

PARTICIPANTE (S)	Luis Kato Maldonado Louis Noel García Masse, Ma. Guadalupe Rosas Cabrera Stephanie Rubio Castro.
DEPARTAMENTO	Economía
INSTITUCIÓN	UAM-Azcapotzalco
MAIL	borussia_d@hotmail.com
TELEFONO	

TITULO DE LA PONENCIA

**Evolución y perspectivas de la industria de Lácteos en México: 1970 – 2003:
Relación Salarial, rentabilidad y capacidad Instalada.**

AUTOR (ES)

Luis Kato Maldonado

Louis Noel García Masse

Ma. Guadalupe Rosas Cabrera

Stephanie Rubio Castro.

Evolución y perspectivas de la industria de Lácteos en México: 1970 2002.

Relación Salarial, rentabilidad y capacidad Instalada.

Luis Kato Maldonado¹

Louis Noel García Masse .²

Ma. Guadalupe Rosas Cabrera³

Stephanie Rubio Castro⁴.

Resumen.

El desarrollo y evolución de la industria de Lácteos en México, se caracteriza por su alta propensión a importar tanto insumos intermedios y maquinaria como tecnología de proceso y de producto. Al mismo tiempo, este sector ha presentado un crecimiento constante de la demanda desde 1970 al 2003 independientemente de la situación económica del país. Exteriorizándose a lo largo de este periodo variaciones en la demanda derivadas de crisis devaluatorias que afectan el ingreso de la población. El crecimiento de la demanda se explica porque la población mexicana considera que la leche tiene un valor nutricional muy alto. Para los estratos de la población de altos ingresos su consumo es inelástico demandando productos variados con cualidades

¹ Profesor del departamento de economía UAM-A

² Miembro del grupo de investigación Análisis sobre la Eficiencia Productiva en la Industria Manufacturera Mexicana. Área de investigación Sociedad y Acumulación Capitalista. Dpto. economía UAM-A.

³ Miembro del grupo de investigación Análisis sobre la Eficiencia Productiva en la Industria Manufacturera Mexicana. Área de investigación Sociedad y Acumulación Capitalista Dpto. economía UAM-A

⁴ Miembro del grupo de investigación Análisis sobre la Eficiencia Productiva en la Industria Manufacturera Mexicana. Área de investigación Sociedad y Acumulación Capitalista. Dpto. economía UAM-A

nutricionales especiales y para la población de menores ingresos el consumo se ve apoyado por el subsidio del gobierno federal.

En el ensayo se explica como un sector con absoluta dependencia tecnológica del exterior – tanto en la tecnología de crianza y alimentación del ganado, como en la tecnología industrial de procesamiento de leche y derivados – se ha integrado de manera eficiente al proceso de apertura comercial a partir de dominar y expandir los procesos de comercialización de los productos lácteos.

Las empresas del sector no buscaron endogeneizar y desarrollar las tecnologías de vanguardia vigentes. Sino consolidaron su existencia en el mercado mediante la concentración de capital, el control de sus procesos de comercialización y venta, la diversificación de sus productos, la subordinación de los medianos y pequeños productores pecuarios a la cadena industrial, dominada por grandes empresas, y el incremento de las importaciones de leche. El resultado fue que lograron elevar el volumen de sus ganancias aunque su tasa de rentabilidad no creció en forma significativa.

El conjunto de factores antes enunciados provocan que el comportamiento del sector sea difícil de caracterizar, por ende en este trabajo se presentaran los procesos que determinan los ejes de análisis del sector a saber: el perfil técnico de la industria, el patrón de competencia seguido, el análisis de la productividad de la fuerza de trabajo, de los acervos de capital, de la composición orgánica del capital y de la tasa de ganancia.

Perfil Técnico económico de la agroindustria de lácteos.

La revolución tecnológica ganadera o lechera esta entendida como un “sistema tecnológico ganadero industrial” en el que se presentan diversas innovaciones tecnológicas que

proceden de varias áreas del conocimiento” (Del Valle, 2000: 55) y que han dado lugar al desarrollo de procesos de continuidad y automatización en toda la rama agroalimentaria, en este sentido la industria láctea se ha visto afectada por dichas innovaciones.

“El conocimiento científico aplicado al sector lácteo agroindustrial se ha orientado al mejoramiento genético de las razas de ganado, a la alimentación, y al manejo del mismo”. (Del Valle, 2000). Históricamente las innovaciones se incorporaron fundamentalmente en el proceso de industrialización e incluyeron diversos avances en las técnicas de conservación, envasado, producción en masa y elaboración continua, así como aquellas que tuvieron que ver con la separación y aislamiento de los elementos de la leche e incluso con su sustitución. Gracias a estas técnicas de proceso y producto, se ha logrado construir nuevos productos, que permiten elevar los niveles de productividad y mantener la fluidez industrial, que se caracteriza por la producción de leche en gran escala, la concentración rápida en estructuras industriales a partir de los sesenta, y en los setentas y ochentas la automatización de las plantas. (Del Valle, 2000).

Los desarrollos tecnológicos producto del nuevo paradigma agroindustrial que se aplican al proceso productivo están enfocados al: mejoramiento genético del ganado, higiene y salud, alimentación del ganado, tratamientos térmicos para pasteurización o esterilización, utilización de la cadena de frío y la utilización de envases tetrapak. Estas innovaciones las ha importado el sector lácteo agroindustrial, ya que en México el paquete tecnológico no siempre se adapta adecuadamente por la falta de recursos naturales y económicos.

Podemos en general distinguir los siguientes sistemas de producción de leche:

Lechería Intensiva, Lechería Familiar, y Lechería de doble propósito. Por otro lado, se distinguen 4 formas de industrialización y de procesamiento de la leche, que conforman el total de actividades del sector lácteo mexicano. Estas son: Tratamiento y envasado de leche,

elaboración de crema mantequilla y queso, elaboración de leche condensada evaporada y en polvo, elaboración de helados y paletas, y elaboración de cajetas y otros productos lácteos. Esta división corresponde a las ramas que presentan los censos industriales, la cual abarca la totalidad de actividades cuyos procesos de industrialización tienen en común la materia prima de la leche. Existe un claro encadenamiento entre los tipos de lecherías (ya sean intensivas, familiares, o de doble propósito) y las actividades en las que se encuentra dividido el sector y los estratos ocupacionales. Este encadenamiento está referido a la forma tecnológica de cada proceso productivo y de transformación de la leche. Así, para la lechería intensiva corresponden un encadenamiento específico con cierto tipo de estrato o de estratos ocupacionales que a su vez están asociados a cierto paquete tecnológico, es decir, a la forma de procesamiento de la materia prima, y así sucesivamente para los otros tipos de lechería. Esta situación genera un sinnúmero de combinaciones, dentro de las cuáles podemos ubicar la lechería intensiva como la actividad que está asociada a un paquete tecnológico más avanzado con insumos más desarrollados, lo cual implica altos costos que por definición son los estratos de grandes empresas las que los pueden soportar; para el caso mexicano se destacan las empresas de grandes organizaciones ganaderas como LALA y Alpura, y las principales empresas agroalimentarias transnacionales, como Nestlé, Sigma. Los sistemas intensivos en México producen la mitad de los 9,200 millones de litros anuales, la principal región de lechería intensiva la ocupa la Laguna con un 25% , Los altos, Aguascalientes y sur de Zacatecas el 20%, Chihuahua el 11%, El Bajío Guanajuatense el 9%, y el otro 35% se lo reparten Jalisco, Puebla, Edo. de Méx, Hidalgo y el norte de Baja California. En estas regiones la producción es más competitiva, pero esto puede cambiar si el determinante serían los recursos naturales, como el agua e incluso el clima. Factores como el estrés climático, los agentes infecciosos, tienden a alterar la eficiencia productiva. La producción de este estrato ocupacional abarca toda la gama de las ramas en las que se divide la actividad lechera, es decir, desde el procesamiento de la leche hasta la elaboración

de otros productos lácteos como cajetas, pasando por la elaboración de cremas, quesos, mantequillas, leches evaporadas y condensadas. Sus mercados son tanto locales como internacionales (en algunos casos), y se rigen por el concepto de marcas lo cual les permite llegar a todo el territorio nacional, además de que cuentan con las redes de distribución necesarias para lograrlo. Por otra parte, en la lechería familiar, el paquete tecnológico no representa los grados de especialización que presenta la gran industria y en algunos casos este llega a ser rudimentario y casi nulo, como su nombre lo indica, este tipo de lechería está encadenada principalmente a micro y pequeños negocios de estructuras familiares, que atienden a mercados locales, y que solo para el caso de la leche bronca, la lechería familiar está vinculada a las grandes industrias mediante convenios de abasto de las primeras a las segundas, y de asesoría técnica de las segundas a las primeras, pero solo para contados casos. La producción de la lechería familiar está enfocada a la elaboración de productos artesanales, como quesos, cremas, helados y paletas y debido a su capacidad tecnológica no pueden fabricar leches industrializadas ni productos lácteos de procesos químicos alimentarios muy avanzados como la amplia gama de derivados de las mismas. Sin embargo, la alta especialización y el manejo y conocimiento de las técnicas artesanales en la elaboración de quesos, postres y demás productos derivados de la leche, y su íntima vinculación con la comunidad son justificantes suficientes para que sus niveles de competitividad sean altos y su permanencia más que justificada. Para este sector, el fin es aprovechar los recursos de familias rurales, como son mano de obra, cultivos forrajeros, residuos de cosecha producidos en pequeñas parcelas, con un poco de insumos comprados y poca inversión en el mejoramiento de su infraestructura, si bien la lechería familiar tiene poco desarrollo, baja tecnificación y escala, tiene objetivos diferentes, aunque su precio sea bajo tiende a tener pocas variaciones en el mercado. Un dato importante es que en México un poco más de la tercera parte de la producción nacional es de este tipo. Esta lechería familiar constituye una reserva fundamental de materia prima para toda la industria de

lácteos, es decir para elaborar queso, yoghurt, postres lacteos, y la industria a de la leche en polvo. (CONASUPO 1987: 107). En México este sistema se basa en la explotación del ganado, empleando mano de obra familiar. La ordeña se realiza más a mano que mecánicamente, pocas empresas cuentan con enfriamiento de leche. La reproducción se realiza por monta natural, aunque también en menor grado por inseminación artificial, la alimentación es por pastoreo o forraje, en muchas ocasiones producto de la misma empresa. (CONASUPO, 1987: 107). Jalisco, Michoacán, La Comarca Lagunera, Puebla , México, Hidalgo y en menor grado en Aguascalientes, Sonora, Oaxaca y Baja California, Tlaxcala, San Luis Potosí y Zacatecas es muy común este sistema de explotación. (CONASUPO, 1987:108)

La industria de lácteos.

1) Características de las ramas.

Tratamiento y envasado de leche.

Esta rama, representa la mayor dentro del sector lácteo mexicano ya que desde 1970 al 2003 concentra aproximadamente el 50% de la producción del sector. Por ejemplo para 1975 la participación fue del 52%, mientras que para 1980 fue del 50%, para 1993 esta participación disminuyó al 40% aunque no dejó de ser la principal rama productora del sector, para el año de 2003 el porcentaje de participación es de más de 50%. La preeminencia de la gran empresa en esta rama se explica si se toma en consideración que los procesos tecnológicos de la misma son de una complejidad mayor. Para 1970 había 4 establecimientos grandes dedicados al tratamiento y envasado de leche, mientras que para 1993, había 17 con una mayor concentración de producción, y para 2003 se habían expandido a 50 establecimientos con una concentración de la producción del 60%. La

polarización hacia la gran empresa dentro de este estrato tiene como contraparte que la mediana empresa que tenía incidencia en mercados regionales ha venido desapareciendo. Al año de 1998 existen 108 empresas, de las cuales solo 6 son medianas. En esta rama las empresas transnacionales son las fundamentales, así mismo, las grandes asociaciones de Ganaderos-Productores Mexicanos, y la empresa estatal LICONSA. Los productos que elabora son las leches pasteurizadas, ultrapasteurizadas, deslactosadas, rehidratadas, y las fórmulas lácteas.

Elaboración de crema, mantequilla y queso.

El número de establecimientos se distribuye, no uniformemente entre Grande, Pequeña y Micro empresa. Para el año de 2002, la gran empresa aporta aproximadamente el 65% de la producción, mientras que la pequeña y micro el 45% restante. El queso de todas las variedades, las mantequillas y las cremas son los productos que esta rama elabora. Del total de las ramas del sector esta, junto con la rama de elaboración de leche condensada y evaporada, es la que ocupa el segundo lugar en cuanto a su participación en el valor de la producción del sector. Para el año de 1970, su aportación era del 18%, ocupando el 3er lugar, pero esta tendencia se revirtió a partir del año de 1985, cuando se ubicó en el segundo lugar con el 21%, a partir de ese año, la elaboración de cremas, mantequillas y quesos, aumentó su producción en rangos de entre 20 y 30%. En la rama existe un número importante de establecimientos micro y pequeños que se dedican a la producción de quesos y cremas, pero a diferencia de los grandes establecimientos, estos elaboran su producto de forma artesanal. Para el año de 1970 la microindustria contaba con 340 establecimientos, mientras que para el año de 1993, esta había expandido su actividad a más de 1390 establecimientos.

Elaboración de leche condensada, evaporada y en polvo.

Esta rama de la industria de lácteos se ubica en el tercer lugar de importancia ya que en 1998 aportó el 16% de la producción del sector. Para el 2003 su participación en el valor de la producción llegó al 21%. Por otro lado la distribución por establecimiento tiene un claro sesgo hacia los grandes establecimientos. Por ejemplo, para 1970, no había micro empresas inmiscuidas en este sector, y la distribución de establecimientos se daba en los estratos mediano y grande con 5 y 4 establecimientos cada uno, para tener un total de 12 establecimientos en todo el sector, siendo la rama con menos establecimientos de todo el sector. La situación no tuvo un cambio sustancial para 1993, ya que de los 17 establecimientos de la rama, 11 estaban en los últimos dos estratos. Por ende, esta situación muestra que es una rama de poco dinamismo en lo que se refiere al número de establecimientos que concentra, ya que es la que menos expansión genera de todo el sector.

Elaboración de Helados y Paletas

Esta rama, si bien aporta poco a la producción total del sector, tiene una importancia fundamental al ser la que mayor número de establecimientos concentra. Estos en su mayoría son micro, y pequeños, ya que se toman en cuenta las peleterías y heladerías locales cuya estructura no es la de la producción en grandes cantidades, además de que sus insumos son en pequeñas escalas y su tecnología es de bajo perfil. Aun así, la elaboración de estos productos se distribuye entre todos los estratos ocupacionales. Para 1998 los micros y pequeños establecimientos son amplia mayoría al contar con más del 90% del total de los 9,000 establecimientos. La misma situación para el 2003, ya que las micro

representaron mas del 50% del total de establecimientos de la rama, con mas de 3500 establecimientos. No se registran grandes establecimientos dedicados a esta actividad.

Elaboración de Cajetas y otros productos lácteos

Esta rama también aporta poco a la producción total del sector. Su participación oscila entre el 2 y el 7% del valor de la producción. Por el lado de los establecimientos, este sector tiene una tendencia a ubicarse mayoritariamente en los segmentos micro y pequeños. Para 1970, existían 31 microempresas del total de las 75 unidades censadas para esa rama. Mientras que para 1993, estos habían crecido a 334 de las 357 unidades censadas. Por otra parte, la gran empresa, presenta pocos establecimientos. Debido que algunos de los productos que en esta rama se elaboran, no necesitan un grado muy alto de especialización, como por ejemplo la elaboración de las cajetas, es factible la tendencia de que en el sector la mayoría de empresas sean micro y pequeñas. Del análisis por ramas se puede establecer que existen 2 en las que prácticamente no se ha visto crecimiento en sus establecimientos, y que además, concentran cantidades similares de producción a lo largo del periodo de estudio. Estas son: "Tratamiento y Envasado de Leche" y "Elaboración de leche condensada y evaporada". Análogamente son las dos ramas en donde la preeminencia de la Gran empresa es fundamental. Por otra parte, ramas más dinámicas como la elaboración de Helados y Paletas, y en menor medida la elaboración de cajetas, registran incrementos bastante significativos en cuanto al número de establecimientos, lo cual es muestra de que la rama está generando buenas oportunidades de micronegocios. Aun así, la preeminencia de la gran empresa en cuanto a la producción se refiere, no cesa. Esto no quiere decir que el sector micro haya perdido competitividad.

2). Patrones de competencia.

El sector lácteo mexicano se caracteriza fundamentalmente por presentarse como un importador neto. Esta gama importadora va desde paquetes tecnológicos hasta productos de consumo de primera necesidad e insumos industriales, como leche en polvo. Las importaciones de leche hacen de México uno de los más importantes importadores mundiales de productos lácteos, de insumos para el desarrollo de la actividad lechera, y de las tecnologías fijadas a partir del modelo de Estados Unidos y Canadá. La industria de lácteos es la tercera en importancia dentro de la industria en alimentos. Gran parte de la leche que requiere esta industria proviene fundamentalmente del mercado nacional sin embargo la oferta interna es insuficiente para abastecer al mercado nacional. Según Fira (2003) en 1999 el 68% de la leche producida se vendió a la industria de productos lácteos y el resto se destinó al consumo de leche bronca y al mercado informal (elaboración de productos artesanales). De las importaciones en leche en polvo en este mismo año Fira registra que el 39% lo absorbió la industria y el 61% lo utilizó Liconsa para sus programas sociales. “De los 6,756 millones de litros que captó la industria en 1999 (que incluye el equivalente de leche de las importaciones de leche en polvo), el 54% la pasteurizó (tratamiento y envasado de leche), el 24% la dirigió a procesos de deshidratado (elaboración de leche evaporada, condensada y en polvo) y con el 22% de la leche produjo diversos productos lácteos como quesos y yoghurt entre los principales” (Fira 2003: 56). En el tratamiento y envasado de leche destacan grandes empresas mexicanas tipo cooperativa, propiedad de ganaderos, como el grupo Lala, grupo Alpura y grupo San Marcos; empresas tipo familiar como Lechera Guadalajara y Grupo Zaragoza, y empresas mexicanas tipo corporativo como Evamex. En conjunto, estas empresas operan alrededor de 25 plantas pasteurizadoras y representan poco más del 70% de la leche envasada que se vende en nuestro país “(Fira 2003: 63). “En la producción de quesos crema y mantequilla existen una

gran cantidad de establecimientos industriales, sin embargo la mayor parte de la producción la aportan grandes empresas como Nestlé, Grupo Chilchota, Evamex, Grupo Prolesa, Kraft Foods, New Zealand Milk Products, Sigma Alimentos Lácteos, Axa Alimentos, Grupo Chen, Industrias Cor, entre otras empresas". (FIRA 2003: 64) Estas empresas producen aproximadamente el 65% de la producción total de quesos. La producción de Yogurt es la más concentrada del sector. Tres empresas participan con más del 60% de la producción nacional; Danone, Sigma Alimentos Lácteos y Nestlé. Nestlé domina el mercado de leche condensada y evaporada. Varias empresas fabrican leche en polvo, sin embargo, también predomina Nestlé. Alpura también participa en la producción de leche en polvo para consumo final y también provee de producto a las mismas empresas que fabrican leche en polvo maternizadas" (Fira 2003: 65). La apertura comercial provoca cambios en los procesos de competencia en el conjunto de empresas que participan en el sector. Por un lado las grandes empresas consolidaron su posición de mercado mediante el aumento en la calidad de sus productos y el control de los canales de comercialización y venta. "Por otro lado, las empresas artesanales y familiares que aprovechan nichos de mercados regionales, a través de productos que responden a hábitos culturales y a precios accesibles para la población." (Fira 2003). Los patrones de competencia de las grandes empresas se centraron entonces en los siguientes elementos.

a) diversificación creciente de sus productos.

Para el caso de las grandes empresas pasteurizadoras se identifica principalmente una diversificación "horizontal" en torno a productos desligados de la producción de leche, tratando de aprovechar la capacidad de pasteurización y envasado instalada, a la vez que optimizan sus mismos canales de distribución. Estos productos son agua purificada, gelatinas, jugos, y bebidas no lácteas las cuales se envasan en tetrapak. Para el caso de las

empresas que producen quesos yogurt, leche condensada y mantequilla se observa una diversificación vertical, en el sentido de que se elaboran productos conexos a los lecheros; entre éstos se contabiliza, por un lado, a los productos destinados a consumidores de bajo poder adquisitivo, como leches reconstituidas, diversas fórmulas lácteas y quesos fabricados con materias primas más baratas y por otro lado, a productos más elaborados y con mayor valor agregado como quesos, yogures, leches de sabor y postres lácteos, orientados a consumidores de medianos a altos ingresos. Es decir estos productos se orientan a satisfacer la demanda social que se caracteriza por un alto nivel de concentración del ingreso.

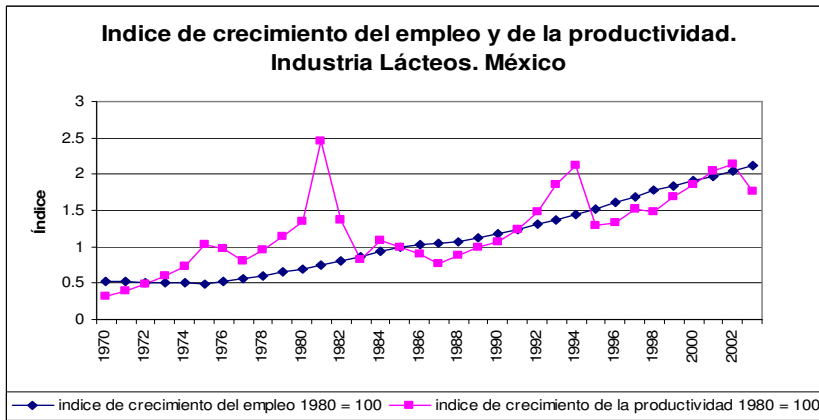
b) Control de los canales de distribución y de ventas.

Lo común de toda esta producción es el espacio refrigerado de las miles de camionetas repartidoras con las que cuentan estas empresas y del espacio también refrigerado en el supermercado o abarrotes en el que se expende. Con este objetivo, las grandes empresas invierten constantemente en redes de frío que incluyen desde infraestructura en centros de distribución por toda la república, hasta la adquisición de unidades de transporte refrigeradas. En la actualidad, las empresas lácteas cuentan con las más extensas redes de distribución de alimentos perecederos en nuestro país. Como ejemplos se pueden citar la amplia red de distribución de productos refrigerados con que cuentan empresas como Sigma Alimentos, Nestlé, Lala, y Alpura. Aunque se sigue privilegiando el consumo masivo (leche pasteurizada y ultrapasteurizada), existe un énfasis en atender la demanda de los segmentos de la población de ingresos medios y altos (leches deslactosadas, de 40 y tantos).

El comportamiento económico de la industria de lácteos.

1) Productividad, empleo, inversión, capacidad instalada y rentabilidad. Durante casi todo el periodo de estudio el crecimiento del empleo en el sector ha sido constante, la excepción lo constituye el punto de 1970 a 1972 en donde el empleo decrece. A lo largo del periodo analizado observamos que este sector ha mantenido una persistente y continua búsqueda para que su relativa inflexibilidad a reducir los costos salariales no sea un impedimento para el crecimiento de la productividad. El sector manifiesta dos claras tendencias respecto a la relación crecimiento de la productividad y el empleo (Gráfico 1) entre 1984 y 1990 y de 1994 al 2002 observamos un crecimiento de la productividad por debajo del crecimiento del empleo. Y durante el periodo de 1970 hasta 1983 y de 1991 hasta 1993 se advierte la relación inversa. Lo significativo de estas tendencias estriba en que en plena apertura comercial, y en donde las facilidades para la importación de equipo y maquinaria y tecnología de proceso eran relativamente laxas (1994-2002), la productividad se rezaga del crecimiento del empleo. Similarmente a lo que sucedió con el resto de la industria manufacturera el periodo de 1983 a 1991 puede considerarse un periodo de restablecimiento de las condiciones de rentabilidad, lo que diferencia a este sector es que después de este proceso de reestablecimiento de las condiciones de rentabilidad, no logro restituir la tendencias en el crecimiento de la productividad por arriba del empleo que manifestó durante casi 13 años (1970-1983). Esto se explica como hemos visto porque las grandes empresas invirtieron en el control de sus procesos de distribución y ventas, manteniendo en rangos muy estables sus parámetros de productividad por lo cual ante la expansión del mercado incorporaban más trabajadores sin incrementar la productividad.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia a partir de información contenida en Censos Industriales. México, S.P.P 1965-1976, e INEGI 1980-2003.

La inversión fija bruta de la industria presenta una clara tendencia creciente a lo largo del tiempo de estudio excepto, nuevamente, entre los años de 1980 a 1985 en donde la formación bruta de capital fijo disminuyó (Gráfico2). Entre 1994 y 2002 las tasas de crecimiento de la formación bruta de capital fijo fue de 1.08% siendo inferior a las tasas de crecimiento observadas entre los años de 1970 a 1980 1.19%. Este periodo ininterrumpido de acumulación de capital se expresa en un crecimiento sostenido en los acervos de capital de la industria. Siendo muy significativo el crecimiento que observamos en maquinaria y equipo. Lo mismo para los acervos de edificios y construcciones y los acervos de mobiliario y equipo. Lo cual muestra que indudablemente, este sector no ha presentado problemas para acumular bienes de capital.

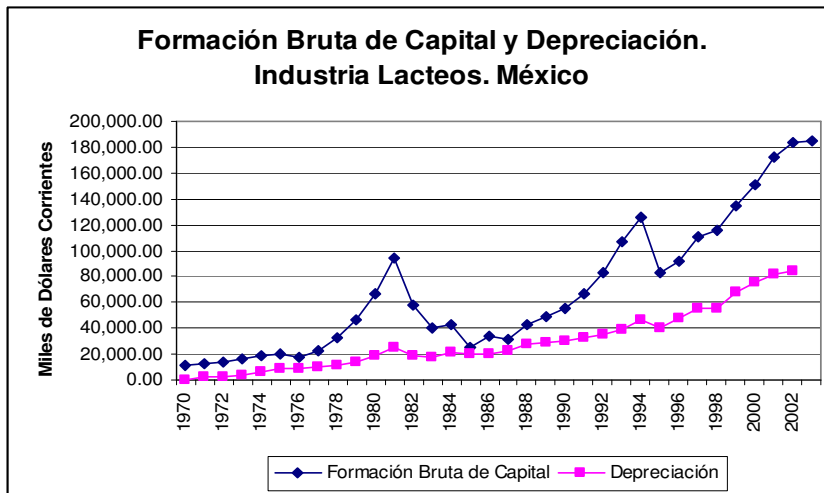
Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia a partir de información de censos industriales 1965-2003

Puede afirmarse que existió una sobreacumulación de acervos de capital pues la relación acervos depreciación indica que el crecimiento de los acervos creció más que proporcionalmente al deterioro de la capacidad productiva (Gráfico 3).

Gráfico 3

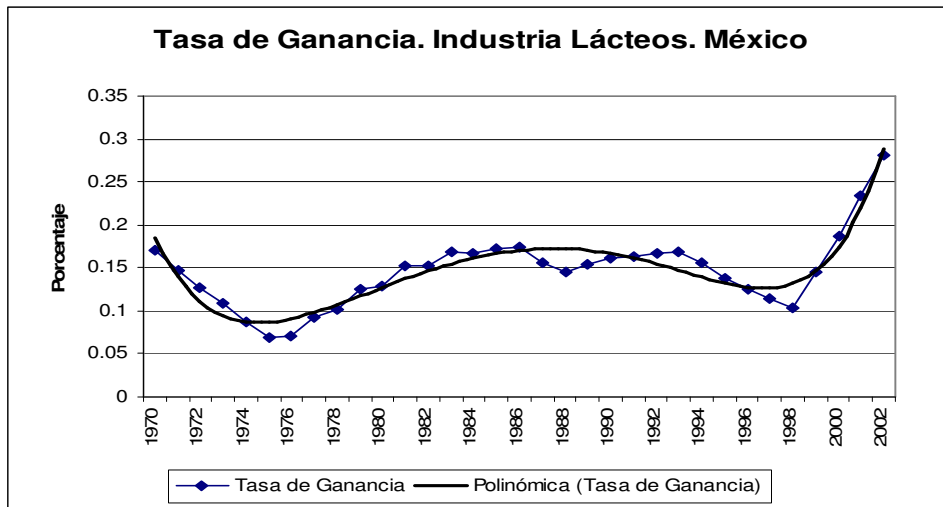


Fuente: Elaboración propia a partir de información de censos industriales 1965-2003

Por esta razón resulta sorprendente que el crecimiento de la productividad del trabajo este por debajo del crecimiento del empleo (Gráfico 1) lo cual es signo de que las grandes empresas del sector buscaron el control de sus mercados mediante la estructuración de cadenas de distribución y ventas. No importando incluso que existiese un exceso de capacidad instalada en la medida en que tienen garantizado el control del mercado. Lo anterior puede ser comprendido si analizamos las relaciones acervos brutos e insumos entre salarios. La primera relación, la de acervos brutos entre salarios, durante el periodo de análisis presenta una tendencia creciente siendo que en 1970 por cada dólar de salario gastado se tenía que invertir 0.66 dólares en acervos. Para el 2002 por cada dólar en salario gastado se tiene que invertir 2.38 dólares en acervos. Sería lógico pensar que este incremento en acervos por salario desembolsado tendría que haber sido acompañado por un incremento más que proporcional en la relación insumos gastados por unidad de salarios. El resultado sin embargo no fue así, tomando el inicio y el final del periodo observamos que en 1970 se gastaba 11.42 dólares en insumos por unidad de salarios desembolsado, en 2002 esta relación fue de 12.27 dólares por un dólar de salario

pagado. En conjunto la relación acervos más insumos entre salarios presenta en periodos de estabilidad del tipo de cambio alrededor de 50 dólares por unidad de salarios gastada. Los estándares de productividad se mantienen con una demanda en constante aumento. La combinación de periodos de crecimiento del empleo por debajo de la productividad, el estancamiento en la cantidad de insumos gastada por unidad de salario invertida, el crecimiento desproporcionado de los acervos en relación al deterioro de la capacidad instalada dan como resultado que la tasa de ganancia del sector no presente una clara tendencia creciente sobre todo en el periodo de entrada en vigor del tratado de libre comercio. Es decir, a lo largo del periodo 1970-2002, la tasa de ganancia no crece significativamente, ya que como lo muestra la gráfica, esta logra recuperar sus niveles de 1970 hasta el año 2000 y solo a partir de este año, los supera. El análisis de la tasa de ganancia muestra las grandes empresas del sector buscaron incrementar sus ganancias mediante el control del mercado más que optimizar la relación ganancia inversión.

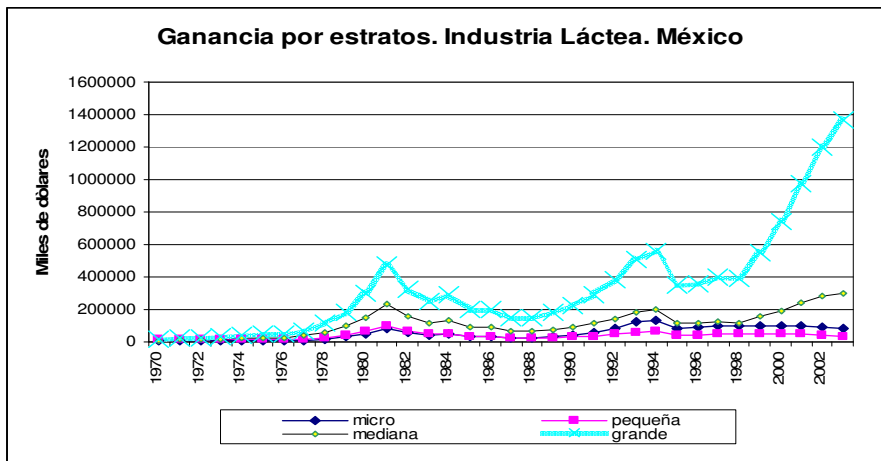
Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia a partir de información de censos industriales 1965-2003

El cuadro de ganancias (Valor de la producción – (Insumos + Remuneraciones) ilustra que las grandes empresas del sector han visto acrecentar sus ganancias en forma significativa a partir de la apertura comercial y de entrada del tratado de libre comercio.

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia a partir de información de censos industriales 1965-2003

Parecería que la industria no aprovechó la disminución de costos salariales que la economía en general observó a partir de la década de los 80's, ni tampoco aprovechó el

hecho de incrementar las importaciones de bienes intermedios y de capital. Por el contrario, el incremento sustancial en la capacidad instalada y el crecimiento del mercado han provocado un crecimiento de los gastos administrativos y de la depreciación de los acervos como porcentaje del costo de venta. Esto es entendible por el patrón de competencia que siguieron las grandes empresas. En la realidad la tasa de ganancia se vio beneficiada por el patrón de reducción salarial del conjunto de la industria manufacturera (Kato 2008). Esta situación esta perfectamente mostrada en el periodo 76-96 en donde la participación de salarios con respecto al costo de ventas total de la industria láctea se redujo con respecto a los niveles que este porcentaje representaba en años anteriores ya que por ejemplo para 1970 el porcentaje de salarios con respecto a el costo de ventas total que representa el agregado de insumos, salarios, sueldos, prestaciones, gastos administrativos, y depreciación, era de 4.1, mientras que para 1996 era de 2.6%, presentando ligeras variaciones entre años, pero nunca por encima del porcentaje de 1970. Por otra parte los niveles de salarios medidos en dólares corrientes redujeron sus niveles a partir de 1980 y consecuentemente hasta 1986: análogamente, si se observa la tasa de ganancia para ese periodo, se verá que en 1986, esta recupera sus niveles de 1970. La aparente inflexibilidad a reducir la participación de las remuneraciones en el total de costos de la industria, es decir la suma total de salarios y sueldos, como porcentaje del costo de venta no ha disminuido en forma significativa durante el periodo situación que explica que las grandes empresas han realizados cambios tecnológicos en sus procesos de comercialización más que en la esfera productiva pues el paquete tecnológico es estándar. En síntesis, el sector se caracteriza por lo siguiente: Tecnológicamente a la dependencia importadora del sector, y en el de la gestión productiva que esta asociado al control del proceso de comercialización y venta.

Análisis por Tamaño de establecimiento.

Los censos industriales clasifican a los establecimientos en 4 estratos. micro, pequeña, mediana, y gran industria. Cada uno está clasificado de acuerdo al número de empleados. A lo largo del periodo se ha observado un proceso de polarización de la producción a favor de la gran industria. En 1970, esta participaba con el 35% de la producción total, mientras que el resto de estratos aportaban el restante 65%. Para el año de 2002 esta tendencia esta totalmente revertida en favor de la gran industria, ya que participa con aproximadamente 85 % de la producción total. Por otro lado las microempresas no han visto reducido su nivel de participación ni en la producción total, ni en la formación bruta de capital. Se puede identificar que la polarización en el sector presenta 2 claras tendencias: La primera es la situación de que las medianas sufren un proceso de absorción por parte de las grandes situación que expresa que la estrategia de expansión de las grandes radica en el control del mercado, y la segunda, que las micros y pequeñas se han mantenido debido a que sus actividades son sustancialmente diferentes a las actividades que practican las grandes en el sentido de que atienden a mercados locales muy específicos y que sus técnicas de producción no son de alta tecnología (Heladerías y Peleterías locales, Queserías y Cremerias artesanales). De manera que los dos polos del sector lácteo son los siguientes: el primero es donde se ubican las grandes empresas, con las respectivas medianas y pequeñas empresas que estas han absorbido en su proceso de expansión, y el segundo, donde se ubican las micro y pequeñas empresas. Para las micro empresas, la participación en la producción total se ha mantenido estable a lo largo de todo el periodo de estudio en un rango que oscila entre el 5 y 10%. Por otro lado, a partir de 1997 se observa un proceso de reestructuración que también expresa la concentración y la polarización de la inversión en las grandes empresas, mientras que las micros y pequeñas empresas mantienen un nivel de formación bruta similar al de 1970. Aunque con ligeras variaciones, ni las micro ni las pequeñas empresas presentan los grados de expansión de inversión que presentan las grandes empresas. De lo anterior

podemos deducir que el crecimiento en los acervos tanto en maquinaria como en equipo y en edificios y construcciones del conjunto del sector está más asociados al comportamiento de las grandes empresas. La problemática del sector tiene su expresión a nivel estratos. El estudio del conjunto del sector arroja un comportamiento que principalmente esta asociado a la lechería de tipo industrial, ya que por ejemplo el crecimiento en los acervos de capital esta más asociado a la gran y mediana industria, lo mismo con el comportamiento de la formación bruta y de la producción. Por lo anterior la problemática del sector que se expuso arriba pueda no tener los mismos matices para la micro y pequeña empresa dado que la estructura productiva de éstas no permite el incremento en los acervos ni la innovación tecnológica. Por otro lado los indicadores de la ganancia, que fueron construidos a partir de la diferencia de la producción bruta menos insumos y remuneraciones, expresa un tendencia netamente favorable a la gran industria, que a partir de 1978, se despega de los otros estratos ocupacionales, y que, posteriormente a partir de los procesos de apertura comercial del país (GATT 1988 y TLCAN 1994) acentúa aun más su capacidad para adueñarse del mercado, al incrementar sus niveles de ganancia exponencialmente, a pesar de no incrementar su productividad. Lo cual se explica debido a la gestión de sus canales de comercialización, distribución y generación de nuevos productos para los estratos de ingresos medios y altos, que requieren elevados niveles de formación bruta de capital, es decir, compra de camionetas con cajas refrigeradas, compra de cadenas de frió, e innovación en formas de almacenamiento del producto que permitan mayor vida de anaquel, así como en creación de nuevos productos que atienden a necesidades mas elaboradas, como leches deslactosadas, lights, y para niños. Con esta estrategia la gran industria pasteurizada y envasadora de leche y sus subsidiarias que elaboran otros derivados lácteos, se adueña del mercado de altos y medios ingresos, principalmente del existente en los centros urbanos, mientras que la demanda faltante de los estratos de ingresos bajos de las zonas

rurales, la dejan al sistema "LICONSA" cuya producción es mayoritariamente leche en polvo que se importa y se rehidrata. Así, las grandes empresas no se preocupan por utilizar al máximo su capacidad instalada, al mismo tiempo de que incrementan sus ganancias, sin incrementar su productividad. Por otra parte, las ganancias de la micro y pequeña industria se comportan de forma muy estable a lo largo del periodo de estudio, lo mismo que su formación bruta de capital, y su productividad. Lo cual muestra que estos estratos del sector se han mantenido sin cambios en su lógica de operación de aprovechar insumos baratos, no pensar en procesos de innovación, y de aprovechar al máximo las ventajas de sus mercados locales, es decir, cercanía de sus consumidores y de sus proveedores.

Conclusiones.

La apertura de nuestra economía y la entrada al TLC para el sector industrial lácteo fue enfrentado fundamentalmente mediante la consolidación del mercado nacional mediante el control de los canales de distribución y venta por parte de las grandes empresas. Esto significó acelerar los procesos de concentración en las diversas ramas que componen al sector generando un conjunto de grandes empresas (nacionales y transnacionales) que basaron sus fortalezas competitivas en el control de la red distribución y consumo.

Lo anterior es resultado de la falta de control de la tecnología de proceso y de producto por las empresas de capital nacional y por la carencia, por ausencia de interés o bien por la escala del mercado interno, de un proceso de transferencia de tecnología efectivo de las empresas transnacionales que operan en el mercado interno.

La inversión realizada en la industria es significativa sin que esto haya implicado un incremento en la productividad de los trabajadores del sector pues esta inversión se

destino al posicionamiento y reforzamiento de sus mercados por parte de las principales empresas de la industria.

El modelo de competencia seguido no propicia una mayor articulación entre el sector pecuario y el industrial pues este último opera con un grado de independencia y flexibilidad muy alto pues puede operar con el abasto interno y si este éste es insuficiente, o cotiza el valor de la leche a un precio por arriba de los precios internacionales, tienen acceso a las importaciones de leche en forma casi indiscriminada. Este último hecho explica el creciente monto de importaciones de leche de nuestro país.

Las grandes empresas del sector no buscaron obtener el máximo nivel en su tasa de ganancia sino obtener el máximo volumen de ganancias lo cual en sí mismo no es un problema. La incongruente reside en que este modelo de maximización de la masa de ganancia no propicia un incremento en el consumo de productos lácteos entre toda la población sino únicamente en la población que tiene poder adquisitivo generando con ello que la intervención del Estado mediante el subsidio a la leche Liconsa se convierta en la única alternativa que la mayoría de la población tiene para consumir productos lácteos. Esto explica, entre otras cosas la búsqueda continua por las principales empresas del sector por diferenciar sus productos y segmentar el mercado de productos lácteos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas prácticamente han desaparecido de la industria ubicándose en nichos de mercado locales y regionales por lo que los procesos de mejoramiento de sus procesos de producción se dificultan enormemente. A pesar de lo antes observado aún siguen siendo fundamentales en cuanto a la generación de empleo por lo que tiene que ser atendidas con programas de apoyo financiero que les permita incrementar su eficiencia operativa.

La existencia de una industria fuerte debe ser utilizada para expandir la demanda interna mediante la producción de productos lácteos acorde con la capacidad de compra de la mayoría de la población. En consecuencia el Estado deberá promover que las grandes empresas del sector busquen una mayor articulación con los productores pecuarios y destinen una parte significativa de su capacidad instalada hacia la satisfacción de las necesidades alimenticias de la población. Esto lo pueden realizar mediante un programa efectivo de estímulos fiscales a fin de que el Estado comparta con la iniciativa privada la responsabilidad social de alimentar a la población con productos de calidad y a precios acordes con la capacidad de compra de la mayoría de la población.

Bibliografía.

CONASUPO, 1987. *Seminario de Actualización sobre la producción, procesamiento y comercialización y consumo de leche en México*. México 1987.

Del Valle Rivera, María del Carmen (2000). *La Innovación Tecnológica en el Sistema Lácteo Mexicano*. Edit. Porrúa, 1ª Ed.

FIRA, 2001. Boletín informativo No. 317 Vol. XXXIII 2001. Tendencias y Oportunidades de Desarrollo de la Red Leche en México.

INEGI (1988). *XI Censo Industrial, 1981: Resumen General*, Tomo I. Aguascalientes.

INEGI (1990). *XII Censo Industrial, 1986*. Aguascalientes.

INEGI (1992). *XIII Censo Industrial: Industrias Manufactureras*. Aguascalientes.

INEGI (1995). *XIV Censo Industrial: Industrias Manufactureras, Extractivas y Electricidad*. Aguascalientes.

INEGI (2005^a). *XV Censo Industrial: Industria Manufacturera*. Aguascalientes. Version electrónica.

INEGI (2005^b). *XVI Censo Industrial: Industria Manufacturera*. Aguascalientes. Version electrónica.

Kato Maldonado Luis (2008.) El patrón de desarrollo de la industria manufacturera nacional en el contexto de la economía globalizada. México. Mimeo. (el trabajo se publicara e en la revista Trayectorias de la Universidad Autónoma de Nuevo León.)

Raquel Ángeles-Montiel, José S. Mora-Flores, Miguel A. Martínez-Damián y Roberto García-Mata (2004) Efecto de las Importaciones de Leche en el Mercado Nacional del producto. México. *Agrociencia* 38: 555-564. 2004.

SPP (1974). *IX Censo Industrial 1971, Resumen General*, Tomo I. México.

SPP (1979). *X Censo Industrial 1976, Resumen General*, Tomo I. México.

Valentina Mariscal Aguayo , Heriberto Estrella Quintero, Agustín Ruiz Flores, Myriam Sagarnaga Villegas, José María Salas González, y Mariano González Alcorta (2004). *La Cadena Productiva de Bovinos Lecheros y el TLCA*. México. Chapingo.