

EMPRESAS TRANSNACIONALES Y AGRICULTURA MEXICANA: EL CASO DE LAS PROCESADORAS DE FRUTAS Y LEGUMBRES *

Δ →

RUTH RAMA

ALIMENTOS Y PRODUCCION, MEXICO

FRUTAS Y TRANSNACIONALES, MEXICO

LEGUMBRES Y TRANSNACIONALES, MEXICO

JAGIN ESIEC
JALIM

INTRODUCCIÓN

Hoy, conforme se agudiza la crisis mundial de alimentos y se observa una reordenación en el panorama internacional de la división del trabajo en esa materia, se produce un auge sin precedentes de la agro-industrialización auspiciada por el capital extranjero, la cual se desarrolla a un ritmo extremadamente dinámico, inclusive en varios países latinoamericanos.

Durante los últimos meses, la prensa de México refleja el interés que suscita la veloz penetración de las empresas transnacionales (ET) en la agricultura del país, así como la preocupación por el control que adquirirán estas firmas sobre el aprovisionamiento nacional de alimentos. Además, declaraciones de funcionarios de gobierno, organizaciones patronales, bancarias y de agricultores, han puesto sobre el tapete de la discusión los beneficios que para el desarrollo de la agricultura mexicana acarrearían las inversiones extranjeras masivas en el campo.

Por otra parte, este fenómeno replantea algunas cuestiones ligadas al desarrollo global del sector agrícola y su papel en el modelo de acu-

* Este artículo se basa en información captada durante la investigación sobre *Transnacionales en el sector de frutas y legumbres de México* (ILET, DEE/P/13, abril de 1978) realizada para el Centre on Transnational Corporations de las Naciones Unidas. La misma se cumplió en virtud de un contrato de consultoría celebrado entre aquella institución, por un lado, y Raúl Vigorito y yo misma, por el otro. Se contó, de igual modo, con el apoyo del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET). El presente artículo, sin embargo, es de mi exclusiva responsabilidad y por lo tanto no refleja forzosamente los puntos de vista respectivos de las instituciones o personas involucradas en la investigación.

mulación. Una política económica de apoyo al desarrollo agrícola fomentado por las ET reformularía, en efecto, el modelo auspiciado por la Reforma Agraria, al relegar a un segundo plano el reparto de tierra como solución a los problemas del campo, en beneficio de un desarrollo capitalista que implica una compactación del suelo en función de la centralización operada por la industria de transformación.

Lo anterior ratifica el interés del estudio acerca de las ET agroalimentarias que operan en México, con referencia a 1) su articulación con sus proveedores agrícolas; 2) los efectos provocados sobre el contexto regional agrícola en el cual desenvuelven sus actividades y 3) las consecuencias de su peculiar integración vertical sobre su dinámica expansión en los mercados nacional e internacional, y en particular, su capacidad de concurrencia frente a sus competidoras nacionales. Estos tres puntos serán desarrollados en este artículo, no sin antes describir someramente el sector de frutas y legumbres de México —cuyas ET se pretende estudiar— y efectuar una breve exposición sobre el capital extranjero que en él opera.¹

EL SISTEMA DE FRUTAS Y LEGUMBRES DE MÉXICO

Este sistema agroindustrial se distingue por su gran dinamismo en el periodo comprendido desde 1960 a la fecha. Entre 1960 y 1975, la producción agrícola de frutas y legumbres aumentó un poco más del doble. Se observan incrementos especialmente relevantes en productos de exportación como la piña, fresa, tomate, naranja y cebolla, así como en aquellos de elevada incidencia de procesamiento industrial como el chile y chícharo. Por el contrario, en el mismo lapso se manifiesta un relativo estancamiento en la superficie plantada con frijol, legumbre que constituye un componente vital de la dieta de los sectores de menor ingreso de México y cuyo uso industrial es muy reducido y reciente. En los últimos años ha sido preciso importar esta legumbre para atender el consumo, pero aún así los niveles per cápita de éste decaen con rapidez.

¹ La información utilizada en este artículo corresponde a fuentes convencionales y secundarias, así como, fundamentalmente, a datos captados mediante investigación directa. Esta última se realizó ante un grupo de procesadoras de frutas y legumbres nacionales y transnacionales del Bajío, el estado de México y el D. F., varios agricultores proveedores de ET de las zonas de Irapuato y Celaya y asociaciones de productores que operan con este tipo de firma.

Es importante tener presente que el sector se encuadra en un panorama rural nacional de severa crisis, en particular en lo que atañe a la producción de granos y otros cultivos de subsistencia.² Como se observa en el cuadro 1, la declinante evolución general sufrida por la agricultura mexicana en los últimos años no ha afectado al sector de frutas y legumbres que, por el contrario, exhibe altas tasas de crecimiento en su producción.

También la etapa industrial del sistema verifica elevadas tasas de incremento de la producción, con notoria intensidad en el decenio 1960-70. La evolución del sistema, en su fase de transformación, supera a la de la rama 20 manufacturera de productos alimenticios, según se comprueba en el cuadro 2.

Una de las características del sistema es su vocación exportadora, tanto para productos frescos como procesados. Las exportaciones, destinadas fundamentalmente al mercado norteamericano, han aumentado de manera sensible a favor de las ventajas comparativas de la producción agrícola mexicana frente a sus competidores de Florida, particularmente en lo que se refiere a los costos de mano de obra.³ Cabe destacar que ciertas hortalizas como el tomate y el pepino representan una proporción importantísima —cercana a la mitad, el primero y a la tercera parte, el segundo— de la oferta de invierno y temprana primavera en el mercado norteamericano.

Entre 1960 y 1975, las exportaciones de productos frescos crecieron a un ritmo promedio anual de 8.8% a precios constantes, destacándose el tomate y el pepino, cuyas tasas anuales respectivas fueron de 24.4 y 22.4%.⁴ También aumentaron notablemente las exportaciones de frutas y hortalizas procesadas, y en particular las de fresa.

La evolución ascendente de las exportaciones frescas y procesadas del sistema ha sufrido cierta inflexión a partir de 1974, debido a las medidas proteccionistas adoptadas por los Estados Unidos, su principal cliente. La política restrictiva de aquel país en relación a las importaciones provenientes de México puede presentar fluctuaciones, por ser una resultante de las presiones de diferentes grupos internos. En

² Castell, Jorge y Rello, Fernando, *Las desventuras de un proyecto agrario 1970-1976*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1977.

³ CEPAL, *Posibilidades de exportar hortalizas centroamericanas a los mercados de los EUA y Canadá*, 77/16, México, agosto de 1977.

⁴ Trajtenberg, Raúl (con la colaboración de Blanca Suárez Sanromán), *El empleo y las exportaciones de frutas y legumbres de México*, ILET DEE/R/10 (versión preliminar), México, noviembre de 1977.

CUADRO 1. *Superficie cultivada nacional y porcentajes destinados al sector frutas y legumbres*

—1960 - 75—

Años	Superficie nacional (miles de has)	Superficie frutas y legumbres (miles de has)	(3)-(2)/(1)	Valor de producción nacional (millones \$ 1970)	Valor de producción frutas y legumbres (millones \$ 1970)	(6)-(5)/(4)
	(1)	(2)	(%)	(4)	(5)	(%)
1960	12 152	1 932	15.9	21 102	4 657	22.1
1961	12 336	2 252	18.3	22 797	5 270	23.1
1962	12 473	2 320	18.6	24 004	5 678	23.6
1963	13 339	2 357	17.7	25 681	6 054	23.6
1964	14 435	2 767	19.2	29 031	6 667	23.0
1965	14 785	2 800	18.9	30 949	7 575	24.5
1966	15 757	2 959	18.8	32 177	8 312	25.8
1967	14 925	2 698	18.1	32 515	8 529	26.2
1968	15 089	2 575	17.1	34 034	8 350	24.5
1969	14 380	2 441	17.0	31 768	8 187	25.8
1970	14 975	2 600	17.4	33 362	8 899	26.7
1971	15 371	2 888	18.8	34 643	9 812	28.3
1972	15 076	2 699	17.9	34 965	10 296	29.4
1973	15 663	2 879	18.4	36 354	10 996	30.2
1974	14 636	2 575	17.6	37 266	10 690	28.7
1975	15 157	2 771	18.3	37 899	10 916	28.8

Tasas de crecimiento anual (%)

1960-75	1.5	2.4	1.0	5.9
1960-65	2.0	7.7	8.0	10.2
1960-70	2.1	3.0	4.7	6.7
1970-75	0.2	1.3	2.6	4.2

FUENTE: Elaborado con datos de Consumos Aparentes 1925-71, 1971-75 (Dirección General de Economía Agrícola, SAG, 1974 y 1976).

CUADRO 2. Tasas anuales promedio de crecimiento de las clases industriales 2011 a 2014 y de la manufactura de alimentos

<i>Clase industrial</i>	<i>Años</i>	<i>Establecimientos (%)</i>	<i>Personal ocupado (%)</i>	<i>Producción bruta (%)</i>	<i>Capital invertido (%)</i>	<i>Valor agregado (%)</i>	<i>Remuneraciones (%)</i>
2011-2013 Conservación de frutas y legumbres por deshidratación y fabricación de ates y jaleas	1969-75	6.6	1.2	7.6	0.8	12.1	1.2
	1960-70	13.6	1.4	0.1	— 4.0	2.8	— 3.8
	1970-75	— 6.2	0.8	24.1	11.2	33.0	11.8
2012 Preparación, congelación y elaboración de conservas de frutas y legumbres incluso jugos y mermeladas	1960-75	4.8	9.0	13.3	9.0	13.5	9.0
	1960-70	5.6	15.5	15.5	14.2	11.9	15.4
	1970-75	3.2	— 3.0	9.0	— 0.8	16.7	— 2.7
2014 Fabricación de salsas, sopas, alimentos colados envasados	1960-75	0.0	4.3	11.8	13.0	9.5	4.3
	1960-70	— 0.5	5.4	22.3	19.7	20.8	12.5
	1970-75	0.5	2.0	— 6.7	0.5	—10.0	—10.9
Total de las cuatro clases industriales	1960-75	4.9	7.7	12.5	8.2	13.0	7.7
	1960-70	8.3	13.2	14.9	12.5	12.8	13.2
	1970-75	— 1.5	— 2.5	7.7	— 0.1	13.3	— 2.5
Rama 20 Manufactura de productos alimenticios	1960-75	2.9	6.1	8.7	4.8	11.7	6.1
	1960-70	3.8	8.1	10.3	8.2	13.5	8.1
	1970-75	1.2	2.4	5.6	— 1.7	8.2	2.4

FUENTE: Elaborado con base en datos del "IX Censo Industrial", DOE, SIC.

efecto, respecto a este problema se enfrentan diferentes intereses norteamericanos. Por un lado, las autoridades locales de las ciudades norteamericanas abastecidas con productos mexicanos son favorables a la importación, por su efecto abaratador sobre el costo de la vida. También las empresas comercializadoras norteamericanas que financian la producción en México y se encargan de la distribución en Estados Unidos abogan por la entrada de las frutas y hortalizas mexicanas. Otro tanto ocurre con las cadenas de restaurantes y supermercados que adquieren estos productos en la frontera. Por el contrario, los agricultores de Florida que también cosechan productos de la temporada de invierno y temprana primavera se interesan en restringir esas importaciones, a efecto de disminuir la oferta y obtener mejores precios. No queda duda, sin embargo, que estas restricciones al comercio exterior adoptadas por los Estados Unidos constituyen limitantes externas a la potencialidad exportadora del sistema de frutas y legumbres de México.⁵

EL CAPITAL EXTRANJERO EN EL SISTEMA

Recientes estudios han revelado la importancia del capital extranjero, en particular el norteamericano, en la comercialización de frutas y legumbres frescas y congeladas hacia el mercado mundial.⁶ Se ha comprobado que además de ocuparse de la distribución de los productos en el mercado externo, las empresas comercializadoras inciden de modo importante en el control de insumos agrícolas, crédito y tierra en México, de manera que determinan aspectos decisivos del proceso productivo agrícola de este lado de la frontera.

Debe considerarse, por lo tanto, que la penetración del capital extranjero en este sistema trasciende la simple presencia de ET, puesto que además incluye las empresas de comercialización, los *brokers* y aún los pequeños capitalistas norteamericanos o agricultores de las zonas fronterizas de los Estados Unidos.

Sin embargo, este artículo se ciñe sólo al estudio de las ET procesadoras, sin abordar el de aquellas firmas que operan en el proceso de comercialización.

Antes de analizar las ET de este sector, es preciso señalar que el área de transformación del mismo está compuesto por cuatro clases de acti-

⁵ *Op. cit.*

vidad (2011, 2012, 2013 y 2014). Pueden observarse claras diferencias entre, por un lado, un sector tradicional, de crecimiento relativamente más lento, con débiles barreras a la entrada y animado sólo por capitales nacionales (clases 2011 y 2013) y, por otro, uno moderno, dinámico en su ritmo de crecimiento, con requerimientos elevados en materia de inversiones y relativamente más concentrado, en el cual aparecen las ET (clases 2012 y 2014).

Como suele ocurrir en otras actividades de la industria alimentaria de México (café soluble, alimentos balanceados, fabricación de jarabes, leche condensada, evaporada y en polvo), la penetración de las ET se observa específicamente a nivel de micromercados (ver cuadro 3). En este sistema, dichas compañías aparecen en las clases 2012 y 2014, en las que a pesar de controlar pocos establecimientos, tienen significativa participación en la producción, el valor agregado y el capital invertido, como se muestra en el cuadro citado.

Puede calcularse que en este sistema operan unas 28 firmas transnacionales, de las cuales 21 son norteamericanas (ver cuadro 4). La mayoría de ellas presentan elevados porcentajes de control del capital extranjero, ya que en 16 la participación transnacional supera a la mitad. De esas 28 compañías, ocho son filiales de empresas que integran la lista de las 100 mayores firmas agroalimentarias mundiales: Nestlé Alimentana, Kraft Co., Gervais Danone, General Food, Campbells Soup, Del Monte, J. Heinz y Pet Inc.⁷ Se comprueba que por lo regular estas firmas se instalaron en el país en la década de los sesenta; o bien lo hicieron con anterioridad pero en otros sistemas, como por ejemplo Nestlé o la Kraft Foods, comenzaron a operar en el área de frutas y legumbres hasta esa década o principios de los setentas.

LA ARTICULACIÓN DE LAS ET CON LA AGRICULTURA

En este apartado se abordarán los siguientes aspectos: *a*) un análisis de la captación de materia prima por parte de las ET manufactureras de frutas y vegetales; *b*) las modalidades del aprovisionamiento

⁶ Véanse: Domike, Arthur y Gonzalo Rodríguez Gigena, *Las alternativas de la agroindustria en México*, FAO-CIDE, México 1975 (versión preliminar). Feder, Ernest, *El imperialismo fresa*, Ed. Campesina, México, 1977. Goldberg, R., *Agribusiness management for developing countries. Latin America*, Ballinger Co. Cambridge, Mass. 1974.

⁷ Rastoin, Jean Louis, *et al.*, *Les cent premiers groupes mondiaux de l'industrie agro-alimentaire*, Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, Montpellier, 1976.

CUADRO 3. *Impacto de las empresas transnacionales en la industria alimentaria de México*

(Miles de pesos corrientes)

—1970—

<i>Clases industriales *</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Personal ocupado total promedio</i>	<i>Remuneraciones al personal ocupado</i>	<i>Capital invertido</i>	<i>Activos fijos brutos</i>
Rama 20: <i>Manufactura de alimentos</i>	54 557	300 475	3 838 698	21 930 323	14 582 533
ET	114	29 745	722 269	4 684 662	2 800 970
(%)	0.2	9.9	18.8	21.4	19.2
2027 <i>Fabricación de café soluble y té</i>	8	494	19 697	150 814	122 684
ET	2	400	17 819	129 869	104 101
(%)	25.0	81.0	90.5	86.1	84.9
2053 <i>Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo</i>	12	2 381	92 837	421 747	380 259
ET	10	2 349	91 899	403 551	362 466
(%)	83.3	98.7	99.1	95.7	95.3
2063 <i>Fabricación de chicles</i>	11	1 432	39 964	213 197	77 393
ET	2	935	29 656	184 152	58 659
(%)	18.2	65.3	78.2	86.4	75.8
2089 <i>Fabricación de concentrados y jarabes</i>	59	1 642	49 237	406 229	166 200
ET	8	596	31 286	241 492	83 514
(%)	12.6	36.3	63.5	59.4	50.2
2098 <i>Fabricación de productos alimenticios para animales</i>	318	6 290	126 610	1 233 887	443 566
ET	22	1 613	42 057	527 198	138 550
(%)	6.9	25.6	33.2	42.7	31.2
2011 <i>Conservación por deshidratación de frutas y legumbres</i>	19	595	5 021	43 874	20 815
2012 <i>Preparación, conservación, empaqueo y envasado de frutas y legumbres</i>	116	21 157	243 419	1 294 151	518 281
ET	13	10 024	121 641	637 757	242 991
(%)	11.2	47.4	50.0	49.3	46.9
2013 <i>Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas y otros dulces regionales</i>	135	855	5 073	19 704	9 930
2014 <i>Fabricación de salsas y sopas enlatadas y productos similares</i>	19	997	22 259	140 149	96 023
ET	3	507	16 437	106 319	71 776
(%)	15.8	50.9	73.8	75.9	74.7

<i>Clases industriales *</i>	<i>Inversión fija bruta</i>	<i>Producción bruta total</i>	<i>Materias primas y auxiliares consumidas</i>	<i>Otros insumos</i>	<i>Valor agregado censal bruto</i>
Rama 20: Manufactura de alimentos	1 534 204	38 871 435	21 354 021	6 283 253	11 234 161
ET	231 597	8 936 908	3 121 084	2 059 684	2 756 205
(%)	15.1	23.0	14.6	32.8	24.5
2027 Fabricación de café soluble y té	320	493 831	158 384	73 825	291 817
ET	1 338	474 254	159 420	68 160	246 674
(%)	0.0	96.0	94.7	92.6	98.0
2053 Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo	52 798	1 220 669	587 291	293 146	343 282
ET	52 335	1 200 685	573 727	291 947	334 411
(%)	99.1	98.3	97.7	99.6	97.4
2063 Fabricación de chicles	8 119	382 500	99 076	120 084	163 340
ET	5 377	324 819	78 191	100 581	146 047
(%)	66.2	84.9	78.9	83.8	89.4
2089 Fabricación de concentrados y jarabes	52 949	959 220	225 334	270 505	463 381
ET	6 001	769 489	151 683	223 373	394 433
(%)	11.3	80.2	67.3	82.6	85.1
2098 Fabricación de productos alimenticios para animales	59 452	3 164 288	2 117 927	398 343	690 015
ET	9 086	1 725 593	1 153 872	269 483	302 288
(%)	15.3	54.5	54.5	88.0	46.5
2011 Conservación por deshidratación de frutas y legumbres	986	61 353	28 608	17 215	15 527
2012 Preparación, conservación, empaquetado y envasado de frutas y legumbres	95 961	1 717 081	501 437	623 619	592 025
ET	51 067	823 209	200 352	333 738	289 119
(%)	53.2	47.9	40.0	53.5	48.8
2013 Fabricación de ates, jaleas, frutas cubiertas y otros dulces regionales	769	29 211	14 188	4 523	10 500
2014 Fabricación de salsas y sopas enlatadas y productos similares	8 383	379 395	87 275	110 245	181 875
ET	2 730	144 915	28 907	61 481	54 527
(%)	32.6	36.2	33.1	55.8	30.0

* La nomenclatura de las clases industriales corresponde al censo de 1975, aunque los datos son de 1970.

FUENTE: Elaborado con datos de la Dirección General de Estadística.

CUADRO 4. *Lista de las principales ET procesadoras de frutas y legumbres de México*

— 1976—

<i>Filiales</i>	<i>Origen del capital</i>	<i>Inversionistas extranjeros</i>	<i>Año de implantación en México</i>
Alimentos Welch, S. A. de C. V.	EUA	Welch Foods Suc.	
Alimentos Mundiales, S. A.	EUA	Better Foods Sales Inc.	
Ambesco de México, S. A. de C. V.	EUA	Panamericana Investment Inc.	
Alimentos Findus, S. A.	Suiza	Aspalim, S. A.	
Anderson Clayton Co., S. A.	EUA	Anderson Clayton Co.	1934
Alimentos Mexicanos Selectos, S. A.	EUA	Del Monte Corp.	
Almacenes Refrigerantes, S. A. (ARSA)	EUA	Pet Inc.	
Bird's Eye de México, S. A. de C. V.	EUA	General Foods Corp.***	1960
Cambell's de México, S. A. de C. V.	EUA	Campbell Soup Company	1960
Congeladora y Empacadora Nacional, S. A.	EUA	Warner Lea M.	
Compañía Nestlé, S. A.	Suiza	Nestlé Alimentana (ITLAC, A. G.)	1930
Clemente Jacques y Cía., S. A.*	EUA	Stuart Investments Inc.	1967
Champiñones de Guadalajara, S. A.	Canadá	Green Giant of Canada LTD	
Empacadora La Cumbre, S. A.	EUA	H. J. Heinz Co.	
Empacadora de Frutas del Papaloapan, S. A.	Suiza	Getz Bros Co. Inc.	
Empacadora del Bajío, S. A.	EUA	Miles Laboratories Inc.	

<i>Filiales</i>	<i>Origen del capital</i>	<i>Inversionistas extranjeros</i>	<i>Año de implantación en México</i>
GelMex, S. A. de C. V.	EUA	General Foods Corporation	1963
General Foods de México, S. A.	EUA	Marine Coloids Inc.	
Gerber Products, S. A.	EUA	Gerber Products Company	1957
Industrias Cítricas, S. A.	EUA	Miles Laboratories Inc.	
International Flavors & Fragrances, S. A. de C. V.	EUA	International Flavors & Fragrances, Inc.	
Kraft Foods de México, S. A. de C. V.**	EUA	Kraft Co. Corp.	1950
Mexatlán, S. A. de C. V.	GB	Reckitt Colman Chiswick	
McCormick de México, S. A.	EUA	McCormick and Company Inc.	1948
Productos del Monte, S. A.	EUA	Del Monte Corporation	1962
Productos de Maíz, S. A.	EUA	C.P.C. International Inc.	1931
Vitalimentos	Japón	Manubeni Corporation	
Xalpa Industrial, S. A.	Francia	Campagne Gervais Danone	

* Esta firma inició sus actividades en México en 1887 con capital mexicano; en 1967 fue comprada por la Stuart Investments Inc., filial de United Brand. En 1977, la compró un grupo de inversionistas mexicanos.

** En 1972 comienza a procesar frutas y legumbres.

*** En 1960 adquiere la Industrial Fénix (nacional), pero desde 1948 producía la marca Jello Herdez, bajo licencia.

FUENTE: Elaborado con datos captados por investigación directa del "Who owns whom" y del IAM.

CUADRO 5. *Materias primas controladas por empresas transnacionales*

—1972—

	Total procesado (ton) (1)	Procesado por empresas transnacionales (ton) (2)	(3) = (2)/(1) (%)	Valor de produc- ción controlada por empresas transnaciona- les (miles de \$ 1970) (4)
<i>Frutas</i>				
Durazno	47 727.1	1 861.4	3.9	2 605.9
Guayaba	14 254.6	555.9	3.9	515.3
Limón	3 555.0			
Mango	54 578.0	109.2	0.2	124.4
Membrillo	573.4	22.9	4.0	23.2
Naranja	51 550.5	206.2	0.4	186.4
Papaya	19 871.6	119.2	0.6	86.2
Pera	25 850.9	232.6	0.9	324.5
Uva	12 912.8	25.8	0.2	56.7
Piña	167 010.4	3 340.2	2.0	2 079.9
Fresa	13 803.0	5 466.0	39.6	12 396.9
Subtotal de frutas				18 390.4
<i>Legumbres</i>				
Ejote	3 122.7	2 866.6	91.8	3 761.0
Espárrago *	13 990.8	13 305.2	95.1	29 536.1
Pepino **	3 596.3	1 765.8	49.1	2 736.3
Betabel	458.7	458.7	100.0	467.9
Jitomate	318 854.0	58 988.0	18.5	69 959.8
Chícharo	12 717.9	7 796.1	61.3	11 585.0
Chile	67 159.7	11 350.0	16.9	15 549.5
Subtotal de legumbres				133 595.6
Total de frutas y legumbres				151 986.0

* Índice deflactado de precios agrícolas 1974.

** Índice deflactado de precios agrícolas 1973.

FUENTE: Basado en datos de CONACYT, 1974.

de insumos agrícolas utilizadas por estas compañías y c) una breve caracterización de los productores agrícolas que surten a estas empresas.

La actividad de las ET de este sistema se concentra de manera prioritaria en los procesos de transformación de un pequeño grupo de legumbres. En efecto, según un estudio empírico realizado en 1972 por CONACYT, con el concurso del gobierno del estado de Sinaloa, ante 32 firmas de este sector, existe una clara preponderancia de las ET en lo que se refiere a la elaboración de hortalizas. Con excepción del congelamiento de fresa para exportación, actividad destacada en sus operaciones, las ET se localizan en especial en la transformación de ciertas legumbres. Según estimaciones, las filiales captarían en 1972 alrededor de la cuarta parte de la producción de hortalizas procesada por la industria y sólo el 3% de las frutas (ver cuadro 5). En efecto, las ET se ubican en el mercado de las legumbres, con un énfasis especial en la producción de bienes sofisticados como sopas enlatadas, colados para bebés, botanas y platillos instantáneos o congelados, línea que controlan de modo monopólico. En tanto, las firmas nacionales parecen especializarse en el procesamiento de frutas, como por ejemplo la producción de jugos, mercado en el que sin embargo, deben competir con ET agroalimentarias que también elaboran jugos sintéticos. En este último caso se encuentra, por ejemplo, el producto Kool-Aid, de la General Food, sucedáneo químico que compite con los jugos naturales envasados por algunas importantes firmas mexicanas.

Según el estudio citado, sería significativo el porcentaje procesado por ET en hortalizas como el apio, el espárrago, la zanahoria, el chícharo, el ejote, la alcaparra, la cebolla de cambray, el pepino y el betabel, verduras de las que dichas compañías controlan más de la mitad de la producción procesada por la industria de transformación y a veces hasta cerca del cien por ciento de la misma (ver cuadro 5).

Cabe señalar que en numerosos casos las variedades de legumbres procesadas por ET fueron introducidas en el país por las propias filiales, como mecanismo para atender la demanda externa o diversificar la producción destinada al mercado doméstico mediante la colocación de hortalizas de clima templado que, hasta esa fecha, tenían poco consumo y escasa significación en la dieta del mexicano. Un estudio⁸ señala que las ET han jugado un papel destacado en la promoción a nivel comercial (antes desconocido) de legumbres con escasa difusión

⁸ St-Clair, Vivian, "Foreign Agribusiness. Area of Sensitivity", *Mex-Am Review*, México, marzo de 1975.

en el país, como el pimiento y el repollo de Bruselas, así como en la introducción del espárrago, el brócoli y nuevas variedades de ejote. Una investigación de NACLA sobre la empresa norteamericana Del Monte señala el papel desempeñado por la filial de la región del Bajío en el impulso a la producción de espárrago.⁹

Esta sobredeterminación de la oferta agrícola en sus volúmenes, tipo de variedades y elevada calidad pudo ser lograda por las ET mediante una estrecha articulación vertical con el sector agrícola, que se manifiesta, en particular, en los contratos de producción celebrados con proveedores. En el sistema de frutas y legumbres, el abastecimiento de las ET se verifica por tres vías: por relación directa con productores agrícolas, por el recurso a intermediarios y mediante adquisiciones de productos semi-procesados a otras firmas industriales. Las dos últimas modalidades carecen de peso en el abastecimiento de la filiales, por oposición a lo que ocurre con numerosas firmas nacionales. De hecho, las ET sólo parecen recurrir a los medios indirectos de aprovisionamiento cuando se trata de materias primas de poca importancia por el escaso volumen procesado por la compañía o cuando la producción de procesados de frutas y legumbres representa una línea lateral en las ventas de filiales dedicadas fundamentalmente a la manufactura de otro tipo de alimentos (lo que ocurre, por ejemplo, con algunas productoras de lácteos).

Así, la modalidad predominante de abastecimiento de este tipo de empresa está representada por los contratos de producción con agricultores. El contrato es un acuerdo en función del cual el agricultor se compromete a entregar a la ET determinada cantidad de producto a un precio estipulado con anterioridad a la misma siembra, mientras la compañía se obliga a adquirir la cosecha y de manera suplementaria, a proporcionar insumos (semillas, plantas, herbicida, insecticida, fertilizante, etcétera) y —excepcionalmente— crédito en dinero y aporte de maquinaria agrícola. Si bien, los costos asumidos por la fábrica son deducidos de la remuneración del agricultor cuando se entrega la cosecha. Esta práctica tiene como objetivo, por parte de la ET, asegurar un abastecimiento abundante, sistemático y de calidad óptima; el abaratamiento del costo del insumo agrícola también parece constituir una motivación importante, aunque supeditada a las consideraciones arriba formuladas. La investigación directa indica una mayor preocupación por parte de las filiales en la obtención de un flujo continuo

⁹ NACLA, "Bitter Fruits", Núm. 7, vol. X, Nueva York, agosto de 1977.

de cantidad y calidad óptimas, que la consecución, a todo trance, de precios mínimos para las materias primas.

Lo anterior no implica que las ET estén pagando precios de insumo superiores a los de las empresas nacionales de la misma clase de actividad. Por el contrario, las filiales disponen de diversos recursos para disminuir sus costos de insumos agrícolas, sin por ello perjudicar el nivel de calidad de los mismos. Podrían indicarse tres elementos susceptible de abatir los costos de materias primas: el régimen de contratos, la condición monopsónica de algunos mercados agrícolas y la disponibilidad de bodegas de maduración y almacenes por parte de las filiales.

Analicemos el primero de estos mecanismos. El sistema de contratos permite a la ET pactar el precio de los productos agrícolas con anterioridad a la propia siembra, lo que significa la obtención de mejores condiciones. En el momento de la entrega de la cosecha, el precio acordado puede sufrir alguna modificación, por lo regular muy ligera. La investigación directa ante empresas demuestra que algunas de ellas otorgan un pequeño reajuste de precio, que oscila alrededor del 10% del estipulado en casos en que la oferta agrícola es escasa, por ejemplo; otras filiales se atienen al pago dispuesto en el contrato, sean cuales fueren las circunstancias del mercado en el momento en que reciben el aprovisionamiento.

Un segundo mecanismo de gran significación proviene de las propias características del mercado de insumos. Recordemos que, para determinadas frutas u hortalizas, la captación de materia prima procesable por parte de las ET es de gran impacto. Sumando este factor a la especialización por productos que desarrollan las filiales —por lo menos en lo que atañe a algunas líneas de ventas— y tomando en cuenta la localización regional de los establecimientos industriales puede comprenderse que, en lo referente a ciertas frutas y verduras y en un contexto geográfico preciso, la ET aparezca a menudo como el único comprador en un mercado de bienes agrícolas casi monopsónico. Por otra parte, en muchos casos, las trabas que presenta el proceso de comercialización hacia el mercado interno dificultan la canalización de productos para el consumo fresco.¹⁰ Con frecuencia el productor preferirá atenerse a los precios relativamente bajos pagados por la ET en su misma región, por ser ésta un cliente seguro.

Otro mecanismo es que las filiales disponen de instalaciones adecua-

¹⁰ Domike, Arthur y Rodríguez G., Gonzalo, *op. cit.*

das para el almacenamiento y maduración de las frutas y legumbres, que les permite realizar grandes compras en las temporadas de cosecha, a precios reducidos, e ir procesando durante todo el año a medida que lo requieren sus operaciones. Por otra parte, también se encuentran en condiciones de adquirir la fruta verde, que resulta más barata, sometiéndola al proceso de maduración en sus propias instalaciones.

Debe quedar claro que esta serie de mecanismos no implica de ninguna manera que la ET pague los insumos a precios que no cubran los costos de producción y una utilidad, puesto que tal hipótesis sería inconsistente con la condición de agricultores capitalistas de sus proveedores, según se estudiará más adelante. Si el precio se fijase en condiciones tan desventajosas para el agricultor, éste se dedicaría a otros cultivos más atractivos. En la investigación directa realizada en el Bajío, se observó una limitante a la caída del precio de los productos del sistema pagados por las ET. En el caso de numerosas procesadoras transnacionales de frutas y legumbres de esa región, se da un fenómeno de competencia con otras filiales agroalimentarias (productoras de alimentos balanceados, etcétera) por la asignación de las tierras. Fimas elaboradoras de frutas y verduras como Del Monte, Birds Eye, Clemente Jacques* y otras, conviven geográficamente, en lo que se ha dado en llamar “un microcosmos de la inversión extranjera” con ET de otros sistemas agroalimentarios, como por ejemplo Purina y Anderson Clayton.¹¹ Debe aclararse que los productores que abastecen a las ET de frutas y legumbres diversifican su producción sembrando, además, sorgo, alfalfa, soya y otros productos procesables por plantas industriales dedicadas a las oleaginosas, alimentos balanceados, etcétera. Desde luego que lo anterior permite al agricultor un cierto margen de maniobra respecto a las empresas industriales, además de limitar la baja del precio de los bienes agrícolas. La investigación confirma una competencia inter-firmas en función de los precios de los diferentes productos agrícolas. Una ET procesadora de frutas y hortalizas, por ejemplo, no puede reducir en exceso el precio pagado por los insumos, a riesgo de desestimular su siembra, frente a la competencia que pueden significar las condiciones más atractivas ofrecidas a los proveedores por una ET procesadora de sorgo o soya. Por lo menos en la región del Bajío, queda bastante claro que con relación al abastecimiento agrícola, las ET procesadoras de frutas y legumbres encuen-

* Hasta fecha reciente, filial de la United Brauds.

¹¹ St-Clair, Vivian, *op. cit.*

tran menos competencia en sus similares nacionales —que en general recurren a otro tipo de aprovisionamiento— que en ET afincadas en otros sistemas agroalimentarios.

Por el manejo sobre las condiciones productivas de las unidades agrícolas, el sistema de contratos permite a la ET detentar el dominio económico de la tierra, suplantando con éxito a su control jurídico que, de acuerdo a la ley agraria mexicana no hubiera sido viable. Por contrato, la filial determina qué se planta; selecciona las variedades hortícolas; fija la manera de realizar la siembra y la cosecha; escoge los herbicidas y fertilizantes; establece la intensidad de capital y la utilización de mano de obra.

Veamos ahora qué tipo de proveedores agrícolas abastecen a las ET de frutas y legumbres. En términos generales, se comprueba que impera el trato con productores capitalistas, excepción hecha del cultivo de la fresa analizado por Feder.¹² Las firmas manifiestan rehuir el trato con ejidatarios o propietarios minifundistas por distintos motivos, que van desde la presunción de su conflictividad potencial hasta razones de índole puramente económica. La ventaja de garantizar grandes volúmenes de abastecimiento, obtener frutas y vegetales de mejor calidad —dadas las condiciones en que se trabajan los predios— y lograr una más fácil supervisión del proceso productivo agrícola que es seguido de cerca por la ET, son algunos de los motivos señalados para preferir a los agricultores capitalistas.

La tendencia actual parece privilegiar la contratación de superficies de tamaño mediano, pero intensivas en el uso de maquinaria agrícola e insumos, inclusive semillas importadas de alta calidad. La investigación directa indica la preponderancia de los convenios de ET con áreas que oscilan, en promedio, de 15 a 40 hectáreas y que obtienen elevadísimos rendimientos. El citado estudio de NACLA corrobora la afirmación anterior, al estimar para el caso de la compañía Del Monte un tamaño de área contratada promedio de 20 hectáreas,¹³ superficies dedicadas a las frutas y legumbres en predios donde existen también estos cultivos. Se trata de superficies sometidas a una elevada maquinización donde, con excepción de la cosecha que se preserva bajo forma manual por razones de calidad del producto, todas las demás labores agrícolas se efectúan con métodos mecanizados. Como hemos visto, la filial no sólo participa en todas y cada una de las de-

¹² Feder, Ernest, *op. cit.*

¹³ NACLA, *op. cit.*

cisiones referentes al ciclo agrícola, sino que además lo supervisa de manera permanente a través de sus departamentos agrícolas. Sus ingenieros agrónomos y demás técnicos se mantienen al corriente de la marcha de la producción a fin de asegurar el cumplimiento del contrato.

La investigación de NACLA ha demostrado, suplementariamente, la tendencia a la concentración existente en los predios contratados por la planta del Bajío de la compañía Del Monte, no sólo respecto a las superficies medias imperantes antes de la implantación del establecimiento industrial, sino inclusive desde aquel momento a la actualidad.¹⁴

Vista la política de las ET de obtener el precio más bajo posible, pero sin sacrificar la calidad y abundancia del aprovisionamiento, cabe preguntarse sobre las condiciones de acumulación de capital en el sector rural abastecedor. Según la información captada, en el caso de la producción de frutas y hortalizas, el agricultor proveedor de ET parece beneficiarse de la existencia de un doble mercado: el de su cliente industrial y el de los productos de consumo fresco. La ET paga precios relativamente bajos por los insumos sin mermar demasiado las posibilidades de acumulación de sus proveedores, por el hecho de que una parte de la cosecha de frutas y legumbres se canaliza hacia el mercado interno de productos frescos o hacia la exportación, a mejores precios. La ET representa para el agricultor un mercado poco atractivo en función de los bajos precios pagados, aunque seguro. Por un lado, gracias a la demanda industrial el productor obtiene un ingreso más o menos estable; pero, asimismo, el ser predios de agricultura comercial con diversificación de los cultivos, permite la colocación de una parte de las cosechas en el mercado doméstico o el internacional donde, normalmente, los precios son más elevados —aún si se consideran los gastos de distribución. Como observa correctamente Vivian St-Clair, “un agricultor puede especular con los precios del mercado de ciertos productos, al mismo tiempo que usa los cultivos contratados como un ingreso de base”.¹⁵

Para la ET, desde luego que este mecanismo de doble mercado resulta ventajoso. Gracias a él puede mantener precios comparativamente bajos para los insumos agrícolas sin perjudicar las posibilidades de expansión de las empresas rurales que le surten, lo que de ocurrir, determinaría a la larga un grave problema en relación a la calidad y abundancia del abastecimiento.

¹⁴ NACLA, *op. cit.*

¹⁵ St-Clair, Vivian, *op. cit.*

Las diferencias entre el precio pagado por la ET y el que priva en el mercado interno de productos frescos o en el mercado mundial pueden variar mucho. Para citar un ejemplo, a principios de 1978 el precio de la fresa en el mercado doméstico triplicaba el que pagaban por el producto las emparadoras nacionales y transnacionales de la región de Irapuato.¹⁶ Por supuesto que no en todos los casos se verifican diferencias tan notorias y por otra parte, debe estimarse que los precios interno o de exportación son abatidos por los gastos de intermediación.

Sin embargo, ciertos indicios sugieren una posibilidad de cambio en lo que atañe a la preferencia de las ET por proveedores capitalistas. Las más recientes declaraciones patronales,¹⁷ así como estudios de la Cámara Americana de Comercio de México,¹⁸ permiten entrever la posibilidad que, en el mediano plazo y eventualmente, mediante ciertos cambios jurídicos, el sector ejidal y minifundista pueda ser enrolado como proveedor de las filiales. En apariencia, algunas firmas estarían dispuestas a incluir a este tipo de campesinos entre sus proveedores, sobre todo en lo referente a cultivos apropiados a pequeñas parcelas y muy intensivos en mano de obra.

ESTRATEGIA INTENSIVA DE LAS ET Y ESTRUCTURA AGRÍCOLA REGIONAL

Estudiemos a continuación, la planificación de la producción agrícola desarrollada por las ET y los efectos de la actuación de estas firmas sobre la oferta agrícola regional en sus zonas de influencia.

Como puede observarse en el mapa, las ET procesadoras de frutas y hortalizas se concentran fundamentalmente en los estados de México, Guanajuato, Querétaro, Michoacán y el Distrito Federal y, en menor medida, en Sinaloa, Jalisco y Oaxaca. Por lo regular, las firmas prefieren abastecerse en la misma zona donde se localiza la planta indus-

¹⁶ Información proporcionada por la Asociación de Productores de Fresas y Hortalizas de Irapuato, y corroborada en emparadoras de la región.

¹⁷ "La repartición de tierras como parte esencial de la política agraria llegó a su fin y... ahora debe buscarse la capitalización del campo con el impulso de la industria agrícola (lo que) implica concertar convenios de participación con los ejidatarios, con el fin de establecer las agroindustrias en el campo...", declaraciones de Manuel J. Clouthier, presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (*Excelsior*, 11 de marzo de 1978).

¹⁸ Citado por St-Clair, Vivian, *op. cit.*

trial, para abaratar costos de transporte y mantener una fiscalización más efectiva de la producción de insumos.

La modalidad de difusión agrícola de las ET del sistema estudiado es intensiva y se apoya en la obtención de elevados rendimientos, gracias a la utilización de la tecnología más moderna en las tierras

CUADRO 6. *Comparación de los rendimientos nacionales y de abastecedores de ET de algunas frutas y legumbres*

(Ton./ha.)
—1960 - 76—

<i>Principales productos</i>	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
<i>Cebolla</i>									
Nacional	4.1	4.2	5.4	6.1	6.3	6.3	6.3	9.9	9.7
ET:									
—Gto.	4.3	4.2	5.1	6.5	6.6	6.6	6.6	15.0	12.0
—Qro.	3.5	3.4	4.2	5.6	6.6	5.5	6.5	8.0	8.0
<i>Chile</i>									
Nacional	2.7	2.8	2.9	3.0	3.2	3.2	3.9	5.3	5.0
ET:									
—Ver.	2.5	2.6	2.8	3.0	3.0	3.4	5.7	8.5	6.2
—Gto.	2.7	3.1	2.3	3.2	3.5	7.0	7.0	8.7	8.8
<i>Chicharo</i>									
Nacional	1.3	1.3	1.4	1.4	1.5	1.2	1.2	1.8	2.1
ET:									
—Gto.	s/d	1.7	1.6	1.4	1.5	1.7
—Qro.	s/d	1.5	1.9	1.9	2.0	4.0	4.0	4.0	4.0
<i>Fresa</i>									
Nacional	4.8	4.7	5.2	5.6	13.7	16.7	16.3	15.4	16.5
ET:									
—Gto.	4.9	4.8	5.3	5.4	18.0	18.1	18.0	18.0	17.9
—Mich.	4.0	4.5	4.9	5.0	5.0	5.1	13.7	11.5	15.0
<i>Tomate</i>									
Nacional	6.1	7.3	7.2	7.3	7.3	12.3	12.3	13.4	12.8
ET:									
—Sin.	6.6	8.7	8.5	8.9	8.9	16.5	16.4	22.0	20.6
—Gto.	5.9	6.4	6.3	6.4	6.3	29.9	30.0	20.5	18.2

contratadas. En este caso, la regla es que las compañías no controlen tierra en forma directa sino sólo a través de contratos de pro-

ducción, con la excepción de pequeños lotes utilizados para la experimentación agrícola. El caso del control de tierras por medio del arrendamiento, señalado por Feder para el cultivo de la fresa, sería la única excepción.¹⁹ Pero aún el control indirecto de superficies por medio de los referidos contratos no parece demasiado significativa. Se estimó que en la actualidad, las ET mantendrían un área de influencia de unas 22 500 hectáreas, superficie reducida si se le compara con la extensión destinada nacionalmente a la producción de frutas y hortalizas. Una de las más importantes ET del mercado, Del Monte, operaría por sí sola algo más de 3 000 hectáreas, según datos de NACLA.²⁰

<i>Principales productos</i>	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<i>Cebolla</i>								
Nacional	8.7	8.3	10.5	10.8	13.1	13.2	11.6	14.0
ET:								
—Gto.	8.0	4.4	1.0	8.8	10.4	12.7	10.1	12.3
—Qro.	8.0	8.0	8.3	s/d	s/d	9.3	25.0	25.0
<i>Chile</i>								
Nacional	5.0	5.3	6.9	7.2	7.0	7.4	7.1	8.4
ET:								
—Ver.	5.2	5.2	6.3	5.9	6.7	7.3	5.0	9.0
—Gto.	8.9	9.3	12.0	13.0	13.5	11.9	12.0	12.0
<i>Chicharo</i>								
Nacional	1.8	2.2	2.6	2.8	3.0	3.1	3.2	3.1
ET:								
—Gto.	2.8	3.0	3.0	3.3	s/d	3.0	4.0	4.0
—Qro.	4.0	3.6	2.2	4.0	4.0	s/d	6.0	4.0
<i>Fresa</i>								
Nacional	15.8	16.1	15.0	15.5	15.7	18.0	16.1	16.6
ET:								
—Gto.	17.1	17.5	15.0	14.0	16.5	15.5	6.0	6.0
—Mich.	14.4	15.0	15.9	17.1	15.3	20.2	19.1	20.1
<i>Tomate</i>								
Nacional	13.0	14.5	15.3	16.8	15.7	17.9	17.8	16.7
ET:								
—Sin.	21.8	22.3	24.0	21.5	18.0	18.0	18.5	16.4
—Gto.	18.4	17.5	18.3	18.8	20.4	23.4	24.2	24.1

FUENTE: Elaborado con datos de investigación directa, "Valorización de la cosecha", 1960-69 y 1974-76, "Consumos aparentes, 1925-71 y 1971-75" (DG, EA, SAG, 1974, 1976 y 1978).

¹⁹ Feder, Ernest, *op. cit.*

²⁰ NACLA, *op. cit.*

Pero el verdadero impacto de las ET se comprueba al analizar la evolución de los rendimientos en sus regiones abastecedoras y en la comparación de éstos con los que privan en el resto del país. En el cuadro 6 se presentan las diferencias en rendimiento de algunos productos de elevada industrialización logrados en estados de la República abastecedores de ET (como Guanajuato, Querétaro, Michoacán, Sinaloa, en lo que se refiere a legumbres de clima templado y Vera-

CUADRO 7. *Correlación entre tasas de crecimiento del rendimiento y proporción procesada por ET de algunas frutas y legumbres*

<i>Productos</i>	<i>1960-76</i>		<i>1972</i>	
	<i>Tasa de crecimiento</i>		<i>Procesa ET</i>	
	<i>(%)</i>	<i>(R₁)</i>	<i>(%)</i>	<i>(R₂)</i>
Cebolla	10.0	1	48.5 *	3
Fresa	6.0	5	39.6	4
Piña	— 2.9	7	2.0	7
Ejote	3.9	6	91.8	1
Chile	9.1	2	16.9	6
Frijol	— 1.9	9	0.0	9
Jitomate	7.6	3	18.5	5
Naranja	0.3	8	0.4	8
Chícharo	5.9	4	61.3	2
		45		45

* Este dato es del proceso de la cebolla cambray.

FUENTE: Elaborado con datos de "Valorización de la cosecha, 1960-76" (Dirección General de Economía Agrícola, SAG) y CONACYT, 1974.

cruz y Oaxaca, para las frutas tropicales). En todos los casos hay diferencias a favor de los estados abastecedores de filiales en comparación con los niveles de rendimiento logrados a nivel nacional. En el caso del tomate, mientras en 1976 la producción nacional obtuvo un rendimiento promedio de 16.7 toneladas por hectárea, en Guanajuato donde en fechas recientes esta hortaliza desplazó a otros cultivos, su tonelaje por hectárea alcanzó la cifra de 24.1. Para la cebolla media una diferencia del 36 por ciento entre el rendimiento nacional y el que se obtiene en Querétaro, donde se ubican varias importantes ET del sistema. El del ejote logrado en Guanajuato —otra de las regiones de implantación de filiales— más que duplica los resul-

tados promedio del resto del país, y lo mismo pasa con el chícharo, la fresa y la piña, según revela la confrontación de los datos nacionales y regionales del cuadro 6. Sin embargo, los datos regionales no dan cuenta exacta del fenómeno de la diferenciación de rendimientos que opera en favor de las filiales, puesto que incluyen, junto a las tierras de sus abastecedores otras destinadas a diferentes mercados. En efecto, en la investigación de campo se observó que las ET obtienen rendimientos todavía más elevados que los que se consignan para el estado donde operan. Por ejemplo, en el caso de Gerber Products S.A., la superficie contratada de chícharo obtuvo en 1977 un rendimiento extraordinariamente alto, 10 toneladas por hectárea, mucho mayor que el de 4 ton./ha. registrado para el estado de Querétaro donde opera aquella empresa y que más que triplica el rendimiento nacional (ver cuadro 6). Esto significa que los datos regionales aquí expuestos apenas representan una aproximación a los resultados efectivos conseguidos por las ET y que, en realidad, las diferencias con el rendimiento obtenido en todo el país es todavía más espectacular que lo que sugiere el cuadro.

Por otra parte, los mayores aumentos de productividad se evidencian sobre todo desde mediados de la década del sesenta que, según veíamos, representa una fecha crucial para la implantación en México de las ET de este sector.

Para finalizar, comprobamos que existe una cierta asociación entre la tasa de incremento de los rendimientos agrícolas durante el periodo 1960-76 y la proporción del producto procesada por ET. Las frutas y hortalizas que han verificado mayores incrementos en sus rendimientos son aquellas que, en mayor proporción, sufren un proceso de transformación a cargo de las ET (ver cuadro 7).

Para evaluar el impacto de las filiales sobre la oferta agrícola nacional o regional se requerirían estudios completos sobre la inversión extranjera directa en todos los sistemas agroindustriales de México. Hasta la fecha, sin embargo, no se dispone de información tan completa. Sin pretender, por lo tanto, desarrollar un análisis exhaustivo sobre el tema, trataremos de examinar el impacto de las ET en las regiones detectadas como sus abastecedoras. A continuación, se estudiará la evolución de la oferta agrícola de productos alimentarios en los estados de Guanajuato, Michoacán, Querétaro y Sinaloa —proveedores de frutas y legumbres de clima templado— entre los años 1960 y 1975.

Como una constante, se observa en estos estados un descenso de la participación en la oferta agrícola de los productos básicos de mayor relevancia en la dieta popular. La disminución relativa —y a veces absolutas— de la producción de cereales afecta inclusive a ciertos estados de la región del Bajío, reputada como el granero de México desde la etapa colonial.

CUADRO 8. *Estructura de la oferta agrícola de Michoacán*

(En cifras corrientes)
—1960 - 75—

Principales productos	1960				1965			
	Superficie		Valor		Superficie		Valor	
	(hás)	(%)	(miles \$)	(%)	(hás)	(%)	(miles \$)	(%)
Sorgo	4 300	0.8	3 218	0.9	7 586	1.1	9 496	1.3
Trigo	91 944	17.2	74 879	21.7	63 701	9.1	84 505	11.1
Maíz	360 114	67.4	168 481	48.7	494 792	71.0	419 749	55.3
Frijol	53 889	10.1	17 926	5.2	103 753	14.9	54 652	7.2
Cártamo								
Caña de azúcar	11 501	2.2	36 225	10.5	12 175	1.7	48 792	6.3
<i>Frutas y legumbres</i>								
Melón	5 395	1.0	16 341	4.7	7 816	1.2	93 792	12.5
Fresa	390	0.1	2 865	0.8	1 876	0.3	19 772	2.6
Naranja	868	0.2	10 025	2.9	383	0.1	3 828	0.5
Jitomate	2 023	0.4	6 630	1.9	1 602	0.2	1 866	1.4
Chile verde	523	0.1	1 278	0.4	93		279	
Chile seco	902	0.2	3 507	1.0	561	0.1	1 749	0.2
Cebolla	1 925	0.3	4 174	1.2	2 224	0.3	11 590	1.5
Otras	180		276	0.1	245		471	0.1
Subtotal frutas y legumbres **	12 206	2.3	45 096	13.0	14 800	2.2	142 347	18.8
Total (principales productos)	533 954	100.0	345 825	100.0	696 807	100.0	758 901	100.0

Se reduce proporcionalmente el maíz en Querétaro, Sinaloa y Guanajuato. Ocurre otro tanto con el trigo en Guanajuato y Michoacán. En este último estado, se reduce el frijol.

Veamos qué ocurre a nivel de entidades. En Michoacán, el trigo representaba en 1960 el 21.7% de la oferta agrícola alimentaria, pero sufrió un descenso tan vertiginoso que quince años más tarde partici-

paba sólo con el 2.6% del total (ver cuadro 8). Del mismo modo, el maíz era en 1960 el producto número uno en Guanajuato (54.3% de la oferta agrícola alimentaria). Región cerealera en toda la historia económica del país, la participación de ese producto baja a sólo el 31.2% de su oferta agrícola en 1975 (ver cuadro 9). A principios de los sesenta, el maíz era un producto de primera importancia en Sinaloa, donde significaba la cuarta parte de la oferta alimentaria; no obstante, al final del periodo enfocado, su participación porcentual había bajado de manera drástica a sólo el 2.4% (ver cuadro 10).

Paralelo a estos cambios se reestructura la oferta agrícola alimen-

Principales productos	1970				1975			
	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)
Sorgo	50 360	7.8	81 080	9.4	105 564	19.5	600 670	26.0
Trigo	45 745	7.1	67 354	7.8	26 983	5.0	61 117	2.6
Maíz	427 589	66.2	380 417	44.1	338 126	62.6	1 085 201	47.0
Frijol	85 064	13.2	45 876	5.3	33 389	6.2	96 318	4.2
Cártamo	5 00	0.9	9 002	1.0	7 575	1.4	30 824	1.3
Caña de azúcar	16 590	2.6	87 587	10.1	15 514	2.9	138 164	6.0
<i>Frutas y legumbres</i>								
Melón	4 435	0.7	31 901	3.7	3 640	0.7	56 553	2.3
Fresa	3 526	0.5	107 140	12.3	2 500	0.5	124 280	5.4
Naranja	353	0.1	3 892	0.5	240 *		3 594 *	0.2
Jitomate	1 299	0.2	9 945	1.2	2 810	0.5	65 345	2.7
Chile verde	430	0.1	1 709	0.2	407	0.1	4 183	0.2
Chile seco	156		810	0.1	615	0.1	8 185	0.4
Cebolla	3 570	0.6	36 057	4.2	2 805	0.5	35 963	1.6
Otras	252		730	0.1	224		1 202	0.1
Subtotal frutas y legumbres **	14 021	2.2	192 184	22.3	13 241	2.4	297 305	12.9
Total (principales productos)	645 469	100.0	863 500	100.0	540 392	100.0	2 309 599	100.0

* Datos del año 1976.

** No se incluye al frijol como legumbre.

FUENTE: Elaborado con datos de "Valorización de la cosecha, 1960-75" (Dirección General de Economía Agrícola, SAG 1977, 1978).

taria caracterizada por el ascenso, muchas veces vertiginoso, de productos de exportación elaborados por ET, tales como el sorgo —materia prima utilizada en la preparación de alimentos balanceados— y las

frutas y legumbres, en particular la fresa y el tomate. Este fenómeno es más claro en un estado como Guanajuato, donde el auge de las frutas y legumbres (con excepción del frijol) ha sido notorio, de modo que su porcentaje en la oferta alimentaria ha aumentado del 18.8 al 27% de 1960 a 1970 (ver el cuadro 9).

CUADRO 9. *Estructura de la oferta agrícola de Guanajuato*

(En cifras corrientes)
—1960 - 75—

Principales productos	1960				1965			
	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)
Sorgo	2 500	0.5	1 470	0.3	50 553	6.6	74 477	6.2
Maíz	341 876	66.9	231 033	54.3	554 500	73.3	493 500	41.0
Trigo	68 377	13.4	80 525	18.9	55 000	7.3	151 800	12.6
Frijol	80 119	15.7	32 708	7.7	79 786	10.5	140 742	11.7
<i>Frutas y legumbres</i>								
Jitomate	3 945	0.8	15 181	3.6	3 600	0.5	112 931	9.4
Ejote	316	0.1	497	0.1	321		495	
Fresa	4 263	0.8	38 182	9.0	4 242	0.6	168 897	14.0
Chile verde	2 800	0.5	6 137	1.4	1 211	0.2	10 333	0.9
Cebolla	3 423	0.7	7 564	1.8	4 775	0.6	23 596	2.0
Otras	2 711	0.5	11 158	2.6	2 970	0.4	25 535	2.1
Chícharo	765	0.1	1 156	0.3	778	0.1	1 757	0.1
Subtotal frutas y legumbres **	18 223	3.5	79 875	18.8	17 897	2.4	343 544	28.5
Total (principales productos)	511 105	100.0	422 625	100.0	757 891	100.0	1 204 528	100.0

** No se incluye al frijol como legumbre.

FUENTE: Elaborado con datos de "Valorización de la cosecha, 1960-75" (Dirección General de Economía Agrícola, SAG 1977, 1978).

En algunos de estos casos, la reducción porcentual de determinados productos básicos ha representado asimismo una disminución de las superficies a ellos destinadas. Así ocurre, por ejemplo, con el trigo en Michoacán, cuya superficie era de 91 944 hectáreas en 1960 y de apenas 22 983 quince años después. También en ese mismo estado se reduce seriamente la superficie destinada al frijol: de 53 889 a sólo 33 389 hectáreas, entre 1960 y 1975. Para ofrecer otro ejemplo de reducción inusitada en las superficies destinadas a productos alimenticios básicos, el hectareaje destinado en Sinaloa al maíz disminuyó a casi la mitad. En muchos casos, las propias ET procesadoras de fru-

tas y legumbres admiten haber desplazado cultivos tradicionales, como el maíz y el frijol, en las tierras contratadas.

Sin embargo, en otros casos, no se podría afirmar de modo tan contundente que los cambios en la estructura de la producción agrícola corresponden a un verdadero desplazamiento de los cultivos tradicionales, con disminución del hectareaje destinado a la alimentación popular. En algunos ejemplos se comprueba que la superficie plantada con este tipo de cultivo permanece estable, pero se reduce su participación en la oferta alimentaria debido a la vertiginosa expansión

Principales productos	1970				1975			
	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)
Sorgo	229 785	24.3	437 511	27.1	260 800	26.5	1 854 762	34.9
Maíz	515 239	54.4	466 235	28.9	426 500	43.4	1 656 576	31.2
Trigo	48 757	5.1	155 167	9.6	79 600	8.1	525 083	9.9
Frijol	130 725	13.8	118 207	7.3	193 300	19.7	799 575	15.4
<i>Frutas y legumbres</i>								
Jitomate	8 445	0.9	162 607	10.2	6 500	0.6	193 500	3.6
Ejote	430		11 767	0.7				
Fresa	3 989	0.4	161 760	10.0	2 500	0.3	61 950	1.2
Chile verde	3 469	0.4	48 288	3.0	2 500	0.3	60 000	1.1
Cebolla	2 210	0.2	8 781	0.5	7 500	0.8	71 790	1.4
Otras	2 683	0.3	36 706	2.3	1 690 *	0.1	57 542 *	1.1
Chícharo	1 123	0.1	5 111	0.3	2 000	0.2	27 040	0.5
Subtotal frutas y legumbres **	22 409	2.3	435 035	27.0	22 600	2.3	471 822	8.9
Total (principales productos)	947 440	100.0	1 613 365	100.0	982 890	100.0	5 307 818	100.0

de ciertos cultivos industrializables —en su mayoría por ET— tales como el sorgo, el cártamo y ciertas frutas y legumbres. Por lo tanto, en ciertos casos es posible que haya permanecido más o menos constante la distribución de las tierras en términos de los diferentes cultivos, a la vez que se habrían agregado nuevos cultivos industriales de hecho irrelevantes hasta principios de los sesenta. Es verosímil, sin embargo, que a pesar de mantenerse el número de hectáreas plantadas con ciertos cultivos de subsistencia, el impacto de las ET agroalimentarias de la región haya desplazado la economía campesina hacia tierras temporeras de peor calidad y alejadas de la planta industrial. El mencionado estudio de NACLA muestra una tendencia hacia la compactación de áreas entre los proveedores de Del Monte, con la absorción de minifun-

dios, que implicaría la propensión a la concentración de tierras como efecto indirecto de la presencia del establecimiento industrial.

No se excluye, por lo tanto, que el impacto de la ET en el campo pueda desplazar la economía campesina y la producción de alimentos básicos hacia regiones geográficas menos favorecidas, fomentando directa e indirectamente, en su entorno, el fortalecimiento de la agricultura capitalista. Por lo demás, ciertas zonas de implantación de ET son por tradición de agricultura comercial, como por ejemplo el Bajío.²¹

INTEGRACIÓN VERTICAL Y CAPTACIÓN DE MERCADOS

Con respecto a sus similares nacionales, las ET mantienen una relación mucho más estrecha con la etapa agrícola proveedora de insumos. Aquellas empresas recurren en menor medida a la agricultura de contrato e, inclusive, a los tratos directos con agricultores; en mayor proporción que las ET acuden a formas indirectas de aprovisionamiento, a través de intermediarios o de compras de productos semiprocesados a otras empresas. Cuando se recurre directamente a productores, la relación entre la empresa industrial y el agricultor procede sólo a nivel de la circulación, sin la presencia continua que desarrollan las ET a través de todo el ciclo agrícola.

La peculiar integración vertical de las ET y la etapa agrícola permite a esas firmas un aprovisionamiento continuo y de alta calidad, además de facilitarles superar las vicisitudes del ciclo agrícola. Revisamos también los efectos de la agricultura de contratos sobre el abatimiento de los costos de las materias primas. Enfocaremos, además, sus repercusiones sobre las posibilidades de realización de las compañías procesadoras.

Parece ser clave, a efecto de la agricultura de contratos implementada por las ET, la disponibilidad de recursos financieros por parte de estas empresas. Domike y Rodríguez observan que la incidencia de dicho tipo de agricultura es menor respecto a los frutales, debido a las inversiones que significa la instalación del huerto.²² El hecho de que las empresas nacionales (EN) se localizan de manera primordial en la producción de jugos y otros derivados de frutas, podría ser la razón de la menor presencia de contratos en este caso. Sin embargo, no pa-

²¹ Díaz-Polanco, Héctor, "Las clases sociales en el Bajío", *Controversia*, Núm. 5, Guadalajara, 1978.

²² Domike, Arthur y Rodríguez G., Gonzalo, *op. cit.*

rece tratarse de un motivo decisivo, por cuanto las ET que procesan frutas también desarrollan una estrecha integración vertical.

A efectos de la continuidad del abastecimiento, el contrato reviste especial interés en los periodos de escasez. Por lo regular el mercado de las frutas y legumbres es poco competido, de manera que las EN aún sin contratos están en condiciones de surtirse bien. No ocurre lo mismo cuando la cosecha es mala, dado que para ciertos productos las ET se aprovisionan en primer término en virtud de sus compromisos con los productores, acaparando el producto al punto que en muchos casos las EN menos poderosas deben acudir a ellas en busca de materia prima.

Por otra parte, la obtención de un flujo continuo y planificado de insumos permite a la ET un mejor aprovechamiento de su capacidad industrial instalada. Al contratar diferentes productos con cosechas escalonadas en el tiempo, logran una utilización permanente del equipo y de la mano de obra, evitando así los "tiempos muertos" de fábrica, que por fuerza acrecientan los costos.

La planificación industrial que permite el estrecho encadenamiento con la agricultura, también se refleja sobre las posibilidades de realización de la producción de las filiales. Por lo general, los acuerdos de exportación son muy estrictos en lo referente a plazos de entrega de la mercancía así como en la cantidad y calidad de los productos. La agricultura de contratos permite una homogeneización de la calidad que atienda al pie de la letra las especificaciones del cliente, además de proporcionar mejores posibilidades para un riguroso cumplimiento de los plazos. Desde luego que aquellas empresas sujetas a las variaciones de las cosechas, como por lo regular ocurre con las EN, están más expuestas a no poder cumplir con los compromisos externos y resultar a la larga, excluidas del mercado internacional.

Es preciso aclarar, sin embargo, que una excepción a esta situación lo constituyen las empacadoras nacionales exportadoras de fresa. Estas empresas mantienen una estrecha vinculación con sus proveedores agrícolas, en su mayoría ejidatarios, a quienes proporcionan crédito e insumos. No obstante, se ha señalado que en este caso tendrían fundamental importancia, a efecto del financiamiento agrícola, las poderosas compañías norteamericanas que se encargan de la distribución en el mercado mundial.²³

²³ Feder, Ernest, *op. cit.*

CONCLUSIONES

1. El de frutas y legumbres es uno de los sistemas agroindustriales más dinámicos de México durante el periodo 1960-75, por el rápido aumento de su producción agrícola y procesada y de sus exportaciones.

2. El capital extranjero se encuentra en la etapa de comercialización de productos frescos hacia el mercado internacional —de forma preponderante el norteamericano—, así como en la fase procesadora, volcada hacia la demanda interna. Las ET elaboradoras de frutas y legumbres son alrededor de 28, en su mayoría norteamericanas, y se localizan en las clases censales 2012 (preparación de conservas y encurtidos de frutas y legumbres) y 2014 (fabricación de salsas, sopas y alimentos colados), donde generan, respectivamente, el 47.9 y el 36.2% de la producción industrial.

3. Estas filiales se dedican fundamentalmente a los procesos de transformación de hortalizas, mientras el mercado de los procesados de frutas se encuentra, sobre todo, en manos de firmas nacionales. Una excepción la constituye la relevante presencia de la inversión extranjera en el procesamiento de fresas para exportación.

4. Las ET de este sistema han moldeado la oferta agrícola según sus necesidades de abastecimiento de insumos, utilizando la agricultura de contratos. En función de estos últimos, el agricultor se obliga a entregar a la empresa industrial un determinado tonelaje de productos y aquéllas a proveerle de insumos agrícolas, crédito y maquinaria agrícola, siendo tales costos deducidos luego del precio de las frutas y legumbres.

5. Las filiales abaten los costos de las materias primas al estipular los precios con anterioridad a la propia siembra, operar en mercados agrícolas casi monopsónicos y contar con instalaciones de acopio y maduración de los productos, que permiten realizar compras en grandes volúmenes y en los momentos más propicios.

6. En ciertas regiones donde coexisten diversas ET agroalimentarias junto a las procesadoras de frutas y hortalizas, la competencia inter-firmas por la asignación de tierras constituye un efectivo obstáculo al descenso de los precios agrícolas.

7. En el sistema de frutas y legumbres, las filiales se asocian con capitalistas agrícolas. Aquéllas favorecen el trato con empresas rurales medianas y grandes, con producción diversificada y elevadísimos rendimientos obtenidos gracias a la tecnología más moderna.

8. Por lo regular, las filiales no tienen un control directo de las

tierras, con la única excepción del cultivo de fresa. Su expansión horizontal indirecta, mediante los contratos, no parece ser decisiva en términos del número de hectáreas puesto que estas compañías dan énfasis a una difusión intensiva, basada en el aumento de los rendimientos de la tierra y del trabajo. Las tierras contratadas por ET presentan rendimientos muy superiores a los registrados a nivel nacional o aún en las regiones de agricultura comercial del país.

9. En los estados abastecedores de ET en frutas y hortalizas de clima templado tales como Guanajuato, Querétaro, Michoacán y Sinaloa se produce, entre principios de los sesenta y 1975, una evidente reestructuración de la oferta agrícola alimentaria, que implica la disminución de la importancia relativa de ciertos productos básicos (trigo, maíz y frijol) y el avance vertiginoso de productos de exportación o procesados por ET, tales como el sorgo, el cártamo y ciertas frutas y legumbres. En ciertos casos hay un retroceso, no únicamente relativo sino también absoluto, en productos fundamentales en la dieta popular y una reducción del hectareaje estatal a ellos destinado en principio.

10. Las ET mantienen con la agricultura una articulación más estrecha que las empresas nacionales, que les permite abaratar sus costos de materia prima, planificar la actividad agrícola de acuerdo con sus necesidades, aprovechar con mayor eficacia su capacidad instalada fabril, promoverse en el mercado externo y, en definitiva, contar con mejores condiciones de competitividad.

ALGUNAS IMPLICACIONES TEÓRICAS

El avance de la agroindustria transnacional en América Latina y el mundo supone una serie de cambios de enorme magnitud vinculados con la penetración del capital en algunas áreas tradicionales. Se trata de transformaciones tan revolucionarias que parecen destinadas a introducir importantes modificaciones no sólo en su más próxima esfera de acción —la agricultura y la manufactura de alimentos— sino además en la estructura económico-social como un todo. Nos referimos a la penetración del capital extranjero en el área de la producción agrícola de alimentos —en especial los destinados a la demanda interna— que empieza a darse en América Latina, así como a la veloz expansión de la industria manufacturera y el correlativo desplazamiento del área doméstica de transformación de alimentos, que se verifican preponderantemente en los países capitalistas más desarrollados.

Veamos en primer lugar qué modificaciones sugiere la penetración de las ET en áreas agrícolas tradicionales, a efectos de un nuevo papel de la agricultura en el modelo de desarrollo.

Hasta el momento, la mayoría de las ET agroalimentarias establecidas en México y demás países latinoamericanos se concentran en sectores productores de bienes para la exportación o para el mercado interno de ingresos medios y altos. Sin embargo, día a día, esta afirmación es menos exacta dado el avance de las ET en la producción de alimentos destinados también a los estratos pobres de la población. El hecho de que las ET produzcan alimentos para los más variados sectores sociales es hasta cierto punto novedoso; en algunos alimentos ya se ha comprobado un avance rápido en el patrón de consumo de los sectores de bajos ingresos. En el caso de México, por ejemplo, las bebidas gaseosas elaboradas por ET tienen gran importancia en la dieta de las clases bajas urbanas y rurales. Sería preciso aclarar los avances registrados en el consumo de las clases de menor ingreso de ciertos artículos producidos por ET, tales como diversos tipos de pan empaquetado, galletas, leche en polvo, golosinas, aceites y margarinas. Bombardados por la publicidad de las poderosas filiales, los sectores de menor ingreso de los países latinoamericanos propenden a considerar como un ascenso social el consumo de ciertos alimentos manufacturados.²⁴

Éste es un fenómeno reciente, pues hasta la actualidad la producción de alimentos básicos de consumo interno había estado en manos de sectores nacionales y en gran medida de áreas tradicionales de la agricultura. Constatado por diversas tendencias del pensamiento económico latinoamericano, tal hecho ha sido con frecuencia el sustrato de explicaciones en torno al subdesarrollo de la región. ¿Cuáles son las implicaciones de que la tradicional agricultura de alimentación co-

²⁴ "La tercera fuente importante del poder de las corporaciones mundiales en los países pobres es el control de la ideología, de los valores que determinan cómo vive la gente... Como explicaba L. Bickmore cuando nos exponía sus planes de comercialización de los 'Ritz crackers', no es necesario saber leer para captar el mensaje de la Ritz. Lo que B. quería expresar lo vimos ejemplificado pocos meses después, cuando nos encontramos con un campesino analfabeto y descalzo, en una miserable aldea mexicana, que conducía un burro cargado de cajas de 'Ritz cracker'... En sus estudios sobre los cambios que están registrándose en los hábitos dietéticos de las aldeas rurales mexicanas, Joaquín Cravioto ha observado que los dos productos que los campesinos desean y adquieren en cuanto entran en contacto con el mensaje publicitario son el pan blanco y las bebidas no alcohólicas... La realidad es que las compañías están haciendo enormes inversiones en campañas para vender alimentos nutricionalmente marginales a personas económicamente marginales." J. Barnet Richard y Muller, Ronald E., *Global Reach. El poder de las multinacionales*, Grijalbo, Barcelona, 1976.

mience a ser permeada por el capital, el crédito y la tecnología más avanzada?

Retomemos, los puntos de vista sostenidos sobre la presencia de una agricultura de alimentación rezagada en las economías latinoamericanas.

Distintas tendencias apuntaron la coexistencia de una agricultura rezagada con una agricultura moderna, por lo regular exportadora, que configuraría una estructura dual en la economía y tendría un valor explicativo respecto al modelo imperante en la región.

La presencia de un sector agrícola atrasado productor de alimentos para el consumo interno, era clave en la interpretación de las diferencias en la distribución de los frutos del progreso técnico entre centro y periferia que, como se sabe, era el pivote de la explicación del subdesarrollo en la etapa primario exportadora de nuestra historia. Para esta corriente del pensamiento económico latinoamericano, mientras al polo periférico le corresponde la exportación de alimentos y materias primas hacia los centros, éstas se dedican a exportar productos manufacturados. En el centro el progreso tecnológico se propaga muy rápido elevando a su vez los niveles de vida y por lo tanto —vía salario— los precios de exportación. En la periferia, por el contrario, las nuevas técnicas permean únicamente las áreas exportadoras modernas, al tiempo que subsisten otras, de índole pre-capitalista, atrasadas desde el punto de vista tecnológico y organizativo. En la periferia, el efecto de la difusión del progreso técnico sobre el ingreso resulta fundamental para comprender el fenómeno del deterioro de los términos del intercambio que caracteriza las relaciones de aquélla con el centro. Mientras en éste último, como se vio, el progreso técnico se traduce en mejoras del nivel de ingreso y salario, en la periferia no ocurre igual debido a la sobreoferta de mano de obra proveniente del sector agrario pre-capitalista y que tiende a deprimir el nivel de remuneración del sector exportador moderno. En consecuencia, opera una tendencia a la depresión de los precios de los productos exportados por la periferia. En el pensamiento de CEPAL, la diferenciación dualista en el interior de la agricultura latinoamericana resulta fundamental en la explicación de su menor nivel de desarrollo.²⁵

Luego, algunos autores pusieron de manifiesto la falacia implícita en la concepción dualista, al argumentar que existía una lógica eco-

²⁵ Rodríguez, Octavio *Sobre el pensamiento de la CEPAL*, Curso de Planificación Nacional del Desarrollo, Lima, 1976.

nómica que vinculaba estrechamente a sectores que sólo en apariencia eran disímiles y autónomos entre sí. Se expresaba que en las economías periféricas “el dualismo entre el sector moderno y tradicional permite mantener un nivel de salario por debajo del costo de producción y reproducción de la fuerza de trabajo (y que) el salario es únicamente un complemento entre las necesidades de subsistencia del trabajador y su familia y la producción de subsistencia del sector tradicional”.²⁶ Lo anterior implica que la desvinculación entre cierto sector de la agricultura de alimentos y la esfera de acción capitalista no es tal, ya que el área rezagada provee a la moderna de mano de obra barata, alimentada con productos de bajo costo. Meillassoux plantea que “esta agricultura de alimentación (de los países subdesarrollados) pertenece . . . a la esfera de la circulación del capitalismo en la medida que lo provee de fuerza de trabajo y alimentos, mientras que permanece fuera de la esfera de producción capitalista, por cuanto el capital no se invierte en ella . . .”²⁷

La situación actual de avance de las transnacionales —y también del capital nacional— en la producción de alimentos de consumo esencial propende a reducir, a la larga, al área capitalista la reproducción de la fuerza de trabajo que hasta el momento dependía fundamentalmente, en la mayoría de los países latinoamericanos, del área agrícola tradicional. El fenómeno no es nuevo, puesto que existe el precedente de los países rioplatenses, de precoz desarrollo capitalista. Se ha señalado la penetración en la Argentina, ya desde las décadas de treinta y cuarenta, de ET agroalimentarias volcadas a satisfacer una amplia demanda interna.²⁸ No debemos soslayar que en países como México, donde el mercado potencial es bastante grande, las ET agroalimentarias se preocupan por desarrollar cada vez más ciertas líneas productivas destinadas a un espectro muy amplio de sectores sociales.

Cabe preguntar qué ocurrirá entonces con la economía campesina. Como sugiere Stavenhagen, podría incluso revigorizarse, al amparo de opciones de política económica destinadas a solucionar los problemas sociales del campo y de las migraciones hacia las ciudades. Sin embargo, de ocurrir ese proceso, su finalidad sería la de atender los reclamos de grandes masas rurales, más que la implantación de un modelo de de-

²⁶ De Janury, Alain y Carlos Garramón, *Laws of motion of capital in the center-periphery structure*, presentado en una reunión de la Western Political Science Association, San Francisco, 1976.

²⁷ Meillassoux, Claudi, *Mujeres, graneros y capitales*, Siglo XXI, México, 1977.

²⁸ Arroyo, Gonzalo, *Modelos de acumulación, clases sociales y agricultura*, 1977.

Distribución geográfica de las principales empresas procesadoras de frutas y legumbres



sarrollo agrario basado en la subdivisión de la tierra.²⁹ Si así ocurriera, la economía campesina estaría llamada, en exclusiva a cumplir una "función social".³⁰ Cumpliría un papel importante en la producción de alimentos de autoconsumo, pero disminuiría fuertemente su misión de productora de alimentos para las ciudades y otros sectores rurales, mercados que, a la larga, propenderían a ser abarcados por las ET y el capital agroindustrial nacional.

CUADRO 10. Estructura de la oferta agrícola de Sinaloa

(En cifras corrientes)

—1960 - 75—

Principales productos	1960				1965			
	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)
Sorgo	58 835	22.6	60 071	13.5	88 385	26.4	112 585	12.6
Maíz	104 750	40.4	102 005	22.9	78 308	23.4	86 633	9.7
Frijol	17 024	6.5	20 182	4.5	36 585	10.9	57 101	6.4
Cártamo	17 745	6.8	27 006	6.1	50 513	15.1	88 718	9.9
Trigo	3 900	1.5	5 525	1.2	25 419	7.5	80 912	9.1
Caña de azúcar	26 580	10.2	83 770	18.8	32 165	9.6	164 116	18.4
<i>Frutas y legumbres</i>								
Melón	2 422	0.9	5 105	1.1	3 481	1.0	36 279	4.1
Naranja	161	0.1	2 274	0.5	215	0.1	2 633	0.3
Jitomate	22 192	8.5	122 471	27.5	12 915	3.8	233 995	26.2
Chile verde	5 000	1.9	14 526	3.3	5 432	1.6	21 696	2.4
Chícharo	864	0.3	1 501	0.3	327	0.1	606	0.1
Cebolla	410	0.2	833	0.2	959	0.3	5 088	0.6
Otras	213	0.1	767	0.1	614	0.2	1 876	0.2
Subtotal frutas y legumbres **	31 262	12.0	147 477	33.0	23 946	7.1	302 173	33.9
Total (principales productos)	260 096	100.0	446 036	100.0	335 321	100.0	892 240	100.0

* Datos del año 1976.

** No se incluye al frijol como legumbre.

FUENTE: Elaborado con datos de "Valorización de la cosecha, 1960-75" (Dirección General de Economía Agrícola, SAG 1977, 1978).

²⁹ Stavenhagen, Rodolfo, *et al.*, *El contenido actual del antimperialismo y el sentido de la lucha antifascista en América Latina. La cuestión agraria*, SEPLA, México, 11 de mayo de 1978 (documento preliminar).

³⁰ Durán, Marco Antonio, citado por Roger Bartra en "Campesinado y poder político

Pero la penetración en sectores tradicionales de la agricultura latinoamericana no constituye el único avance hacia nuevas áreas de inversión por parte de las firmas agroalimentarias mundiales. Como se indicó, el capital tiende a desplazar a una segunda área tradicional: la de la producción doméstica de alimentos. De hecho, permea un área productiva clásicamente desempeñada por la familia. Dicha área —al igual que la agricultura tradicional— está vinculada a la esfera capitalista a través de la reproducción de fuerza de trabajo. El capital no se invierte en ella puesto que se trata de una institución donde “dominan relaciones de producción domésticas, de dependencia personal y no contractual”.³¹ Sin embargo, hoy se perfilan algunas tendencias nuevas.

Principales productos	1970				1975			
	Superficie		Valor		Superficie		Valor	
	(hás)	(%)	(miles \$)	(%)	(hás)	(%)	(miles \$)	(%)
Sorgo	149 700	31.9	234 263	15.8	61 900	12.0	253 030	6.4
Maíz	94 859	20.2	109 534	7.4	52 500	10.1	95 550	2.4
Frijol	38 670	9.2	86 756	5.8	50 600	9.8	289 220	7.4
Cártamo	79 761	17.0	195 083	13.2	177 000	34.2	751 880	19.2
Trigo	41 410	8.8	129 829	8.8	110 600	21.4	688 713	17.5
Caña de azúcar	42 738	9.1	249 321	16.8	40 012	7.6	393 566	10.0
<i>Frutas y legumbres</i>								
Melón	950	0.2	5 995	0.4	1 626	0.3	47 016	1.2
Naranja	2 036	0.4	25 287	1.7	1 917 *	0.4	13 292 *	0.3
Jitomate	15 372	3.3	411 908	27.8	17 361	3.4	1 262 250	32.1
Chile verde	2 721	0.6	28 837	1.9	2 317	0.5	101 300	2.6
Chícharo	756	0.2	1 760	0.1	915	0.2	22 421	0.6
Cebolla	77	—	1 049	0.1	150	—	759	—
Otras	712	0.1	3 339	0.2	717	0.1	11 400	0.3
Subtotal frutas y legumbres **	22 614	4.8	478 184	32.2	25 073	4.8	1 458 508	37.1
Total (principales productos)	469 752	100.0	1 482 970	100.0	517 715	100.0	3 933 517	100.0

Hasta fechas recientes, el proceso de transformación y consumo de alimentos se refería, aún en los países capitalistas desarrollados, casi por completo al área doméstica. El trabajo desempeñado en ella reviste un carácter productivo, en razón de su papel final en el mantenimiento en México: Un modelo teórico”, *Revista del México Agrario*, año VII, núm. 1, México, nov.-ene., 1973-74.

³¹ Meillassoux, Claude, *op. cit.*

nimiento y reproducción de la fuerza de trabajo.³² Sin embargo, en su aspecto más inmediato, el proceso de transformación de los alimentos da origen en sí mismo a valores de uso, no a mercancías.³³ Ahora bien, es indiscutible que en la actualidad se está dinamizando a nivel internacional la producción industrial de alimentos, que sustituye a la producción casera de los mismos, de manera que dichos procesos de transformación generan, también de manera creciente, mercancías.

CUADRO 11. Estructura de la oferta agrícola de Querétaro

(En cifras corrientes)

—1960 - 75—

Principales productos	1960				1965			
	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)
Trigo	6 811	5.6	6 897	21.7	8 700	4.6	21 118	17.5
Maíz	98 436	80.4	16 132	50.7	139 700	73.8	63 935	53.0
Frijol	15 568	12.7	3 818	12.0	38 100	20.1	4 867	4.0
<i>Frutas y legumbres</i>								
Naranja	84	—	901	2.8	41	—	397	0.3
Fresa	30	—	147	0.5	51	—	331	0.3
Jitomate	1 052	0.9	3 032	9.5	1 800	1.0	22 681	18.9
Chile verde	100	0.1	242	0.8	195	0.1	1 462	1.2
Cebolla	217	0.2	411	1.3	295	0.2	1 538	1.3
Otras	105	0.1	222	0.7	456	0.2	4 193	3.6
Subtotal frutas y legumbres **	1 588	1.3	4 955	15.6	2 838	1.5	30 602	25.0
Total (principales productos)	122 403	100.0	31 802	100.0	189 338	100.0	120 522	100.0

* Datos del año 1976.

** No se incluye al frijol como legumbre.

FUENTE: Elaborado con datos de "Valorización de la cosecha, 1960-75" (Dirección General de Economía Agrícola, SAG 1977, 1978).

³² "El trabajo productivo será por lo tanto considerado como tal cuando produce bienes de consumo o directamente produce, educa, desarrolla, mantiene o reproduce la fuerza de trabajo." Karl Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, tomo I, ed. Cartago, Buenos Aires, 1974.

³³ "El segundo grupo de productos en la sociedad capitalista que no son mercancías sino que siguen teniendo simple valor de uso consiste en todas las cosas producidas en la casa. A pesar de que interviene un trabajo humano considerable en este tipo de producción casera, sigue siendo todavía una producción de valores de uso y no de mercancías. Cada vez que se hace una sopa... eso constituye una producción, pero no es una producción para el mercado." Ernest Mandel, citado por S. James y M. Dalla Costa, *El poder de la mujer y la subversión de la comunidad*, Siglo XXI, México, 1975.

Asistimos, así, al gradual desplazamiento de la producción de alimentos de la esfera doméstica a la capitalista, del mismo modo que ocurrió, como consecuencia de la Revolución Industrial en los países desarrollados, con la producción de hilados y, después, de vestuario. En efecto, recuérdese que ambas sufrieron un dislocamiento relativamente rápido desde el ámbito casero a la manufactura primero y luego a la gran industria. Como se sabe, hasta el siglo xvi la enorme mayoría de los procesos de transformación de textiles se realizaba en los hogares —como ocurre aún en nuestros días con la elaboración de los alimentos—, pero el capital fue copando estas actividades poco a poco y así, entre el último cuarto del siglo xviii y las primeras décadas del xix, la

Principales productos	1970				1975			
	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)	Superficie (hás)	(%)	Valor (miles \$)	(%)
Trigo	6 893	4.2	15 907	10.3	4 090	2.5	20 922	5.6
Maíz	118 146	72.1	58 810	38.0	121 750	74.2	235 779	63.4
Frijol	35 860	21.9	24 313	15.7	36 900	22.5	53 541	14.4
<i>Frutas y legumbres</i>								
Naranja	40	—	600	0.4	90 *	—	2 700 *	0.7
Fresa	35	—	241	0.2	30	—	720	0.2
Jitomate	1 916	1.2	20 693	13.4	500	0.3	36 000	9.7
Chile verde	256	0.2	1 053	0.6	280	0.2	—	0.1
Cebolla	206	0.1	1 335	0.9	200	0.1	15 000	4.0
Otras	554	0.3	3 854	2.5	260	0.2	3 240	0.9
Subtotal frutas y legumbres **	3 007	1.8	27 776	18.0	1 360	0.8	61 860	16.6
Total (principales productos)	163 906	100.0	154 582	100.0	164 100	100.0	372 102	100.0

transformación del algodón y la lana había sido removida íntegra de la esfera familiar en los países desarrollados.³⁴ Refiriéndose a los últimos años del siglo xviii en Inglaterra, dice Pinchbeck que “en el correr de una generación, lo que había sido la ocupación hereditaria de las mujeres había cambiado radicalmente, y la única clase de hilanderas que perduraban eran las trabajadoras no calificadas de las nuevas factorías. . . .³⁵

³⁴ Dobb, Maurice, *A evolução do capitalismo*, Zahar Editores, Río de Janeiro, 1965.

³⁵ Pinchbeck, Ivy, *Women Workers and the Industrial Revolution*, citada por Ann Oakley, *Woman's Work. The Housewife, Past and Present*, Random House, Nueva York, 1974.

Hoy, el desplazamiento de la transformación de alimentos hacia la esfera industrial es bastante acusado en los Estados Unidos y Europa, además de otras regiones como Canadá o Australia. En primer término, se consumen cada vez más alimentos con algún tipo de procesamiento industrial, como señalan sin lugar a dudas las respectivas tasas de incremento del consumo de productos frescos y elaborados.³⁶ Pero además, es también mayor la producción de alimentos cuyo proceso total de transformación acontece en el ámbito fabril (alimentos congelados, platillos instantáneos, etcétera). En tercer lugar, crece a ritmo vertiginoso la magnitud del gasto familiar con alimentos consumidos fuera del hogar, frente a la abrupta caída de los alimentos allí producidos.³⁷ En los Estados Unidos el auge del denominado *fast food* es tal que para el año pasado se estimaba que 25% del presupuesto familiar destinado a alimentación correspondía a gastos en restaurantes y comida instantánea.³⁸ Del lado de la oferta, esto se explica por la baja de los costos industriales, que determina que, por ejemplo, “una amplia variedad de frutas y vegetales envasados (sean) actualmente competitivos con la adquisición del producto fresco y su preparación en el hogar” (5). Por otra parte, la proliferación de tiendas de costosos alimentos naturales y la “locura culinaria” que parece propagarse como una verdadera fiebre entre hombres y mujeres norteamericanos de las clases medias y altas, constituyen sendas pruebas de la búsqueda nostálgica de una era que tiende a desaparecer: la de la producción pre-capitalista de alimentos.³⁹

En definitiva, es razonable suponer que en el curso de una generación —a semejanza de lo ocurrido con los textiles— se verificarán, por lo menos en los países más desarrollados, importantes cambios tendientes a consolidar esta tendencia.

Desde luego que en el caso de México, el fenómeno del desplazamiento de la transformación de alimentos del área casera a la industrial que se observa en forma aguda en los países desarrollados, se presenta bajo apariencia muchísimo más incipiente, y limitada tan sólo a mercados urbanos de ingreso mediano y alto. Es verdad que en los

³⁶ Datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, citado por CEPAL, *op. cit.*

³⁷ Datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, citado por G. T. Mollitor (de la General Mills), *Food and Agriculture: Our Next Crisis*, Brookings Institution, Washington D. C., 1976.

³⁸ *Time*, “The Cooking Craze”, diciembre de 1977.

³⁹ Goldberg, R., *op. cit.*

CUADRO 12. Destino de la producción del tomate y consumo per cápita
(En toneladas)
—1960 - 75—

	<i>Producción *</i>	<i>Uso industrial</i>	(3)=(2)/(1)	<i>Consumo interno fresco</i>	(5)=(4)/(1)	<i>Exportación</i>	(7)=(6)/(1)	<i>Consumo interno fresco per cápita (Kg)</i>
	(1)	(2)	(%)	(4)	(%)	(6)	(%)	(8)
1960	388 648	41 197	10.6	161 262	41.5	159 103	40.9	6.0
1961	453 125	72 053	15.9	254 994	56.3	95 714	21.1	9.2
1962	433 819	63 073	14.5	204 143	47.1	136 265	31.4	7.2
1963	442 682	68 387	15.4	201 987	45.6	141 343	31.9	6.9
1964	444 971	68 929	15.5	191 161	43.0	152 876	34.4	6.3
1965	553 938	100 191	18.1	253 519	45.8	161 488	29.0	8.2
1966	555 213	89 274	16.1	209 626	37.8	217 449	39.2	6.6
1967	617 046	113 209	18.3	247 799	40.2	212 845	34.5	7.5
1968	666 322	124 703	18.7	255 223	38.3	239 757	36.0	7.5
1969	743 208	142 212	19.1	272 539	36.7	276 918	37.3	7.8
1970	923 063	182 050	19.7	311 111	33.7	365 296	39.6	6.4
1971	938 585	214 819	22.9	346 167	36.9	311 911	33.2	7.0
1972	1 203 705	318 854	26.5	471 746	39.2	330 363	27.4	9.2
1973	1 091 002	244 675	22.4	350 570	32.1	419 715	38.5	6.7
1974	1 120 846	301 839	26.9	408 432	36.4	339 890	30.3	7.6
1975	1 127 000	315 675	28.0	405 746	36.0	327 906	29.1	7.3
			Tasas de crecimiento (%)					
	1960-1965	7.3	19.4		9.5		0.3	
	1960-1975	7.4	14.5		6.3		4.9	
	1960-1970	9.0	16.0		6.8		8.7	
	1970-1975	4.1	11.6		5.5		-2.1	

* En la cifra de producción las menmas están deducidas, se estimaron en un 7% aproximadamente.

FUENTE: Elaborado con datos de la Dirección General de Economía Agrícola y la Dirección General de Estadística.

últimos años proliferan las inversiones extranjeras en cadenas de expendio final de alimentos, como las filiales norteamericanas Kentucky Fried Chicken (de Heublein Inc.), Pizza Hut (de Pizza Hut Inc.) o Denny's (de Denny's Inc.), entre otras; han aparecido nuevas líneas de platillos congelados, como las de Alimentos Findus (de Aspalim, SA, Suiza) o Kir Alimentos (de Canada Packers, Canadá); ciertas filiales como Nestlé o Campbell's se dedican a la producción de alimentos instantáneos; Gerber Products SA estima haber crecido a razón del 25% promedio anual en sus ventas de colados para niños. También es indudable que para ciertos productos agrícolas aumenta mucho más rápido el consumo industrial que el fresco. Así ocurre, por ejemplo, con el tomate —para citar un caso del complejo de frutas y legumbres—, cuyo uso industrial creció a razón del 14.5% anual promedio entre 1960-75, en tanto el consumo interno fresco lo hacía a un ritmo mucho más lento, de 6.3% (ver cuadro 12).

Sin embargo, la demanda frena la expansión de la producción manufacturera de alimentos, entre otras cosas, por una serie de factores económicos, sociales y culturales, tales como el bajo nivel de ingresos de vastos sectores de la población, la gran difusión de mercados secundarios de expendio de alimentos (taquerías, vendedores ambulantes y otros), la disponibilidad de servicio doméstico, la persistencia de roles tradicionales en la familia, la restringida salarización de la mujer, etcétera.

Por lo tanto, a diferencia de los países desarrollados, no resulta verosímil la hipótesis de que en el mediano plazo la transformación de alimentos quede totalmente a cargo del área de producción capitalista, aunque sin duda asistiremos a un avance gradual de la misma. En definitiva, pareciera que aún una parte de la reproducción de la fuerza de trabajo reposará sobre la agricultura tradicional —pese a la pérdida de terreno de esta última como proveedora de alimentos— y, todavía en mayor medida, sobre áreas domésticas y mercados secundarios de transformación de alimentos.

BIBLIOGRAFÍA

- Arroyo, Gonzalo: Modelos de acumulación, clases sociales y agricultura en América Latina.
- Bartra, Roger: "Campeinado y poder político en México: un modelo teórico", Revista del México Agrario, año VII, núm. 1, México, nov.-enero de 1973-74.
- Barnet, Richard J y Muller, Ronald E.: Global Reach. El poder de las "multinationales", Grijalbo, Barcelona, 1976.

- /CEPAL/ Posibilidades de exportar hortalizas centroamericanas a los mercados de los Estados Unidos y Canadá, 77/16, México, agosto de 1977.
- /Díaz-Polanco, Héctor: "Las clases sociales en el Bajío" // Controversia, núm. 5, Guadalajara, 1978.
- /Domike, Arthur y Rodríguez G., Gonzalo // Las alternativas de la agroindustria en México, FAO-CIDE, México, 1975 (versión preliminar).
- /Dobb, Maurice: A evolução do capitalismo, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1965. Excelsior: Fin al reparto agrario; paso a la agroindustria. COPARMEX propone convenios con los ejidatarios, México, 11 de marzo de 1978.
- /Feder, Ernest: El Imperialismo Fresca, Ed. Campesina, México, 1977.
- /Goldberg, R.: Agribusiness management for deloping countries. Latin America, Ballinger Co., Cambridge, Mass., 1974.
- /James, Selma y Dalla Costa, Mariarosa // El poder de la mujer y la subversión de la comunidad, Siglo XXI, México, 1975.
- /Janvry, Main de y Garramon, Carlos // Laws of motion of capital in the center-periphery structure, Western Political Science Association, San Francisco, 1976.
- /Oakley, Ann: Woman's Work. The housewife, past and present, Random House, Nueva York, 1974.
- /Marx, Karl: Teorías sobre la plusvalía, tomo I, Ed. Cártago, Buenos Aires, 1974.
- /Meillassoux, Claude: Mujeres, graneros y capitales, Siglo XXI, México, 1977.
- /Mollitor, G. T.: Food and Agriculture: Our Next Crisis?, Brookings Institution, Washington D. C., 1976.
- /NACLA: Bitter Fruits, núm. 7, vol. X, Nueva York, agosto de 1977.
- /Rama, Ruth y Vigorito, Raúl: Transnacionales en el sector de frutas y legumbres de México, ILET, DEE/P/13, México, 1978 (versión preliminar).
- /Rastoin, Jean-Louis, et. al.: Les cent premiers groupes mondiaux de l'industrie agro-alimentaire, Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, Montpellier, 1976.
- /Castell, Jorge y Rello, Fernando: Las desventuras de un proyecto agrario, 1970-76, Facultad de Economía, UNAM, México, 1977.
- /Rodríguez, Octavio: Sobre el pensamiento de la CEPAL, Curso de Planificación Nacional del Desarrollo, Lima, 1976.
- /Time: "The Cooking Craze", diciembre de 1977.
- /Trajtenberg, Raúl (con la colab. de Suárez San Román, Blanca) // El empleo y las exportaciones de frutas y legumbres de México, ILET DEE/10/R, México, noviembre de 1977 (versión preliminar).
- /St-Clair, Vivian: "Foreign Agribusiness. Area of Sensitivity", Mex-Am Review, México, marzo de 1975.
- /Stavenhagen, Rodolfo, et. al.: El contenido actual del antimperialismo y el sentido de la lucha antifascista en América Latina. La cuestión agraria, SEPLA, México, 11 de mayo de 1978 (versión preliminar).
- /Who owns whom North America 1977/78, Dun & Bradstreet Publication, Londres, 1977.