

El papel de las empresas transnacionales en la agricultura mexicana

RUTH RAMA*

INTRODUCCIÓN

Objetivos y plan de exposición

A fines de los setenta se completaron las primeras investigaciones globales acerca de las empresas transnacionales (ET) en la agroindustria mexicana.¹ Al mismo tiempo, varios equipos de trabajo del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), del Centre de Recherches sur l'Amérique Latine et le Tiers Monde (CETRAL) de París, de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y de la Coordinación Nacional de Desarrollo Agroindustrial de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (CODAI-SARH), así como investigadores independientes, comenzaron a estudiar la expansión de aquellas empresas en los sistemas agroindustriales mexicanos de granos, soya/avicultura, oleaginosas, frutas, legumbres, carne, leche, azúcar, cacao, tabaco, especias y semillas mejoradas.²

1. CEPAL, *Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana*, México, mayo de 1981; Rosa Elena Montes de Oca y Gerardo Escudero, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 9, México, septiembre de 1981.

2. David Barkin y Blanca Suárez, *El fin de la autosuficiencia*, Centro

de Estudios Globales y de Caso citados tuvieron por objetivo fundamental localizar a las ET en las diferentes clases de actividad de la industria alimentaria (IA) mexicana, evaluar su penetración en los mercados de alimentos elaborados y analizar las estrategias y el papel de estas empresas en la industria de transformación. En consecuencia, no abundan sobre la articulación de las ET con la producción agropecuaria ni sobre sus efectos en el agro mexicano. Los estudios de caso contienen más información al respecto, pero se refieren a sistemas agroindustriales específicos.

El propósito de este artículo es estudiar el papel desempeñado por las filiales de las ramas industriales de alimentos, del tabaco y de la avicultura en el sector agropecuario mexicano, desde 1960

de Ecodesarrollo-Nueva Imagen, México, 1982; Donald Castillo, *Cacao. El desarrollo agroindustrial y los sistemas alimentarios*, Documentos Técnicos núm. 27, CODAI-SARH, México, 1982; Aída Quintar, *Las empresas transnacionales en la agroindustria de lácteos. El caso de la compañía Nestlé en México*, tesis de maestría, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, abril de 1983; Ruth Rama, *Transnacionales, Estado y acumulación agrícola. La caña de azúcar en México*, UNAM, 1980; Ruth Rama y Fernando Rello, *El Estado y la estrategia del agronegocio transnacional. El sistema soya en México*, UNAM, 1980; Ruth Rama y Raúl Vigorito, *Transnacionales en América Latina. El complejo de frutas y legumbres en México*, ILET-Nueva Imagen, México, 1979; Nicolás Reig, *El desarrollo agroindustrial y la ganadería en México*, Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, CODAI-SARH, México, 1982; Miguel Teubal, *Tabaco, el desarrollo agroindustrial y los sistemas no alimentarios*, Documentos Técnicos núm. 26, CODAI-SARH, México, 1982; Rémy Montavon (con la colaboración de Miguel S. Wionczek y Francis Piquerez), *La implantación de dos empresas multinacionales en México*, Premiá Editora, México, 1980.

* De la revista *Pensamiento Iberoamericano*, Madrid, editada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana y la CEPAL. El presente trabajo es una versión revisada del que presentó la autora en Santa Fe, Nuevo México, en una reunión binacional de economistas mexicanos y estadounidenses celebrada a fines de 1983.

a la fecha. Intentaremos evaluar la influencia de las ET sobre la producción agrícola y la modernización de las condiciones de producción en el campo, así como determinar si coadyuvan a una mayor cohesión interna del sistema alimentario nacional.

Si bien es probable que en la mayoría de los casos aún no se haya reunido suficiente evidencia empírica, el tema del efecto de las ET sobre la agricultura de los países en desarrollo ha dado origen a mucha especulación teórica. Se trata de un problema sobre el cual, a fin de cuentas, parecieren estar de acuerdo tirios y troyanos. Unos creen que la introducción de alta tecnología en una agricultura subdesarrollada convierte a las ET en agentes de un cambio radical, con efectos en última instancia positivos sobre el incremento de la producción agrícola y los ingresos rurales. Otros, por el contrario, sostienen que las ET irrumpen brutalmente en el campo, destruyendo las estructuras productivas campesinas en aras de un capitalismo implacable y elevando la producción agrícola a costa de la pobreza y la desigualdad rurales.³ Sin embargo, curiosamente, puntos de vista tan divergentes parten de un supuesto común: que estas empresas tienen la capacidad (y están deseosas) de transformar revolucionariamente la agricultura de los países en desarrollo, de reemplazar las estructuras campesinas por estructuras capitalistas (o bien, en su caso, de hacer "funcionales" a sus propósitos las estructuras campesinas) y de inducir un cambio modernizante rápido y de vastas proporciones en el medio rural.

La experiencia mexicana corrobora, por cierto, la potencialidad transformadora de las ET agroindustriales. Sin embargo, también permite precisar dos aspectos dignos de interés: primero, que la expansión agrícola de las ET y la difusión de su dinamismo tienen lugar en zonas agrícolas que ya eran modernas antes de su llegada, entre agricultores medios y, en rigor, algunos campesinos en etapa de transición,⁴ fuertemente apoyados con crédito y asistencia técnica del Estado. En definitiva, las ET se expanden en zonas de agricultura comercial. Segundo, que para las ET elaboradoras el hecho de articularse con la agricultura del país receptor no es un objetivo en sí mismo, como sí lo sería para las filiales que exportan productos agropecuarios. Para aquéllas, el objetivo que las llevó fuera de sus fronteras es el mercado interno mexicano. En ese sentido, las ET tratan de obtener sus materias primas donde sean más baratas y de mejor calidad, independientemente de su procedencia. Como son enormes aparatos burocráticos con escasa capacidad de decisión independiente y de innovación tecnológica en escala de las filiales, y como despliegan estrategias de repetición en los países huéspedes,⁵ siguen la práctica de utilizar materias primas abundantes y baratas en su país de origen, sea cual fuere la disponibilidad de recursos agrícolas que haya en México o en otros países huéspedes. En consecuencia, tales estrategias vuelven a las ET muy propensas a recurrir a la importación de productos agropecuarios y a coadyunar a la desarticulación interna de los sistemas alimentarios nacionales.

3. La argumentación de este punto de vista está a menudo acompañada de un razonamiento sobre la "funcionalidad" de la economía campesina para proveer a la ET y al gran capital nacional con materias primas baratas.

4. Alexander Shejtman, *Economía campesina y agricultura empresarial (tipología de productores del agro mexicano)*, Siglo XXI Editores, México, 1982.

5. Raúl Trajtenberg y Raúl Vigorito, "Economía y política en la fase transnacional. Reflexiones preliminares", en *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 7, México, julio de 1982.

Es verdad que las ET indujeron un veloz proceso de modernización en algunas áreas del sistema alimentario de México y que estimularon el aumento de la oferta de ciertos productos agropecuarios. Sin embargo, como intentaremos demostrar, esa acción modernizante y dinamizadora ha estado restringida a algunas áreas, cultivos y tipos de productores del país. Aparte de algunos logros espectaculares pero aislados de "arrastre" del sector agropecuario, las ET contribuyeron, en realidad, a la desarticulación interna de las cadenas agroindustriales, uno de cuyos ejemplos más visibles es el desplazamiento de cultivos básicos, como resultado indirecto de la difusión de la tecnología estadounidense de alimentación animal.

El artículo se desarrolla del siguiente modo: primero examinaremos en qué agroindustrias se localizan las ET y qué materias primas transforman; después cómo se abastecen de materias primas; en tercer término estudiaremos la asincronía o sincronía de los segmentos agrícola e industrial de las cadenas agroalimentarias donde se ubican las ET y nos detendremos en las condiciones que propician uno u otro resultado, y en cuarto lugar se evaluarán los efectos de esas empresas respecto a algunos objetivos de desarrollo, como el incremento de la oferta de alimentos, la modernización y el aumento del ingreso rural.

La información que se utiliza proviene básicamente de los trabajos citados en las notas 1 y 2. Además, se acudió a los resultados de la Encuesta de la Industria Alimentaria, del Sistema Alimentario Mexicano, con datos de 1980.⁶ Esta fuente proporciona información aproximativa, puesto que diferencia los establecimientos industriales por tamaño de planta y a veces por sistema agroindustrial, pero no por país de origen del capital. Sin embargo, puesto que las ET se ubican invariablemente en el estrato de empresas grandes, esta fuente permite completar la información obtenida en otros trabajos.

Antes de pasar al desarrollo del tema, conviene situar sucintamente la expansión de las ET en la agricultura mexicana, dentro del contexto internacional, y señalar el papel de otros agentes económicos, como las empresas nacionales y el Estado.

La transnacionalización del sistema alimentario en México

La economía alimentaria de México está en la actualidad más articulada que hace veinte años con la economía alimentaria de los países desarrollados, en particular Estados Unidos: a) Un porcentaje elevado del consumo mexicano de cereales y oleaginosas se satisface con importaciones.⁷ b) Desde mediados de los sesenta y con excepción de los últimos años, la política económica mexicana confirió al mercado internacional de productos agrícolas un papel relevante en el abastecimiento alimentario del país, desprotegiéndose, en consecuencia, a la agricultura nacional.⁸ c) Una cuarta parte de la oferta de alimentos elaborados la

6. SAM, *Informe de la Encuesta de la Industria Alimentaria*, México, junio de 1982.

7. En 1980 las importaciones representaron 31% del consumo interno de trigo, 30% del de maíz y 25% del de frijol, para citar únicamente los alimentos básicos.

8. CEPAL, *Caracterización de la política alimentaria mexicana en diferentes períodos de los años veinte a los años setenta*, México, 1982. En

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

Este intervinculado conjunto de fenómenos, que en la literatura se conoce como transnacionalización del sistema alimentario mexicano, tiene como una de sus principales protagonistas a las ET. Sin embargo, otros agentes económicos, como la empresa nacional y el Estado mexicano, han desempeñado asimismo un papel importante. En los estudios de caso se concluye que, a igual tamaño de planta, el comportamiento de las empresas agroindustriales nacionales es similar al de las ET y produce efectos parecidos en su entorno socioeconómico. En realidad, las grandes empresas nacionales incorporaron rápidamente las estrategias, tecnologías y métodos de gestión de aquéllas. En cuanto al Estado, como veremos, desempeñó un papel objetivamente favorable al desarrollo del proyecto transnacional de agroindustrialización del país. Así, en algunos casos es difícil distinguir qué cambios en la agricultura se pueden atribuir a la acción de las ET y cuáles a la política de precios agrícolas.

Los efectos de las ET en la producción agrícola mexicana no se comprenderían si no se tomaran en consideración los principales cambios acaecidos durante los dos últimos decenios en el mercado internacional de productos agropecuarios: la pérdida de la autosuficiencia alimentaria de los países en desarrollo; la caída de sus participaciones en la exportación mundial de productos agropecuarios, y el ascenso de los países desarrollados, en particular Estados Unidos, como principales exportadores mundiales de trigo, maíz, sorgo, soya, productos lácteos, etcétera.

Cuando, a partir de los sesenta, finalmente fructificaron largos años de esfuerzo del Gobierno estadounidense por hacer competitivas sus exportaciones agrícolas, era difícil que, en las puestas mismas del "granero del mundo", México mantuviese inalterada su política de abastecimiento, hasta aquel momento tendiente a la autosuficiencia de alimentos básicos. Las consecuencias de la acción de las ET sobre la producción mexicana de granos básicos se deben analizar en ese contexto. Mientras los cultivos agroindustriales requeridos por las ET desplazaban a los granos básicos de algunas de las mejores tierras temporales del país, el supuesto explícito de una política mexicana de precios desestimuladores para el maíz, el frijol y el trigo era la existencia de reservas abundantes, fácilmente accesibles y de precio conveniente en Estados Unidos.⁹

Conviene reiterar que la expansión de las filiales agroindustriales tuvo lugar en el marco de una agricultura relativamente

desprotegida. En gran parte esto condicionó el desempeño de las ET. Al operar en un mercado de insumos agropecuarios relativamente libre —y al mismo tiempo en un mercado de productos finales protegido— el estímulo a la producción agropecuaria local se convirtió para ellas, con escasas excepciones, en un objetivo secundario.

¿DÓNDE ESTÁN LAS ET?

Aunque hubo implantaciones precoces de ET, como las de la Anderson & Clayton, la Nestlé y otras, el flujo masivo comenzó en México a principios de los años sesenta. A las ET agroindustriales les atraía, entre otras cosas, el mercado interno en rápida expansión, debido tanto al incremento demográfico cuanto a la industrialización y urbanización experimentadas por el país, la política abierta al capital extranjero, las tasas de cambio estables y la libre convertibilidad de la moneda, así como la disponibilidad de ciertas materias primas y de mercados protegidos para sus productos finales.

México se convirtió así en uno de los principales huéspedes latinoamericanos para ET agroindustriales, en especial las provenientes de Estados Unidos, que representan alrededor de 80% de los establecimientos con capital extranjero.¹⁰

En el cuadro 1 se muestra el sostenido ascenso de la inversión de dicho origen en la rama agroalimentaria de 1966 a 1981. Esta oleada de inversiones consistió, principalmente, en empresas elaboradoras de alimentos.

CUADRO 1

México: inversión agroalimentaria estadounidense
(Millones de dólares corrientes)

Años	Monto
1966	107
1974	191
1977	205
1978	233
1979	305
1980	370
1981	436

Fuente: *Survey of Current Business*, varios números, U.S. Department of Commerce, Washington.

Los últimos datos disponibles corresponden al Censo Industrial de 1975, año en que las ET controlaban cerca de la cuarta parte del mercado mexicano de alimentos elaborados. Aparentemente, su avance había sido vertiginoso desde 1970, cuando su participación era sólo de 9 por ciento.¹¹

10. Se consideran ET aquellas donde la participación extranjera en el capital es igual o superior a 15% del total. Sin embargo, según Montes de Oca y Escudero, *op. cit.*, en ningún caso la participación extranjera en las empresas de esta rama resultó inferior a 30% y, en la mayoría de los casos, excedió a 60% del total.

11. Montes de Oca y Escudero, *op. cit.*

1970, la desprotección efectiva neta de la agricultura mexicana era de -14.3%, la de la ganadería, -14.8, y la de la pesca, -52. Las industrias que analizamos en este trabajo estaban, en cambio, ligeramente protegidas, con la excepción de la tabacalera. Ruth Rama y Bruce R. Wallace, "La política proteccionista mexicana. Un análisis para 1960-1970", en *Demografía y Economía*, vol. XI, núm. 2, El Colegio de México, México, 1977.

9. CEPAL, *Caracterización de la política. . . , op. cit.*

CUADRO 2

México: empresas transnacionales en las industrias alimentaria y cigarrera, 1975

Clase de actividad	Participación de ET en la producción bruta de la clase	Valor de la producción bruta de la clase (millones de pesos)	Participación de la clase en el total de la IA
<i>Total</i>	23.5	85 481	100.00
2053 Leche condensada, evaporada y en polvo	97.0	3 729	3.69
2027 Café soluble y té	92.8	961	1.13
2083 Chicles	88.1	828	0.98
2089 Concentrados, jarabes y colorantes alimenticios	86.1	2 197	2.59
2094 Palomitas de maíz y otros	73.9	950	1.12
2029 Otras harinas y productos de molino de cereales	70.0	879	1.04
2095 Sal, mostaza y otros	68.9	604	0.72
2081 Cocoa y chocolate	63.0	528	0.62
2054 Flanes y gelatinas	62.0	259	0.31
2098 Alimentos para animales	60.6	7 729	9.10
2092 Almidones, féculas y levaduras	55.1	1 214	1.40
2082 Dulces, bombones y confites	33.2	1 525	1.28
2014 Salsas, sopas y alimentos colados	32.9	390	0.46
2012 Congelación y elaboración de conservas y jugos	30.6	3 821	4.50
2099 Otros alimentos	29.0	71	0.08
2072 Galletas y pastas	24.9	3 080	3.63
2052 Crema, mantequilla y queso	23.2	1 357	1.60
2041 Matanza de ganado	15.1	2 060	2.43
2049 Conservación y empaçado de carne	15.0	2 603	3.07
2091 Aceites y margarinas	13.6	10 118	11.92
2059 Cajetas, yogures y otros derivados de leche	10.4	292	0.35
2028 Limpieza y tostado de otros productos agrícolas	7.7	648	0.76
2097 Helados y paletas	6.1	517	0.61
2071 Pan y pasteles	1.8	6 591	7.76
2060 Pescado y mariscos	1.5	2 711	3.20
2011 Conservación de frutas y legumbres	1.3	244	0.29
2051 Pasteurización, rehidratación y embotellado de leche	0.5	5 451	6.42
2202 Industria cigarrera	99.0	2 299	—

Fuente: Rosa Elena Montes de Oca y Gerardo Escudero, op. cit., y Miguel Teubal, op. cit.

Las ET controlan más de la mitad de los mercados de café soluble y de té envasado; de leche evaporada, condensada y en polvo; de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares; de otras harinas (que incluye, principalmente, cereales para desayunos); de refinación y envasado de sal, mostaza, vinagre y otros condimentos; de cacao y chocolates; de alimentos balanceados para animales, y de cigarrillos (véase el cuadro 2). Con excepción de la industria de alimentos balanceados, que en 1975 representaba 9% de la producción bruta total, las clases de actividad más transnacionalizadas no son las más relevantes de la IA. En cambio, sí son las que crecieron más de 1960 a 1975.

De ahí que exista una elevada correlación positiva entre la participación de las ET y el dinamismo de las clases donde se implan-

tan. La correlación también es positiva entre la participación de las filiales en el valor de la producción y el grado de concentración del mercado.¹²

Aunque las ET casi no vendan alimentos de consumo masivo¹³ no puede concluirse que estén ausentes de la producción de bienes-salario. En realidad, sus refrescos, golosinas y botanas han ganado terreno últimamente en la dieta de los urbanos pobres. Así, tienden a configurarse, aunque sin duda con traslapos, dos

12. *Ibid.*

13. Las ET no fabrican tortillas de maíz. Sólo una de ellas, filial de la International Telephone and Telegraph Corporation (ITT) opera en la industria del pan. Su participación también es escasa (alrededor de 13% de la producción de la clase) en el negocio del aceite.

CUADRO 3

México: participación de las ET en la captación de materias primas agropecuarias e importancia relativa de los principales cultivos (1978)

Producto	Superficie cosechada (ha.)	Importancia relativa %		Participación de las ET en la producción transformable total (%)
		Superficie	Valor	
Maíz	7 191 079	52.0	29.0	menos de 20
Trigo	759 481	5.5	6.6	menos de 20
Sorgo	1 397 299	10.0	8.0	más de 50
Soya	216 460	1.6	1.7	más de 50
Arroz	121 325	0.9	1.3	nula
Frijol	1 580 227	11.3	6.5	nula
Cacao	64 891	0.5	1.7	más de 50
Frutas y legumbres				
Fresa	6 225	0.05	0.6	de 20 a 50
Jitomate	65 049	0.5	5.3	menos de 20
Cebolla	23 996	0.2	0.7	menos de 20
Caña de azúcar ¹	573 172	3.9	7.7	más de 50
Tabaco ²	33 637 ³	—	—	más de 50

1. En términos de azúcar.

2. No se incluye en el grupo de los principales productos.

3. 1977.

Fuente: Elaborado a partir de SPP, *El Sistema Alimentario en México*, de los estudios de caso en que se basa este artículo, y de CESPA, *El desarrollo agropecuario de México. La oferta de productos agropecuarios*, tomo III, SARH-ONU/CEPAL, México, 1982.

grupos de productos: los alimentos campesinos (maíz y frijol) y los nuevos bienes-salario que comprenden, entre otros, pan blanco, arroz, pastas para sopa y productos elaborados a base de cereales y azúcar, todos ellos fabricados por las ET.¹⁴

En el cuadro 3 se muestra la participación de las ET en la captación de las principales materias primas agrícolas transformables y la importancia relativa, en términos de superficie y valor, de los correspondientes cultivos. Un dato que conviene destacar es la alta participación (más de 50%) de las ET en la elaboración de sorgo y soya, de gran significación en la superficie cultivada y el valor de la producción agrícola. La cuota de las ET en la transformación de los demás grandes cultivos es nula o muy baja. Sin embargo, manejan porcentajes muy altos de otros de menor importancia, como la fresa, el tabaco y el cacao.

En la mayoría de los casos nos referimos a la segunda transformación de productos agropecuarios. Cuanto más transnacionalizada está una actividad, mayores son las probabilidades de que transforme materias primas semielaboradas. Inversamente, es notable que de doce clases industriales exclusivamente nacionales, sólo una (fabricación de tortillas de maíz) sea de segunda transformación, aunque integrada por pequeñas empresas artesanales (véase el cuadro 4).

Este comportamiento es congruente con el desempeño internacional de las ET. En todos los países donde operan es constante su desinterés por la primera transformación de materias primas agropecuarias.¹⁵ Es más, en Estados Unidos las grandes empre-

sas agroindustriales productoras de carne, leche pasteurizada, pan, azúcar y cerveza, son las que menos se transnacionalizan.¹⁶

Como se trata de industrias para las cuales la diferenciación del producto y la creación de demanda desempeña un papel importante, la proporción de los costos de embalaje, presentación, publicidad, patentes y servicios suele ser relativamente mayor que entre las empresas nacionales. Como es lógico, el porcentaje del costo de las materias primas respecto al precio del producto es inferior en las industrias transnacionalizadas que en las nacionales (véase el cuadro 5). Este es otro indicador del grado de articulación de las ET con el sector agropecuario. Cada peso producido por una industria transnacionalizada genera una demanda de materias primas de 55 centavos, si es una industria de primera transformación, y de 42 centavos, si es de segunda. En cambio, cada peso producido en industrias nacionales o escasamente transnacionalizadas requiere 60 centavos de materias primas. En realidad, una cuota significativa del dinamismo de las ET agroindustriales se transmite "hacia atrás", a las industrias del vidrio, papel, hojalata, química y de los servicios técnicos y publicitarios.

Finalmente, los estudios de caso muestran que la tecnología "de punta" que utilizan algunas ET agroindustriales es ahorradora de materias primas o recurre a sucedáneos para reemplazar total o parcialmente los productos agrícolas.¹⁷ El inusitado crecimiento

16. John M. Connor, *Competition and the Role of the Largest Firms in the U.S. Food and Tobacco Industries*, Working Papers Series, Studies of the Organization of the U.S. Food System, 1979.

17. La gran diversificación del producto de las filiales chocolateras de México se debe, entre otras cosas, a la utilización de la tecnología de oleorresinas, saborizantes y aromatizantes artificiales sustitutivos del cacao. Uno de los principales avances tecnológicos de la industria cigarrera transnacional es la disminución del tabaco contenido en cada cigarrillo. Asi-

14. Alain de Janvry, *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*, John Hopkins University, Baltimore y Londres, 1982.

15. Centre on Transnational Corporations, ONU, *Transnational Corporations in Food and Beverage Processing*, Nueva York, 1981.

CUADRO 4

México: clases de primera y segunda transformación de la industria alimentaria, según la participación de las ET en la producción bruta, en 1975

Participación de las ET en la clase	Primera transformación			Segunda transformación		Total de clases
	Clases ¹		Núm.	Clases ¹	Núm.	
Sin participación	2013 2021 2023 2024 2025 2026	2026 2031 2032 2051 2084	11	2093	1	12
Menos de 20%	2011 2028 2041 2060	2071 2091	6	2049 2059	2	8
Más de 20%	2012 2014 2029 2081 2083 2092 2095 2098		8	2027 2052 2053 2054 2072 2082 2089 2094 2099	9	17

1. Véase el nombre de las clases en el cuadro 2.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Montes de Oca y Escudero, *op. cit.*

(cerca de 30% promedio anual, de 1960 a 1975) de una nueva clase de actividad, la de saborizantes, jarabes y colorantes artificiales, afianza esa idea. Todo lleva a creer que, en el futuro, el desarrollo de algunas ET agroalimentarias en el mercado no se reflejará en un dinamismo equivalente de su demanda de productos agropecuarios, sino que ésta tenderá a aumentar a un ritmo más lento, en beneficio de la demanda de insumos químicos.

¿CÓMO SE ABASTECEN LAS ET?

Características generales

El papel que cumplen las ET en la agricultura mexicana depende, en cierta medida, de sus métodos de abasto. Mientras la importación de insumos determina una transferencia del dinamismo de las empresas hacia la agricultura del país proveedor, y el abastecimiento por intermediarios significa que la influencia de las ET sobre la agricultura se efectúa exclusivamente a través del mercado, los contratos de producción constituyen la forma más estrecha de integración vertical entre industria y agricultura.

En estos casos, las ET ejercen la máxima injerencia en los procesos productivos del campo, por medio del crédito, los insumos, la asistencia técnica y la fiscalización de las labores.

mismo, las ET propenden a usar vainilla sintética en lugar de la vainilla genuina producida en México. El consumidor mexicano en general es menos exigente y está menos informado sobre el contenido de los alimentos y el control sanitario en el país es menos estricto que en el de origen de las ET, lo cual augura larga vida a este tipo de práctica.

La práctica más utilizada por las ET para comprar las cosechas es el trato directo con productores agrícolas, o bien acuden a la Conasupo, la empresa paraestatal mayorista de alimentos. En menor medida, recurren a intermediarios privados.

Las tendencias generales en materia de abasto son las siguientes: primero, en algunos sistemas agroindustriales, donde las ET habían establecido inicialmente contratos de producción con agricultores (ciertas oleaginosas y granos), las empresas los han abandonado paulatinamente y ahora se abastecen de modo preferente en la Conasupo. Segundo, en las empresas elaboradoras de trigo, leche, sorgo y soya, cada vez aumenta más el consumo de materias primas importadas.

La importación de los insumos que utilizan las ET (sorgo, soya, trigo) la monopoliza la Conasupo. La libre importación, una antigua demanda de muchas transnacionales agroalimentarias, sólo fue posible durante algunos meses, a principios de 1979. Por eso, y aunque existe evidencia de que ocasionalmente los programas de importación han sido manejados por la Conasupo para abatir deliberadamente los precios internos de la soya y el sorgo, las importaciones como práctica de abasto y sus efectos circunstanciales dependen de la política económica y no del comportamiento microeconómico de las ET. En otras palabras, éstas no tienen la opción entre importar insumos o comprarlos internamente. Por tal razón, esta forma de abastecimiento no se trata en este apartado, en el que se pretende analizar algunos aspectos microeconómicos del funcionamiento de las empresas y de los mercados de productos agrícolas. Volveremos sobre este asunto más adelante.

CUADRO 5

México: peso de las materias primas en el valor bruto de la producción (Porcentajes)

Participación de las ET en el valor de la producción de la clase	Primera transformación		Segunda transformación	
	Clases	Materia prima (%). Valor de la producción	Clases	Materia prima (%). Valor de la producción
Menos de 20%	2013	60.8	2093	57.3
	2021	79.2	2049	67.5
	2023	69.2	2059	50.7
	2024	71.7		
	2025	70.9		
	2026	60.6		
	2031	42.5		
	2032	43.7		
	2051	74.6		
	2084	43.4		
	2096	7.9		
	2011	50.4		
	2028	53.5		
	2041	74.7		
	2060	38.4		
2071	45.3			
2091	74.1			
<i>Promedio</i>		60.5 ^a		60.5 ^a
Más de 20%	2012	28.5	2052	60.1
	2014	26.4	2072	46.3
	2029	37.1	2082	35.0
	2081	48.5	2099	45.1
	2083	29.5	2027	28.7
	2092	52.3	2053	48.6
	2095	36.4	2054	44.8
	2098	76.8	2089	29.3
			2 094	30.3
<i>Promedio</i>		55.1 ^a		42.1 ^a

a. Promedios ponderados con base en el valor bruto de la producción.
Fuente: Elaborado con base en el Censo Industrial de 1975, SPP.

La agricultura por contrato

Los datos sobre los agentes internos que abastecen la IA muestran que, en el estrato de las empresas grandes, donde se incluye a las ET, 56% de los establecimientos encuestados recurría directamente a los productores agropecuarios y el resto a intermediarios.¹⁸

En la encuesta del SAM no se proporciona información sobre el comportamiento de las empresas alimentarias según el origen del capital. Sin embargo, los estudios de caso contienen elementos de juicio que permiten inferir que las ET acuden con mayor frecuencia a los contratos con la agricultura que las empresas nacionales, incluyendo las grandes. Así, ésta es la forma dominante —y, en general única— de articulación de las ET que elaboran frutas, legumbres, maíz, dulces o leche, así como de las que producen pollos, huevos y puercos.

En todos estos casos, el contrato de producción reviste ciertos rasgos comunes. Usualmente, las ET proporcionan insumos en es-

pecie (fertilizantes, semillas o plantas, pollitos de un día, alimentos balanceados, etc.); ocasionalmente, algo de crédito a baja tasa de interés o el aval necesario para solicitarlo ante los bancos, y asesoría técnica y supervisión de la producción agropecuaria. El productor agropecuario aporta su predio, sus instalaciones avícolas o porcícolas y sus bienes de capital, paga la electricidad, el agua y la mano de obra —generalmente asalariada— y contribuye a fiscalizar y organizar las labores.

Previamente el productor se comprometió a entregar su producción a la empresa. Asimismo, el contrato estipula que la ET comprará la producción a un precio prestablecido, respecto al cual se fijan algunas fluctuaciones al alza, en previsión de una eventual escasez del producto en el mercado en el momento de la cosecha. También funciona, en los hechos, una fluctuación a la baja aplicada por la ET si la calidad del producto suministrado no es la que se pactó. Cuando recibe el producto, la empresa descuenta del importe el valor de los insumos y, si corresponde, el crédito que proporcionó al proveedor.

Por lo regular las ET suscriben este tipo de contratos con productores medios. En la mayoría de los casos, probablemente con

18. SAM, *op. cit.*

la única excepción de la fresa, la empresa los celebra con cada agricultor, individualmente.

La razón del predominio de productores comerciales medios entre los proveedores es evidente. Los grandes productores canalizan su producción hacia mercados más remuneradores, cuyos canales de distribución manejan; o bien cuentan con plantas industriales para transformar sus productos. Cabe advertir que los mercados locales dominados por las ET son de índole monopsonica. De ahí que revistan escaso interés para los grandes productores agropecuarios, que disponen de opciones más rentables para colocar su producción.

Con algunas excepciones, como las empresas que congelan fresa, las ET no toman en cuenta a los productores pequeños. Estas exigen que la tierra y las instalaciones agropecuarias sean de buena calidad. Asimismo, necesitan que sus proveedores puedan obtener créditos del sistema bancario, posean maquinaria agrícola y un cierto nivel de educación formal y técnica. Por lo general los productores pequeños no están a la altura de estos requerimientos.

Por el contrario, los productores medios sí reúnen las calidades exigidas por las ET. Para ellos, las ventas por contrato constituyen un ingreso seguro, aunque no muy elevado; además, suelen destinar parte de su producción a mercados más atractivos, pero eventualmente más riesgosos.¹⁹

El factor riesgo del mercado es un estímulo poderoso para que las ET celebren contratos de producción. Por lo regular este tipo de aprovisionamiento se establece en virtud de que la ET tiene elementos de juicio para dudar de la calidad, cantidad o regularidad de los suministros a la planta industrial.²⁰ La posesión por parte de esta última de un determinado *know how* agropecuario que, inicialmente, no domina el proveedor, constituye asimismo un aliciente decisivo para que las ET implanten este sistema.

Los intermediarios

Entre los agentes que comercializan las cosechas, la Conasupo desempeña un papel preponderante respecto al suministro de las grandes empresas agroalimentarias.²¹ Los estudios de caso muestran que en algunas cadenas agroalimentarias específicas en las que operan ET, los volúmenes de productos agrícolas manejados por la paraestatal son elevadísimos.²²

19. Los proveedores de frutas y legumbres de Del Monte, Campbells Soup, Gerber y otras filiales venden parte de su producción en los mercados de productos frescos, interno o internacional, donde los precios suelen ser más elevados que los pagados por las ET. Los proveedores de la Nestlé de Veracruz siguen la práctica de canalizar parte de su producción lechera a las queserías locales, que pagan precios más elevados que aquella empresa.

20. C.D. Scott, "Transnational Corporations and Asymmetries in the Latin American Food System", trabajo presentado en la Conference on "The Americas in the New International Division of Labour", Universidad de Florida, Gainesville, 1983.

21. En el estrato de grandes empresas, según la Encuesta del SAM, 48% de los establecimientos se abastecía a través de la Conasupo; 33.5%, de intermediarios grandes; 29% de sus propios comisionistas y 24% de pequeños intermediarios. Algunos establecimientos tienen dos o más formas de abastecimiento.

22. La Conasupo comercializa 70% de la cosecha de sorgo y la mitad de la de soya.

Mientras los contratos de producción implican desembolsos de recursos previos a la cosecha y el abastecimiento de intermediarios privados supone el pago de los costos de manejo, transporte y almacenamiento de los productos agrícolas, la intermediación de la Conasupo constituye la forma de abasto más favorable a las ET. En efecto, el hecho de que la paraestatal cubra los costos de comercialización de los cereales y oleaginosas que vende a los industriales, explica muy sencillamente el abandono gradual de otras formas de abasto.²³

Las ET acuden a intermediarios para conseguir soya, otras semillas oleaginosas, sorgo y trigo. Es cierto que esta forma no implica la relación dominación/subordinación de la agricultura por contrato, pero la ET tampoco aporta recursos o conocimientos al proceso productivo rural. A diferencia de la agricultura por contrato, no existe aquí una interconexión de los mercados de insumos y productos agrícolas con intervención de la ET, lo que favorece una mayor independencia de los agricultores.²⁴

Por eso, los efectos de las ET y otras empresas sobre la agricultura dependen únicamente de las características de los mercados de productos agrícolas. En lo que atañe a la soya y el sorgo, las fuerzas del mercado no han actuado libremente. De haber sido así, y puesto que la industria estaba hambrienta de insumos, seguramente los precios medios rurales se hubieran elevado muy por encima de los precios de garantía, que naturalmente son precios mínimos. Esto ocurrió sólo en escasa medida, por varias causas. En primer término, la creciente intervención de la Conasupo para regular los mercados y desplazar a los especuladores dio como fruto una mayor estabilidad de los precios agrícolas. Asimismo, las compras masivas de la paraestatal, a precio de garantía, desestimularon a las ET (especialmente las grandes) a acudir directamente al mercado, pues era mejor abastecerse en la Conasupo. En segundo lugar, la ausencia relativa de las ET tendió a abatir los precios medios rurales, acercándolos a los de garantía.

Otras prácticas que conspiraron contra los intereses de los agricultores fueron los "pactos de caballeros" sobre precios tope celebrados entre empresas que operan en una misma región²⁵ y la deliberada utilización de las importaciones para abatir los precios internos. Al mismo tiempo, del lado de la oferta, las fuerzas del mercado actuaron mucho más libremente, de manera que puede concluirse que la estructura de los mercados de los productos agrícolas elaborados por las ET es más bien adversa al sector agrícola.²⁶

23. De 1966 a 1978, el subsidio proporcionado por la Conasupo a la industria de alimentos balanceados, una de las más transnacionalizadas de la IA, por concepto de gastos de compra, transporte, acarreo, almacenamiento y servicios administrativos de la comercialización del sorgo y la pasta de soya, aumentó de 4 a 772 millones de pesos corrientes.

24. C.D. Scott, *op. cit.* Sin embargo, ese tipo de ligazón se establece respecto a los ejidatarios que siembran sorgo, debido a la intermediación del Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural) y de la Conasupo. El primero proporciona a los productores crédito, insumos y asistencia técnica. El segundo actúa en el mercado del sorgo como comprador a un precio fijo y del valor de las cosechas deduce los adelantos proporcionados por el primero. La interconexión de ambos mercados facilitó, entre otras cosas, la penetración de la Conasupo en el mercado del sorgo.

25. CEPAL, *Las empresas transnacionales. . . , op. cit.*

26. Una excepción sería el noroeste del país, donde están más organizadas las asociaciones de agricultores y uniones de ejidos. En esa re-

CUADRO 6

México: tasas de crecimiento anual de la producción de algunas de las cadenas agroindustriales transnacionalizadas, 1960-75 a precios de 1960. (Porcentajes)

	Azúcar		Cacao		Trigo		Frutas y legumbres		Forrajes y avicultura		Tabaco		Leche	
Valor de la producción agrícola	(caña)	4.1		2.4		5.9	(cebolla)	9.8	(alfalfa)	8.4		-0.4		2.1
							(jitomate)	6.9	(sorgo)	22.0				
Valor de la producción bruta industrial							(fresa)	7.6	(soya)	37.6				
Primera transformación	(2031)	6.3	(2081)	9.1	(2021)	5.6	(2012)	11.0	(2098)	14.1	(2201)	19.2	(2051)	17.4
							(2014)	10.2						
Segunda transformación	(2054)	12.1	(2082)	8.7	(2072)	8.2			(aves)	5.8	(2202)	4.5	(2052)	10.0
	(2089)	29.6			(2071)	9.3							(2053)	9.4
	(2130)	8.0											(2059)	21.6

Nota: Clases: 2012 preparación, congelación y elaboración de jugos, mermeladas y encurtidos; 2014, salsas, sopas y alimentos colados y envasados; 2021, harinas de trigo; 2031, azúcar; 2051, pasteurización, rehidratación y embotellado de leche; 2052, crema, mantequilla y queso; 2053, leche condensada, evaporada y en polvo; 2054, flanes, gelatinas y similares; 2059, cajetas, yogures y otros derivados de leche; 2071, pan y pasteles; 2072, galletas y pastas alimenticias; 2081, cocoa y chocolate de mesa; 2082, dulces y bombones; 2089, concentrados, jarabes y colorantes para alimentos; 2098, alimentos para animales; 2130, refrescos; 2201, beneficio de tabaco; 2202, fabricación de cigarrillos.

Fuente: SPP, *El sector alimentario en México*, México, 1981; CESP, *El desarrollo agropecuario...*, op. cit.; Banco de México, *Producto interno y gasto*, México, 1979, y Montes de Oca y Escudero, op. cit.

El abasto de productos semielaborados

ALGUNOS EFECTOS DE LAS ET EN LA AGRICULTURA

¿Dinamizan las ET al sector agropecuario?

Las ET compran productos semielaborados de origen agropecuario a empresas nacionales privadas (por ejemplo, harina de trigo, pasta de soya, etc.) o a empresas públicas, empresas paraestatales o uniones de productores con gran respaldo estatal (por ejemplo, tabaco, cacao, azúcar, etc.).²⁷ En el caso de las empresas privadas nacionales, los molinos de cereales y otras empresas de primera transformación actúan sobre la agricultura a través de mecanismos de mercado. Empero, el papel de las demás instancias intermediadoras con relación al sector agropecuario es mucho más complejo.

Usualmente se trata de monopsonios que también actúan como empresarios agrícolas al encargarse del financiamiento de la producción del campo, la asistencia técnica, la supervisión de las labores agrícolas y la venta de insumos a bajo precio a los productores. De modo suplementario, producen materias primas semielaboradas que venden a las ET y a otras empresas de segunda transformación. Con la excepción del tabaco, las ET no aportan ningún tipo de recurso ni intervienen directamente en el mercado de los productos agrícolas. Por ello, su influencia sobre el sector primario está atemperado por la presencia de las instancias citadas; asimismo, la difusión de su dinamismo es limitada.

gión es usual que los productores de sorgo y trigo hagan ventas masivas a las empresas elaboradoras, con precio fijo a la baja y libre al alza. El Banrural suele operar como mediador entre empresas y ejidatarios.

27. El azúcar lo comercializa en su totalidad la Unión Nacional de Productores de Azúcar [ahora Azúcar, S.A. (N. de la R.)], que goza de fuerte apoyo estatal. La producción de cacao la distribuyen dos organizaciones: la Comisión Nacional del Cacao (Conadeca) y una poderosa organización de grandes productores que tiene fuerte respaldo del Estado. Todo el tabaco se comercializa por medio de Tabamex, empresa estatal, las ET cigarreras y las empresas exportadoras.

La presencia de ET no estimula por igual a la agricultura en las diferentes cadenas agroalimentarias. A esta conclusión se llega al examinar los ritmos de crecimiento de los eslabones agrícola e industrial (véase el cuadro 6) y las características tecnológicas y organizativas de uno y otro. En ciertos casos, las tasas de crecimiento de la producción de ambos son compatibles y la modernización parece abarcar a toda la cadena agroalimentaria (trigo, frutas y legumbres, soya/forrajes/pecuaria); en las viejas cadenas agroalimentarias de exportación (cacao, tabaco, azúcar), por el contrario, las ET han imprimido vigorosos ritmos de crecimiento al eslabón industrial e introducido nuevas tecnologías de producción y mercadeo,²⁸ pero la producción agrícola aumenta lentamente y experimenta un débil proceso de modernización.

Las ET parecen transmitir su dinamismo a la agricultura cuando reúnen las siguientes condiciones: primero, la ET se vincula directamente a la agricultura en procesos de primera transformación, ya sea por medio de contratos de producción o mecanismos de mercado; segundo, la modernización agrícola fue inducida deliberadamente por la ET o algún organismo estatal; tercero, la ET ha logrado crear redes de abasto en zonas de agricultura comercial donde los productores eran suficientemente receptivos como para sustituir cultivos y modernizar su producción, ante precios estimuladores y canales de comercialización adecuados. El dinamismo de las ET se propagó, por lo tanto, hacia las tierras de

28. Innovaciones en los procesos de transformación del cacao, uso de oleorresinas, nuevos métodos de mercadeo del chocolate, tecnología ahorradora de materia prima en la industria cigarrera, automatización de los procesos de fabricación de cigarrillos, y sistemas de publicidad modernos.

agricultores capitalistas medios y, en menor medida, de campesinos en etapa de transición que pudieron contar con el apoyo estatal.

Por el contrario, en las cadenas agroindustriales tradicionales: 1) la ET opera en la etapa de segunda transformación; 2) la industria se articula con predios en su mayoría campesinos; 3) la interposición de industrias atrasadas entre las ET y la agricultura neutraliza los efectos positivos que, sobre el aumento de la oferta agrícola, podría tener la demanda de las empresas extranjeras;²⁹ 4) la intervencionalidad de los mecanismos económicos con las redes de poder local y el paternalismo latente en todo el procedimiento³⁰ son desfavorables a un cambio de actitudes y comportamiento conducentes a la modernización del medio rural;³¹ 5) por lo regular, tanto la materia prima agrícola cuanto los productos semielaborados han tenido su precio fijo durante largos períodos.

En estos casos las ET se benefician de los precios subsidiados de los productos semielaborados que les permiten expandirse en el mercado y percibir elevadas utilidades, pero el crecimiento que registran en su actividad no conduce a que aumente la producción agrícola ni a que se modernice. Por el contrario, gradualmente la demanda industrial se satisface a costa de la disminución de las exportaciones del producto semielaborado. Es probable que si todo sigue igual, la expansión de la demanda industrial determine, a largo plazo, la necesidad de importar tales productos, como ha ocurrido en los últimos años con el azúcar.

Montes de Oca y Zamorano opinan que "las formas actuales de operar de la Conasupo, lejos de funcionar como un ente integrador de las relaciones agricultura-industria, la han constituido en un organismo que inhibe tal articulación, toda vez que asume funciones y costos que debería realizar el sector industrial, ello en detrimento de sus funciones en el agro mexicano". Llegan a la conclusión de que "la paraestatal ha contribuido a acentuar las tendencias hacia la desarticulación".³²

29. A fines de los años setenta, los tiempos perdidos en los ingenios a causa de la obsolescencia del equipo eran de 2.28 días sobre 7 laborables en tiempos de zafra. Como una vez cortada la caña requiere ser molida rápidamente, este tipo de problema disminuye el contenido en sacarina y afecta negativamente los ingresos de los campesinos.

30. Con relación al condicionamiento de índole técnica, pero también social y política, del valor de la producción de tabaco, así como al reforzamiento de la estructura de los mercados por factores políticos, véase Norma Giarracca, *La subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México*, tesis de maestría, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1983. Otra práctica desestimulante de un comportamiento económico apegado a la racionalidad capitalista ha sido, por ejemplo, la estructuración barroca del precio de la tonelada de caña y la vinculación de éste al desempeño industrial de cada ingenio, independientemente de la calidad de la materia prima suministrada por el campesino.

31. La forma de operar de muchos de los organismos de cúpula de las cadenas tradicionales induce en los campesinos un comportamiento que, en el mejor de los casos, es de asalariados a domicilio. Por ejemplo, la mayoría de los cañeros son rentistas que ni trabajan su predio ni supervisan las labores. Los organismos que coordinan la producción cacao-teca se quejan de la falta de interés de los campesinos por mejorar las condiciones productivas de sus propios predios, aun cuando se les dan gratuitamente plantas y otros insumos.

32. Rosa Elena Montes de Oca y José Zamorano, "La articulación agricultura-industria en los principales granos y oleaginosas", en Gonzalo Rodríguez Gigena (ed.), *Economía Mexicana*, CIDE, México, 1983.

A nuestro modo de ver —y aunque compartimos el punto de vista sobre el subsidio— la presencia de la instancia intermediadora no es la causa de la desarticulación. Los mismos autores reconocen que respecto al sorgo existe una buena articulación industria-agricultura, pese a la injerencia de la Conasupo en la comercialización. Aún más, el binomio Banrural-Conasupo resultó decisivo para estimular a los ejidatarios a sustituir el maíz por cultivos que industrializan las ET y a articularse a éstas en condiciones adecuadas de uso de insumos y maquinaria.

Inversamente, la articulación directa de la ET con sus proveedores no es garantía automática de difusión de progreso tecnológico y de estímulo a la producción del campo. Un ejemplo contundente es el fracaso de la Nestlé en la Chontalpa, que pone en evidencia la dificultad de las ET para relacionarse con proveedores campesinos, la importancia de las características de las áreas de recepción en la difusión y captación del impulso modernizante de esas empresas y la necesidad de modelos de agroindustrialización, distintos del transnacional, que promuevan el desarrollo rural homogénea y gradualmente.³³

Efectos macroeconómicos: el cambio en el patrón de cultivos

La elevación del bienestar de un porcentaje significativo de la población mexicana provocó, como es usual, un aumento de la demanda de alimentos de origen animal. Esto, a su vez, sentó bases propicias para la modernización de la avicultura y de parte de la porcicultura y ganadería lechera del país, desde fines de los cincuenta. Las ET fueron las forjadoras de estas nuevas industrias y de la de alimentos para animales, pues a ellas se vincula como proveedora de insumos.

Las filiales desplegaron en México una estrategia de repetición³⁴ que les permitió amortizar años de investigación en alimentación animal realizada por las matrices. Desde la segunda guerra mundial, la estrategia de la American Soya Association (ASA) y de las empresas estadounidenses avícolas había sido un prodigio de imaginación, persistencia y audacia.³⁵ El resultado

33. Además de los problemas ecológicos que implica la implantación de una cuenca lechera en el trópico, la Nestlé entró en dificultades con la comunidad campesina que la abastecía de materia prima. En primer lugar, su método de relación individual con proveedores se oponía a la organización colectiva y autónoma del ejido. Además, resultó ineficaz para solucionar algunos problemas originados por características culturales. Uno de los más graves fue que jamás logró persuadir a los campesinos de alimentar a las vacas durante los fines de semana, lo cual ocasionaba un descenso de la producción lechera de 50% durante tres días sobre siete. Al cabo de unos años, la Nestlé admitió que "la adaptación de los ejidatarios a las nuevas actividades era más lenta de lo previsto".

34. Raúl Trajtenberg y Raúl Vigorito, *op. cit.*

35. La ASA desplegó estrategias comerciales y tecnológicas sumamente eficaces. Respecto a la última, se enviaron emisarios a China a traer miles de cepas de soya; se compró a los alemanes su método de extracción de aceites por solventes, que permitía aprovechar mejor las pastas oleaginosas para la alimentación animal; se revolucionó la actividad pecuaria, al minimizarse sus costos y acelerarse los ciclos productivos; se investigaron líneas avícolas de alta productividad, más resistentes a las enfermedades y aptas para aprovechar óptimamente el alimento a base de soya y cereales. Marcel Marloie, *Le marché mondial des tourteaux oléagineux: Une nouvelle division internationale du travail*, Institut National de la Recherche Agronomique, París, 1974.

fue la conquista del mercado internacional de las oleaginosas y la estructuración de un paquete tecnológico de alimentación animal que las ET se encargarían de difundir. Desde luego, ese paquete es congruente con la disponibilidad de productos agrícolas de Estados Unidos, pues sus principales insumos son la soya y el sorgo, productos cuyos mercados internacionales están controlados, respectivamente, en 77 y 69 por ciento por dicho país. Es, indudablemente, un modelo de alimentación animal racional para Estados Unidos, pero no es el único modelo de alimentación animal técnicamente posible ni constituye un progreso irreversible.³⁶

En México, la industria de alimentos balanceados creció 14% promedio anual de 1960 a 1975. Las empresas líderes de la clase son Ralston Purina y Anderson & Clayton que, junto con otras seis filiales estadounidenses, controlan 60% del mercado de alimentos para aves y algunas etapas clave de la producción avícola, como el material genético.

La fuerte demanda de soya y sorgo de estas industrias, aunada a los precios bajos, e inamovibles por largos períodos, de los cereales de consumo humano, determinaron un cambio rápido en la utilización de parte de la mejor tierra temporalera del país. Como resultado, desde mediados de los sesenta hasta fines de los setenta la superficie cultivada con cuatro granos básicos (arroz, frijol, maíz y trigo) y algodón disminuyó 1.4 millones de hectáreas, aproximadamente, al tiempo que aumentaba en una cantidad equivalente el área dedicada a oleaginosas (soya y cártamo) y cereales forrajeros. En el mismo período, la producción de los cuatro granos básicos creció a ritmos inferiores a la de la tasa histórica de incremento demográfico (3.4% anual), pero la producción de soya se incrementó a razón de 15.1%, la de sorgo a 13.7% y la de alfalfa a 9% al año.³⁷

A pesar de la sustitución de cultivos, el incremento de la demanda industrial fue tal que se requirieron grandes importaciones de los nuevos productos. De 1950-1952 a 1978-1980, las compras de soya crecieron de 0.4 a 202.2 millones de dólares y el sorgo, que ni siquiera aparecía en el registro de importaciones del primer bienio, representó, al comenzar el actual decenio, una importación de 192 millones de dólares.³⁸

En cuanto al trigo y el maíz desplazados, su importación aumentó, respectivamente, de 32.3 a 150 y de 0.8 a 315.7 millones de dólares corrientes entre los años extremos de aquel período.³⁹ Suponiendo rendimientos por hectárea constantes, el maíz que se dejó de producir por sustitución del cultivo representa 90% de la importación de principios de este decenio. En el caso del trigo el desplazamiento fue menor y explica solamente 20% de la necesidad de importar.

Para mantener la producción interna de cereales básicos hubiera sido preciso expandir significativamente la actual frontera agrícola en unos cuatro millones de hectáreas⁴⁰ e incrementar los rendimientos en las áreas de economía campesina que producían maíz, toda vez que la sustitución de cultivos había tenido lugar casi exclusivamente en zonas de agricultura comercial, con alto

uso de insumos y maquinaria. Estas medidas no fueron emprendidas sino hasta mucho más tarde, a finales del sexenio del presidente López Portillo, unos veinte años después de haberse iniciado la difusión del modelo transnacional de alimentación animal.

Entretanto, el dinamismo de las ET se transfirió en una proporción importante hacia la agricultura estadounidense, al tiempo que se debilitaba la integración interna de las cadenas agroindustriales y la autosuficiencia en alimentos básicos.

Algunos efectos de la integración vertical de las ET

Aunque no se cuenta con información para cuantificar el aumento de la oferta agropecuaria inducido por la integración vertical de las ET con la agricultura, los estudios de caso permiten deducir que hubo un cambio muy positivo en ésta.⁴¹

Estas empresas tienen una política de desarrollo intensivo de la agricultura, con expansión limitada del área sujeta a contratos de producción pero con resultados espectaculares en términos de rendimientos por hectárea.⁴²

En varios de los estudios se sostiene que los contratos de producción acentúan la diferenciación social en escala regional, tanto entre proveedores de la empresa y los no proveedores, como entre los primeros. Desde luego, la instalación de una red de abasto se lleva a cabo después de hacer un cuidadoso análisis de la solvencia económica y la disponibilidad de tierra, agua y maquinaria de los productores. La puesta en vigor de los contratos, lógicamente, acentúa las diferencias iniciales. Sin embargo, los mismos contratos promueven la diferenciación de los proveedores en la medida en que algunas ET pagan mejores precios unitarios a mayores volúmenes de materia prima vendidos.⁴³ Además, algunas de las prestaciones, como créditos a bajas tasas de interés, se otorgan exclusivamente a los proveedores más importantes.⁴⁴ Según un estudio sobre Del Monte, se registró un proceso de concentración de la tierra desde la llegada de esa empresa al Bajío, lo cual apoyaría esta idea.⁴⁵

Es muy dudoso, sin embargo, que las empresas causen un empeoramiento de la situación de los campesinos más pobres de la región donde se instalan. En primer lugar, salvo la excepción de la fresa, las ET no expandieron su red de abasto sobre zonas de agricultura campesina. En segundo lugar, según un estudio sobre

41. Un ejemplo ilustrativo, porque se puede aislar la acción de la empresa de otros estímulos a la producción agropecuaria, es el de la Nestlé en Chiapas. Según Quintar, *op. cit.*, gracias al mejoramiento genético del ganado y de métodos modernos de manejo y alimentación animal, la Nestlé logró duplicar la producción lechera de ese estado en sólo cuatro años.

42. Si se compara el rendimiento en escala nacional de algunos productos hortícolas, donde la incidencia de ET es importante, con el obtenido en los estados que abastecen a estas empresas, se aprecian notables diferencias a favor de estos últimos. Otro dato revelador es la evolución de los rendimientos de esos productos en los estados donde se localizan ET. Por ejemplo, de 1960 a 1976, el rendimiento de la fresa se multiplicó por cinco en Michoacán, el jitomate por cuatro en Guanajuato, y la cebolla por siete en Querétaro.

43. En los estudios sobre frutas y legumbres y sobre lácteos se consigna la existencia de esta práctica por parte de las ET elaboradoras.

44. Quintar señala esta práctica por parte de la Nestlé, *op. cit.*

45. NACLA, *Bitter Fruits. Del Monte*, Nueva York, 1977.

36. *Ibid.*

37. CESP, *El desarrollo agropecuario. . . , op. cit.*

38. *Ibid.*

39. *Ibid.*

40. *Ibid.*

las ET en el Bajío, habría un aumento del empleo rural en beneficio de los campesinos de la región.⁴⁶

En términos generales se ha argumentado que la agricultura bajo contrato provoca cierta descalificación del productor agropecuario. La razón sería que casi todas las decisiones técnicas y económicas referentes al predio quedan en manos de la compañía.⁴⁷ Sin embargo, más que una descalificación, el productor contratado sufre una pérdida de la posibilidad real de tomar decisiones económicas acerca de su predio. Al mismo tiempo, es evidente que su capacitación técnica y administrativa aumenta.⁴⁸

¿QUÉ ESPERAR Y QUÉ NO ESPERAR DE LAS ET?

Evaluar los aspectos positivos y negativos del papel de las ET en la agricultura mexicana es crucial desde la perspectiva del desarrollo agrícola autónomo, pero no por eso marginado del progreso técnico. Por eso conviene analizar la reciente experiencia mexicana de expansión de tales empresas en la agricultura, desde el punto de vista de su compatibilidad y aun de su idoneidad para coadyuvar a objetivos nacionales, tales como la dinamización de la oferta alimentaria, la integración interna de los sistemas, el aprovechamiento de recursos locales, la modernización de la agricultura y la elevación del ingreso de los productores rurales.

Durante los últimos veinte años las ET revelaron un extraordinario dinamismo en el mercado de los alimentos elaborados. Crearon nuevas industrias, aumentaron significativamente la capitalización por persona empleada en la IA, fomentaron la concentración industrial, indujeron radicales cambios tecnológicos, organizativos y de mercadeo, e influyeron fuertemente en el consumo de los sectores urbanos de la sociedad mexicana.

Los lazos que establecieron con la agricultura mexicana y, en consecuencia, el estímulo que sobre ella ejercieron fueron, sin embargo, menores de lo que cabría haber esperado dada su potencialidad de transformación en la industria.

Una de las razones que limitaron la difusión del impulso de las ET hacia la agricultura fue que elaboraron escasas cantidades (o simplemente no lo hacen) de los principales cultivos de México, como el maíz, el frijol, el arroz o el trigo. En el grupo de los principales productos —los diez que representan 80% de la superficie cultivada— las ET sólo elaboran cantidades apreciables del sorgo y la soya, cultivos forrajeros cuya aparición en las estadísticas agrícolas mexicanas data de fines de los cincuenta, cuando fueron introducidos al país por tales empresas. Además, como las ET son entidades cuyas ventajas frente a las nacionales consisten, en gran medida, en la diferenciación de los productos, es lógico que una parte significativa de su demanda se refleje en compras de materiales de embalaje y servicios de publicidad, mien-

tras que sus efectos relativos hacia el sector agropecuario son menores. Por otra parte, en algunas de las líneas productivas es usual utilizar sucedáneos o técnicas ahorradoras de insumos, aun cuando estos últimos estén disponibles a bajo precio en el país. Sin duda, la adopción de medidas estrictas sobre el contenido de materias primas de los alimentos a la usanza de las implantadas en los países de origen de las ET, prestaría un gran servicio a consumidores y productores agrícolas.

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

Con relación a las industrias que elaboran trigo, sorgo, soya y leche, la desarticulación con la agricultura mexicana es más grave aún, puesto que una parte creciente de la demanda se satisface con insumos importados. De esta manera, la acción de las filiales tiende a retroalimentar a la agricultura del país de origen, promoviéndose la desarticulación de las cadenas agroindustriales del país anfitrión.

Algunas de las razones que explican esta situación son de orden técnico. Las ET llegaron a México con un bagaje tecnológico que incluía el uso de insumos baratos y abundantes en su país de origen. A menudo les resultó más conveniente importarlos que estimular su producción en México en cantidad suficiente, porque se trataba de productos fuertemente subsidiados y colocados en el mercado internacional gracias a financiamientos muy favorables, como los cereales, las oleaginosas o la leche en polvo. A esto se suma que las ET son comprobablemente poco versátiles respecto a su patrón de insumos. Es cierto que algunas despliegan una política tecnológica que redunde en un mejor uso de los insumos de los países anfitriones. Por ejemplo, la política tecnológica de las filiales de ET europeas que operan en Asia parece más receptiva a la utilización de insumos locales.⁴⁹ Esa no ha sido la experiencia con las empresas que operan en México, probablemente porque en su mayoría son originarias de un país excedentario en productos agrícolas, como Estados Unidos. En consecuencia, la disponibilidad de insumos baratos en el mercado mundial limitó el interés de las filiales de influir en la agricultura mexicana y de innovar respecto a los insumos. Al mismo tiempo, a fin de estimular la industrialización del país, la política económica se valió de la importación como herramienta para disminuir

46. Vivian St. Clair, "Foreign Agribusiness. Area of Sensitivity", en *Mex-Am Review*, México, marzo de 1975.

47. C.D. Scott, *op. cit.*

48. Una prueba de ello es que numerosos proveedores abandonan la relación contractual con las ET para establecerse por cuenta propia. Así, algunos ex-proveedores de ET exportadoras de brócoli y otras verduras congeladas instalaron sus propias plantas de procesamiento y exportación. Según Quintar, *op. cit.*, algunos ex-proveedores de la Nestlé han comenzado a producir quesos, aprovechando, indudablemente, los conocimientos que sobre manejo del hato adquirieron con la ET.

49. Por ejemplo, Unilever tiene la política tecnológica de diversificar el uso de oleaginosas y ha comenzado a explotar en sus filiales asiáticas varios productos que antes no tenían uso industrial. Véase, al respecto, OCDE, *Impact of Multinational Enterprises on National Scientific and Technical Capacities*, París, 1979.

los precios agrícolas internos. El resultado, desde luego, fue deestimulante para la agricultura.

La difusión generalizada de la tecnología de alimentación animal estadounidense en el país constituye un ejemplo ilustrativo de estos mecanismos. Aunque el método de alimentación animal a base de oleaginosas y cereales baratos y disponibles en Estados Unidos no es el único técnicamente posible, poner a punto uno diferente implicaría, en el corto plazo, elevados costos de investigación, nuevos sistemas de abasto de materias primas y una planta industrial distinta. Como es lógico, las filiales han preferido importar parte de sus insumos originales antes que iniciar el incierto camino de explotar recursos locales.

Sin embargo, al país le convendría basar su producción pecuaria menos en el sorgo —que compite con el maíz y el trigo, y que de todos modos no se produce en cantidad suficiente— que en los esquilmos agrícolas; el bagazo de caña; las cascarillas de arroz, de café o de cacao; la yuca, y otros productos poco explotados.

Puesto que muchos de los países latinoamericanos experimentan este mismo problema y son anfitriones de las mismas ET, podría ser posible realizar una acción conjunta de algunos de ellos, con una o varias empresas, con el propósito de cooperar en el aprovechamiento de productos tropicales que no desplacen cereales. Otra solución asequible consistiría en la selección de contrapartes transnacionales específicas para la industria de alimentos balanceados. La elección recaería en las empresas capaces de poner en práctica tecnologías sustitutivas, más compatibles que las actuales con los objetivos de desarrollo de los países latinoamericanos.

Además de la tecnología, a menudo las ET trasladan al país anfitrión estructuras productivas de su país de origen. En el caso de México, no hay duda de que contribuyeron a sustituir cultivos de consumo humano directo por forrajes, cuando en este país aún no se han satisfecho las necesidades calóricas de toda la población. En otros casos, la presencia de ET ni siquiera coadyuva a inducir un crecimiento de la oferta agrícola. En las cadenas tradicionales, las empresas se concretan a modernizar la industria, la publicidad y la distribución y a impulsar inusitadamente el consumo de alimentos de dudoso valor nutritivo (golosinas y refrescos a base de azúcar, cacao, etc.). Entretanto se aprovisionan parcialmente en una agricultura atrasada y de lento crecimiento que, si es necesario, descartarán algún día en beneficio de la importación o de la industria química.

Debe convenirse, sin embargo, que la presencia de ET —con excepción de las cadenas tradicionales— mejora el ingreso de los agricultores que a ellas se vinculan. Nos referimos a productores medios, porque estas empresas han demostrado cierta inhabilidad para relacionarse con la economía campesina, aun en sus estratos capaces de un modesto nivel de ahorro e inversión. La Ley de Fomento Agropecuario, pese a su propósito de levantar trabas legales que impidieran la capitalización del ejido, no parece haber modificado ese estado de cosas.

Para los productores que lograron articularse con ET los resultados más positivos de su relación han sido la obtención de ingresos seguros y estables y el incremento de su capacitación. Así y todo, no se trata de ingresos elevados, puesto que la estructura de los mercados en que operan las empresas no es favorable a

los intereses de los agricultores. Por el lado de la demanda existen fuertes deformaciones, mientras que por el de la oferta, las fuerzas del mercado operan en forma prácticamente espontánea, con lo cual las ET disfrutan de condiciones aún más propicias que en sus países de origen, donde se estilan las negociaciones colectivas con los proveedores de una misma empresa. Tampoco existen los mercados a futuro —que suelen estabilizar los precios agrícolas en favor del agricultor—, debido a la escasez de capacidad de almacenamiento en el medio rural.

El aporte de recursos físicos, crédito, conocimientos y prácticas de las ET a la agricultura mexicana es, en términos generales, moderado. Es importante sólo respecto a la producción de frutas, legumbres, productos avícolas y leche, en el marco de formas de abasto a las cuales las ET acuden exclusivamente ante la incertidumbre del mercado de productos agrícolas. Esta forma de relación industria-agricultura tiene efectos muy favorables sobre esta última, pero se restringe a pocos productores de las zonas rurales más adelantadas.

En cambio, cuando las ET se abastecen mediante intermediarios, como ocurre con las elaboradoras de cereales y oleaginosas, no realizan ningún tipo de contribución directa a la agricultura. Por el contrario, en esos casos suelen recibir subsidios —cuya razón de ser es discutible— en la comercialización de los productos que les vende la Conasupo. Además, la intervención estatal reduce el de por sí modesto concurso de las empresas en la construcción de instalaciones de almacenamiento de productos agrícolas, puesto que les resulta más conveniente usar las bodegas del Estado.⁵⁰

Puede argumentarse, con razón, que muchas de las consecuencias de la influencia transnacional que hemos analizado no hubieran ocurrido si en ese período no se hubieran aplicado ciertas medidas de política económica. Estas últimas no fueron puestas en vigor con el propósito deliberado de favorecer la expansión transnacional, pero en algunos casos tuvieron objetivamente ese resultado. Las tres líneas de acción del Gobierno que indirectamente ayudaron a la expansión de las ET fueron: a) la decisión de conferir al mercado externo un papel relevante en el abastecimiento de alimentos básicos y de articularse con la economía internacional en una perspectiva de ventajas comparativas; b) la política de industrialización sustitutiva que significó para la IA apoyos aun a costa de la agricultura, y c) la política de alimentos baratos y de inamovilidad de los precios de garantía de los productos básicos.

Como hemos visto, estas medidas, aunadas a la acción de las ET elaboradoras de cereales y oleaginosas, modificaron el patrón de cultivos y contribuyeron al aumento de las importaciones de productos agrícolas y a la conformación de mercados agrícolas desfavorables para los productores.

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

50. Montes de Oca y Zamorano, *op. cit.*