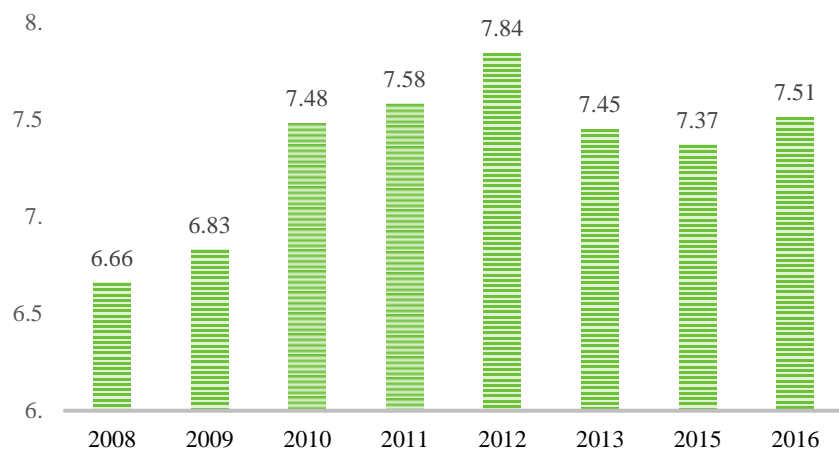
**Figura 15. México: importación y exportación de maíz 1999-2006p/**

Fuente: CEFP (2007)

### *Cervezas, refrescos y jugos*

La rama de bebidas ha sido una de las que ha contado con mayor inversión extranjera directa. Dos empresas transnacionales controlan el mercado de refrescos casi en su totalidad. Con datos de Solleiro (2003), en el año 2000 la empresa Coca Cola controlaba el 72% del mercado, mientras que Pepsico el 20%. En México el consumo de refresco llega a ser mayor que el del consumo de leche, se consumen aproximadamente 119 litros per cápita, con lo que México llega a ser el segundo mayor consumidor de refresco, sólo después de Estados Unidos.

En los últimos años se han utilizado mecanismos para reducir el consumo de estas bebidas, tales como gravar los refrescos o reducir la publicidad, pero el consumo ha comenzado a incrementar nuevamente, como se muestra en la siguiente gráfica.



**Figura 16. México: ventas de refrescos (miles de millones de litros)**

Fuente: *El Economista*, 2016.

En los últimos años el consumo de jugos y néctares ha tenido un crecimiento del 67%. Las principales empresas productoras son Jugos del Valle (empresa conjunta entre Coca Cola Export Corp y FEMSA) y en segunda posición se encuentra la empresa Jumex.

En cuanto al agua embotellada, el mercado ha ido en expansión, sobre todo en productos de menos de 5 litros. México ocupa el primer lugar a nivel mundial en consumo de agua embotellada, con un consumo de 163.5 litros per cápita. Con datos de BBC (2015), el 82% del mercado de agua embotellada se concentra en tres empresas, Danone (francesa) y, Coca Cola y Pepsico (estadounidenses), cuyas ventas en conjunto alcanzan los US\$ 13.000 millones.

Por su parte, el mercado cervecero que antes era controlado por empresas mexicanas, ahora está en manos de dos empresas extranjeras tras la adquisición de las dos principales empresas cerveceras mexicanas. En 2010, Heineken compró la mayoría accionaria de Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma a Femsa, y la empresa Ab InBev adquirió en 2013 a Grupo Modelo, con lo cual, con datos de Forbes (2015), controlan el 94.9% del mercado mexicano.

México es el mayor exportador de cerveza, con datos de Expansión (2015), en 2014 exportó 1,7000 millones de litros con un valor de 1,588 mdd, cuyo principal destino es Estados Unidos (72%).

#### *Empresas mexicanas procesadoras de alimentos*

Las 10 principales empresas mexicanas procesadoras de alimentos facturan, con datos de Forbes (2016), 29 426 (mdd) al año, las cuales manejan productos diversificados como lácteos, carnes, embutidos, enlatados, conservas, alimentos preparados, panificación, etc. Las dos principales empresas que tienen mayor actividad en el exterior, son Gruma y Bimbo, ya que la mayor parte de sus ingresos provienen de otros países con ingresos del 70% y 61% respectivamente. En la siguiente tabla se muestran las principales empresas mexicanas, así como sus ingresos e interacción en el exterior.

Tabla 28. Principales empresas mexicanas procesadoras de alimentos

Grupo Bimbo			La Costeña		
2015	Millones de pesos	Var (%)	2015	Millones de pesos	Var (%)
Ingresos totales	219,186	17.2	Ingresos totales	144,400	NA
Ingresos del exterior	142,891	24.3	Ingresos del exterior	21,666	NA
Utilidad neta	5,172	47	Utilidad neta	ND	NA
Activos totales	199,633	12.3	Activos totales	ND	NA
Pasivos totales	137,774	11	Pasivos totales	ND	NA
Empleados	128,583		Empleados	29,000	
<b>Presencia en el exterior</b>			<b>Presencia en el exterior</b>		
Ingresos externos/totales (%)		65	Ingresos externos/totales (%)		15
Plantas y/o establecimientos		127	Plantas y/o establecimientos		1
Número de países		22	Número de países		53
<b>Regiones</b>			<b>Regiones</b>		
Latinoamérica, Europa, Norteamérica, Asia, Africa			Norteamérica, Centroamérica, Asia, Europa		
Sigma			Gruma		
2015	Millones de pesos	Var (%)	2015	Millones de pesos	Var (%)
Ingresos totales	93,568	30.9	Ingresos totales	58,279	16.7
Ingresos del exterior	53,653	50.9	Ingresos del exterior	40,570	16.6
Utilidad neta	6,310	4	Utilidad neta	1,085	(-75.7)
Activos totales	83,188	16.4	Activos totales	44,333	9.1
Pasivos totales	68,835	23.9	Pasivos totales	25,739	14.1
Empleados	ND		Empleados	18,000	
<b>Presencia en el exterior</b>			<b>Presencia en el exterior</b>		
Ingresos externos/totales (%)		57	Ingresos externos/totales (%)		70

Plantas y/o establecimientos	14	Plantas y/o establecimientos	79
Número de países	13	Número de países	18
<b>Regiones</b>		<b>Regiones</b>	
Norteamérica, Europa, Centroamérica, Sudamérica		Centroamérica	

Grupo Lala			Bachoco		
2015	Millones de pesos	Var (%)	2015	Millones de pesos	Var (%)
Ingresos totales	48,183	7.1	Ingresos totales	46,229	10.7
Ingresos del exterior	ND	NA	Ingresos del exterior	11,103	31.6
Utilidad neta	3,953	26.9	Utilidad neta	3,898	(-0.9)
Activos totales	34,496	14.7	Activos totales	40,527	16.5
Pasivos totales	8,851	30.8	Pasivos totales	12,651	21.3
Empleados	34,000		Empleados	3,030	
<b>Presencia en el exterior</b>			<b>Presencia en el exterior</b>		
Ingresos externos/totales (%)		ND	Ingresos externos/totales (%)		24
Plantas y/o establecimientos		8	Plantas y/o establecimientos		438
Número de países		6	Número de países		1
<b>Regiones</b>			<b>Regiones</b>		
Centroamérica y Norteamérica			Norteamérica		

Alesa			Grupo Herdez		
2015	Millones de pesos	Var (%)	2015	Millones de pesos	Var (%)
Ingresos totales	32,288	13.7	Ingresos totales	16,356	14.2
Ingresos del exterior	12,392	22.1	Ingresos del exterior	1,079	13
Utilidad neta	1,033	65.5	Utilidad neta	1,293	(-14)
Activos totales	31,842	7	Activos totales	24,405	4.9
Pasivos totales	21,417	8.8	Pasivos totales	10,498	4.1
Empleados	60,051		Empleados	8,069	
<b>Presencia en el exterior</b>			<b>Presencia en el exterior</b>		

Ingresos externos/totales (%)	38	Ingresos externos/totales (%)	7
Plantas y/o establecimientos	862	Plantas y/o establecimientos	1
Número de países	5	Número de países	3
<b>Regiones</b>		<b>Regiones</b>	
Sudamérica y Europa		Norteamérica	

	Bafar		Kuo		
2015	Millones de pesos	Var (%)	2015	Millones de pesos	Var (%)
Ingresos totales	9,709	6.8	Ingresos totales	3,609	15.2
Ingresos del exterior	ND	NA	Ingresos del exterior	ND	NA
Utilidad neta	370	23.7	Utilidad neta	ND	NA
Activos totales	8,529	9.4	Activos totales	ND	NA
Pasivos totales	4,021	12.5	Pasivos totales	ND	NA
Empleados	9,823		Empleados	17,000	
<b>Presencia en el exterior</b>			<b>Presencia en el exterior</b>		
Ingresos externos/totales (%)		ND	Ingresos externos/totales (%)		ND
Plantas y/o establecimientos		26	Plantas y/o establecimientos		3
Número de países		1	Número de países		3
<b>Regiones</b>			<b>Regiones</b>		
Norteamérica, Asia, Sudamérica, Centroamérica			Norteamérica, Centroamérica, Asia		

Fuente: Forbes, 2016

### *Empresas distribuidoras*

"El predominio del sistema moderno de distribución de alimentos se define ahora como una estructura multiescalar de establecimientos y corporativa de firmas" (Gasca & Torres, 2014, p. 135). Los nuevos esquemas empresariales, que se han ido desarrollando a partir de la

innovación tecnológica y la nueva perspectiva organizacional, han ido definiendo la nueva estructura de la distribución de alimentos.

Los principales cambios que se han presentado son debido a que las ciudades van concentrando mayor número de habitantes que demandan mayor cantidad de mercancías, por lo tanto se requiere de una movilización masiva de alimentos. La nueva estrategia se basa en flexibilizar las superficies de venta, ya sean pequeños establecimientos o hipermercados, según sea su conveniencia. El abasto de alimentos es entonces controlado por grandes firmas que provocan una hiperconcentración en el sector comercial, por lo tanto tienen gran capacidad de penetración en los consumidores, así como en los procesos de producción agroindustrial.

En los años cuarenta del siglo XX, México ya tenía presencia de supermercados, pero únicamente en la capital del país, por lo tanto el sistema moderno de distribución aún no tenía un largo alcance. La distribución de alimentos tenía una fuerte intermediación estatal, el impulso del comercio era propiciado por el Estado con construcciones de infraestructura comercial, así como con la creación de mercados públicos y establecimientos estatales.

Hasta los años ochenta, fue cuando la nueva modalidad de distribución tomó fuerza en el mercado mexicano debido al aumento de la demanda principalmente en zonas urbanas; situación que concentró y diversificó el consumo, por lo tanto se tuvieron que diseñar nuevas plataformas de distribución que pudieran satisfacer grandes capacidades de venta.

Cuando se fueron consolidando los supermercados, había tres corporativos en la capital del país, estos eran Cifra, Grupo Gigante y Controladora Comercial Mexicana, en provincia la fuerte presencia era de mercados regionales como Soriana en el estado de Coahuila, Casa Ley en Sinaloa y Chedraui en Veracruz. A partir de los años noventa, los supermercados presenciaron una mayor competencia entre ellos, pues el entorno institucional favorecía la entrada de



supermercados transnacionales así es como tuvieron acceso a México empresas como Walmart, Carrefour, Auchan, y Kmart.

Con la entrada de firmas extranjeras, las empresas buscaron reacomodarse mediante joint-ventures<sup>20</sup>, aunque no sólo ese método fue usado, también hubo completas adquisiciones, como Walmart que usó como estrategia la compra de la firma mexicana Grupo Cifra, empresas extranjeras también han ido adquiriendo empresas extranjeras.

La expansión de la nueva distribución de alimentos fue posible a ciertos factores, uno de ellos fue la apertura comercial a partir de los años ochenta, se adoptaron políticas desreguladoras que daban pie a la privatización de la distribución de alimentos que antes el Estado solía manejar. Otro principal factor fue, la desregulación de la IED, con ello las empresas transnacionales líderes mundiales se vieron favorecidas para expandirse en el país.

Las tecnologías de la información y comunicación (TIC), y las innovaciones organizacionales fueron fundamentales en la expansión de las empresas encargadas en distribuir alimentos, con tales aportes el manejo de los grandes volúmenes de mercancías demandadas se facilitó, y generó un menor costo de operación y transacción, con lo que el margen de ganancia aumentó. "Las TIC marcaron así una pauta en la revolución reciente sobre la distribución de los alimentos porque están orientadas a eliminar del proceso todas aquellas fuentes de costos que no agregan valor a un producto determinado" (Gasca & Torres, 2014, p.138).

Con las innovaciones, la comunicación entre proveedores y distribuidores se facilitó; gracias a que la transmisión de datos permitió que el sistema de control de inventarios y proveedores se automatizara, lo que conlleva a poder acelerar el proceso de distribución de las

---

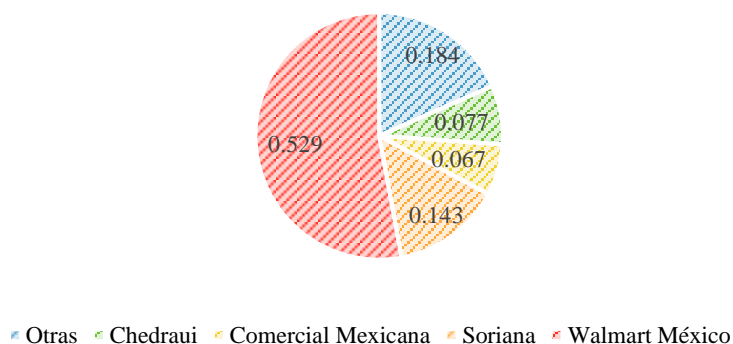
<sup>20</sup> Se refiere a la acción de asociación de entre dos o más empresas para realizar un proyecto en común; cada empresa aporta cierto capital a partir de un contrato. Este proceso no interfiere en las actividades previas de las empresas socias.

mercancías. La tecnología también permitió una mayor facilidad para realizar transacciones entre los proveedores y clientes; a partir de las innovaciones en los sistemas informáticos automatizados se abrió la posibilidad de pagos y facturaciones electrónicas, así como se pudo llegar a tener información sobre demandas reales y anticipadas.

Las innovaciones organizacionales, permitieron que los supermercados ya no tuvieran tanta dependencia de los mercados mayoristas, ya que ello representaba mayores costos debido a la presencia de intermediarios. En cambio, para romper tal vínculo, se enfocaron en desarrollar sus propios centros de distribución logística. Estos centros de distribución propios, les han generado beneficios como, la facilidad de hacer compras de gran escala, reducciones de costos, control de calidad de los productos; lo cual ocasiona que tengan una mayor capacidad competitiva.

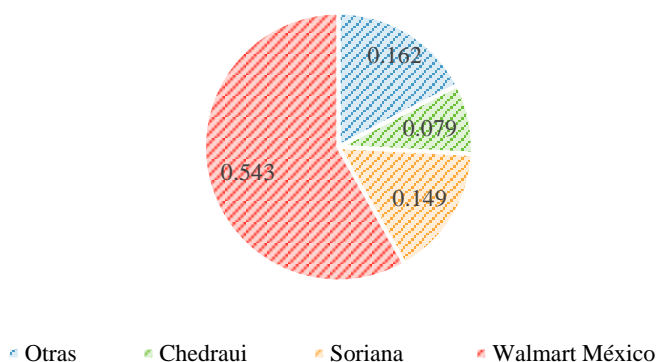
En los últimos años, la concentración por parte de los grandes supermercados ha ido en gran aumento. En el año 2007, la empresa Soriana compró 199 tiendas de la firma mexicana Gigante. Posteriormente en 2015, adquirió Comercial Mexicana, con lo que se espera un aumento de ganancias del 37%, que equivale a 3,200 millones de pesos anuales, según datos de Forbes (2015).

Tras dichas adquisiciones, la empresa Soriana se ha posicionado en segundo lugar, alcanzando un tamaño aproximadamente de la mitad de Walmart. A pesar de las adquisiciones por parte de Soriana, Walmart aún tiene la mayor participación en México que ha ido en aumento, ya que tiene más de la mitad de participación en el mercado mexicano, como se muestra en las siguientes gráficas.



**Figura 17. Cierre 2014**

Fuente: *El Financiero*, 2015.



**Figura 18. Primer semestre 2015**

Fuente: *El Financiero*, 2015.

Como ya se expuso, a través del tiempo, en el intento por desarrollar una agroindustria alimentaria que sea capaz de competir en el mercado internacional para la generación de divisas; el gobierno mexicano ha implementado políticas que han cumplido algunos de sus objetivos, con grandes efectos contraproducentes que han permitido una mayor expansión y concentración de las grandes empresas nacionales, y la penetración transnacional que ha ido subordinando el modelo de producción nacional ante los intereses de exportación y la competencia internacional.

Analizando las características y la forma de operar de las grandes empresas, se puede sintetizar que los principales cambios estructurales que se han generado en el país a través de su expansión, han sido los siguientes:

- El gran poder económico de las grandes empresas ha influido en la elaboración de políticas diseñadas por el gobierno, en función de los intereses de las propias empresas;
- El capital transnacional que opera en la agroindustria afecta especialmente a la fase de producción agrícola, al empleo industrial, así como al mercado de productos; ello ocurre debido al control del proceso global de producción que tiene, pues le permite tener el control de precios y del volumen de la oferta;
- Acrecentamiento de la dependencia de tecnología extranjera;
- Incidencia en el uso del suelo, orientándolo a la producción agroindustrial, dejando de lado a los cultivos básicos;
- Imposición del uso de tecnología extranjera;
- Control oligopólico del mercado de insumos para la producción agropecuaria;
- Afectación de los productores con menos recursos a través del método de la agricultura por contrato.

### **3.3 El caso de la empresa transnacional: Nestlé.**

La empresa Nestlé es una de las más grandes transnacionales de alimentos a nivel mundial, tiene una participación en gran cantidad de países alrededor del mundo, la cual ha ido creciendo y diversificándose a través de los años, llegando a vender más de 1,000 millones de productos diariamente. Esta situación de gran dinamismo se observa tanto en países desarrollados como subdesarrollados, por lo tanto el alcance que presenta la producción de dicha empresa es bastante representativo.

### **3.3.1 La empresa a nivel global.**

La empresa fue creada por el farmacéutico alemán Henri Nestlé, en 1894 estableció su laboratorio en la localidad de Vevey, Suiza. En 1867, desarrolló su máxima invención, la harina lacteada, que consistió en la combinación de leche de vaca, harina de trigo y azúcar; fue creada con la finalidad de alimentar a bebés recién nacidos que no podían ser alimentados directamente por su madre. Al poco tiempo comenzó a utilizar el logo de nido proveniente del significado de su apellido, el cual sigue vigente en la actualidad.

En 1875, Henri vendió la compañía y la fábrica a tres empresarios de Ginebra, los cuales posteriormente desarrollaron el chocolate con leche en 1880. En 1905, se fusionan con la empresa de leche condensada Anglo Swiss Condensed Milk; empresa fundada por los hermanos Charles y George Page en 1866; a pesar de que ésta empresa era más grande, la fusión conservó el nombre de Grupo Nestlé. Tras fusionarse, la empresa diversificó sus productos, siendo los principales la leche condensada y la chocolatina (chocolate con leche).

El nuevo orden de la empresa, le permitió expandirse a varios países, llegando a tener fábricas en Suiza, Noruega, Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y España. A finales de la Primera Guerra Mundial, la empresa ya contaba con 40 fábricas en diversos países.

En 1938, se crea el café soluble instantáneo Nescafé, dicho producto fue un éxito total. Posteriormente durante la Segunda Guerra Mundial, el producto obtuvo un éxito aún mayor debido a que el ejército americano era un consumidor potencial. Al finalizar la guerra, la empresa había alcanzado utilidades suficientes que le permitieron comprar y fusionarse con diversas empresas hasta lograr formar la industria alimenticia que se mantiene en expansión en la actualidad.

*Tabla 29. Principales adquisiciones/fusiones a nivel mundial*

Año	Empresa(s)	Características
1905	Anglo/Swiss (Suiza)	Utiliza filiales en el extranjero abarcando África, Asia, Latinoamérica y Australia.
1916	Egron (Noruega)	Patentan proceso de secado por pulverización para la producción de leche en polvo.
1929	Peter-Cailler-Kohler (Suiza)	Siendo la empresa más importante de chocolate en Suiza, pasa a ser parte integral de la actividad comercial de la empresa.
1947	Alimentana (Suiza)	Comienza la producción de sopas, caldos, y condimentos Maggi.
1960	Jopa (Alemania), Heudebert-Gervais (Francia), Frisco (Suiza), Crosse & Blackwell (Gran Bretaña)	Crece la demanda de helados y alimentos enlatados.
1968	Chambourcy (Francia)	Crece la demanda de productos lácteos refrigerados, con lo que surgen los yogures bajos en grasa.
1969	Vittel (Francia)	La empresa se introduce en el mercado de agua mineral.
1973	Libby, McNeill & Libby (Estados Unidos)	Se amplía la gama de alimentos enlatados y congelados.
1977	Alcon Laboratories (Estados Unidos)	Diversificación a productos farmacéuticos y oftalmológicos.
1985	Carnation Company (Estados Unidos), Friskies (Estados Unidos)	Añade marcas de lácteos y se incorpora en el mercado de los alimentos para animales de compañía.
1988	Rowntree Mackintosh (Gran Bretaña), Buitoni-Perugina (Italia)	Expande sus productos de confitería, pastas y salsas.
1991	General Mills (Estados Unidos), The Coca-Cola Company (Estados Unidos)	Crea empresas conjuntas para la fabricación y comercialización de cereales y bebidas.
1992	Perrier (Francia)	Se posiciona en el mercado de las aguas minerales.
1998	Grupo Sanpellegrino (Italia)	El agua embotellada se empieza a distribuir en países en vías de desarrollo.
2000	Ralston Purina (Estados Unidos)	La empresa Nestlé Purina Petcare se convierte en un nuevo líder en el mercado de alimentos para animales de compañía.
2002	Chef America (Estados Unidos)	Expande la gama de alimentos congelados.
2007	Novartis Medical Nutrition (Suiza), Gerber (Estados Unidos)	Aumenta el interés por la nutrición médica.
2010	Kraft Foods (Estados Unidos)	Adquiere la división de pizzas congeladas, en ese mismo año lanza productos con el propósito de establecer cadenas de suministro sostenibles.
2012	Wyrth Nutrition (Estados Unidos)	Refuerza su posición en nutrición infantil.
2013	Pamlab (Estados Unidos)	Se especializa en alimentos de uso médico.
2014	Galderma (Estados Unidos)	Nestlé adquiere por completo esta empresa conjunta creada junto con L'Oréal (1981).

Fuente: <http://www.nestle-centroamerica.com/>

### *Marcas y productos alrededor del mundo*

A través del tiempo, la empresa mediante fusiones y adquisiciones de empresas alrededor del mundo, ha ido diversificando sus productos abarcando sectores que van más allá de alimentos para el consumo humano. Algunos productos llegan a ser líderes en su sector ya sea a nivel global, regional, o en mercados locales de un país específico. Las miles de marcas que posee la empresa están divididas en categorías para ser mejor diferenciadas. A continuación se mencionan los mercados, así como sus principales marcas a nivel global.

#### *Alimentos para bebés*

Los productos destinados para el consumo infantil, incluyen leche en polvo, cereales instantáneos, papillas, así como agua embotellada especialmente para bebés. La gama de productos son especializados para distintas etapas a través del crecimiento del infante.

- Cerelac
- Gerber
- Gerber Graduates
- NaturNes
- Nestum

#### *Agua embotellada*

La venta de agua mineral embotellada cuenta con marcas de prestigio a nivel global, llegando a ser de las principales marcas en su sector.

- Nestlé Pure Life
- Perrier
- Poland Spring
- S. Pellegrino

### *Cereales*

La empresa contiene cereales para el consumo de toda la familia, así como productos especiales para el consumidor que busca cereales bajos en azúcar, incluso libres de gluten.

- Chocapic
- Cini Minis
- Cookie Crisp
- Fitness
- Nesquik Breakfast Cereal

### *Chocolates y confitería*

Chocolates y confitería es uno de los mercados más débiles de la empresa, por lo cual, actualmente intenta cambiar su estrategia para poder competir con otras grandes empresas, invirtiendo en la venta de productos de alta gama denominados “superpremium”. La empresa aún mantiene marcas que surgieron desde el siglo XIX.

- Aero
- Butterfinger
- Cailler
- Crunch
- KitKat
- Orion
- Smarties
- Toll House
- Wonka



### *Café y bebidas*

El mercado del café siendo uno de los más antiguos de la empresa, ha ido modificando sus presentaciones para distintos gustos y necesidades del consumidor, con lo que se ha mantenido en los principales puestos a nivel global.

- Nescafé
- Nespresso
- Dolce Gusto
- Coffe-Mate
- Nescafé Cappuccino
- Nescafé Ready to Drink
- Milo
- Nestea

### *Culinarios y comida congelada*

A pesar de contar con diversas marcas alrededor del mundo dedicadas a la venta de alimentos congelados principalmente pizzas, es el mercado que presenta mayores dificultades debido al cambio de las preferencias del consumidor que comienza a modificar sus hábitos hacia alimentos más frescos y menos procesados.

- Buitoni
- DiGiorno
- Herta
- Hot Pockets
- Jack's
- Lean Cuisine

- Maggi
- Stouffer's

### *Helados*

Las marcas de helados de la empresa, suelen estar presentes en muchos países, con excepción de la marca Häagen-Dazs, que aunque está presente en múltiples países, Nestlé solamente posee licencia de esta marca en Estados Unidos y Canadá.

- Dreyer's
- Häagen-Dazs
- Mövenpick
- Nestlé Ice Cream

### *Alimento para mascotas*

A partir de la fusión con la empresa estadounidense Ralston Purina Company, Nestlé se ha convertido en una de las principales empresas a nivel global dentro del negocio de la alimentación animal.

- Alpo
- Bakers Complete
- Beneful
- Cat Chow
- Chef Michael's Canine Creations
- Dog Chow
- Fancy Feast
- Felix

- Friskies
- Purina Pro Plan

### *Nutrición Médica*

Este mercado se dedica a la alimentación de consumidores con necesidades particulares, ya sea debido a enfermedades, que necesitan mayores nutrientes los cuales pueden ser consumidos por personas que presentan enfermedades como diabetes, e incluso manejan productos para la pérdida de peso.

- Boost
- Nutren Junior
- Peptamen
- Resource
- Optifast

### *Nestlé en cifras.*

Por el hecho de que Nestlé es una empresa de gran tamaño a nivel mundial, su participación alrededor del mundo presenta cifras de gran magnitud, ya sea en número de fábricas establecidas en distintos países, el número de empleados que manejan en total en sus múltiples plantas, así como las marcas y la gran cantidad de productos que distribuyen en los países que tienen presencia. Por lo tanto, a continuación se muestra en grandes rasgos, cómo es que la empresa se está desarrollando en el panorama global, así como sus ventas y ganancias que han recaudado en los últimos años.

Con datos de Forbes (2016), Nestlé está considerado en el puesto número 33 del ranking Global2000<sup>21</sup>; por su parte, las ventas se encuentran en el puesto número 58 con un valor de 92.2mdd; las utilidades se encuentran en el puesto número 34 con un valor de 9.4mdd; los activos en el puesto 215 con un valor de 123.9mdd; mientras que el valor de mercado se encuentra en el puesto número 12 con un valor de 235.7mdd. En la siguiente tabla se muestran datos obtenidos de la misma empresa a través de su informe anual, de los dos años anteriores.

*Tabla 30. Informe Anual 2015*

Años	CHF (francos suizos)		USD (dólares americanos)	
	2015	2014	2015	2014
Ventas	88785	91612	92143	99961
Utilidades	9066	14456	9409	15774
Valor de mercado	229947	231136	232434	233553

Fuente:www.nestle.com

### *Ventas*

La empresa tiene presencia en 189 países, con ventas totales de 88,785 millones de CHF en 2015; teniendo las mayores ventas en la zona de Américas (AMS) con 39.1 millones de CHF (44.1%); en la zona de Europa, Medio oriente y Norte de África (EMENA) se realizaron ventas de 27.5 millones de CHF (30.9%); y en la zona de Asia, Oceanía y África Subsahariana (AOA) las ventas realizadas tuvieron valor de 22.2 millones de CHF (25.0%). De las cuales, las ventas realizadas divididas en categorías, tuvieron mayor proporción en los productos de bebidas y café con un valor de 19, 245 millones de CHF; mientras que en la categoría de agua embotellada se tuvieron ventas de 7, 112 millones de CHF; en productos lácteos y helados ventas de 14,637 millones de CHF; en nutrición médica las ventas fueron de 14, 854 millones de CHF; en

<sup>21</sup> De entre 2,016 empresas públicas provenientes de 63 países, considera el conjunto del valor de los indicadores: ventas, utilidades, activos y valor de mercado.

culinarios y comida congelada 12, 579%; la confitería presentó 8,870 millones de CHF; y el alimento de mascotas tuvo ventas de 11, 488%.



**Figura 19. Ventas totales divididas en categorías en 2015 (en mCHF)**

Fuente: [www.nestle.com](http://www.nestle.com)

De tales ventas, los principales países consumidores son Estados Unidos, China, Francia, Brasil, Reino Unido, Alemania, México, Filipinas, Italia, Canadá, España, Suiza, Australia Japón y Rusia; los cuales las ventas totales de estos 15 países en conjunto representaron 63, 654 millones de CHF; siendo Estados Unidos el principal consumidor donde sólo las ventas realizadas a este país fueron de 25, 193 millones de CHF.

### *Fábricas*

Con datos de su Informe Anual Global 2015, la empresa cuenta con 436 fábricas que operan distribuidas en 85 países, en la zona AMS tienen mayor número de fábricas en Estados Unidos (76), Brasil (23) y México (11); en la zona EMENA el mayor número se encuentra en Francia (21), Alemania (17) e Italia (13); y en la zona AOA la mayor cantidad se encuentra en China

(30), seguida de Australia (9). En la siguiente tabla se muestra con mayor precisión la distribución de las fábricas instaladas alrededor del mundo, divididas por zonas.

*Tabla 31. Número de fábricas por países (2015)*

Zona AMS		Zona EMENA		Zona AOA	
País	Fábricas	País	Fábricas	País	Fábricas
Argentina	7	Alemania	17	Angola	1
Bolivia	1	Arabia Saudita	7	Australia	9
Brasil	23	Argelia	2	Bangladesh	1
Canadá	10	Austria	1	Camerún	1
Chile	7	Bahréin	1	China	30
Colombia	4	Bélgica	1	Corea	1
Costa Rica	1	Bulgaria	2	Costa de Marfil	2
Cuba	3	Dinamarca	1	Filipinas	6
República Dominicana	2	Egipto	3	Ghana	1
Ecuador	3	Emiratos Árabes	2	India	7
Guatemala	3	Eslovaquia	1	Indonesia	4
México	11	España	11	Japón	3
Nicaragua	1	Finlandia	3	Kenia	1
Panamá	1	Francia	21	Malasia	7
Perú	1	Grecia	3	Nigeria	3
Trinidad y Tobago	1	Holanda	1	Nueva Zelanda	2
Estados Unidos	76	Hungría	2	Pakistán	4
Uruguay	1	Irán	2	Papúa Nueva Guinea	1
Venezuela	5	Iraq	1	República Democrática del Congo	1
TOTAL	161	Irlanda	1	Senegal	1
		Israel	9	Singapore	2
		Italia	13	Sri Lanka	1
		Jordania	1	Sudáfrica	7
		Líbano	2	Tailandia	7
		Marruecos	1	Vietnam	5
		Polonia	8	Zimbabue	1
		Portugal	3	TOTAL	109
		Qatar	1		
		Reino Unido	9		
		República Checa	3		
		Rumania	1		
		Rusia	7		
		Serbia	2		
		Siria	1		
		Suecia	2		
		Suiza	12		
		Túnez	1		
		Turquía	2		
		Ucrania	3		
		Uzbekistán	2		
		TOTAL	166		

Fuente: www.nestle.com

El porcentaje del número de empleados distribuidos en las distintas áreas geográficas se registró en el mismo año con un 32.5% en AMS, 34.7% en EMENA, y 32.8% en AOA; dando como total un número de 335,000 empleados.

### **3.3.2 La empresa Nestlé en México.**

La empresa Nestlé tiene presencia en 189 países, de los cuales, México ha sido uno de ellos a partir de principios del siglo XX, desde entonces, la empresa ha logrado una profunda inserción en el mercado mexicano, llegando a ser uno de los principales países en donde la empresa realiza sus ventas. Por lo tanto, las decisiones y acciones realizadas por la empresa, llegan a tener considerables repercusiones en el país en toda la cadena productiva de la rama de los alimentos.

#### *Inserción, expansión y funcionamiento de la empresa en México.*

En 1930, México comenzó a importar productos alimenticios de la empresa, posteriormente, en 1935 se construyó la primera fábrica, la cual estuvo encargada de producir leche; en la actualidad la planta se especializa en la producción de fórmulas infantiles, llegando a exportar el 36% de la producción a 20 países.

#### *Productos*

Debido a que en México se cuenta con fábricas que producen de todas las categorías en las que se encuentran divididos los productos, se llegan a exportar más de 1,850 distintos productos a 29 países, lo que llega a equivaler a 86,210 toneladas de producto fabricado, mientras que se importan alrededor de 29,400 toneladas provenientes de 14 diferentes países.

En México se comercializan aproximadamente 80 marcas de las distintas categorías en las que la empresa se especializa, en el siguiente cuadro se muestran las principales.

*Tabla 32. Principales marcas comercializadas en México*

Categoría	Marcas
Agua	Nestlé Pureza Vital, Sta. María, Perrier, S. Pellegrino, Nestlé Agüitas, Gerber.
Alimento para mascotas	Beneful, Dog Chow, Purina One, ProPlan, Cat Chow, Felix.
Cafés y bebidas	Nescafé, Nescafé Dolce Gusto, Nespresso, Nesquik, Nestea, Nescafé Dolca, Nescafé DulciCrema, Nescafé Taster's Choise, Nescafé Cappuccino, Morelia Presidente, Coffe Mate
Cereales	Nesquik, Trix, Lucky Charms, Cookie Crisp, Cini Minis, Fitness, Cheerios, La Lechera Flakes, Gold Flakes, Corn Flakes.
Chocolates	Carlos V, Abuelita, Crunch, Kit Kat, Freskas, Larín, Almon Ris, Tin Larín.
Culinarios	Maggi, ConsMate, Crosse & Blackwell.
Lácteos	La Lechera, Carnation, Mmmedia Crema, Svelty.
Nutrición Infantil	Nido, Gerber, Nan Optipro, Good Start, Good Care.

Fuente: [www.nestle.com.mx](http://www.nestle.com.mx)

### *Trabajadores*

En la siguiente tabla se muestran los empleados registrados en los últimos años, de los cuales se presenta una mayor proporción en empleados directos del género masculino, con un total de 4, 140 y 4,078 en 2014 y 2015 respectivamente; encontrando a la mayoría en el rango de edad de 25 y 45 años.



*Tabla 33. Número de empleados en México*

	Cierre dic 2014	Cierre dic 2015
Empleados directos	7,795	7,770
Empleados terceros	7,390	6,764
Total	15,185	14,534

Fuente:www.nestle.com.mx

### **3.3.3 La influencia de Nestlé en el sector cafetalero mexicano.**

La empresa Nestlé, al poseer y manejar gran cantidad de marcas y productos dentro del mercado mexicano a través de los distintos eslabones de la cadena productiva, llega a influir y generar repercusiones en la economía mexicana, en el sector industrial y agropecuario, así como en el patrón de consumo, el medio ambiente, los salarios, incluso en las condiciones de vida y en la salud de los consumidores.

Dado que, el principal producto de la empresa transnacional tanto a nivel global como nacional es el café Nescafé, a continuación realizaremos un análisis de la influencia que ha tenido este producto establecido en el país desde 1938, en el sector cafetalero mexicano en cuanto a la producción nacional de café, en la balanza comercial, así como en las repercusiones hacia los campesinos mexicanos.

#### *Antecedentes*

En 1949, la Comisión Nacional del Café fue fundada en México por un pequeño grupo de exportadores de Xalapa, el cual tuvo como objetivo principal el incrementar la producción y rendimientos del café. El grupo llegaba a exportar el 50% del café nacional, llegando a monopolizar las compras de pequeños productores.

Ante la caída de precios del café en 1957, dieciséis países latinoamericanos firmaron el Acuerdo Latinoamericano del Café, en ellos incluido México. El acuerdo tenía como propósito la retención del café para evitar que continuara la caída de las cotizaciones mundiales. El acuerdo no tuvo un resultado satisfactorio debido a la sobreproducción mundial a causa del aumento del consumo de café soluble. Para el año 1959, se llegaron a integrar los países exportadores africanos, con lo que los miembros del acuerdo representaban el 85% de los países exportadores de café. En 1961 se adhirieron las colonias francesas, llegando a estar conformado el acuerdo por 28 países, lo que representó el 94% de la producción mundial.

Mientras tanto en 1959, en México se fundó el Instituto Mexicano de Café (INMECAFE) para regular las ganancias de exportación, el Estado se encargaba de distribuir los permisos de exportación. En 1973, el programa comenzó a recolectar el café de los pequeños productores para evitar que se les comprara el café a menores precios. Con datos de Renard (1999), la participación del instituto en acopio, pasó del 4.9% en 1971 al 47% entre 1981 y 1982.

Por su parte, en los países consumidores de café, la comercialización del café comenzó a ser dominada por las transnacionales de trataban directamente con los exportadores, estas grandes empresas, principalmente General Foods y Nestlé, también comenzaron a monopolizar la industria de la solubilización de los países productores. Con datos de Renard (1999), en 1961 General Food controlaba el 34% del mercado del café norteamericano, mientras que Nestlé junto con otras cuatro empresas representaban el 61% del mercado.

En general el acuerdo internacional durante sus primeros 10 años (1962-1972), logró estabilizar los precios del café. Posteriormente el programa fue presentando problemas por diversos factores, tanto climáticos como de desacuerdos entre miembros. En 1985 tras una prolongada sequía en Brasil y debido a especuladores en el mercado de las materias primas, el

alza de los precios se dispararon cerca de un 80%; a partir de ese año los precios del café estuvieron en constantes pronunciadas fluctuaciones, por lo que el acuerdo no pudo volver a ser renegociado, así como por la falta de organización de los miembros debido a diferencias de intereses. Por lo tanto, en 1989 las cláusulas del acuerdo fueron suspendidas, dando paso a la liberalización del mercado.

Desde la perspectiva de los productores mexicanos, la renegociación del acuerdo no les favorecía debido a que con su suspensión podrían lograr exportar todos sus excedentes. Por el contrario, empresas como Nestlé estaban a favor de la renegociación de un nuevo acuerdo internacional ya que el libre mercado no garantizaba estabilidad en cuanto a precios y oferta de café. Todas las empresas rechazaban la idea de la intervención estatal.

La ruptura del acuerdo permitió que los países productores vendieran todos sus excedentes provocando un desplome de los precios, siendo las empresas procesadoras de café y los especuladores de los mercados los únicos beneficiados, mientras que los productores de café generaron grandes pérdidas.

“La economía cafetalera mundial sufrió cambios con la desregulación del mercado internacional, medida que modificó de manera acelerada la estructura interna en los países productores” (Rubio, 2013, p 151.) A partir de la eliminación del acuerdo entre productores y consumidores, inició un proceso de eliminación o privatización de los institutos públicos del café de los países productores, influenciados por los organismos financieros internacionales (FMI y Banco Mundial).

En esa época INMECAFE presentó problemas financieros y pérdida de credibilidad, en 1993 el instituto fue liquidado. El acopio pasó a manos de intermediarios privados y el número

de exportadores se redujo drásticamente, con datos de Renard (1999), de 1,100 exportadores en 1989, para 1995 sólo quedaban 103.

La apertura comercial atrajo capital transnacional hacia etapas preliminares de la cadena del café. La empresa Nestlé comenzó a asociarse con los productores para garantizar calidad y buenos precios. Las grandes empresas procesadoras del café llegaron a ganar tanto poder en el mercado que logran influir en los precios debido a la gran cantidad de café que manejan. Sin embargo, los especuladores son los que llegan a provocar mayores fluctuaciones de los precios.

A partir de la firma del TLCAN, México no volvió a unirse a otro acuerdo con los demás países exportadores de café, por su parte el 90% de sus exportaciones fueron dirigidas hacia Estados Unidos y Canadá.

La falta de acuerdos internacionales permitió un escenario favorable para las empresas que utilizan el café como materia prima para la producción de alimentos procesados, tales empresas entre ellas destacando Nestlé, han modificado la producción de café nacional en función de sus intereses, por lo tanto el sector cafetalero se ha ido modificando conforme a la dinámica del mercado mundial.

### *El sector cafetalero*

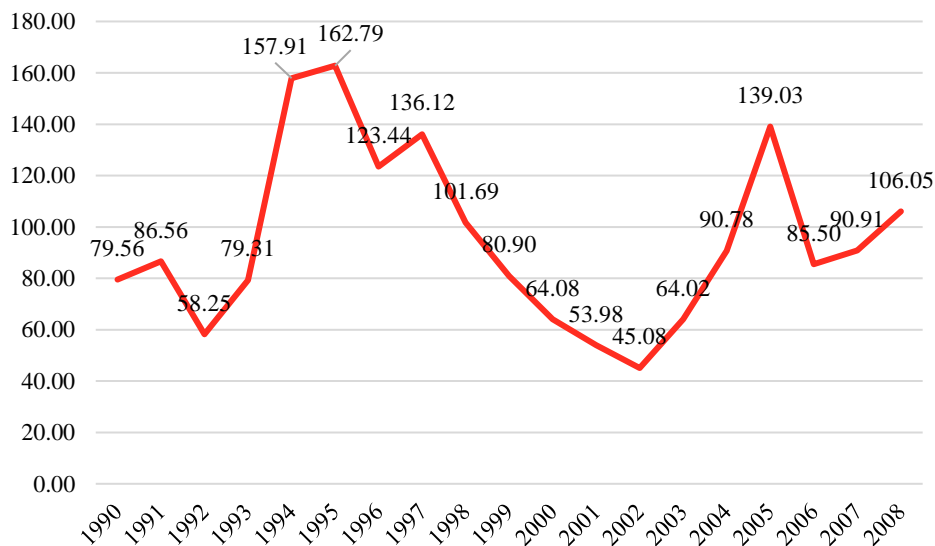
El café es uno de los cultivos tradicionales de exportación más importantes de México, por lo que las empresas transnacionales agroindustriales que utilizan el café como insumo recurren a estrategias que permitan adquirir el café a precios reducidos.

La empresa Nestlé a través de su marca Nescafé y sus derivados, es una de las principales empresas que utilizan el café como materia prima para la elaboración de alimentos procesados. Para adquirir insumos a precios favorables la empresa ha empleado mecanismos que le permitan

continuar aumentando sus ganancias. Una de ellas ha sido la constante importación de café de mala calidad proveniente de Vietnam, el cual mezcla con café nacional para procesarlo y obtener café soluble, siendo que la empresa tiene más del 70% del mercado de café soluble en México.

En 2001, con datos de Rubio (2004), Nestlé obtuvo permisos para importar 600 mil sacos de café de Vietnam dado que tiende a ser más barato por su baja calidad, así como por los reducidos salarios, siendo que reciben 1.20 dólares por jornal, a diferencia de los mexicanos que reciben alrededor de 3 a 4 dólares. A partir del aumento de importaciones, Nestlé logró bajar el precio interno que también estuvo influenciado por la caída de los precios internacionales

Desde 1991 el precio del café mexicano se ha ido modificando en función de la oferta y demanda, así como por las cotizaciones de la Bolsa de Nueva York. El precio internacional del café mexicano alcanzó su nivel máximo en 1995 con 162.79 centavos de dólar por libra, aunque continuó estando por debajo de los precios del café colombiano y brasileño.



**Figura 20. Precio internacional de café mexicano (dólares por libra)**

Fuente: Organización Internacional de Café, 2016

El cultivo de café es una de las actividades más importantes dentro de la agricultura mexicana. Los cultivos suelen realizarse en minifundios con un promedio de 1.5 hectáreas por terreno. La producción se realiza en doce estados de la república, Colima, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Nayarit, Querétaro, San Luis Potosí, Tabasco, y con mayor magnitud en Chiapas, Veracruz, Puebla y Oaxaca en orden de importancia, como se observa en la siguiente tabla. El café de Chiapas llega a ser de los más codiciados por empresas transnacionales debido a que las condiciones de la zona permiten la satisfactoria producción del café de altura.

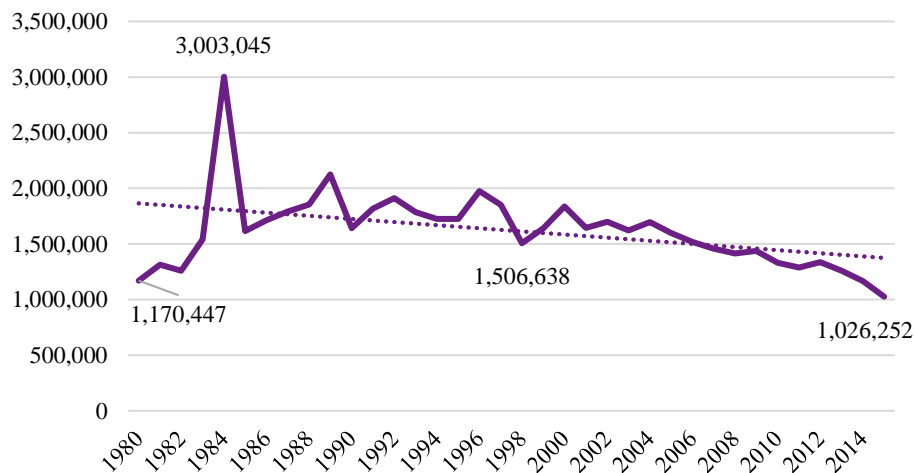
Con datos de la SAGARPA, en 2012, estos cuatro últimos estados tuvieron una participación nacional del 89%. La superficie cosechada en los doce estados suma cerca de 690 mil hectáreas lo que representa aproximadamente el 4% de la superficie sembrada a nivel nacional. Las cosechas están compuestas por 97% de café arábigo y 3% robusta, generando un valor en el mercado de alrededor de 20 mil millones de pesos por año.

*Tabla 34. Volumen de producción por entidades productoras*

Entidad	Volumen (toneladas)	Variación(%) 2014-2015
Total nacional	1,026,252	-12.0
Chiapas	383,060	-4.7
Veracruz	276,055	-22.0
Puebla	171,320	15.1
Oaxaca	82,513	-36.4
Guerrero	45,230	-7.5
Hidalgo	31,733	-9.9
Nayarit	17,679	-28.2
San Luis Potosí	10,922	-16.3
Jalisco	3,466	-35.8
Colima	2,710	-1.2
Resto	1,564	-0.1

Fuente: Atlas Agroalimentario, 2016.

Con datos de SIAP (2015), en 1980 la producción nacional de café fue de 1,170,447 de toneladas, para 1994 aumentó la producción a 3,003,045, niveles que no se han vuelto a repetir. En las últimas tres décadas la tendencia de la producción nacional se ha mantenido a la baja. En los últimos años la producción ha disminuido considerablemente, como se muestra en la siguiente gráfica, esto debido a varios factores, tales como la volatilidad de los precios, el aumento de las importaciones, el clima impredecible, la reducción de la superficie cosechada, pero en 2013 la enfermedad roya atacó las cosechas provocando un 50% de pérdida de cosechas en Chiapas y parte de Oaxaca. Esta situación ha provocado que los pequeños productores opten por la siembra de café robusta debido a su mayor resistencia a la enfermedad roya<sup>22</sup>. Por su parte, grandes agroindustriales tostadoras de café, cada vez más van recurriendo al uso de café robusta por sus menores precios.



**Figura 21. Producción de café cereza a nivel nacional, 1980-2015 (ton)**

Fuente: SIAP, 2015.

<sup>22</sup> Enfermedad producida por un hongo fitoparásito, ataca principalmente a las hojas del café, especialmente a especies como, Coffea arábica, Coffea canephora y Coffea libérica.

Desde 2010, el café robusta ha ganado terreno mediante el impulso de Nestlé debido a que la empresa decidió incrementar la producción de café soluble en la planta instalada en Toluca, la cual es la más grande del mundo. La planta dirige aproximadamente el 80% de su producción al consumo interno, y el 20% restante hacia la exportación (Estados Unidos, Centroamérica, Sudamérica, y Grecia). El aumento de producción de café robusta se ha ido logrando a través del gobierno mediante una asociación Público Privada, con la cual se renuevan los campos con plantas que toleran la roya. Con el uso de café robusta al ser más barato, Nestlé busca aumentar sus ganancias.

Aunque los productores no estén muy conformes con producir café robusta por sus menores ganancias, la empresa Nestlé no presentaría problemas para continuar importando café para la producción de café soluble, siendo que los costos de producción del café mexicano no pueden competir contra los precios de Vietnam, Indonesia y otros países africanos.

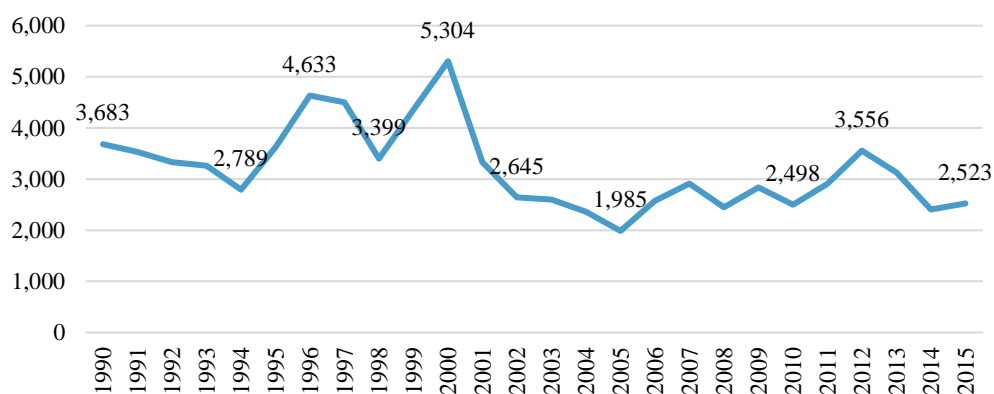
En el periodo de 2005-2015, con datos de Panorama Agroalimentario (2016), el consumo de café en México creció a una tasa promedio anual de 2%, con una composición de 2.35 millones de sacos de 60 kg. (café verde), 64.9% en forma de café soluble, 35.1% de café tostado y molido. El consumo de tasas de café llega a ser alrededor de 24,000 millones al año, de las cuales 15,000 millones provienen de Nestlé, representando más del 50% del mercado. Aunque el consumo es bajo comparado con otros países, el consumo mexicano tiene una ligera tendencia creciente, de 840 gramos de consumo promedio anual por persona en 2005, pasó a 1.17 kilogramos por persona en 2015.

Mientras tanto, las exportaciones presentaron un crecimiento de 9.39% anual de 1990 a 1994, y de 1994 a 1999 cayeron a una tasa de -5.09% debido a la situación mundial de los precios. Con datos de CEFP (2001), en el periodo de 1991-1999, se exportó el promedio el 70%



de la producción, en 1999 se exportó el 84.5% de la producción total, la restante estuvo dirigida hacia la industria de la cafeína que representó 1.3 millones de sacos de 60kg. Este café se caracterizó por ser de baja calidad para producir cafés solubles, debido a que las industrias no se rigen bajo ninguna normatividad legal que les exija calidad.

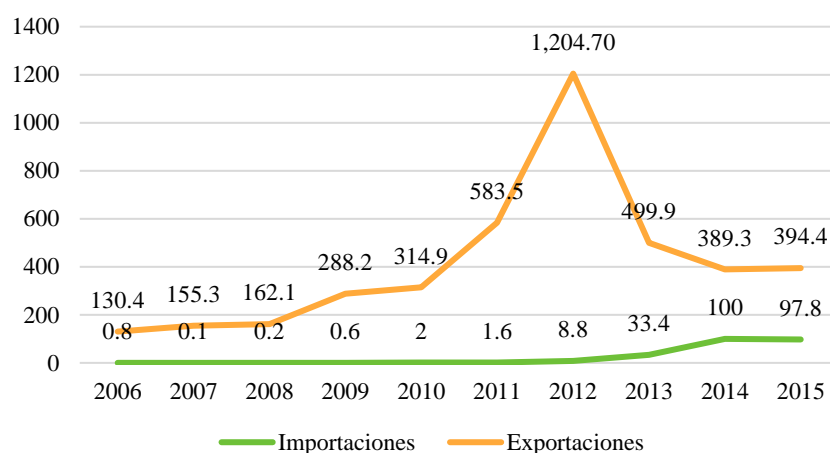
Las exportaciones del café han permitido una balanza comercial positiva, sin embargo las exportaciones de café han disminuido su participación proporcional en las exportaciones agroalimentarias. México aporta el 3% de las exportaciones mundiales posicionándolo entre los primeros diez principales países, sin embargo por la disminución de producción y exportaciones de café, México ha ido perdiendo importancia en el mercado internacional, de ser el quinto principal exportador a nivel mundial, en 2015 pasó al décimo lugar. La composición de las exportaciones, con datos del Panorama Agroalimentario (2016), es de 62.2% de café verde sin tostar, 29.6% café soluble, y 6.2% café tostado y molido. En 2015 de los 42 países a los que se exporta el café mexicano, con un valor total de exportaciones de 296.6 mdd, el 56.5% se dirigió hacia Estados Unidos.



**Figura 22. Exportaciones de café 1990-2015 (miles de sacos de 60kg)**

Fuente: con datos de OIC, 2016.

En el periodo de 2010-2015, el volumen de las exportaciones decreció a una tasa promedio anual de 11.9%, mientras que las importaciones incrementaron a una tasa promedio anual de 8.2%, las importaciones en 2015 alcanzaron un nivel máximo histórico. Se estima que en el futuro, la balanza comercial del café mexicano presentará cifras negativas.



**Figura 23. Evolución del comercio exterior (millones de dólares)**

Fuente: Atlas Agroalimentario, 2016.

### *Condiciones de los campesinos cafetaleros*

Las condiciones del sector cafetalero ante la desregulación interna, el mercado liberalizado y la apertura comercial mexicana, ocasionaron el aumento de exclusión de los productores directos, situación observada no sólo en México dado que ante el control de granos básicos y productos agrícolas ejercido por Estados Unidos, así como por las estrategias de las empresas transnacionales la estructura agrícola mundial se reconfiguró llegando a influir en la comercialización del café.

“El reacomodo de la estructura de producción del café y la política nacional han afectado de forma directa a la producción y al productor, en especial al campesino” (Rubio, 2013, p.155). A inicios de la década de los noventa, el derrumbe de los precios no permitía siquiera cubrir los

costos de la cosecha por lo que muchos plantíos fueron abandonados. Desde la segunda mitad de la década de los noventa, se facilitó la intermediación en la compra de café a transnacionales como Nestlé, ECOM, Neumann Kaffe Gruppe, Hercop Coffee y Volcafe Holding Ltd., mediante esta intermediación llegan a captar café de pequeños productores a menores precios que los indicados en la Bolsa de Nueva York. Por lo tanto, el ingreso del productor se ha visto afectado.

El ingreso de los productores de café también depende de los costos de producción y comercialización, como resultado el ingreso no llega a ser suficiente para adquirir la canasta básica y satisfacer sus necesidades. Aunque el ingreso de los productores campesinos ha llegado a aumentar en algunos periodos, este incremento no se ha llegado a equiparar con la inflación de precios de alimentos, transporte o insumos para el campo.

En época de cosechas (Octubre a Mayo) los campesinos pagan las deudas del proceso productivo y las del consumo cotidiano, mientras tanto las condiciones precarias de las familias productoras se agudizan cuando el ciclo productivo termina. Por lo tanto, para permanecer como productor cafetalero, el campesino tiene que diversificar su trabajo y el de su familia. Ante la crisis cafetalera y la baja de precios, algunos productores desplazan el café por otros cultivos como el limón y la caña de azúcar, otras alternativas ante el insuficiente ingreso proveniente de la producción de café, llegan a ser la producción de autoconsumo, trabajo agrícola asalariado, mayor uso de la fuerza de trabajo familiar, remesas de familiares emigrantes.

Con datos de Rubio (2013), en 2005 el 93.16% de la población que habitaba en municipios cafetaleros presentó condiciones de alta y muy alta marginación, como se observa en la siguiente tabla. En 2015, con datos de El Economista (2015), el 48% de población en los 10 principales municipios de café vive en condiciones de pobreza, situación que describe que la población padece al menos de una de las siguientes seis carencias: educación, servicios de salud,

seguridad social, espacio de vivienda, servicios básicos de vivienda y alimentación, ingreso menor a la línea de bienestar (1,329 pesos al mes).

*Tabla 35. Marginación en los municipios cafetaleros respecto del total nacional.  
Municipios y población (2005)*

Marginación	Municipios totales en México (1)	Municipios cafetaleros (2)	(1)/(2) porcentaje	Población total nacional (3)	Población total en los municipios cafetaleros (4)	(3)/(4) porcentaje
Muy alta	365	168	46.03	4,455,535	2,552,503	57.29
Alta	886	209	23.59	12,572,521	4,510,181	35.87
Media	501	49	9.78	11,717,906	1,787,235	15.25
Baja	423	19	4.49	15,175,714	1,411,218	9.30
Muy baja	279	8	2.87	59,342,212	1,578,461	2.66
Total	2,454	453	18.46	103,263,888	11,839,598	11.47

Fuente: Rubio, 2013, p. 165.

Ante la situación que se vivía con la crisis cafetalera, desde inicios de los noventa mediante organizaciones autogestionarias, algunos pequeños cafetaleros buscaron nuevos mercados los cuales exigían granos de calidad y libres de agroquímicos. Esta nueva producción de café orgánico requirió de un cambio en el mantenimiento de los cultivos y de una renovación sistemática del cafetal que implicó un mayor esfuerzo laboral durante todo el año.

La ventaja de la producción de café orgánico radica en que, a pesar de las bajas cotizaciones los precios del café orgánico tienden a ser superiores al convencional. Incluso durante la drástica caída de precios en 2003-2004, con datos de Rubio (2013), mientras que el café convencional se vendía entre 8 y 10 pesos por kilo, el orgánico se vendió en 17.75.

Este ha sido un mecanismo mediante el cual los campesinos buscan recuperar seguridad ante el dominio de las grandes empresas que han controlado totalmente las ramas productivas (producción de insumos, industria, comercio), situación favorecida por el TLCAN y el gobierno mexicano.

## **Conclusiones**

La investigación pretendió explicar los efectos de la expansión de las empresas transnacionales agroalimentarias en la economía mexicana, principalmente en el sector agropecuario y las condiciones de los productores mexicanos, por lo tanto, para tener una mejor comprensión de la situación actual, se realizó un análisis que va de lo general a lo particular, partiendo de un panorama global y la situación internacional ante los efectos que la expansión de las empresas transnacionales, principalmente las empresas agroalimentarias, ha ocasionado en el desarrollo de las economías capitalistas, encontrando efectos particulares en los países subdesarrollados. Posteriormente, ya teniendo una visión a nivel internacional, se realizó el estudio particular de la situación en México frente a los efectos de las grandes empresas, encontrando los siguientes resultados a través del presente trabajo.

La reconfiguración de los procesos de producción internacional ha estado en función de los intereses de los países hegemónicos capitalistas, por lo tanto, ante los nuevos modelos de acumulación de capital los países en desarrollo no se han visto favorecidos al no estar contempladas sus propias necesidades; siendo unos de los principales efectos contraproducentes la consolidación de una división internacional de trabajo, así como un desarrollo industrial a medias.

El mercado globalizado y la constante expansión de las empresas transnacionales, ocasionaron que la producción de las grandes empresas se enfocara hacia el mercado mundial a través de las crecientes exportaciones como estrategia para su constante crecimiento a pesar de una posible crisis económica internacional, y así evitar considerables pérdidas.

Las formas de organización de la producción globalizada, permitieron la expansión de las empresas transnacionales, las cuales han ido obteniendo ventajas principalmente de los países

subdesarrollados que suelen tener un gobierno menos estable, permitiendo así, la invasiva intervención de las empresas dentro de los procesos productivos nacionales. El gran poder económico de las empresas transnacionales tiende a absorber a las pequeñas y medianas empresas de los países en donde las filiales se van instalando, generando aumento de desempleo, y mayor control de la mano de obra mediante la desregulación laboral, reduciendo salarios, así como los derechos de los trabajadores.

Las transnacionales agroalimentarias han sido unas de las principales empresas que han dirigido sus inversiones a países subdesarrollados adaptándose a través de estrategias propias de éste grupo de grandes empresas. La expansión de estas empresas comenzó en países desarrollados mediante la modificación del proceso de producción del sistema agrícola de tipo familiar a tipo fabril, principalmente a partir de uso de mayor tecnología, grandes inversiones de capital, y la comercialización internacional de alimentos. Posteriormente, el modo de producción se fue imponiendo en países subdesarrollados, como resultado ocurrió una gran concentración de poder económico en unas cuantas empresas principalmente norteamericanas.

El modo de producción de las empresas transnacionales agroalimentarias al consistir en el constante uso de insumos agrícolas, permitió el aumento de la producción, dejando en desventaja a los pequeños productores, por lo tanto, se fue reduciendo el número de productores, a lo que se le conoció como descapesinización. Mientras tanto, aumentó la concentración de número de cultivos demandados por las necesidades de las grandes empresas.

Las empresas han llegado a dominar cada eslabón de la cadena alimentaria a nivel mundial, la concentración es tal que la economía mundial depende de unas cuantas empresas, lo que aumentó la vulnerabilidad de la seguridad alimentaria mundial, principalmente en los países subdesarrollados, llegando a afectar en mayor medida a la población campesina.

Por su parte, la situación en México ante la implementación del modelo económico orientado hacia el exterior, se fomentó la inserción de México en el mercado mundial a través de acuerdos internacionales que permitieron el libre flujo de mercancías y cuentas de capital, por lo que grandes empresas transnacionales aumentaron su expansión. El mayor nivel de tecnología de estas empresas dejó en desventaja a las pequeñas y medianas empresas, aumentando la concentración de la producción en algunas empresas enfocadas principalmente a la manufactura y la maquila de exportación. El modelo exportador al estar desvinculado con las necesidades de la economía nacional, tras el aumento de las exportaciones no se generó beneficios considerables para la economía mexicana.

Mediante el enorme poder de las grandes empresas, a través de sus estrategias de expansión, se fueron reconfigurando las formas de organización del trabajo, los modos de producción, aumentó la flexibilización laboral resultando perjudicial para los trabajadores. Pero, el principal efecto que tuvo dicha expansión, fue la reconfiguración de la industria mexicana que convirtió al sector maquilador junto con la maquila en el principal motor de desarrollo económico. Las ramas más importantes dentro del sector industrial son la automotriz, la electrónica, quedando rezagadas otras ramas de la industria.

Ante la liberación del mercado, también ocurrió la expansión de las empresas transnacionales agroalimentarias, las cuales han llegado a tener presencia en todos los eslabones de la cadena alimentaria a través de empresas comercializadoras de insumos, procesadoras de alimentos, y distribuidoras de alimentos. Al ser en su mayoría empresas provenientes de Estados Unidos, México sigue las pautas del modelo norteamericano de producción, circulación y distribución alimentaria, por lo que ocurrió una aguda reestructuración en el campo mexicano, el cual fue condicionado ante un modelo específico de desarrollo.

Las empresas agroalimentarias al emplear sus estrategias de expansión, reestructuraron los procesos productivos condicionándolos al uso de paquetes tecnológicos para aumentar la producción, principalmente de productos agrícolas para la exportación. El crecimiento de las exportaciones agropecuarias benefició a unos cuantos subsectores de agricultura, dejando en rezago a cultivos básicos para la alimentación de la población nacional. Esta situación aumentó la vulnerabilidad de la seguridad alimentaria nacional por lo que ante la crisis alimentaria de 2009, México fue uno de los países con mayores afectaciones a nivel internacional. Mientras tanto, el aumento de importaciones ocasionado por la apertura comercial, principalmente a partir de la firma del TLCAN, generó una profunda caída en los precios internos de los productos agrícolas, situación que afectó a los productores y campesinos nacionales.

La población campesina ha sido la más vulnerable ante la reestructuración de los procesos productivos, con lo que ha aumentado el autoconsumo en los pequeños productores del campo, los cuales han presentado mayores problemas en su nivel de vida. Las condiciones poco favorables han aumentado la migración y el abandono de las tierras, llegando a reconfigurar la composición del ingreso de los campesinos.

Por su parte, el caso específico de la influencia de la empresa transnacional Nestlé en la producción nacional de café y en las condiciones de los productores nacionales de café, la investigación muestra que debido a la desregulación del mercado internacional de café, así como por la apertura comercial, empresas transnacionales, entre ellas la empresa Nestlé, ganaron gran poder en el mercado, el cual se ha modificado conforme a sus intereses.

Las estrategias de las empresas han modificado los precios de mercado, los niveles nacionales de producción, así como el volumen y destino del comercio internacional de café. Estas condiciones que han favorecido a las transnacionales, han afectado a los productores



cafetaleros mexicanos, que al ser condicionados ante las necesidades de las grandes empresas, han presentado pérdidas en sus ingresos, y por lo tanto sus niveles de marginación han aumentado en este sector de la población.

Es entonces que, tras la apertura comercial y la falta de regulación por parte del estado mexicano, las empresas transnacionales han podido expandirse en el país, modificando la estructura productiva nacional, ocasionando efectos contraproducentes para los sectores productivos nacionales, así como en los trabajadores. En el caso de las empresas transnacionales agroalimentarias, las empresas han repercutido en el proceso de producción de alimentos en su totalidad, con lo controlan los precios de los alimentos, subordinan la producción, siendo los campesinos mexicanos los que han presentado mayores afectaciones.

## Referencias Bibliográficas

- ACTINVER (2015) *El Sector de los Alimentos Procesados en México*. Recuperado de: <https://www.actinver.com/cs/groups/public/documents/actinver/dmvy/mde3/~edisp/actinver017720.pdf>
- Arroyo, G. (1981). Firmas transnacionales agroindustriales. Reforma agraria y desarrollo rural. En *Lecturas seleccionadas sobre agroindustria*. (pp. 53-77) Bogotá: IICA. Recuperado de [www.books.google.com.mx](http://www.books.google.com.mx)
- Bassols Batalla, A. (1992). *El abasto de alimentos en México*. México: IIEC, UNAM.
- Bernal Sahagún, V., Olmedo Carranza, B., Gutiérrez Arriola, A. & Báez, R. (1982). *Empresas Transnacionales en México y América Latina*. México: UNAM.
- Borrego, J. (1990, enero-marzo). La Economía Global: Contexto del futuro. En *Investigación Económica*, vol. 49, núm. 191, pp.157-206.
- Burbach, R. & Flynn, P. (1983) *Las agroindustrias transnacionales*. Estados Unidos y América Latina. México: Ediciones Era.
- Bustamante, T. & Etienne, J. (1999, julio-septiembre). Los brebajes amargos del tío Sam. Las transnacionales estadounidenses de la agroindustria y el uso de pesticidas en México. En *Problemas del Desarrollo*, vol. 30, núm. 118, pp. 57-68.
- Calderón Salazar, J.A. (2012, marzo). Crisis alimentaria en México. Algunas propuestas. En: *Pluralidad y consenso*, núm. 18, pp. 41-50.
- Calderón Salazar, J.A. (2014). *20 años del TLCAN. Su impacto en la balanza de pagos, agricultura y vulnerabilidad externa de la economía mexicana*. México: Porrúa.
- Calva, J.L. (coord.). (2012). *Mercados e inserción de México en el mundo*. México: Consejo Nacional de Universitarios.
- Cárdenas, L. & Dussel, P. (2011, julio-agosto). El comercio intraindustrial en México: un comparativo entre China y Estados Unidos. En: *Comercio Exterior*, vol. 61, pp. 46-60.
- Carrillo Huerta, M. (2001). *El sector agropecuario mexicano. Antecedentes recientes y perspectivas*. México: Instituto Politécnico Nacional.
- Carrillo, J. (coord.). (2012). *La importancia de las multinacionales en la sociedad mexicana global: viejos y nuevos retos para México*. México: El Colegio de la Frontera Norte.
- Carrillo, J. & Lara, A. (2006). Maquiladoras de cuarta generación y coordinación centralizada. En *Revista do Centro de Ciências Administrativas*, vol. 2, pp. 161- 171.

- Casar, J., Márquez, C., Marván, S., Rodríguez, G. & Ros, J. (1990) *La organización industrial en México*. México: Siglo XXI.
- Castells, M. (2000). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza Editorial.
- CEDRSSA (2014). *Producción y mercado de café en el mundo y en México*. Recuperado de: <http://www.cedrssa.gob.mx/includes/asp/download.asp?iddocumento=2756&idurl=4576>
- CEFP (2001). *El mercado de café en México*. Recuperado de: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0542001.pdf>
- Chesnais, F. (1996, enero-marzo). La "globalización" y el Estado del Capitalismo a finales de siglo. En *Investigación Económica*, núm. 215, pp. 233-269.
- Chesnais, F. (2001). *La mundialización financiera: génesis, costo y desafíos*. Buenos Aires: Editorial Losada.
- Chudnovsky, D., Kosacoff, B. & López, A. (1999). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- COFECE (2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el sector agroalimentario*. Recuperado de: [https://www.cofece.mx/cofece/images/Estudios/COFECE\\_reporte\\_Agro.pdf](https://www.cofece.mx/cofece/images/Estudios/COFECE_reporte_Agro.pdf)
- Coriat, B. (2000). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México: Siglo XXI.
- Crawford, T. (2011, enero-junio). Impacto del TLCAN en el Comercio Agrícola. En *Revista Mexicana de Agronegocios*, núm. 28, pp. 457-468.
- Cypher, J. (2001). El modelo de desarrollo exportador: el caso de México. En Vidal, G. (coord.), *Mundialización, transnacionalización y subdesarrollo*. México: Cultura Universitaria.
- De la Garza Toledo, E. (coord.). (1998). *Modelos de industrialización en México*. México: UAM.
- De la Garza Toledo, E. & Neffa, J.C. (comps.) (2010). *Trabajo y modelos productivos en América Latina*. Argentina: CLACSO.
- Del Valle Rivera, M. (coord.). (2004). *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo el contexto de la mundialización*. México: UNAM.
- Dussel Peters, E. (2011). La manufactura en México: condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo. En Calva, J.L. (edit.), *Nueva política de industrialización*. Vol. 7 de Análisis Estratégico para el Desarrollo. México: Juan Pablos Editor.

Echeverría Zuno, R. (1982). *Transnacionales, agricultura y alimentación*. México: Editorial Nueva Imagen.

Fajnzylber, F. & Martínez Tarragó, T. (1976). *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.

FIRA (2016). *Panorama Agroalimentario. Café 2016*. Recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/200636/Panorama\\_Agroalimentario\\_Caf\\_2016.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/200636/Panorama_Agroalimentario_Caf_2016.pdf)

FORBES (2016). *Las 10 empresas mexicanas que devoran al mundo*. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/las-10-empresas-mexicanas-devoran-al-mundo/>

Fröbel, F. (1978, julio). La nueva división internacional del trabajo. *En Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 7, pp. 831-836

Fröbel, F. (1981). *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. México: Siglo XXI.

Fujigaki, E. (2004). *La agricultura, siglos XVI al XX*. México: UNAM.

García, A. (1981). *Desarrollo agrario y la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

Gasca, J. & Torres, F. (2014 enero-marzo). El control corporativo de la distribución de alimentos en México. *En Revista Problemas del Desarrollo*, núm. 176, pp. 133-155.

Gómez Oliver, L. (2011, julio). Pertinencia e impacto de los subsidios: asistencialismo vs fomento productivo. *En La jornada del campo*, núm. 46. Recuperado de: <http://www.jornada.unam.mx/2011/07/16/retos.html>

González Marín, M.L. (2002). *La industrialización en México*. México: UNAM.

Hernández Moreno, M.C. & Meléndez Torres, J.M. (Coord.) (2012). *Alimentación contemporánea*. México: CIAD.

Holt-Giménez, E. & Patel, R. (2012). *Rebeliones alimentarias*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas.

Machado Cartagena, A. (2003). La nueva división internacional del trabajo y la agricultura. *En Machado, A., Ensayos sobre seguridad alimentaria*. (53-66). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de: [www.books.google.com.mx](http://www.books.google.com.mx)

Martínez Borrego, E. (2008, noviembre). México: transformación de las actividades agrícolas y agroindustriales en el marco de los acuerdos de libre comercio. *En Debate Agrario*, núm. 43, pp. 155-201.

Marx, K. (2005). Capítulo XXIII: La ley general de la acumulación capitalista. En Marx, K., *El Capital* (759-890). México: Siglo XXI.

Massieu, Y., Chauvet, M., Castañeda, Y., Barajas, R. & González, R. (2000 septiembre-diciembre). Consecuencias de la biotecnología en México: el caso de los cultivos transgénicos. En *Sociológica*, núm. 144, pp. 133-159.

Mattar, J. & Schatan, C. (1993, febrero). El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos: autopartes, electrónicos y petroquímicos. En *Comercio Exterior*, pp. 103-124.

Middlebrook, K. & Zepeda, E. (coords.) (2006). *La industria maquiladora de explotación: ensamble, manufactura y desarrollo económico*. México: UAM.

Molina del Villar, T. (2009). *La industrialización orientada a la exportación: ¿una estrategia de desarrollo para México?* México: Siglo XXI.

Morales, J. (coord.) (2005). *México. Tendencias recientes en la geografía industrial*. México: UNAM.

Ordóñez, S. (2007, septiembre-octubre). Nueva fase de desarrollo, hegemonía e instituciones: retorno al futuro de Gramsci. En *Economía Informa*, núm. 38, pp. 26-47.

Ornelas Bernal, R. G. (1989). *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial, México 1983- 1988*. México: Tesis de licenciatura Facultad de Economía, UNAM.

Pengue, W. (2005). *Agricultura industrial y transnacionalización en América Latina*. México: UACM.

PROMÉXICO (2014) *Industria electrónica*. Recuperado de: <http://www.promexico.gob.mx/documentos/diagnosticos-sectoriales/electronico.pdf>

Puyana, A. & Romero, J. (coords.) (2008). *El sector agropecuario y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Efectos económicos y sociales*. México: El Colegio de México.

Puyana, A. & Romero, J. (2009). *El sector agropecuario mexicano bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La pobreza y la desigualdad*. Buenos Aires: CLACSO. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20160223035209/14romero.pdf>

Renard, M-C. (1999). *Los intersticios de la globalización: un label “Max Havelaar” para los pequeños productores de café*. México: Centro de estudios mexicanos y centroamericanos. Recuperado de: <http://books.openedition.org/cemca/526?lang=es>

Rivera Ríos, M.A. & Almaraz Alvarado, A. (2013). *La subcontratación internacional en México: su aproximación desde la perspectiva del desarrollo tardío Asiático y del desafío en China*. México: UNAM.

Robinson, W. I. (2007). *Una teoría sobre el capitalismo global: producción, clases y Estado en un mundo transnacional*. Colombia: Ediciones desde abajo.

Rodríguez Garza, F.J. (coord.) (2009). *Protoindustrialización, industrialización y desindustrialización en la historia de México*. México: UAM.

Rubio, B. (coord.) (2004). *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio*. México: UNAM.

Rubio, B. (2008). De la crisis hegemónica y financiera a la crisis alimentaria: Impacto sobre el campo mexicano. En: *Argumentos*, vol. 21, núm. 57, pp. 35-52. Recuperado de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0187-57952008000200003&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952008000200003&lng=es&tlng=es).

Rubio, B. (coord.) (2013). *La crisis alimentaria mundial: impacto sobre el campo mexicano*. México: UNAM.

Salomón, A. (2005, marzo). La industria alimentaria. En *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 3, pp. 242-257.

Sandoval Godoy, S. (coord.) (2008). *Cultura y seguridad alimentaria*. España: Plaza y Valdés.

Santos, E. (1992). *La internacionalización de la producción agroalimentaria y el comercio agrícola mundial*. Argentina: Grupo editor Latinoamericano S.R.L.

Schoijet, M. (2005, abril-junio). Población y producción de alimentos. Tendencias recientes. En *Problemas del Desarrollo*, vol. 36, núm. 141, pp. 183-203.

SEGOB. (2016). *Anuario de Migración y Remesas. México 2016*. Recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/109457/Anuario\\_Migracion\\_y\\_Remesas\\_2016.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/109457/Anuario_Migracion_y_Remesas_2016.pdf)

SIAP. (2016) *Atlas Agroalimentario 2016*. Recuperado de: [http://nube.siap.gob.mx/gobmx\\_publicaciones\\_siap/pag/2016/Atlas-Agroalimentario-2016](http://nube.siap.gob.mx/gobmx_publicaciones_siap/pag/2016/Atlas-Agroalimentario-2016)

Trejo, R. (2012). *Despojo capitalista y privatización en México, 1982-2010*. México: Editorial Itaca.

Verger, A. (2003). *El sutil poder de las transnacionales*. España: Icaria editorial.

Yúnez Naude, A., Rivera Ramírez, F., Chávez Alvarado, M.A., Mora Rivera, J.J., & Taylor, J. (coords.) (2015). *La economía del campo mexicano: tendencias y retos para su desarrollo*. México: El Colegio de México.