

---

*Ruth Rama\**

---

## *Las empresas transnacionales y la agricultura de los países en desarrollo: el caso de México\*\**

### I. INTRODUCCION

Este trabajo se refiere al impacto de las empresas transnacionales (ET) agroindustriales sobre el sector agropecuario de México. Nuestro propósito es analizar el efecto de arrastre de aquellas compañías sobre la agricultura del país huésped y determinar bajo qué condiciones se produce. Entendemos como efecto de arrastre al estímulo ejercido por la agroindustria sobre la agricultura. Este involucra un aumento de la oferta y el nivel tecnológico agrícolas, así como del ingreso y la capacitación técnica de los agricultores (1).

En última instancia, nuestro objetivo es contribuir al conocimiento del comportamiento de las ET a efectos de la formulación de políticas de acogida y regulación de la inversión extranjera agroindustrial en países en desarrollo.

---

(\*) La autora agradece el apoyo financiero proporcionado por la Ford Foundation para la realización de esta investigación.

(\*\*) Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en la IV Conferencia de EADI celebrada en Madrid, en septiembre de 1984, y publicada en la revista «Comercio Exterior» del Banco de Comercio Exterior de México.

(1) Montes de Oca, Rosa Elena y Zamorano, José, «La articulación agricultura-industria en los principales granos y oleaginosas», *Economía Mexicana*, Sector agropecuario, México, 1983.

—Agricultura y Sociedad n.º 33, octubre-diciembre 1984.

En este sentido, el caso mexicano es muy ilustrativo. México es uno de los países en desarrollo que ha recibido mayor volumen de inversiones extranjeras agroindustriales. Durante los últimos veinticinco años, las ET revelaron un extraordinario dinamismo en el mercado mexicano de alimentos procesados. Crearon nuevas industrias, aumentaron significativamente la capitalización por persona empleada en la industria alimentaria (IA), fomentaron la concentración industrial, indujeron radicales cambios tecnológicos y organizativos, impactaron fuertemente la dieta de los consumidores urbanos y contribuyeron a transformar el patrón de cultivos y el nivel tecnológico agrícola. Posiblemente, la magnitud de las transformaciones inducidas por aquellas firmas sea mayor que en cualquier otro país huésped en desarrollo.

Dos consideraciones parecen claras. Primero, que el surtirse de materias primas baratas en los países huéspedes ha dejado de ser un objetivo prioritario para las ET que se dedican al procesamiento de alimentos. Es, fundamentalmente, su mercado interno en expansión que atrae a las modernas compañías agroindustriales a los países de desarrollo medio como México (2).

Al internacionalizarse, la ET busca sus materias primas donde sean más baratas. A menudo, adquiere materias primas agrícolas en su país de origen u otros países desarrollados que luego procesará y venderá en países en desarrollo. Otras veces, la ET está encorsetada en una política tecnológica ahorradora de materias primas que no abandonará ni siquiera en los países huéspedes donde aquellas son abundantes y cuestan poco. Por eso, la integración vertical de la ET con la agricultura de los países huéspedes en desarrollo ha sido menos estrecha de lo que podía esperarse. A menudo, la elevada propensión a importar insumos de las compañías contribuye a la desarticulación de los sistemas alimentarios nacionales (3). Siendo así, gran par-

---

(2) Padilla, Martine; Gherzi, Gérard; Allaya, Marie Claire; Allaya, Mahmoud, *Les cent premiers Groupes agro-industriels Mondiaux*, IAM, Montpellier, 1983.

(3) Arroyo, Gonzalo; Rama, Ruth y Rello, Fernando, *Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales*. Coedición ICI-UNAM, de próxima aparición, México, 1985.

te del extraordinario dinamismo de las filiales puede transmitirse a sus países de origen, en particular cuando estos últimos son excedentarios en productos agrícolas. Segundo, sólo se da un efecto de arrastre sobre la agricultura del país huésped cuando se reúnen condiciones altamente favorables, como un entorno socio-económico capitalista en el medio rural y/o un fuerte apoyo del Estado al financiamiento y la asistencia técnica rurales. En el caso mexicano, la propagación del dinamismo de las filiales dio todos sus frutos sólo en aquellas regiones que antes de su llegada al país ya eran de agricultura comercial moderna y en el ámbito de agricultores capitalistas medios y/o campesinos acomodados que recibieron un fuerte respaldo crediticio y técnico del Estado.

Esta segunda hipótesis pone en entredicho, por lo menos en el caso mexicano, buena parte de la literatura sobre el efecto de las ET sobre la agricultura de países en desarrollo, la cual —sea cual fuere su valoración de los efectos de esas firmas— parece suponer que ellas tienen la capacidad (y están deseosas) de transformar revolucionariamente el medio rural local, reemplazando a las estructuras campesinas (o haciéndolas «funcionales» a sus fines) e induciendo un cambio modernizante de vastas proporciones.

El orden de la exposición es el siguiente. Primero, presentaremos algunas características del proceso de transnacionalización de la agroindustria mexicana. Segundo, analizaremos el impacto de las ET sobre la desarticulación del sistema alimentario nacional. Tercero, expondremos los efectos de arrastre de las ET sobre la agricultura mexicana y las condiciones que se requirieron para la inducción de desarrollo socio-económico en el campo.

Las fuentes de este trabajo son, fundamentalmente, dos estudios globales sobre las ET agroalimentarias y su impacto en la industria alimentaria (IA), (4) y una serie de

---

(4) CEPAL, *Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana*, México, mayo de 1981. Montes de Oca, Rosa Elena y Escudero Gerardo, «Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana», en *Comercio Exterior*, Vol. 31, n.º 9, México, septiembre de 1981.

estudios de caso sobre cadenas alimentarias específicas, como las de granos, soja/avicultura, oleaginosas, frutas, legumbres, carne, leche, azúcar, cacao, tabaco, especies y semillas mejoradas (5).

## II. LA TRANSNACIONALIZACION DE LA AGROINDUSTRIA MEXICANA

Las ET agroindustriales comienzan a afluir masivamente a México desde principios de los sesenta. Les atrajeron, entre otras cosas, su mercado interno en rápida expansión; una política abierta al capital extranjero; tasas de cambio estables y libre convertibilidad de la moneda; la disponibilidad de ciertas materias primas y mercados de productos industriales protegidos.

Rápidamente, el país se convirtió en uno de los principales huéspedes latinoamericanos para la inversión extranjera agroindustrial, en especial la originaria de Estados Unidos, que controla alrededor del 80 por ciento de los establecimientos transnacionales (6).

---

(5) Barkin, David y Suárez, Blanca, *El fin de la autosuficiencia*, ECODESARROLLO-Nueva Imagen, México, 1982. Castillo Donald, *Cacao*, El Desarrollo agroindustrial y los sistemas alimentarios, Documentos Técnicos n° 27, CODAI-SARH, México, 1982.

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

(6) En este artículo se considera como ET a las empresas donde la participación extranjera en el capital es igual o mayor al 15 por ciento del total, que es el criterio del Banco de México en la materia. Sin embargo, según Montes de Oca y Escudero, ob. cit., en ningún caso la participación extranjera en esta rama resultó inferior al 30 por ciento y, en la mayoría de los casos, fue superior al 60 por ciento.

El Cuadro n.º 1 muestra el sostenido ascenso de la inversión de ese origen en la industria agroalimentaria mexicana entre 1966 y 1981.

**CUADRO N.1**  
**México: inversión agroalimentaria estadounidense**  
**(millones de dólares corrientes)**

1966	1974	1977	1978	1979	1980	1981	1983
107	191	205	233	305	370	431	298

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

Estas inversiones consisten principalmente en la propiedad o participación en empresas procesadoras de alimentos, pues la ley mexicana opone dificultades a las compras de tierras por inversores extranjeros.

Los últimos datos disponibles corresponden a 1975, año en que las ET dominaban la cuarta parte del mercado de alimentos procesados (en 1970, su participación no alcanzó al 10 por ciento (7)). Pero en mercados específicos, el grado de control es considerablemente mayor (véase el Cuadro n.º 2).

Las filiales tienen escasa incidencia en la producción de la dieta tradicional. Procesan una proporción baja del trigo y casi nada del maíz, el frijol o el arroz, para citar los cuatro granos básicos de la alimentación mexicana. En realidad, producen principalmente bienes para consumidores de ingreso medio y alto cuya dieta se ha vuelto más «occidental» en las dos o tres últimas décadas, a medida que aumentaban sus niveles de ingreso. Estos sectores sociales han sustituido la tortilla de maíz por el pan de trigo, las proteínas vegetales por las proteínas animales y consumen más alimentos procesados que antes. También los sectores urbanos de bajos ingresos consumen actualmente mayores cantidades de productos procesados.

(7) *Ibidem.*

**CUADRO N° 2**  
**México: Las empresas transnacionales en las industrias alimentaria y cigarrera, 1975**

CLASE DE ACTIVIDAD	Particip. de ET en la PBT de la clase	PBT de la clase ind. (mill. de pesos)	Particip. de la clase en el total de IA
TOTAL	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 Cacao 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 confitería .....	33,2	1,525	1,80
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 empaqueo 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:** Montes de Oca, Rosa Elena y Escudero, Gerardo, «Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana», *Rev. Comercio Exterior* Vol. 31, núm. 9 México, septiembre de 1981 y Teubal, Miguel, *Tabaco. El desarrollo agroindustrial y los sistemas no alimentarios*, Documentos Técnicos, n.º 26, SARH CODAL, México, 1982.

Con la excepción de las industrias de alimentos balanceados y de leche condensada, evaporada y en polvo, los subsectores más transnacionalizados tienen una baja participación en la producción de la IA. En cambio, existe una elevada correlación positiva entre la tasa de crecimiento de las clases industriales de 1960 a 1975 y el grado de participación de las ET en la producción (8).

Por otra parte, las ET tienen una tasa de ganancias muy superior a la de las firmas nacionales de la misma rama (36,2 por ciento y 5,2 por ciento, respectivamente (9)).

Para terminar, conviene recordar que las ET son los líderes y los principales agentes del actual proceso de cambio de las formas de producir, distribuir y consumir los alimentos que está ocurriendo en México y otros países en desarrollo, pero que a su acción se sumaron las grandes compañías nacionales y la misma política de precios agrícolas y de abastecimiento de materias primas. Por eso, algunos de los efectos de aquellas firmas estudiados en este trabajo son atribuibles, en realidad, a la interacción de diversos agentes económicos.

### III. ASPECTOS MACROECONOMICOS

Paradójicamente, el apoyo de las ET a la consolidación de una agricultura moderna productora de oleaginosas y cereales forrajeros, aunado a la política interna de precios agrícolas, contribuyó a un cambio de grandes proporciones en el patrón de cultivos y a un rápido incremento de las importaciones de granos para consumo humano y animal. Estos cambios pueden describirse como una desarticulación del sistema alimentario nacional, en la medida en que dejaron de ser congruentes, por un lado, la demanda de productos alimenticios básicos de la población y la estructura productiva y, por otro, la demanda de ma-

---

(8) *Ibidem*.

(9) Quijano, J.M. *Concentración, desnacionalización y crédito. El caso de México, 1970-1975*, CIDE, México, 1979, citado por CEPAL, *Las empresas...*, *Ob. cit.*



terias primas de la industria y la capacidad de respuestas de la agricultura (10).

Estimuladas por el incremento de la demanda de productos de origen animal, desde fines de los cincuenta las ET modernizaron la avicultura y buena parte de la porcicultura y la ganadería y establecieron una dinámica industria de alimentos balanceados (11).

La tecnología de alimentación animal había sido puesta a punto en los Estados Unidos después de años de investigación y, como es lógico, se basaba en la utilización de materias primas (soja, sorgo, maíz) en cuya producción aquel país es altamente competitivo. Las filiales establecidas en México cubrieron sus requerimientos a partir de la producción interna de soja y sorgo, que se expandieron vertiginosamente en zonas productoras de maíz y otros granos de consumo directo, y a partir de importaciones, en la medida que la agricultura mexicana estaba bastante desprotegida. Aunque técnicamente son posibles otros modelos de alimentación animal, las ET agroindustriales son poco versátiles respecto al tipo de materias primas que usan y muy pocas tienen una política de aprovechamiento de insumos locales en los países huéspedes (12), (13).

Entre mediados de los sesenta y fines de los setenta, la superficie cultivada con los cuatro granos básicos y con algodón disminuyó en 1,4 millones de hectáreas aproximadamente. En el mismo período, el área dedicada a oleagi-

---

(10) Esta era una situación nueva que se configuró a mediados de los sesenta, ya que en el cuarto de siglo precedente la agricultura mexicana había crecido a tasas muy elevadas y que la demanda interna de alimentos e insumos se satisfizo a precios estables e, inclusive, decrecientes. CEPAL, *Economía campesina y agricultura empresarial (Tipología de productores del agro mexicano)*, Informe preparado por A. Schejtman, siglo XIX, México, 1982.

(11) Las empresas líderes son Purina y Anderson & Clayton que, junto con otras seis filiales estadounidenses, controlan el 60 por ciento del mercado de raciones y mercados claves para la producción avícola y porcícola, como los de material genético. Rama, Ruth y Rello, Fernando, ob. cit.

(12) OECD, *Impact of multinational Enterprises on National Scientific and Technological Capacities*, París, 1979.

(13) Marloie, Marcel, *Le marché mondial des tourteaux oléagineux: Une nouvelle division internationale du travail*. INPA. París, 1974.

nosas (soja y cártamo) y cereales forrajeros aumentó en una cantidad equivalente. Mientras la producción de granos básicos había crecido a tasas inferiores a la tasa histórica de incremento demográfico de 3,4 por ciento anual, la producción de soja se incrementó a razón del 15,1 por ciento, la de sorgo al 13,7 por ciento y la de alfalfa al 9,0 por ciento (14).

Los cultivos agroindustriales demandados por las ET suplantaron a los granos básicos sobre una parte de las mejores tierras de secano porque los precios de garantía de estos últimos eran desestimuladores y se mantuvieron fijos durante largos períodos de tiempo (15).

El supuesto en que se basaba la política de precios agrícolas era la existencia de reservas abundantes, fácilmente accesibles y de bajo precio en los Estados Unidos. Al fructificar la política estadounidense de subsidio y promoción a las exportaciones agrícolas, era difícil que, en las puertas mismas del «granero del mundo», México conservase la política de autosuficiencia en productos básicos que tuvo hasta los cincuenta, máxime si el Gobierno deseaba a toda costa garantizar un abastecimiento de alimentos e insumos agrícolas baratos para apoyar la industrialización del país (16).

La desprotección también fue la norma, aunque en menor medida, para las materias primas demandadas por las ET (17). Existe evidencia, por ejemplo, de que los progra-

---

(14) CESPAL. *El desarrollo agropecuario de México. Pasado y perspectivas*, SARH-CEPAL, México, 1982.

(15) El precio del maíz permaneció fijo entre 1963 y 1974, lo mismo que el del frijol y el arroz entre 1961 y 1973, y el del trigo entre 1960 y 1973. Por otra parte, el apoyo crediticio oficial a los cultivos básicos fue inferior, durante los setenta, al concedido a los cultivos agroindustriales, pese a la mayor importancia de aquellos en la superficie cultivada total. Rama, Ruth y Rello, F. ob. cit.

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

(17) En 1970, la desprotección efectiva neta de la agricultura mexicana era de —14,3 por ciento, la de la ganadería de —14,8 por ciento y la de la pesca de —52,0 por ciento. En cambio, las agroindustrias que analizamos en este trabajo estaban ligeramente protegidas, con la excepción de la industria tabacalera. Rama, Ruth y Wallace, Bruce B., «La política proteccionista mexicana. Un análisis para 1960-1970» en *Demografía y Economía*, vol. XI, n° 2, El Colegio de México, DF. 1977.

mas oficiales de importación de soja y sorgo fueron manejados durante los setenta de manera de abatir deliberadamente los precios internos (18). Una de las consecuencias de esa política fue que las ET se interesasen poco en la utilización de materias primas alternativas localmente disponibles e, inclusive, en estimular la producción interna de sus insumos tradicionales.

A pesar del inusitado crecimiento de la oferta interna, el incremento de la demanda industrial fue tal que las importaciones de soja aumentaron de 0,4 a 202,2 millones de dólares entre 1950/52 y 1958/80 y las de sorgo, nulas en el primer bienio, ascendieron a 192,0 millones al comenzar esta década (19).

Además, una gran parte del trigo y el maíz reemplazados por cultivos agroindustriales tuvo que importarse. Durante aquel período, las importaciones de trigo aumentaron de 32,3 a 150,0 millones de dólares y las de maíz de 0,8 a 315,7 (20). Suponiendo rendimientos por hectárea constantes, el maíz que se dejó de producir por sustitución del cultivo representa el 90 por ciento de la importación de principios de esta década. En el caso del trigo, la sustitución fue menor y explica la cuarta parte de la importación.

Como resultado, hacia 1980 las importaciones representaron el 31 por ciento del consumo interno de trigo, 30 por ciento del de maíz y 25 por ciento del de frijol.

Aunque el efecto directo de las ET fue positivo porque estimularon un aumento de la oferta agrícola y un cambio de la composición de los cultivos más rentables para los agricultores, a nivel macroeconómico se produjo un efecto perverso que se debió primero, a la difusión de una tecnología inadecuada a la disponibilidad de materias primas

---

(18) Las importaciones de cereales y oleaginosas son monopolizadas por la Comisión Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), la compañía paraestatal granelera. La libre importación es una vieja reivindicación de las ET y otras grandes empresas que sólo se materializó durante pocos meses, a principios de 1979.

(19) CESP, ob. cit.

(20) Ibidem.

del país y, segundo, a la propagación —en parte auspiciada por la publicidad— de un modelo de consumo alimentario reconocidamente costoso para un país como México (21).

Unos veinte años después de iniciada la propagación de esta tecnología, en un contexto de mayor preocupación por la integración interna del sistema alimentario nacional y la satisfacción de las necesidades nutricionales de la población, el país huésped adoptó una serie de medidas y propuestas tendentes a subsanar los principales efectos negativos de aquella. Las medidas planteadas por el Sistema Alimentario Mexicano, en el período 1979/1980, fueron: 1.º) Aumentar la frontera agrícola; 2.º) incrementar la productividad por hectárea en las áreas de economía campesina que continuaban produciendo maíz, ya que la sustitución de cultivos había tenido lugar casi exclusivamente en zonas de agricultura comercial, con buena dotación de insumos agrícola y maquinaria; 3.º) aumentar los precios de garantía de los granos básicos; 4.º) apoyar una industria de alimentos balanceados basada en el aprovechamiento de recursos locales como la yuca, el bagazo de caña, las cascarillas de café, cacao, arroz y otros productos tropicales que pueden reemplazar al sorgo en la formulación de raciones y que, a diferencia de éste, no compiten con los cereales de consumo humano por el uso del suelo y 5.º) estimular un modelo de consumo basado en las proteínas vegetales proporcionadas por el frijol, cultivo en el cual la economía campesina tiene grandes ventajas productivas.

#### **IV. EFECTOS SOBRE LAS CADENAS ALIMENTARIAS**

En esta sección analizaremos los efectos directos de las ET sobre las diferentes cadenas alimentarias donde la presencia de inversiones extranjeras es relevante e intentaremos precisar el alcance del impacto de aquellas firmas so-

---

(21) Unos 35 millones de mexicanos aún no han logrado cubrir requerimientos nutricionales básicos de 2.750 calorías y 80 gramos de proteínas diarias.

bre la agricultura. En la sección anterior habíamos visto cómo —aunque con resultados globales distorsionantes— las ET habían ejercido un efecto estimulador sobre una parte del sector agropecuario.

Sin embargo, esto no sucede en todas las cadenas alimentarias. En particular, cuando las ET son industrias secundarias, los efectos «hacia atrás» parecen escasos y el complejo agroindustrial, altamente dinámico y capitalizado, puede ser cliente, indirectamente, de predios campesinos cuya capacidad de respuesta productiva está limitada por razones estructurales o por la interposición de industrias primarias atrasadas. Por eso, conviene precisar en qué cadenas alimentarias las ET ejercen un efecto de arrastre, cuáles son los mecanismos de estímulo y qué resultados tienen en el sector agropecuario.

### **1. Productos agrícolas procesados**

El impacto de las filiales sobre la superficie cultivada total está restringido por el hecho que —como ya dijimos— no procesan o procesan cantidades pequeñas de alimentos de consumo masivo en el país huésped. Por eso su cuota en la transformación de los diez principales cultivos es relativamente baja (22). Como vimos anteriormente, la excepción son el sorgo y la soja (el 60 por ciento de cuya producción es comprada por ET) que tienen gran relevancia a nivel nacional. (Véase el Cuadro n.º 3). Por el contrario, estas firmas manejan altos porcentajes de la producción de cultivos relativamente menos importantes en la superficie cultivada total, como la fresa, el tabaco, el tomate o el cacao (Véase nuevamente el Cuadro n.º 3).

Finalmente, las ET tienen mayores probabilidades de incidir sobre la agricultura cuando existe una articulación directa entre ambas. Esto no siempre ocurre, pues estas

---

(22) Nos referimos al maíz, el frijol, el trigo, el arroz, la soja, el cártamo, la semilla de algodón, el ajonjolí, el sorgo y la cebada que, a principios de los ochenta, presentaban el 80 por ciento de la superficie cultivada total.

## CUADRO N° 3

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

PRODUCTO	Superficie cosechada (Has.)	Importancia (Sup. %)	Relativa (Valor %)	% de la producción procesada por ET/producción procesable total
Maíz .....	7.191.079	52,0	29,0	menos del 20%
Trigo .....	759.481	5,5	6,6	menos del 20%
Sorgo .....	1.397.299	10,0	8,0	más del 50%
Soja .....	216.460	1,6	1,7	más del 50%
Arroz .....	121.325	0,9	1,30	
Frijol .....	1.580.227	11,3	6,50	
Cacao .....	64.891	0,5	1,7	más del 50%
Frutas y legumbres:				
— fresa .....	6.225	0,05	0,6	del 20 al 50%
— tomate .....	65.049	0,5	5,3	menos del 20%
— cebolla .....	23.996	0,2	0,7	menos del 20%
Caña de azúcar (1) .....	573.172	3,9	7,7	más del 50%
Tabaco* .....	33.637 (2)	—	—	más del 50%

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

\* No se incluye en el grupo de los principales productos.

(1) equivalente en azúcar

(2) 1977

firmas tienen a dedicarse a la segunda transformación de los productos agrícolas (23).

## **2. Dinamismo y nivel tecnológico de la producción industrial y agrícola**

En la medida que en América Latina prevalece la idea de que las agroindustrias donde la penetración de la inversión extranjera es más importante suelen asociarse con la agricultura moderna de rápido crecimiento, puede sorprender que, en muchas de las cadenas más transnacionalizadas de la IA mexicana, exista una profunda incongruencia entre, por un lado, el elevado dinamismo y el acelerado proceso de capitalización y modernización tecnológica experimentado por la industria y, por otro, la baja tasa de crecimiento y el rezago tecnológico del sector agropecuario. Por ejemplo, una elevada proporción del azúcar, el tabaco y el cacao son adquiridos por ET procesadoras de flanes/gelatinas, concentrados/colorantes, refrescos; cacao/chocolate, dulces/bombones y cigarrillos que propiciaron un fuerte crecimiento del valor de la producción bruta (VBP) y un amplio y difundido proceso de modernización tecnológica y de la gestión empresarial de las respectivas industrias (24). Véase el Cuadro n.º 4). Sin embargo, el crecimiento del VBP agrícola ha sido sumamente lento y las explotaciones campesinas que proporcionan la materia prima continúan operando con bajos rendimientos por hectárea y un limitado uso de insumos modernos, a pesar del estímulo de la incrementada demanda industrial.

---

(23) En un grupo de 20 clases de la IA donde no operan ET o la participación de éstas es inferior al 20% del valor de la producción bruta (VBP), 17 son primarias y sólo 3 secundarias. En cambio, de 17 clases donde la participación de las ET en el VBP es superior al 20%, 8 son primarias y 9 secundarias. (Calculado con datos de Monte de Oca, R.E. y Escudero, Gerardo, ob. cit.).

(24) Un ejemplo, son las innovaciones en la transformación del cacao por el uso de oleoresinas, los nuevos métodos de «marketing» del chocolate, la tecnología ahorradora de materias primas de la industria cigarrera, la automatización en la fabricación de cigarrillos y los nuevos sistemas publicitarios de estas industrias. Véase Castillo, Donald, ob. cit. y Teubal, Miguel, ob. cit. Por su parte, la industria de refrescos experimentó, en los setenta, una fuerte capitalización que se materializó en inversiones tecnológicas. CEPAL, «Las empresas...», «ob. cit.

**CUADRO N.º 4**  
**México: Tasas de crecimiento promedio anual del VBP de algunas de las cadenas agroindustriales transnacionalizadas, 1960-75**  
 (precios de 1960, %)

	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 (tomate) 6,9 (fresa) 7,6	(alfalfa) 8,4 (sorgo) 22,0 (soja) 37,6	-0,4	2,1
Valor de la Producción Bruta	1.ª transf. (2031) 6,3	(2081) 9,1	(2021) 5,6	(2012) 11,0 (2014) 10,2	(2098) 14,1	(2201) 19,2	(2051) 17,4
Industrial	(2089) 29,6 (2130) 8,0		(2071) 9,3				(2053) 9,4 (2059) 21,6

**Fuente:** SPP. *El sector alimentario en México, México, 1981.*

CESPA, *El desarrollo agropecuario de México. La oferta de productos agropecuarios*. T. III. SARH-CEPAL/ONU, México, 1982, *Producto Interno y Gasto*, Banco de México, 1979 y Montes de Oca, Rosa Elena y Escudero, Gerardo, Ob. cit.

**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.



Este mismo análisis podría aplicarse a la carne bovina, aunque la presencia de filiales no es tan significativa en esta cadena como en las anteriores (25).

Estas cadenas en que el dinamismo impartido a la industria por las ET no se transmite a la agricultura, parecen reunir algunas características comunes. Primero, las ET se dedican a la segunda transformación de productos agrícolas. Segundo, los precios de éstos y los de los semi-procesados demandados por las compañías están subsidiados, como ocurre con el azúcar o el cacao. Tercero, en su estrategia de diferenciación de los productos, las ET tienden a tener mayores costos de empaque, presentación del producto y publicidad que de materias primas agrícolas. Cuarto, las ET tienen políticas ahorradoras de materias primas agrícolas, pese a su bajo costo en el país huésped (26). Quinto, la 1ª transformación es realizada por industrias atrasadas estatizadas que tienden a actuar con criterios clientelísticos, al intervencional, en su relación con los proveedores de materias primas, los mecanismos económicos y las redes de poder local (27). Sexto, las materias primas agrícolas son proporcionadas, principalmente, por unidades campesinas con escasa disponibilidad de tierra o insumos agrícolas.

Las cadenas de trigo, frutas y legumbres y soja/forrajes, por el contrario, parecen mostrar una propagación del dinamismo de las ET hacia la agricultura o una buena armonización del sector manufacturero y primario, puesto que las altas tasas de crecimiento de las industrias de transformación (pan, pasteles, pastas/galletas, jugos/merme-

---

(25) Reig, Nicolás, ob. cit.

(26) Por ejemplo, las filiales chocolateras utilizan oleoresinas, saborizantes, aromatizantes artificiales, y cascarilla de cacao para reemplazar al cacao en pasta. Las empresas cigarreras han disminuido el peso de tabaco por cigarrillo, mediante tecnologías que permiten inflar determinadas mezclas de materia prima, la fabricación de filtros más largos, etc. Castillo, Donald, ob. cit. y Teubal, Miguel, ob. cit.

(27) Castillo Donald, ob. cit.; Giarracca de Teubal, Norma, *La subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México*. Tesis de Maestría, Facultad de Ciencias Políticas, UNAM, México, 1983: Rama, Ruth, ob. cit.; Teubal, Miguel, ob. cit.

ladas, sopas/alimentos para bebés y alimentos balanceados) y el proceso de reestructuración tecnológica y empresarial inducido en ellas por las filiales tienen una contraparte adecuada en el inusitado crecimiento de la producción de sus respectivas materias primas y en la modernización de los cultivos correspondientes (28).

Aunque, como veremos más adelante, no todos los resultados positivos sobre la agricultura deben atribuirse al impacto de las firmas, puesto que el Estado jugó un papel importante al respecto, cabe destacar que en algunos de los ejemplos citados los datos a nivel nacional subestiman, inclusive, el efecto de aquéllas. Este último es considerable cuando las ET organizan sus redes de aprovisionamiento mediante contratos de producción celebrados con agricultores, como ocurre con las frutas y legumbres procesadas por filiales con el obtenido en los estados de México que abastecen a estas firmas, 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. Es así que, entre 1960 y 1976, el rendimiento de la fresa se multiplicó por cinco en Michoacán, por cuatro el tomate en Guanajuato y por siete la cebolla en Querétaro. Otro caso ilustrativo, porque se pudo aislar la acción de firma de otras causas de incremento de la producción lechera, es el de la Nestlé en Chiapas. Gracias al mejoramiento genético del ganado, y métodos nuevos de manejo y alimentación animal, la firma duplicó la producción de aquel estado en sólo cuatro años, al mismo tiempo que los rendimientos por animal aumentaron de dos litros y medio a nueve (29).

---

(28) Barkin, David y Suárez, Blanca. Ob. cit.; Rama, R. y Vigorito, R., ob. cit.; Rama, R. y Rello, F., ob. cit. y Montes de Oca, R.E. y Zamorano, J., ob. cit. Más del 90 por ciento de la superficie sembrada con trigo se fertiliza, el 90 por ciento es sembrada con semillas mejoradas y el 71 por ciento se encuentra mecanizada. A mediados de los setenta, el 100 por ciento de la superficie sembrada con soja era de riego y se cultivaba con maquinaria y uso medio o alto de insumos. El 77 por ciento de la superficie cultivada con sorgo correspondía a temporal, con uso de maquinaria y uso medio o alto de insumos; el resto era de riego, en las mismas condiciones.

(29) Quintar, A., ob. cit.

Para terminar, el Cuadro n° 5 muestra que el efecto de las ET sobre los diferentes subsectores agropecuarios no es homogéneo y clasifica a estos últimos de acuerdo al hecho de ser o no estimulados por la presencia de las filiales en la correspondiente cadena alimentaria.

### 3. Formas de abastecimiento y estructura de los mercados

La inducción de desarrollo económico en la agricultura del país huésped parece depender, por un lado, de la disposición de las ET agroindustriales para involucrarse directamente en la producción primaria, lo que suele tener efectos rápidos sobre el cambio tecnológico y, por otro, de la estructura de los mercados y la formación de los precios de las materias agrícolas que estas firmas procesan y que condicionan directamente el ingreso de los agricultores.

La intervención de las ET en los predios de sus proveedores depende de la forma de abastecimiento de materias primas escogido por las firmas. Como aparece en el Cuadro n° 6, el contrato de producción es la forma que más favorece una aportación de las ET a la producción agrícola en lo que atañe al financiamiento, la asistencia técnica y el suministro de insumos agrícolas. Cuando las firmas recurren a otras formas o agentes económicos para abastecerse, no acostumbran involucrarse con la producción primaria, siendo una excepción las ET cigarreras que, junto con los exportadores, financian la producción de tabaco (30).

Los contratos de producción revisten ciertos rasgos comunes. Usualmente, la ET proporciona insumos en especie (fertilizantes, semillas o plantas, pollitos de un día, alimentos balanceados, etc.), ocasionalmente algo de crédito a baja tasa de interés o aval para solicitarlo a los bancos, asesoría técnica y supervisión permanente de la producción agropecuaria. Por su parte, el productor agrope-

---

(30) Teubal, M., ob. cit.

## CUADRO N° 5

## México: Areas del sector agropecuario estimuladas por las ET

Importancia de las ET en el procesamiento de las materias primas.	Estimulan a la agricultura.	No estimulan a la agricultura.	No procesan.
No hay ET			Maíz, frijol, arroz.
Las ET procesan menos del 50 por ciento de las materias primas.	Leche, girasol, pollos, semilla de algodón, cerdos, trigo, cártamo.	Carne bovina.	
Las ET procesan más del 50 por ciento de las materias primas.	Soja, sorgo, otros cereales forrajeros, maíz dulce, frutas y legumbres.	Cacao, azúcar, tabaco.	

**Fuente:** Elaboración propia en base a los estudios de la nota 5. (Información de los años setenta).

**Nota:** Para determinar si la producción agropecuaria era o no estimulada por la presencia de ET se adoptaron cuatro criterios. 1º) Congruencia entre el VBP de materias primas y el VBP de las industrias más penetradas por ET que procesan dichas materias primas. En los casos en que hay información, también se comparó el crecimiento del VBP en los predios de proveedores o estados que abastecen a ET. 2º) Congruencia tecnológica en la producción de materias primas y en la producción industrial. 3º) La aportación de condiciones productivas para la agricultura por parte de las ET. 4º) Evolución del VBP agrícola y de los rendimientos por hectárea antes y después de la llegada de ET.

**CUADRO N° 6**  
**México: Formas de abastecimiento de las ET (fines de los setenta)**

<i>Formas de abastecimiento de las ET.</i>	<i>Productos</i>	<i>Participación de las ET en las condiciones productivas agrícolas</i>				<i>Tipo de mercado agrícola</i>		
		<i>Financiam. o aval ante el sist. bancario</i>	<i>Insumos</i>	<i>Asistencia Técnica</i>	<i>Competitivo</i>	<i>Monop-sónico</i>	<i>Oligop-sónico</i>	
Contratos de producción.	Frutas	X						
	Legumbres	X	X	X		X		
	Huevos	X	X	X		X		
	Pollos	X	X	X		X		
	Cerdos	X	X	X		X		
	Leche	X	X	X		X		
	Sorgo							X
Intermediarios privados o CONASUPO								
Abastecimiento a través de semiprocesadores	Trigo							X
	Soja							X
	Caña de azúcar						X	
	Cacao						X	
	Tabaco						X	
	Oleaginosos							X

Fuente: Estudios de caso de la nota 5.

cuario aporta su predio, sus instalaciones y bienes de capital; paga la electricidad, el agua y la mano de obra y contribuye a fiscalizar y organizar las labores. La capacidad para proporcionar asistencia técnica a los agricultores suele representar una clara ventaja de las ET frente a las firmas nacionales de la misma industria, que les facilita la creación de sus redes de abastecimiento y la ampliación de su mercado. Por ejemplo, las filiales de Ralston Purina, Anderson & Clayton y otras compañías avícolas estadounidenses han cumplido un papel importante en la capacitación de los avicultores distribuyendo material impreso, impartiendo cursos, proporcionando viajes de estudios a sus instalaciones de los Estados Unidos y enviando semanalmente a sus veterinarios a las granjas de sus clientes para vigilar las condiciones sanitarias y nutricionales (31).

Los mercados de productos procesados por ET son, en general, monopsónicos u oligopsónicos a nivel regional; no existen los mercados a futuro y la oferta está muy atomizada. Además, tratándose de contratos de producción o en los casos en que existe una triangulación productores-Estado-empresas, los mercados de insumos y de productos agrícolas están intervencionalizados (32). Todas estas razones determinan que, por lo regular, los precios de los productos no sean muy atractivos para los agricultores y que el efecto positivo de las ET sobre el ingreso de éstos provenga, ante todo, de la aparición de mercados rurales estables.

Es así que algunos agricultores cuentan con los contratos como un ingreso modesto pero seguro, al tiempo que especulan con otra parte de su cosecha (33). Los precios y cantidades a suministrar a la ET son pactadas antes de la misma siembra, lo que proporciona bastante seguridad a los proveedores de las firmas. Sin embargo, los precios

---

(31) Rama, Ruth y Rello, F., ob. cit.

(32) Scott, C.D., «Transnational Corporations and Assymetries in the Latin American Food System», *Bulletin of Latin American Research*, London, 1984.

(33) St. Clair, Vivian, «Foreing Agribusiness. Area of Sensitivity», en *Mex-Am Review*, México, 1975.

pagados suelen ser muy inferiores a los prevalecientes en mercados urbanos, a los cuales los agricultores tienen dificultades de acceso, o en el mercado internacional (34).

Los mercados libres de productos procesados por ET también han resultado más bien adversos a los intereses de los agricultores, en la medida que, a pesar de la enorme demanda industrial, los precios medios rurales se han elevado muy poco respecto a los precios de garantía —que son, naturalmente, precios mínimos—. Esto sucedió con el sorgo durante los setenta. Las razones son, primero, la ya citada política de materias primas baratas que, por un lado, usó a las importaciones como herramienta de estabilización de los precios internos y, por otro, llevó adelante una batalla frontal contra la especulación, más beneficiosa para las firmas procesadoras que para los agricultores. Es así que la presencia de CONASUPO en el mercado, con sus compras masivas de cereal a precio de garantía ahuyentó a los especuladores pero también desestimuló la presencia directa de las firmas y contribuyó, en consecuencia, a disminuir el precio medio rural. (Por su parte, las firmas tienden a abastecerse cada vez más en la paraestatal). En segundo lugar, a nivel regional las firmas suelen establecer «pactos de caballeros» sobre precios máximos de los productos agrícolas (35). Y, tercero, existe una gran desorganización de los oferentes (36).

#### 4. Distribución del ingreso rural

Varios de los estudios de caso observan que los contratos de producción celebrados por las ET tienden a acentuar, a nivel regional, la diferenciación social y económica, tanto entre los proveedores de la empresa y los demás

(34) Rama, R. y Vigorito, R. ob. cit.

(35) CEPAL. *Las empresas...*, ob. cit.

(36) Una excepción son las asociaciones de agricultores y uniones de ejidos del noroeste, que venden directamente trigo y sorgo a los procesadores con precio fijo a la baja y libre al alza. El Banco Nacional de Crédito Rural (BNCR), suele actuar como mediador entre procesadores y ejidatarios. Rama, Ruth, y Rello, Fernando, ob. cit.

agricultores, como entre los primeros. Es indudable que la instalación de una red de abasto por parte de las compañías tienen lugar después de una cuidadosa selección de los granjeros, en función de su solvencia económica, y que su puesta en funcionamiento tiende a acentuar las diferencias socio-económicas locales por el cambio hacia cultivos más rentables y por la aparición de un mercado local seguro para los productos de los proveedores. Un estudio sobre Del Monte, señala que, desde la llegada al Bajío de esta firma, se produjo un proceso de concentración de la tierra, lo que apoyaría esta idea (37).

Por otra parte, algunas ET tienden a producir una diferenciación entre sus proveedores, en la medida que pagan mejores precios unitarios a mayores volúmenes de productos agrícolas y que reservan ciertas prestaciones, como el crédito de baja tasa de interés, a los proveedores más importantes (38).

Sin embargo, es poco probable que las ET causen un empeoramiento absoluto de la situación de los campesinos más pobres de las regiones donde operan. Como asegura un estudio sobre las ET del Bajío, es posible que haya habido, inclusive, un incremento del empleo rural en las zonas de influencia de aquellas firmas y que se hayan abierto nuevos puestos de trabajo para los campesinos que, por su escasa disponibilidad de tierra, no fueron seleccionados como proveedores (39).

## 5. Capacitación de los agricultores

Parecen existir dos puntos de vista acerca de los efectos del contrato de producción sobre la capacitación de los agricultores (40). Para unos, se trata de un vehículo eficiente para transmitir tecnología y conocimientos de la em-

---

(37) NACLA, «Bitter Fruits. Del Monte», Nueva York, 1977.

(38) Quintar, A., ob. cit.; Rama, R. y Vigorito, R., ob. cit., y St. Clair, V., ob. cit.

(39) St. Clair, V., ob. cit.

(40) Scott., C.D., ob. cit.



presa a sus proveedores, mientras otros opinan que, en el largo plazo, produce una descalificación («deskilling») de aquéllos, porque las ET asumen todas las decisiones técnicas y de gestión referentes a los predios. En el caso mexicano parece haber un aumento de la capacitación que se evidencia, por un lado, en el esfuerzo ya señalado de las ET y, por otro, en el hecho de que muchos proveedores de ET adquieren los conocimientos necesarios para establecerse exitosamente por cuenta propia (41).

## V. LAS CONDICIONES DEL EFECTO DE ARRASTRE

En general, para que el dinamismo de las ET surtiera sus efectos en el sector agropecuario parecen haber sido necesarios la presencia de un entorno socioeconómico capitalista en el campo y un fuerte apoyo del Estado, tanto para surtir a las compañías procesadoras como para modernizar a la agricultura.

### 1. Tipo de productores

Aparentemente, son escasos los ejemplos no sólo de que las ET se vinculen directamente con campesinos, sino, inclusive, de que ejerzan un efecto «hacia atrás» sobre ese tipo de agricultura (42). En términos generales, hasta ahora no se ha comprobado la idea de algunos autores de que este tipo de agricultura, por su elevada autoexplotación del trabajo familiar y sus bajas expectativas de ganancia, sea

(41) Algunos ex-proveedores de ET exportadoras de brocolí y otras verduras congeladas, instalaron en el Bajío sus propias plantas de procesamiento y exportación (Kama, R. y Vigorito, R. Ob. cit.). Según Quintar, algunos ex proveedores de la Nestlé han comenzado a producir quesos aprovechando, indudablemente, los conocimientos que adquirieron con la ET.

(42) Se entiende por unidades campesinas aquellas que recurren casi exclusivamente a la mano de obra familiar y que pagan menos de 25 salarios mínimos anuales. Unidades transicionales son las que pagan de 25 a 500 salarios mínimos al año, lo que implica el recurso a mano de obra familiar y asalariada. Las empresas agrícolas pagan más de 500 salarios mínimos anuales y, en consecuencia, sólo recurren a la fuerza de trabajo asalariada. Véase CEPAL, *Economía campesina...*, ob. cit.

particularmente «funcional» a la agroindustria moderna ni tampoco el que la difusión de nuevas formas de inversión extranjera, como los contratos de producción, facilite una transformación modernizante de los sectores atrasados del campo (43). Las ET celebran contratos después de un cuidadoso proceso de selección donde se tienen en cuenta la disponibilidad de tierra, agua, maquinaria agrícola e instalaciones, acceso al crédito y educación formal y técnica de los candidatos. Casi invariablemente, escogen a agricultores transicionales o, más frecuentemente aún, a pequeños empresarios agrícolas.

El ya citado estudio sobre Del Monte, por ejemplo, resalta las elevadas exigencias de la empresa en cuanto a la maquinaria agrícola y los recursos financieros de sus proveedores de legumbres del Bajío (44). Del mismo modo, el grupo inicial de proveedores de la Nestlé de Chiapas se formó con ganaderos capaces de adquirir por lo menos veinte cabezas de ganado importado y que contaban con tierras irrigadas y recursos financieros para la siembra de praderas artificiales (45).

Además, una vez puesta en funcionamiento la red de abasto, existe una depuración permanente de los proveedores insolventes.

Las mismas regiones escogidas por las ET permiten confirmar su preferencia por los proveedores capitalistas. Aparte los grandes centros urbanos, las filiales han preferido implantarse principalmente en el Bajío y el Noroeste, que eran zonas de agricultura comercial aún antes de su llegada al país.

Para terminar, vale la pena analizar dos excepciones porque ellas confirman la regla. Gran parte de la fresa producida en el Bajío bajo contrato es procesada por ET que la destinan a la exportación. En gran medida, el cultivo

---

(43) Oman, Charles, *New Forms of International Investment in Developing Countries*, OCDE. París, 1982.

(44) NACLA, ob. cit.

(45) Quinta, A., ob. cit.

se realiza en tierras ejidales. Por ejemplo, en una de las zonas freseras más importantes de México (el Distrito de Riego n.º 61 de Zamora, Michoacán), de 3.760 productores agrícolas, 3.287 son ejidatarios con parcelas de 3,6 Has. en promedio. Con la llegada de las ET, aparentemente, lo que ha sucedido es que algunos pocos ejidos han prosperado, convirtiéndose en empresas agrícolas, y que muchos otros han sido cedidos en arriendo ilegal a las ET o a agricultores más ricos de la región, quienes llegan, en ciertos casos, a plantar 400 Has. con la fruta (46). Esto ocurre, entre otras cosas, porque el cultivo es muy costoso y las ET sólo aportan una parte del financiamiento. Como es lógico, los ejidatarios pobres tienen grandes dificultades para reunir los recursos necesarios para emprender el cultivo. Otro caso ilustrativo es el fracaso de la Nestlé en La Chontalpa que, pese al enorme apoyo financiero proporcionado por el Gobierno, confirmó la dificultad de las ET para relacionarse con proveedores campesinos (47).

Varias razones determinan que la articulación ET agricultores sea preponderante. Naturalmente, las filiales prefieren relacionarse con quienes puedan proporcionarles materia prima de buena calidad. En general, éste no es el caso con los campesinos, debido a su escasa dotación de tierra, agua e insumos adecuados. En cuanto a éstos, su «lógica de manejo» es diferente a la de los empresarios agrícolas (48). Como es sabido, los campesinos prefieren producir granos que, en caso de dificultades la familia pueda autoconsumir; con bastante razón, son reuentes a reemplazar los cultivos de subsistencia por cultivos comercia-

(46) Feder, Ernst, *El imperialismo fresa*, Ed. Campesina, México, 1977.

(47) Además de los problemas ecológicos que implica la implantación de una cuenca lechera en el trópico, la ET entró en dificultades con la comunidad campesina que le 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 cambiar algunos comportamientos. Uno de los problemas 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 del 50 por ciento 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». Quintar, A. ob. cit.

(48) CEPAL, *Economía campesina...* ob. cit.

les que exigen un capital de trabajo y una capacidad de inversión que ellos no poseen.

Finalmente, otra restricción a la articulación filiales-campesinos es que gran parte de la agricultura mexicana está «estatizada» o «burocratizada» (49). Los ejidatarios (50) laboran 8,4 millones de Has., sobre un total de 12,7 millones de tierra arable controlada por campesinos (51). Pero cientos de miles de aquellos se vinculan, bajo formas que les permiten escasa libertad económica, con grandes complejos agroindustriales estatales (Tabamex, ingenios azucareros, Cordemex, Inmecafé, etc.) o con el Banco Nacional de Crédito Rural (52). Esto limita mucho la capacidad del campesino para decidir autónomamente qué cultivos sembrar o para relacionarse con empresas procesadoras o bancos privados.

Pero inclusive, más allá de los contratos, la agricultura estimulada por la presencia de ET parece haber sido principalmente la no campesina. Por ejemplo, el ya mencionado cambio de la estructura de cultivos ocurrió en tierras de buen temporal y alto uso de insumos, y entre agricultores muy sensibles a los cambios en la rentabilidad de los cultivos (53). Por el contrario, entre 1960 y 1980, hubo una notable estabilidad del comportamiento de los campesinos, entre los cuales siguió prevaleciendo el cultivo del maíz y del frijol (54). Un estudio del comportamiento productivo del sector campesino en los municipios predominantemente campesinos del país muestra, inclusive, un incremento de las áreas plantadas con ambos granos entre 1960-75 (55).

(49) Rello, Fernando, *El Leviatán lagunero. Ensayo sobre una agricultura estatizada*. Mimeo. México, 1981.

(50) El ejido es una forma jurídica oriunda de la Revolución Mexicana que otorga a los pueblos o a la familia campesina el usufructo de la tierra. Sin embargo, «la propiedad económica de la tierra, la capacidad para destinarla a distintos fines, es atributo exclusivo del Estado», Gordillo, Gustavo y Rello, Fernando, *El movimiento campesino. Situación actual y perspectivas*.

(51) CEPAL, *Ibidem*.

(52) Rello, F., *Ibidem*.

(53) CESPAL, *ob. cit.*

(54) Rodríguez, Gonzalo, «Campesinos, productores transicionales y empresarios en la crisis agrícola (Conducta productiva diferencial en siete de los principales cultivos)» en *Economía Mexicana*, *ob. cit.*

(55) Fabris, Mirta y Guevara, Claudio, «Sector campesino: conducta productiva 1960-80. Un análisis comparativo a nivel municipal», *Ibidem*. Este estudio y el de la nota anterior se basan en la tipología de Shejtman.

Además, el perfil tipológico de algunos de los productos agrícolas más dinámicos procesados por ET muestra el predominio de las unidades transicionales (forrajes) y empresariales (tomate) (56).

## 2. El Estado y las ET

Diversas razones explican que, en los últimos años, el Estado haya adquirido cada vez mayor importancia en la compra y distribución de materias primas para la IA y que, al mismo tiempo, se hayan reducido las iniciativas de las propias compañías para aprovisionarse.

Las empresas estatales y paraestatales y las asociaciones de productores corporativas, fuertemente respaldadas por el Estado, controlan la distribución de más de la mitad de la producción interna de algunos de los productos agrícolas o de semi-procesados requeridos por las ET, como el sorgo, la soya, el cacao, el azúcar y el tabaco.

Es indudable que el aumento de las importaciones de oleaginosas, cereales y leche en polvo monopolizadas por CONASUPO, incrementó el papel desempeñado por la paraestatal como abastecedora de la IA.

Por otra parte, algunos de los graves conflictos campesinos que se produjeron a principios de los setenta fueron enfrentados por el Gobierno mediante la creación y/o nacionalización de grandes complejos agroindustriales o la implementación de programas de crédito y asistencia técnica del BNCR. De esta manera, el Estado desplazó de la escena a numerosos intermediarios rurales y, en ciertos casos, también a las propias compañías procesadoras que tenían mecanismos para la captación de materias primas y para la financiación y organización de la producción del campo. Esto sucedió, por ejemplo, con la creación de Tabamex, que surgió de la nacionalización de las filiales de varias compañías que operan en México, como British and

---

(56) CEPAL, *Economía campesina...* ob. cit.

American Tobacco, Philips Morris y varios exportadores extranjeros (57).

Finalmente, a largo plazo, las ET parecen tender a abandonar los contratos de producción en beneficio de formas de abastecimiento que involucran menor riesgo financiero. Una de las razones es la difusión de las nuevas prácticas y conocimientos agropecuarios en el país huésped, puesto que uno de los fundamentos del contrato es la transmisión de información de las firmas a los proveedores (58).

Esta tendencia se observa tanto en las prácticas de las compañías que ingresaron recientemente al país como en los cambios de estrategia de empresas que, en los cincuenta, empezaron realizando contratos de producción y, actualmente, dependen de CONASUPO (59), (60).

Por otra parte, en algunos casos, es evidente que el esfuerzo de modernización agrícola de que se beneficiaron las ET provino fundamentalmente del Estado.

En ciertos cultivos, inclusive, las ET encontraron el terreno abonado al llegar al país, porque el Estado había desplegado previamente un vasto esfuerzo de modernización de la agricultura empresarial a través de la creación de infraestructura, el crédito, la asesoría técnica y la política de precios agrícolas. Esto es particularmente cierto en relación al programa de revolución verde. Según una autora, «la adhesión de los grandes agricultores más progresistas de la nación a la revolución verde en el trigo... se pagó con fondos públicos y a un precio elevadísimo» (61).

En el caso del sorgo, es indudable que miles de productores transicionales nunca habrían podido convertirse en proveedores de las ET a no ser por el esfuerzo financiero y técnico aportado por CONASUPO y el BNCR para la modernización de sus predios (62).

---

(57) Teubal, Miguel, ob. cit.

(58) Scott, C.D., ob. cit.

(59) Montavon, Rémy et al., ob. cit.

(60) Barkin, David y Suárez, Blanca, ob. cit.; Montes de Oca, Rosa Elena y Zamorano, J. ob. cit.

(61) Hewitt de Alcántara, Cynthia, *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, Siglo XXI Editores, México, 1978.

(62) Rama, R. y Rello, F., ob. cit.

## V. CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo ha sido analizar los efectos de las ET de las ramas de alimentos, bebidas y tabaco sobre la agricultura mexicana, que es una de las principales receptoras de este tipo de firmas entre los países en desarrollo. Los dos objetivos principales del artículo fueron, por un lado, evaluar y delimitar esos efectos en términos de áreas, cultivos, tipo de productor, etc., y, por otro, apuntar a las condiciones internas, especialmente las de política económica, que contribuyeron a conformarlos.

La primera conclusión general es que se confirma que las tendencias de la inversión extranjera directa no se dan en el vacío, como parecía implicar todo un conjunto de trabajos sobre el tema (63), sino que dependerán de la interacción de las estrategias de las compañías (política tecnológica, de abastecimiento, etc.) con la política económica y las condiciones de la agricultura del país receptor.

Esta observación general debe ser recalcada porque pareciera que no sólo no fue aprovechado todo el potencial dinamizante de las ET respecto a la agricultura, sino que llegó a producirse una conjugación negativa entre, por un lado, la política tecnológica de las firmas (uso del patrón de insumos del país de origen, escasísima investigación de recursos locales) y el modelo alimentario costoso que contribuyeron a propiciar y, por otro, la política de alimentos baratos y la desprotección de la agricultura del país huésped. El resultado fue la desarticulación interna del sistema alimentario y el crecimiento vertiginoso de las importaciones de productos agrícolas de México.

La segunda conclusión es que, a menudo, las ET tienen un impacto escaso o nulo sobre la agricultura del país huésped. Esto es especialmente cierto tratándose de industrias de segunda transformación de materias primas agrícolas. En algunas cadenas agroindustriales, como las de

---

(63) CEPAL, *Las empresas transnacionales y América Latina: Situación actual y perspectivas frente a la crisis*, Unidad conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Santiago. Agosto de 1985.

azúcar, cacao, tabaco o carne bovina, las ET han modernizado y dinamizado espectacularmente el aparato industrial, pero su presencia ha tenido escasas consecuencias respecto a la producción agropecuaria y el nivel tecnológico de la agricultura. En estos casos, más que arriesgarse a la difícil tarea de estimular la producción local de materias primas, optan por captar los excedentes exportables, por presionar en favor de una política de subsidios a los semi-procesados y por utilizar sucedáneos o tecnologías ahorradoras de materias primas.

En tercer lugar, las ET han contribuido a elevar el nivel de la oferta agrícola y el uso de los insumos modernos de algunos agricultores no campesinos, principalmente en zonas que eran de agricultura comercial aún antes de su llegada al país. Las ET prefieren celebrar contratos de producción con pequeños empresarios agrícolas pero, indirectamente, también estimularon la modernización de miles de productores transicionales, cuya condición caracteriza un autor como intermedia entre la de campesinos acomodados y la de «farmers» (64). Los contados ejemplos en que las ET se vincularon con comunidades campesinas acabaron en el fracaso o provocaron tal polarización socio-económica que gran parte de los campesinos tuvieron que rentar sus parcelas a agricultores más ricos.

En cuarto lugar, los ya mencionados contratos de producción parecieran haber tenido efectos positivos sobre el incremento de la oferta y de los rendimientos agrícolas; la estabilización del ingreso de los agricultores y su capacitación técnico-empresarial. El aspecto negativo es que parecen contribuir a aumentar la diferenciación socio-económica en el medio rural. Estos contratos pactados para la producción de leche, frutas, legumbres, pollos, huevos, cerdos y semillas mejoradas, involucran una aportación importante de las firmas en términos de financiamiento, asistencia técnica y supervisión de las labores agrícolas.

Por último, el papel del Estado ha sido relevante y creciente, tanto para el aprovisionamiento de las compañías

---

(64) CEPAL, *Economía campesina...*, ob. cit.



procesadoras, como para la modernización de los subsectores agrícolas productores de materias primas para aquellas industrias. En relación a las oleaginosas, los cereales y, en general, las producciones no contratadas, las tendencias a la desvinculación de las ET respecto a la actividad agropecuaria son explicadas tanto por las decisiones de las firmas como por los mecanismos de control socioeconómico del Estado en el medio rural.

### Bibliografía

- ARROYO, GONZALO; RAMA, RUTH y RELLO, FERNANDO, *Agricultura y alimentos en América Latina. El poder de las transnacionales*, Coedición ICI-UNAM, de próxima aparición, México, 1985.
- BARKIN, DAVID y SUÁREZ, BLANCA, *El fin de la autosuficiencia*, ECODESA-RROLLO-Nueva Imagen, México, 1982.
- CASTILLO, DONALD, *Cacao*, El desarrollo agroindustrial y los sistemas alimentarios, Documentos técnicos n.º 27, CODAISARH, México, 1982.
- CEPAL, *Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana*, México, mayo de 1981.
- , —, *Caracterización de la política alimentaria mexicana en diferentes períodos de los años veinte a los años setenta*, México, 1982.
- , —, *Economía campesina y agricultura empresarial* (Tipología de productores del agro mexicano), informe preparado por A. Schejtman, Siglo XXI Editores, México, 1982.
- , —, *Las empresas transnacionales y América Latina: Situación actual y perspectivas frente a la crisis*, Unidad conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Agosto de 1984.
- FABRIS, MIRTA y GUEVARA, CLAUDIO, «Sector campesino: conducta productiva 1960-80. Un análisis comparativo a nivel municipal», en *Economía Mexicana*, Serie Temática, Sector agropecuario, México, 1983.
- FEDER, ERNST, *El imperialismo fresa*, Ed. Campesina, México 1977.
- GORDILLO, GUSTAVO y RELLO, FERNANDO, *El movimiento campesino. Situación actual y perspectivas*, Era, México, 1983.
- HEWITT DE ALCÁNTARA, CYNTHIA, *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, Siglo XXI Editores, México, 1978.
- MARLOIE, MARCEL, *Le marché mondial des tourteaux oléagineux: Une nouvelle division internationale du travail*, INRA, París, 1974.
- MONTAVON, RÉMY (con la colaboración de Miguel Wionczeck y Francis Piquerez), *La implantación de dos empresas multinacionales en México*, Premiá Editora, México, 1980.
- MONTES DE OCA, ROSA ELENA y ESCUDERO, GERARDO, «Las Empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana», en *Comercio Exterior*, Vol. 31, n.º 9, México, septiembre de 1981.

- MONTES DE OCA, ROSA ELENA y ZAMORANO, JOSÉ, «La articulación agricultura-industria en los principales granos y oleaginosas» en Rodríguez Gigena, Gonzalo (Ed.), *Economía Mexicana*, Serie temática: Sector Agropecuario, CIDE, México, 1983.
- NACLA, «Bitter Fruits. Del Monte», Nueva York, 1977.
- OECD, *Impact of Multinational Enterprises on National Scientific and Technical Capacities*, París, 1979.
- OMAN, CHARLES, *New Forms of International Investment in Developing Countries*, OECD, París, 1982.
- PADILLA, MARTINE; GHERSI, GÉRARD; ALLAYA, MARIE CLAIRE; ALLAYA, MAHMOUD, *Les cent premiers groupes agro-industriels mondiaux*, IAM, Montpellier, 1983.
- QUIJANO, J.M. *Concentración, desnacionalización y crédito. El caso de México, 1970-1975*, CID/México, 1979.
- QUINTAR, AIDA, *Las empresas transnacionales en la agroindustria de lácteos. El caso de la compañía Nestlé en México*, Tesis de Maestría, Facultad de Ciencias Políticas, UNAM, México, abril de 1983.
- RAMA, RUTH, *Transnacionales, Estado y acumulación agrícola. La caña de azúcar en México*, UNAM, 1980.
- RAMA, RUTH y RELLO, FERNANDO, *El Estado y la estrategia del agronegocio transnacional. El sistema soya en México*, UNAM, 1980. De próxima aparición en Nueva Imagen, 1985.
- RAMA, RUTH y VIGORITO, RAÚL, *Transnacionales en América Latina. El complejo de frutas y legumbres en México*, ILET-Nueva Imagen, México, 1979.
- RAMA, RUTH y WALLACE, BRUCE, R., «La política proteccionista mexicana. Un análisis para 1960-70» en *Demografía y Economía*, vol. XI, n° 2, El Colegio de México, México, 1977.
- REIG, NICOLÁS, *El desarrollo agroindustrial y la ganadería en México*, Documentos de trabajo para el desarrollo agroindustrial, SARH-CODAI, México, 1982.
- RELLO, FERNANDO, *El Leviatán lagunero. Ensayo sobre una agricultura estatizada*, mimeo, México, 1981.
- RODRÍGUEZ GONZALO, «Campesinos, productores transicionales y empresarios en la crisis agrícola (Conducta productiva diferencial en siete de los principales cultivos)», en *Economía Mexicana*, Serie Temática, Sector agropecuario, México, 1983.
- SCOTT, C.D., «Transnational Corporation and Assymetries in the Latin American Food System», *Bulletin of Latin American Research*, London, 1984.
- St. CLAIR, VIVIAN, «Foreing Agribusiness. Area of Sensitivity», en *Mex-Am Review*, México, marzo de 1975.
- TEUBAL, MIGUEL, *Tabaco*, El desarrollo agroindustrial y los sistemas no alimentarios, Documentos Técnicos n° 26, SARHCODAI, México, 1982.
- U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, varios números.
- TEUBAL, NORMA GIARRACCA DE, *La subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México*, Tesis de Maestría en Sociología, Facultad de Ciencias Políticas, UNAM, México, 1983.

## RESUMEN

*México es uno de los países en desarrollo que ha recibido mayor volumen de inversiones extranjeras agroindustriales; esto ha dado lugar a la transnacionalización del sector.*

*El estudio pretende responder a una cuestión que la autora considera fundamental: ¿Cuál es el impacto de estas empresas transnacionales en el sector agropecuario mexicano? Con este propósito se inicia el estudio pasando revista a los efectos macroeconómicos en general para pasar a continuación a estudiar las mutaciones producidas en las cadenas alimentarias, en especial en la línea de productos agrícolas procesados, en donde se observa un gran dinamismo e incremento del nivel tecnológico.*

*Se analiza el «modus operandi» de estas grandes empresas en su política de abastecimiento y el impacto que ésta produce en la estructura del mercado interior y en las rentas rurales. El estudio finaliza describiendo el papel desempeñado por el Estado en este proceso que no puede serle ajeno.*

## RÉSUMÉ

*Le Mexique est un des pays en voie de développement qui a reçu le plus grand volume d'investissements agro-industriels étrangers, et ceci a donné lieu à une transnationalisation du secteur.*

*L'étude cherche à répondre à une question considérée fondamentale par l'auteur à savoir: Quel est l'impact de ces entreprises transnationales dans le secteur agricole mexicain? Avec cet objectif, l'étude débute par un examen des effets macroéconomiques en général, pour passer ensuite à étudier les mutations produites dans les chaînes alimentaires, en particulier en ce qui concerne les produits agricoles transformés, où l'on observe un grand dynamisme et une progression du niveau technologique.*

*On analyse le «modus operandi» de ces grandes entreprises dans leur politique d'approvisionnement et l'impact que cette politique a sur la structure du marché intérieur et les revenus ruraux. L'étude se termine par la description du rôle joué par l'Etat dans ce processus qui ne peut pas lui être étranger.*

## SUMMARY

*Mexico is one of the developing countries that has received a larger amount of foreign agro-industrial investments with the resulting transnationalization of this sector.*

*The paper attempts to answer a question which the author regards basic: up to what point these transnational companies have had an impact in the Mexican agricultural sector? With this in mind, the paper reviews to begin with the overall macroeconomic effects and then studies the changes sustained by the food systems especially, in food processing which appear extremely dynamic and shows a marked increase in the technical level.*

*The operational patterns of these large companies and their supply policy and the impact both in the domestic market structure and the farm income is studied.*

*Finally, the paper describes the role of the State in this connection which by no means can be overlooked.*