

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS**



**La Financiarización y la Globalización agroalimentaria en la
avicultura de México; el caso de Bachoco**

Por:

HIPÓLITO ABRAHAM PÉREZ SALAS

TESIS

Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

LICENCIADO EN ECONOMÍA AGRÍCOLA Y AGRONEGOCIOS

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México

Noviembre de 2023

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA

La Financiarización y la Globalización agroalimentaria de la avicultura en México; el caso de
Bachoco.

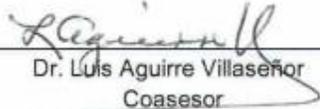
Por:
HIPÓLITO ABRAHAM PÉREZ SALAS

TESIS
Que se somete a consideración del Comité Asesor como requisito parcial para obtener el
título de:
Licenciado en Economía Agrícola y Agronegocios

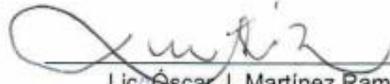
Aprobada



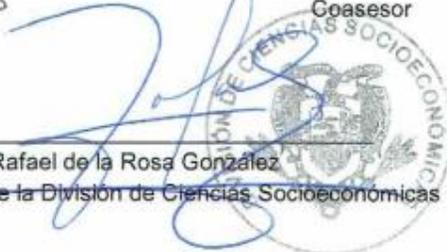
Dr. Francisco Martínez Gómez
Asesor principal



Dr. Luis Aguirre Villaseñor
Coasesor



Lic. Oscar J. Martínez Ramírez
Coasesor



M.C. Rafael de la Rosa González
Coordinador de la División de Ciencias Socioeconómicas

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México.
Noviembre de 2023.

DECLARACION DE NO PLAGIO

El autor de este trabajo, quien es responsable directo, jura bajo protesta decir la verdad sobre que no se incurrió en plagio o conducta académica incorrecta en los siguientes aspectos:

La reproducción total o parcial de textos sin citar la fuente o al autor original (cortar y pegar); reproducir un texto propio publicado anteriormente sin hacer referencia al documento original (auto plagio); comprar, robar o pedir prestado los datos a otras tesis para presentarla como propia; omitir referencias bibliográficas o citar textualmente sin usar comillas; utilizar ideas o razonamientos de un autor sin citarlo; utilizar material digital como imágenes, videos, ilustraciones, gráficas, mapas o datos sin citar al autor original vía fuente bibliográfica.

Asimismo, tengo conocimiento de que cualquier uso distinto de estos materiales como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por las autoridades correspondientes.

Por lo anterior, me responsabilizo de las consecuencias de cualquier tipo de plagio en caso de existir y declaro que este trabajo es original.

Pasante



Hipólito Abraham Pérez Salas

AGRADECIMIENTOS

A mi Alma Mater, la **UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO** por ser nido inmarcesible, Troya que arde en la eterna y límpida Atenas del y para el Agro Mexicano. El vuelo de este Buitre busca siempre honrar tu máxima, proclamando con la poesía que de tus alas de sol aprendí durante mi formación profesional: “Arrópanos, ALMA TERRA MATER, y que nuestras raíces sean hoy más fuertes que nunca para tu causa”.

Al **Departamento de Economía Agrícola y Agronegocios**, por la formación integral que brinda y por permitirme culminar con esta investigación mi formación profesional.

Al **Dr. Francisco Martínez Gómez**, por su apoyo incondicional como asesor principal de esta tesis; pero, sobre todo, por su tiempo, su empeño, su constancia para apoyarme y su amistad que navega en la ataraxia de los libros, recomendaciones y charlas que sostuvimos. Con aprecio Dr.; su eco en mi formación es ya eterno.

Al **Lic. Óscar Martínez Ramírez**, por su disposición y su tiempo para apoyarme como Coasesor de esta tesis, pero principalmente por su guía durante la carrera y, contra todo pronóstico, por su inconmensurable amistad y las horas que perdimos hablando sobre por qué José Agustín es el mejor escritor mexicano; o por qué el Marxismo no es para cualquiera. En suma, por todos los libros comentados, recomendados y criticados: ¡Muchas gracias por todo, Licenciado!

Al **Dr. Luis Aguirre Villaseñor**, por su apoyo y disposición a colaborar como Coasesor de esta tesis.

Al **M.C. Heriberto Martínez Lara**, mi gratitud infinita por siempre empujarme al viaje más difícil, pero necesario para la lucha; el viaje hacia uno mismo. Su amistad anida en el limbo de mi espíritu, maestro de áurea inmortal.

Al resto de profesores que tuve durante mi carrera; principalmente al M.C Ricardo Valdés Silva (†) y al M.C Vicente Javier Aguirre Moreno.

DEDICATORIA

Dedico fiel e íntegramente este logro a:

Don **Isidoro Pérez Pérez**; mi papá, mi amigo y mi padrino. Hombre-respuesta que nunca dejó de creer en mí, por sus lecciones a base de dolorosas experiencias, su caminar en el sendero de sobriedad y por enseñarme que los milagros sí existen. A ti, mi querido viejo, debo todo lo que soy. Siempre defenderé lo que me enseñaste al decirme: “hijo, en lo que sea, pero el mejor”, Trataré de honrar a tu linaje.

A mi madre HERMOSA **Claudia Salas González**. Por su apoyo desde siempre, por creer en mí, pero sobre todo por su fuente inagotable de amor que me salvó de caer en el abismo del

cual ya no se regresa. Gracias mamá, por tu humildad, tu fe que mueve montañas, tus oraciones, tus alegrías, tu amor bien proporcionado para cada uno de nosotros, la alegría y felicidad con la que alabas a Dios. Este logro es para ti.

A mis hermanos: **Lesvia Edith, María Esther, Claudia Emireth, Pablo y mi hermano gemelo Leo (junto a mis cuñados y cuñadas)**. Por su amor incondicional, su apoyo en creces y por creer en mí. Les debo mi felicidad, paz y tranquilidad; les debo sentir que, afuera, a pesar de transitar solo este sendero, siempre caminé acompañado de sus abrazos y su amor. Este logro es para ustedes.

A mi hermana **Claudia Emireth** y mis **Gemelas Iveth y Lizeth Velázquez Pérez**. Por su ejemplo de que nada, absolutamente nada en el mundo nos puede derribar, pero sobre todo por su eterna alegría, su amor que inunda mi espíritu demostrándome que sin amor no hay futuro. Son mi tríada celestial, siempre estaré para ustedes.

A mis sobrinos y sobrinas que completan la Real Familia que tengo: **Belén, Cinthia, Flor, Sara y Chequito**, todos Morales Pérez. A **Emi Lineth** te amo mi niña y siempre estaré para apoyarte; y a **Manolo Selim Velázquez Pérez**. A **Romina y Pauleth Pérez Ventura**, que sean eternas.

Al proyecto de fomento de lectura, cultura y artes **YO ME ANIMO A LEER UN LIBRO**. Mi proyecto de vida, al que le aposté todo y que hasta hoy me ha mostrado que la luz de la revolución es la única llama que vale la pena propagar. En la Sierra Madre de Chiapas, ya no es un fantasma creer que las palabras y la poesía pueden salvar al mundo. A todos los que creen en mi proyecto: ¡Venceremos el arcaico yugo del pensar que el Sur no existe!

A mis eternos amigos, compañeros y fusiles: **LOS LIBROS**. Porque leer me convenció de que la única arma es la educación y que la única vía hacia el cambio es la lectura. A la poesía, por salvar parte de mi vida, y enseñarme que: “el mundo es bello, y que la poesía es como el pan, de todos”.

A mi Poder Superior, a quien concebí a través del movimiento de **4° y 5° paso específico** y a las maravillosas personas que, al igual que yo, han renacido de las tinieblas a la luz, y que me han apoyado incondicionalmente en el sendero. Con especial gratitud al grupo donde nací “**CORAZÓN NUEVO**” de Motozintla, Chiapas; mis padrinos, compañeros y amigos. Y a los grupos que conforman la **HACIENDA FORTALEZA SAN PEDRO** de San Buenaventura, Coahuila. Muchas gracias por tenderme su mano; a los padrinos, compañeros y amigos, con gratitud.

A mis amigos de la ciudad de Saltillo, Coahuila: **Tomás Cortés**, por todo tu apoyo, a don **Sergio, doña Triny y el resto del grupo Saltillo**. Y al resto de amigos que se cruzaron en mi andar por este Norte de vientos alisios, muchas gracias por su amistad.

A mi comunidad, campesinos, familiares y amigos del ejido **BENITO JUÁREZ**; y del municipio de **Motozintla**; Sur del Sur, lugar que anida bajo el manto blanco que cubre a la región por la que trabajo incansablemente: sobre tus espaldas madre Sierra.

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	6
OBJETIVO GENERAL.....	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
HIPÓTESIS	7
METODOLOGÍA	8
1. EL NEOLIBERALISMO: NÚCLEO DEL DESARROLLO DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA.....	11
1.1 Los Acuerdos de Bretton Woods y el Consenso de Washington: la institucionalización del pensamiento neoliberal.....	17
1.2 El papel del Estado en el neoliberalismo: el moderno Leviatán.	27
2 LA MODERNIZACIÓN DE LA AVICULTURA DESDE SUS INICIOS COMO ACTIVIDAD CUASI-INDUSTRIAL.....	33
2.1 El desarrollo de la avicultura en EUA: el Modelo del Sur.....	33
2.2 Panorama de la avicultura en Estados Unidos: producción, consumo, importaciones y exportaciones en el periodo 1960-2021.....	41
2.3 Panorama de la avicultura en México: producción, consumo, importaciones y exportaciones en el periodo de 1961-1980.....	55
3 EL DESARROLLO DE LA AVICULTURA DURANTE LA GLOBALIZACIÓN.....	66
3.1 Acercamiento al concepto de Globalización.....	66
3.2 La avicultura en México en el marco de la Globalización alimentaria (1980-2000). 76	
3.3 Panorama de la avicultura en México, 2001-2021.....	97
4 FINANCIARIZACIÓN Y AVICULTURA.....	104
4.1 Generalidades teóricas de la Financiarización	104
4.2 La Financiarización de la Agricultura.....	121
4.3 La Financiarización y las ETN´S.	134
4.4 ETN´s Agroalimentarias	141
4.5 Financiarización en la avicultura a través de ETN´S agroalimentarias.....	142
4.6 Financiarización de Empresas Trasnacionales avícolas: el caso de Bachoco.	144

4.6.1	Bachoco	147
4.6.1.1	Antecedentes históricos más relevantes: expansión del modelo Bachoco.	157
4.6.1.2	Fusiones y Adquisiciones (F&A) de Bachoco para su expansión y consolidación, 2000-2022.	162
4.6.1.3	Acciones de Bachoco	168
4.6.1.4	Recompras	173
4.6.1.5	Bachoco anuncia su salida de la Bolsa Mexicana de Valores y de la Bolsa de Nueva York.	174
5	REFLEXIONES FINALES	177
	BIBLIOGRAFÍA	181
	SITIOS WEB	192

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CARNE DE POLLO, 1961-2021.....	41
Tabla 2.	PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961-2021.....	43
Tabla 3.	VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961-2021.....	53
Tabla 4.	PRODUCCIÓN TOTAL, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1961-1980.	62
Tabla 5.	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN TOTAL DE CARNE DE POLLO Y HUEVO EN MÉXICO, 1981-2000.....	87
Tabla 6.	COMPARACIÓN DE LOS REGÍMENES DE CRECIMIENTO.	112
Tabla 7.	INGRESOS DE BACHOCO EN MÉXICO Y EL EXTRANJERO, 2020-2022.....	149
Tabla 8.	NÚMERO DE INSTALACIONES DE BACHOCO POR ACTIVIDAD EN MÉXICO Y USA, 2019.	152
Tabla 9.	PARTICIPACIÓN DE BACHOCO COMO ACCIONISTA EN SUS SUBSIDIARIAS DE MÉXICO Y EUA, 2020-2022.	154
Tabla 10.	FUSIONES Y ADQUISICIONES DE BACHOCO, 2000-2022.....	162
Tabla 11.	ESTRUCTURA DE LA POSESIÓN DE LAS ACCIONES DE BACHOCO, 2022..	172

ÍNDICE DE GÁFICAS

GRÁFICA 1. PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO DE EUA, 1961-2021.....	46
GRÁFICA 2. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, 1961-1980.	47
GRÁFICA 3. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, 1981-2000.	48
GRÁFICA 4. CONSUMO NACIONAL PER CÁPITA DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961- 2020.....	49
GRÁFICA 5. PROMEDIO DE CONSUMO PER CÁPITA DE CARNE DE POLLO EN EUA POR DÉCADA.....	50
GRÁFICA 6. IMPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961-2021.....	51
GRÁFICA 7. EXPORTACIÓN DE CARNE DE POLLO DE EUA, 1961-2021.....	52
GRÁFICA 8. TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN EUA POR DÉCADA (PROMEDIO).....	54
GRÁFICA 9. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1961-1980.....	64
GRÁFICA 10. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, 1980.....	65
GRÁFICA 11. PROMEDIO DE PARTICIPACIÓN DE EUA EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CARNE DE POLLO POR DÉCADA.....	80
GRÁFICA 12. PRINCIPALES GRUPOS AVÍCOLAS EN MÉXICO EN LA DÉCADA DE LOS 80'S.....	83
GRÁFICA 13. PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1981-2000.....	86
GRÁFICA 14. PRODUCCIÓN DE HUEVO EN MÉXICO, 1981-2000.....	86
GRÁFICA 15. CONSUMO PER CÁPITA DE PRINCIPALES PROTEÍNAS ANIMALES EN MÉXICO, 1981-2000.....	87
GRÁFICA 16. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1981-2000.....	94
GRÁFICA 17. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE HUEVO EN MÉXICO, 1981- 2000.....	94
GRÁFICA 18. CANTIDAD DE CONSUMO DE CARNE DE AVE EN MÉXICO (KG/PERSONA/AÑO) 1981-2000.....	95
GRÁFICA 19. CANTIDAD DE CONSUMO DE HUEVO EN MÉXICO (KG/PERSONA/AÑO) 1981-2000.....	95
GRÁFICA 20. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, AÑO 2000.	96
GRÁFICA 21. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE HUEVO, AÑO 2000.....	96
GRÁFICA 22. PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2020.....	99
GRÁFICA 23. PRODUCCIÓN DE HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.....	99
GRÁFICA 24. RELACIÓN ENTRE PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2021.....	100
GRÁFICA 25. RELACIÓN ENTRE PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES DE HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.....	100

GRÁFICA 26. COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2021.	101
GRÁFICA 27. NÚMERO DE CABEZAS DE POLLOS SACRIFICADOS EN MÉXICO (MILLONES), 2001-2001.	102
GRÁFICA 28. PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2021.	102
GRÁFICA 29. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO Y HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.	104
GRÁFICA 30. CONSUMO DE CARNE DE POLLO Y HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.....	104
GRÁFICA 31. EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE LOS ALIMENTOS CON EL MAYOR VALOR DE VENTAS EN MÉXICO EN 2021 (EN MILES DE MILLONES DE PESOS MEXICANOS).	148
GRÁFICA 32. VENTAS TOTALES DE BACHOCO, 2007-2022 (EN MILLONES DE PESOS).	149
GRÁFICA 33. PORCENTAJE DE VENTAS POR PRODUCTOS, BACHOCO 2022.....	151
GRÁFICA 34. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LAS ACCIONES DE BACHOCO EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES (PROMEDIO ANUAL), 2000-2023.....	169

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE LAS ACCIONES DE BACHOCO EN LA BOLSA DE VALORES DE NEW YORK (NYSE), 2004-2023.	170
--	-----

RESUMEN

La presente investigación plantea el análisis de la dinámica de funcionamiento y el impacto que ha tenido el proceso de financiarización en el desarrollo de la avicultura en México desde 1961 al 2021; priorizando la atención, como caso de estudio, en la expansión y consolidación de la empresa transnacional avícola “BACHOCO”. Para esto, se propone buscar cuáles han sido los factores y las condiciones que el actual régimen de financiarización, junto con la globalización, han creado para la consolidación de la avicultura en nuestro país y, con ello, nuevos patrones de consumo agroalimentario de productos avícolas. Además, se busca establecer las relaciones, características propias y demás generalidades de los tres principales conceptos económicos de la investigación: el neoliberalismo, la globalización y la financiarización.

Palabras clave: Neoliberalismo, financiarización, globalización agroalimentaria, avicultura en México, ETN´s, Bachoco.

INTRODUCCIÓN

Las relaciones sociales de producción y distribución de bienes y servicios son el resultado de complejos procesos que van a la par de la evolución económica, biológica, social y cultural del hombre mismo.

La presente investigación plantea el análisis de la dinámica de funcionamiento y el impacto que ha tenido el proceso de financiarización (o financialización) en la economía moderna. Para ello, el análisis se centra particularmente en el sector avícola en México considerando algunas generalidades de este sector a nivel mundial, pero priorizando la atención en el plano regional.

La financiarización es un fenómeno sumamente complejo que ha generado diversas investigaciones en todos los campos académicos y científicos de las ciencias sociales. Esto, a su vez, ha generado también diferentes posturas teóricas que permiten entender a la financiarización como la expansión de los mercados financieros que se han consolidado a través de la gama de instrumentos, motivos y mecanismos financieros cada vez más sofisticados utilizados por las instituciones financieras que integran las operaciones económicas globales. Estos mercados han constituido una red donde convergen estrechas relaciones donde pululan los flujos de capitales financieros. Además, una característica importante de la financiarización es que ha dado paso a que en estos mercados financieros participen cada vez más empresas no financieras, es decir, empresas cuyas principales actividades son productivas o participen en la generación de bienes y servicios de la “economía real” (alimentos, manufacturas, automóviles, etc.). Así, se interpreta que estas actividades financieras reflejan un cambio en los objetivos de las empresas, una influencia creciente de los intereses de los accionistas en sus operaciones principales, la presencia generalizada y creciente de esquemas financieros en las economías individuales desarrollando con ello una cultura financiera orientada al mercado utilitario, manifestándose en todos estos aspectos la superioridad de la esfera financiera sobre la esfera de la economía real.

Por ende, la naturaleza de la financiarización surge de las relaciones entre los regímenes de acumulación por un lado (o de crecimiento), y, por otro, a los procesos de configuración y reconfiguración del mercado mundial y de la internacionalización del capital legitimados por las decisiones de políticas económicas, fiscales y sociales que las instituciones gubernamentales toman bajo la lógica de la financiarización que apela por políticas de desregulación, liberalización y un creciente manifiesto sobre un papel menos participativo de los Estados-Nación sobre estas políticas. Como resultado, el Estado ha quedado relegado a fungir solamente como inversor y, en ocasiones como las crisis, como regulador vigilando que los mercados financieros funcionen en óptimas condiciones fiscales y económicas.

Empero, para tener un panorama epistemológico más amplio, que permita a su vez entender de mejor manera a la financiarización, esta investigación comienza con el análisis del cambio que se dio en la economía en la transición entre los años 1970 y 1980, en este periodo, el capitalismo entró en una nueva fase llamada neoliberalismo. Sus principales características son la eliminación de barreras al libre movimiento de bienes, servicios y especialmente de capital en toda la economía global; la retirada del Estado del papel de guiar y regular la actividad económica; privatización de empresas estatales y servicios públicos; el recorte de los programas sociales estatales; un cambio hacia formas regresivas de impuestos; un cambio de la cooperación entre capital y trabajo a un impulso del capital, con ayuda del Estado, para dominar plenamente el trabajo; y la sustitución de comportamientos co-respectivos entre grandes corporaciones mediante una competencia desenfrenada, lo que en esta investigación he denominado Empresas Transnacionales (ETN'S). Así pues, por todas las características anteriores, el neoliberalismo puede entenderse como la última forma institucional del capitalismo.

La adopción mundial de las políticas neoliberales dio paso a otro fenómeno: la Globalización económica, que se caracteriza principalmente por aprovechar la desregulación de los mercados internacionales para crear nodos donde transitaran libremente los flujos comerciales globales que homogenizaron a la economía mundial. En este contexto, las nuevas prácticas económicas modificaron los mercados de los agroalimentos creando, mediante la financiarización y la globalización de las ETN's, monopolios que, a su vez, modifican los patrones de consumo del ser humano que se apegan a la nueva estructura socio cultural, delineada por los principios neoliberales, de los países. Para esto, he seleccionado al sector avícola en México y su desarrollo en el marco de la globalización y la financiarización, respectivamente. La importancia de la avicultura en nuestro país es tal que, actualmente, es el quinto lugar en producción de pollo (3.8 millones de toneladas), detrás de países como: Estados Unidos (20.3 millones de toneladas, China (14.7 millones de toneladas), Brasil (14.5 millones de toneladas) y Rusia (10.8 millones de toneladas). Por semana, en nuestro país, se producen aproximadamente 36.1 millones de pollos, mismos que son comercializados en la siguiente clasificación: vivo 37%, mercado público 9%, supermercado 3%, roscicero 36%, partes y valor agregado con 15%.

La producción de huevo es también un sector muy importante en la avicultura mexicana ya que, hasta el 2022, con 132.9 millones de cajas producidas, México se ubica como el quinto productor de huevo a nivel mundial, después de China (136.4 millones de cajas), India (270.2 millones de cajas) y EUA (263.6 millones de cajas). La evolución en los patrones de consumo también son elementos importantes que han favorecido al crecimiento de la avicultura puesto que todos los estratos sociales han venido sustituyendo la ingesta de carnes rojas por carne de pollo, esto debido principalmente a que el precio de la carne de pollo, y derivados, son de los más bajos del mercado en comparación con la carne de res y cerdo lo que permite que esté al alcance de prácticamente todos los niveles de ingreso de las personas. Además, las nuevas enfermedades relacionadas con el consumo inmoderado de grasas, como los problemas cardíacos y la obesidad, han creado patrones de consumo orientados a la conservación de la salud mediante dietas donde pululan los discursos de consumo de más proteínas de origen animal que conlleven a menos riesgos para la salud de los

consumidores. Así, el aporte de proteínas que ofrecen los productos pecuarios los han establecido como productos sumamente demandados. Por ejemplo, la carne de pollo tiene una participación del 38.3 % en la obtención de proteínas, seguido del huevo con 16.9 %, es decir, 55.2% entre los dos alimentos; son seguidos por la leche de vaca con el 18.8%, la carne de res el 16.1% y carne de cerdo aporta 8.7% de proteínas en una dieta estándar. En este contexto, el país registró un consumo per-cápita de carne de pollo que pasó de 27.3 kilogramos en 2009, a 33.1 kilogramos por persona en 2019 y es el primer lugar en consumo per-cápita de huevo fresco a nivel mundial registrándose en 2021 un consumo de 24 kg por persona¹. Esto demuestra, en un plano general, la importancia que la actividad avícola tiene en nuestro país tanto como productor como consumidor.

Finalmente, dentro de la avicultura mexicana, tomo como ejemplo de caso a la empresa transnacional Industrias Bachoco, una de las avícolas más grandes en importancia y tamaño, de todo el mundo que tiene su origen y sus principales actividades en nuestro país para indagar cómo la financiarización de la economía le permitió consolidarse y expandirse hasta convertirse en el gigante que ahora es, considerando que es una empresa no financiera. Así, la evolución de Bachoco marca una tendencia a utilizar instrumentos financieros que le han permitido expandirse, siendo la primer empresa avícola mexicana en participar en las bolsas de valores a través de las cuales se llevan a cabo operaciones de fusiones y adquisiciones (F&A) las cuales ha utilizado de manera notoria, otro instrumento financiero utilizado por Bachoco han sido las recompras que permiten tener el control de las acciones en manos de la misma empresa para aumentar su valor accionario y tener mayor cobertura en las decisiones del corporativo, como presento aquí, por ejemplo, la decisión de Bachoco de salir de las dos bolsas de valores (NYSE de EUA Y BMV en México). En suma, la financiarización, como fase superior del neoliberalismo, no solo ha configurado las relaciones de las empresas, el papel del Estado en la economía y las formas de consumo y producción mundiales, sino también ha modificado los

¹ (UNA, 2023)

códigos sociales conociéndose esto como la “financiarización de lo cotidiano” lo que deja en claro que es un régimen del que vale la pena conocer más.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La transformación y el desarrollo del sector avícola en México están directa e intrínsecamente vinculados a la dinámica mundial de la economía en el marco del neoliberalismo, la globalización agroalimentaria y, más recientemente, la financiarización. Es bajo este régimen económico por el que se pretende buscar la relación de la financiarización en la expansión y consolidación de la avicultura en nuestro país la cual se ha convertido en un sector muy rentable con un número de empresas muy reducido que tienen el control del mercado en las regiones más estratégicas donde se producen dos de los principales productos avícolas: la carne de pollo y el huevo. A partir de finales de la década de los noventa, se dieron cambios en el orden financiero que fueron aprovechados por los complejos avícolas transnacionales. Ello contribuyó a que continuara el proceso de consolidación de la empresa que es objeto de estudio de esta investigación: Bachoco. En este contexto, se busca hallar la relación de la financiarización con las actividades que Bachoco ha llevado a cabo para su consolidación. De acuerdo a la información y la literatura disponible, se propone la búsqueda de elementos que ayuden a confirmar que los instrumentos financieros como las Fusiones y Adquisiciones y las recompras han servido a Bachoco para posicionarse como la empresa más poderosa del sector avícola en nuestro país.

OBJETIVO GENERAL

Fundamentar que la financiarización y la globalización han sido vitales para la expansión y consolidación de la empresa transnacional Bachoco en el sector avícola de México.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer las relaciones que existen entre el neoliberalismo y la globalización y financierización en el sector agroalimentario, específicamente en la avicultura de México.
- La financierización de la economía en general, y de la avicultura en particular, ha permitido que la lógica actual se incline más a los activos financieros que a la producción en las ETN's avícolas en México, principalmente Bachoco.
- Establecer un análisis de la evolución de la avicultura desde sus inicios, pasando de ser una actividad cuasi industrial en los ochenta, su desarrollo durante la globalización hasta su consolidación actual convirtiéndose en uno de los sectores más desarrollados de la agricultura en el que México juega un papel representativo en la avicultura mundial estando en la actualidad en el ranking de los diez países productores de carne de pollo y huevo.
- Fundamentar, con la revisión histórica del crecimiento de la ETN avícola BACHOCO, las facilidades que la financierización ha propiciado para su desarrollo, expansión y consolidación.

HIPÓTESIS

- El neoliberalismo es el arquetipo creador de las condiciones económicas, políticas, sociales y culturales en las que se han basado las relaciones sociales de producción y distribución de bienes y servicios actuales creando no solo políticas públicas y económicas, sino sentando las bases de una ideología de poder demeritando la soberanía democrática de los países y legitimando prácticas empresariales injustas apelando a que, en una economía abierta, las leyes del mercado establecen las normas de competencia.
- El papel del Estado ha jugado un rol protagónico en la expansión, desarrollo y consolidación de las ETN's ya que, bajo la lógica de la globalización y la financierización el Estado ha establecido políticas laxas en materia de legislación, supervisión, aranceles y subsidios.

- A través de la información sobre la evolución de la avicultura, mostrar que las condiciones creadas por la globalización permitieron que los sectores avícolas de países en desarrollo crecieran exponencialmente, particularmente en México.
- Mostrar cómo la financiarización de lo cotidiano ha creado patrones de consumo que se han establecido bajo la teoría de los regímenes alimentarios en el que, actualmente, rige el Régimen Alimentario Financiarizado bajo el cual los productos avícolas son ejemplos preponderantes.
- Bachoco y las empresas avícolas transnacionales se han consolidado en gran medida gracias a las Fusiones y Adquisiciones y la recompra de acciones, que son prácticas financieras que permiten que empresas se integren interna y externamente con el objetivo de generar más ingresos evitando riesgos, pérdidas y responsabilidades.

METODOLOGÍA

Para efectos del sustento metodológico de esta investigación se realizó una amplia revisión de documentos teóricos y literatura especializada que hablan sobre el neoliberalismo, la globalización y la financiarización. Además de su relación con el sector agroalimentario y principalmente con el sector avícola. Así, para el caso de la avicultura en México, se toma como punto de referencia la dinámica de este sector en Estados Unidos con el denominado “Modelo del Sur” que fue adoptado por nuestro país para industrializar la avicultura tradicional. Se presentan datos estadísticos de producción, consumo y comercio del sector para contextualizar cómo se ha venido desarrollando la avicultura, primero en EUA y después en México. La investigación se apoya también en la metodología de los “Regímenes agroalimentarios” expuestos por (McMichael, 2016) para la justificación teórica de la relación que existe entre la financiarización y su impacto en los patrones de consumo de la sociedad. En general, la investigación se encamina bajo la metodología del análisis multiescalar que propone el análisis desde diferentes perspectivas del fenómeno estudiado, por ello se aborda al neoliberalismo como marco general y la financiarización en la avicultura, como caso

particular. También se utilizan datos estadísticos sobre la evolución de la avicultura en México y EUA para, finalmente, concentrar la atención en la empresa Bachoco en México cuya principal información se ha obtenido de sus informes financieros anuales disponibles en la web.

En suma, el primer capítulo de esta investigación aborda un estudio sobre la institucionalización del neoliberalismo como corriente de pensamiento económico e ideología imperante desde la década de 1980 y cómo las ideas neoliberales configuraron las relaciones de producción y distribución de la economía mundial. Su definición, sus principales características y la manera en que se consolidó. Además, se presenta un apartado donde se analiza el papel del Estado en el nuevo modelo neoliberal. Esto con el objeto de establecer los vínculos que existen entre el neoliberalismo con la globalización y la financiarización.

En el siguiente capítulo se presenta el análisis de la avicultura desde sus inicios como actividad cuasi industrial a los años ochenta haciendo una revisión histórica de los principales eventos que fueron delineando a la industria avícola en nuestro país, la influencia que el “Modelo del Sur” de Estados Unidos tuvo en la industria nacional y los primeros movimientos que tuvieron hacia la consolidación de la avicultura corporativa e industrial. En este capítulo, se integra información estadística sobre el panorama de la avicultura en Estados Unidos desde 1961 al 2021 y México durante el periodo de 1961 a 1980, respectivamente.

En el siguiente capítulo, el análisis se centra en el desarrollo de la avicultura en México durante la globalización económica comprendida a partir de 1980 hasta el año 2000, por lo tanto, se analiza el concepto de globalización desde la perspectiva teórica presentando diversas posturas y elementos resultado de una exhaustiva revisión de literatura. Así mismo, se presenta información de los principales indicadores económicos del sector avícola de nuestro país durante el periodo señalado con el objeto de tener un panorama general del sector, sus características principales, resaltando el papel de México en el escenario avícola mundial ya que durante este periodo fue cuando la avicultura nacional tomó preponderancia ubicándose dentro de

los diez países productores de carne de pollo y huevo, buscando relacionar este fenómeno con las bondades de la globalización agroalimentaria.

El último capítulo comienza con una investigación detallada sobre el concepto de financiarización. Sus características, además de las similitudes, diferencias y su relación con el neoliberalismo y la globalización. Posteriormente, bajo la metodología de los Regímenes Alimentarios, se analiza la configuración de la agricultura y los agroalimentos bajo el contexto de la financiarización. Continuando con el contenido del capítulo, el apartado siguiente presenta el análisis de las Empresas Transnacionales y su financiarización para culminar con el objeto de estudio: la empresa Bachoco, sus antecedentes históricos, sus principales actividades de Fusiones & Adquisiciones y Recompras y la situación actual de sus acciones en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Finalmente, la investigación culmina con algunas reflexiones finales considerando el contenido de esta, las principales discusiones que resultaron, las que quedan para futuras investigaciones y los aprendizajes obtenidos.

1. EL NEOLIBERALISMO: NÚCLEO DEL DESARROLLO DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA.

El neoliberalismo es el cenit del capitalismo moderno. Desde el apogeo de este sistema de pensamiento a finales de los 70's e inicios de los 80's todas las investigaciones de las ciencias sociales rondan en torno a este concepto. Debido a su seno, y a todas las teorías que han nacido artificialmente de ella, el neoliberalismo se ha convertido en un concepto complejo y ambiguo. Además, como ideología, ha suscitado fervientes luchas entre los que sentencian al pensamiento neoliberal como una caja de pandora que trajo todos los males al mundo y los que lo defienden con acérrima fe convirtiendo a este segmento también en una especie de secta que rinden culto ciega e irracionalmente. Para no tergiversar los objetivos de esta investigación y, sobre todo, para no inclinarse a un bando u otro, se presenta un análisis histórico de la concepción de las ideas neoliberales, su desarrollo, los principales teóricos que diseñaron estas ideas, su apogeo y consecuencias.

Como se mencionó, el neoliberalismo es el sistema de pensamiento en boga puesto que, como en cada época histórica de la humanidad "la producción económica y la estructura social que de ella se deriva necesariamente en cada época histórica, constituyen la base sobre la cual descansa la historia política e intelectual de esa época" (Marx & Engels, 2001)

Por ser un concepto sumamente complejo, no se puede definir de manera concreta al neoliberalismo por ello abogamos por señalar sus principales características para ir haciendo más transparente el velo que oculta al concepto. Podemos comenzar entonces apuntando que "el neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada fuertes, mercados libres y libertad del comercio. El

papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de estas prácticas” (Harvey, 2007). Esta cita ya apunta a una consideración que pulula en el pensamiento neoliberal y se refiere a la libertad del ser humano, es decir, que las políticas económicas y sociales dentro del neoliberalismo prometen el bienestar y la realización del hombre en su entorno aunado esto a la segunda consideración que más debate genera entre los círculos académicos y sociales que es la intervención cada vez menor del Estado como ente regulador en la economía. Pero la libertad no supone la igualdad, y eso ha sido defendido por el pensamiento libertario desde sus inicios, cuando un pilar de tal corriente Karl Popper, manifestó que: “la igualdad ante la ley no es un hecho sino una exigencia política basada en una decisión moral. Y es totalmente independiente de la teoría (probablemente falsa) de que todos los hombres nacen iguales” (Popper, 2010). Esta condición es justificada con la idea de que el mercado es el que, con sus fuerzas, quien regula la competencia ya que como asevera Escalante (2016) “la idea de que el mercado es fundamentalmente un mecanismo para procesar información, que mediante el sistema de precios permite saber qué quieren los consumidores, qué se puede producir, cuánto cuesta producirlo es uno de los factores que representan la columna vertebral del sistema”. Además, otras características son que “el neoliberalismo tiene concordancia con la nueva organización nacional, internacional y transnacional del capital con su reestructuración de clases y mercados transnacionales, con su desestructuración de la clase obrera que prevaleció en la época del Estado Benefactor, y con su desestructuración de los mercados nacionales, de las empresas estatales, y de muchas mediaciones sociales hoy en buena parte del mundo eliminadas” (Salama, Góran, Anderaon, & Sader, 2003).

Pero creo necesario ir en retrospectiva. El pensamiento neoliberal comienza a ser considerada por los gobiernos mundiales a partir de las diferentes crisis que se dieron a nivel mundial a inicios de la década de los 70’s. de acuerdo a Cadena (2006) “el neoliberalismo emerge como escuela dominante ante el agotamiento del Welfare State propuesto por Keynes y el desgaste del socialismo”, sumado a esto, el comunismo daba claras muestras de ser una ideología encaminada inminentemente al fracaso y su casi extinción puesto que la Unión Soviética había quedado rezagada al fin del a Guerra Fría y la China de Deng Xiaoping estaba abriendo sus fronteras para

convertirse en el gigante económico que ahora es. Paralelamente, el imperialismo estadounidense echaba mano de su arpón bélico en la guerra contra el Viet Cong en el sudeste asiático y su evidenciada participación a través de las CIA en el derrocamiento del Estado socialista chileno de Salvador Allende en 1973. Es Chile, de hecho, el primer país latinoamericano que sirvió de molde para experimentar la formación de un estado regido por las reglas de la neoliberalización. En el sector productivo, la crisis del petróleo de 1970 significó la recesión de las economías que dependían de los petrodólares como divisa internacional. Eso acrecentó significativamente las deudas de los países dependientes del petróleo con la caída de sus economías internas. Quedaba en evidencia entonces cómo el modelo económico Keynesiano había llegado a su fin después de casi cinco décadas de sobrevivencia. Dicho modelo había comenzado en 1930, la Gran Depresión había dejado mellada la economía estadounidense y era necesario cambiar de manera rotunda las políticas económicas. Es en este contexto surge el keynesianismo, en los 30's, con la política del New Deal del presidente Roosevelt, asesorado por el economista John Maynard Keynes, que se enfocó principalmente en el control e intervención del Estado en la economía para combatir la recesión, aumentar el capital en los sectores productivos, agrícolas y financieros y con esto elevar los empleos y el ingreso. En resumen, este modelo fue adoptado por la mayoría de los países en desarrollo cambiando solamente el nombre de estas políticas. Para el caso de México, por ejemplo, fue la implantación del modelo de sustitución de importaciones en el periodo del desarrollo estabilizador. Esta lógica perdió toda viabilidad a partir de la década de 1970 con las crisis económicas y sociales señaladas anteriormente.

Pero las ideas del neoliberalismo que comenzaron a ser llevadas a la práctica a partir de los 80's no fueron principios espontáneos por ello, es importante mencionar dos momentos en la historia que son considerados como los antecedentes que permitieron la transición de las ideas neoliberales desde su planteamiento hasta su ejecución progresiva.

En primer lugar, está el Congreso Lippmann, que fue una conferencia internacional convocada por Louis Rougier, en París en 1938 "con motivo de la publicación de la

versión francesa del libro de Walter Lippmann, ‘The Good Society’” (Escalante, 2016). Este congreso sentó las bases para que intelectuales de clase mundial conformarán una agenda neoliberal. Entre los asistentes a tal congreso destacan los nombres de “Jacques Rueff, Louis Boudin, Raymond Aron, Ernest Mercier; los alemanes Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow; también los austriacos Friedrich Hayek y Ludwig von Mises; el español José Castillejos y los estadounidenses Bruce Hopper y Walter Lippmann, El motivo básico no admitía dudas “se trataba de la defensa del mercado, del mecanismo de precios como única forma eficiente de organización de la economía, y la única compatible con la libertad individual, pero también, con la misma energía, se trataba de la defensa del Estado de Derecho: leyes estables, principios generales, inalterables, y un sistema representativo”².

El segundo hito fue marcado por otro congreso que se denominó Sociedad del Mont-Pèlerin (debe su nombre al lugar que la vio nacer: el Mont-Pèlerin, en Francia) celebrado en abril de 1947. Nuevamente se reunieron aquí intelectuales de todas las naciones que proponían la implantación de un sistema que abogaba por la liberación de la economía y ponían como eje temático imprescindible la participación casi nula del gobierno en las decisiones económicas. Movidos por el imperante esquema fatídico del Estado Benefactor keynesiano, estos intelectuales fueron liderados por el economista y filósofo Friedrich von Hayek quien había participado en el congreso de Lippman y quien es considerado el principal defensor de las ideas neoliberales gracias, en principio, a su obra célebre titulada *Caminos de Servidumbre* publicada en 1944 y secundado por su maestro, el también economista austriaco Ludwig von Mises quien desde su obra *Socialismo* de 1922 había ya planteado un análisis mediático y superficial sobre la eliminación del socialismo como esquema económico. La Sociedad Mont Pèlerin y las redes relacionadas de think tanks (que esta sociedad lideró en muchas instituciones académicas privadas y públicas del mundo) han sido “partidarios neoliberales que han servido como un directorio del neoliberalismo organizado porque es parte de una estructura bastante novedosa de discurso intelectual” (Guillén, 2017). Esta sociedad es sumamente relevante para contextualizar su impacto en la lógica

² *Ibíd.*

neoliberal. Por ejemplo, para los 70's, cuando realmente comenzaron a establecerse los principios de esta lógica y el papel de estos ideólogos, la agenda de la Sociedad de Mont-Pèlerin fue el respaldo que la teoría económica usó para justificar la modificación y transformación tanto del sistema económico como del resto de las relaciones sociales del mundo. A manera de esbozo, estos teóricos ideólogos sostenían ideas propias, pero en conjunto defendían la liberalización del mercado con todas las implicaciones que se desprenden de este principio. En conjunto, a todas las ideas, obras e ideología se les denominó como *Escuela Austriaca*. Ludwig von Mises (1881-1973) afirmaba que “la economía de mercado es un sistema de división del trabajo basado en la propiedad privada de los medios de producción. Cada uno, dentro de tal orden, actúa según su propio interés le aconseja; todos, sin embargo, satisfacen las necesidades de los demás al atender las propias” (Cadena, 2006). Aquí se comienza a hacer apología de la importancia de la libertad no como concepto sino como ideal para la reestructuración del individuo puesto que, entre más libre sea el hombre de manera individual mejor será su desarrollo en sociedad. Las principales obras de este pensador son el ya citado *Socialismo*, *La acción humana: tratado de economía* (1963), y *La mentalidad anticapitalista* (1957), principalmente.

Por otro lado, Friedrich August von Hayek (1899-1992) fue un economista al que se le adjudica como el principal promotor de la teoría neoliberal. Sostiene férreamente que “sólo cabe salvaguardar la libertad en la medida en que se la considere en todo momento principio supremo, inapelable en aras de cualquier ventaja circunstancial” (Hayek, 2008). Propuso que para lograr esta libertad era necesario imponer medidas que garantizaran al individuo alcanzar su realización pero que, por su carácter de vivir en tribu, para lograr este propósito, necesariamente debía existir un medio apropiado: el libre desarrollo del mercado. En general, sus ideas remarcaron la mínima intervención del Estado en la economía pero que, como contradicción epistemológica, “resulta verdaderamente absurdo que se tenga que llamar al Estado para “proteger” la moneda empleada en el país contra cualquier amenaza [...] cuando la única amenaza posible proviene del gobierno mismo; la moneda debe estar protegida contra el Estado” (Cadena, 2006). Por sus trabajos se le otorgó el premio Nobel de Economía en 1974 consolidando así la legitimidad que las instituciones internacionales, no precisamente

económicas, les otorgaron a sus ideas. Sus obras fundamentales son: *Camino de servidumbre* (1944), *Los fundamentos de la libertad* (1960) y *Derecho, legislación y libertad* (1973).

Otras personalidades que integraron las siguientes generaciones después de ser fundada la Sociedad Mont- Pèlerin son: Milton Friedman (junto a su esposa la también economista Rose Friedman) quien encabezó la famosa escuela de Chicago o *Chicago Boy's* llamados así por constituir su grupo en la Universidad de Chicago. Friedman fue un actor relevante puesto que llegó a ser el asesor del presidente Ronald Reagan en EUA y colaborador en el equipo de la primera ministra británica Margareth Thatcher, quienes son los ejemplos más importantes de la adopción de las ideas neoliberales para instaurar la fuerza económica mundial en el último tercio del siglo pasado. Friedman fue galardonado con el premio Nobel de Economía solamente dos años después de Hayek, en 1976. Junto a estos, en los siguientes años la Sociedad Mont-Pélerin continuó realizando congresos en varias capitales estratégicas del mundo, en universidades de gran relevancia y con dirigentes políticos seducidos por sus ideas llevando a establecer los ya mencionados think tanks como vías de propagación y promoción de sus ideas. Podemos esbozar entonces que, en estas sociedades, a razón de (Guillén-Romo, 2017) “existe una ideología, un movimiento, una nebulosa de prestigiosos pensadores, de intelectuales orgánicos, periodistas, think tanks, sitios de Internet, publicaciones destinados a la popularización de las ideas neoliberales”.

Tal es la importancia de esta sociedad que, entre sus filas, además de Hayek y Friedman, cuenta entre sus principales miembros a economistas ganadores del Nobel de Economía: George Stigler (1982), James M. Buchanan (1986), Maurice Allais (1988), Ronald Coase (1991), Gary Becker (1992) y más recientemente el galardonado Vernon Smith (2002). Esta sociedad tiene gran relevancia puesto que inclusive cuenta entre sus miembros al Nobel de Literatura Mario Vargas Llosa quien en el 2018 publicó su libro de ensayo *La llamada de la tribu* como un homenaje intelectual a los principales ideólogos del pensamiento liberal.

1.1 Los Acuerdos de Bretton Woods y el Consenso de Washington: la institucionalización del pensamiento neoliberal.

Pero los congresos de Lippmann y la Sociedad de Mont-Pélerin fueron en sus inicios movimientos marginales que se desarrollaban entre círculos muy particulares, principalmente entre académicos e intelectuales. El pensamiento neoliberal así no podría haber sido considerado sino como una corriente de pensamiento más. Ante esto, hubo un detonante para que los principios neoliberales fueran prácticos en el qué hacer económico. Este detonante fue otro congreso, uno con más formalidad y alcance, entre sus filas figuran líderes de más de cuarenta estados y empresarios preocupados por dictar un sistema económico, financiero y político que pudiese ser aplicado inmediatamente después de que la segunda guerra mundial finalizara. Los acuerdos de Bretton Woods se celebraron también en 1944, en New Hampshire, Estados Unidos. Con miras hacia un futuro desolado por los inminentes desastres bélicos, estos acuerdos desarrollaron una agenda donde resaltan los siguientes ejes temáticos: “Promover la cooperación monetaria internacional; facilitar el crecimiento del comercio; promover la estabilidad de los tipos de cambio; establecer un sistema multilateral de pagos; y crear una base de reserva. En este punto, es necesario considerar, además, que la necesidad de establecer un nuevo orden financiero mundial, abierto al comercio e inversiones (principalmente de Estados Unidos y Gran Bretaña) y respaldado por la estabilidad monetaria” (Reyes, 2010).

La agenda de Bretton Woods “estableció el dólar estadounidense como patrón de cambio debido a la fuerza política y económica que Estados Unidos había adquirido al término de la Segunda Guerra Mundial, tanto por levantarse como ganador indiscutible, poseedor de la bomba atómica y por ser una de las naciones con menor daño en su aparato productivo y territorio. Además, este país experimentó una fuerte acumulación de capital gracias a que se convirtió en el principal acreedor de los países combatientes, por ello la moneda estadounidense se convirtió en la divisa fuerte de la posguerra” (Martínez & Reyes, 2012). Para poder regularizar estos nuevos planteamientos monetarios y fiscales a nivel internacional, en los Acuerdos de Bretton Woods los participantes decidieron crear algunos organismos internacionales que se

encargarán de “presentar propuestas de políticas económicas encaminadas a impulsar el crecimiento económico y resolver problemas causados por las recesiones y crisis económicas” (Ibíd., p. 3). Así, fueron creadas dos instituciones que establecieron sus oficinas centrales en la ciudad de Washington, EUA: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) organismo que después fue conocido como Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional que fue descrito como un organismo especializado de la ONU cuyas funciones principales serían: “establecer las normas del sistema monetario internacional, prestar atención financiera en determinados casos a los países miembros, y actuar como órgano consultivo con los gobiernos” (Escalante, 2016). Estos antecedentes marcaron el inicio de la reestructuración neoliberal especialmente para los países en vías de desarrollo, aunque el modelo de Bretton Woods se vio teñido por las políticas del Welfare State que caracterizaron a las políticas económicas de la segunda mitad del siglo XX. Aun así, esta coyuntura fue creada principalmente por el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial, donde el modelo “sustitución de importaciones” benefició a los países subdesarrollados, como es el caso de la mayoría de las naciones latinoamericanas. Después de finalizada la Segunda Guerra Mundial, “el pensamiento cepalino representó el paradigma de estrategias de desarrollo” (CEPAL, 2016) para Latinoamérica. Así, de acuerdo a Martínez & Reyes (2012): “en los cincuenta la exportación de manufacturas había estado creciendo a una tasa anual de 3.8 por ciento, entre 1960 y 1973 creció a 11.3 por ciento y, entre 1977 y 1990 la tasa creció a 15 por ciento; esto es, la exportación de manufacturas de América Latina en 1990 fue 25 veces más grande que a inicios de los años cincuenta y la exportación de bienes manufacturados cinco y media veces mayor. En consecuencia, la participación de las manufacturas y semifabricados en las exportaciones totales de América Latina se elevó del 9 por ciento en 1952-1955 al 12 por ciento en 1960, al 15 por ciento en 1970, a un tercio en 1980 y a casi el 40 por ciento en 1990”. Los acuerdos de Bretton Woods tuvieron vigencia hasta 1970 cuando las políticas proteccionistas y el financiamiento externo, que fueron tan viables en las décadas anteriores, “fueron uno de los elementos que contribuyeron al desequilibrio macroeconómico de la década de 1980” (Guillén, 2017). Con esto, el modelo de sustitución de importaciones mostraba signos innegables de inoperancia debido

principalmente al aumento de la deuda externa de los países latinoamericanos que lo habían adoptado, esto desembocó en una recesión llegados los años 80's, recesión conocida como "crisis de la deuda". En suma, la década de 1980 se caracterizó por un desequilibrio macroeconómico causado en primera instancia porque "las divisas, dependientes totales al dólar, sufrieron de una caída ya que el dólar se apreció, las exportaciones de materias primas colapsaron y los mercados para el resto de los productos experimentaron contracciones alarmantes" (Harvey,2007). Contradictoriamente, estos indicadores habían permeado el crecimiento de las economías durante las décadas pasadas y ahora, como una especie de boomerang, causaban el estancamiento, la crisis y la especulación alarmantes. De acuerdo a Martínez & Reyes (2012) "un detonante de la crisis de la deuda fue sin duda la recesión económica mexicana" ya que en 1982, México se quedó sin reservas y no podía pedir más préstamos, por lo que se vio forzado a declarar la moratoria de su deuda, "en tan sólo unas semanas toda la región cayó en la 'crisis de la deuda'"³. Otra determinante fue la apreciación del dólar, debido principalmente a la crisis petrolera de la década de los 70's, ya que los préstamos realizados fueron en dólares por lo cual cuando este se disparó también lo hicieron las deudas de los países de la región sureña del continente americano.

Una vez iniciados los años ochenta, "la década pérdida" de América Latina, era evidente la urgencia de reformular las estrategias de políticas económicas que salvaran a los países subdesarrollados de caer en un estancamiento con estragos irreparables. Además, las más necesitadas eran las potencias, EUA y la Unión Europea, ya que "una diferencia entre los de arriba y los de abajo es que los primeros pueden alejarse de los segundos, pero no al revés" (Bauman, 1998); condición imperante para el desarrollo de las elites mundiales en contraste al estancamiento del resto de países. Aunado a lo anterior, dos hechos significativos marcaron el cambio que necesariamente tenía que darse en la economía mundial. Por un lado, la llegada de Ronald Reagan a la presidencia de EUA en 1979 y de "la Dama de Hierro", Margaret Thatcher, como la primera ministro mujer en Gran Bretaña en 1980; estos dos líderes

³ Ibíd.

implementaron el programa neoliberal el cual se estableció como el único sistema efectivo, designado desde el poder en manos de EUA y Gran Bretaña y secundados por las mismas instituciones creadas décadas atrás. Aunque la agenda neoliberal necesitaba una reordenación, sobre todo por la crisis de los pagos de las deudas internacionales, por lo que en 1989 se llevó a cabo otro congreso, aunque ahora fue denominado el “Consenso de Washington”, planteado en principio por un economista británico llamado John Williamson quien le dio tal nombre al congreso ya que, en su opinión “representaba lo que los organismos financieros multilaterales (OFM) con asiento en Washington DC (el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial) más el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, exigían a los países en desarrollo como condición para otorgarles créditos y ayuda financiera” (Morandé, 2016). Los principales ejes temáticos del Consenso para establecer las nuevas políticas económicas a los países deudores fueron:

- I. “Disciplina fiscal.
- II. Reordenamiento de las prioridades de gasto público.
- III. Reforma tributaria (sistema con amplias bases y tasas marginales moderadas).
- IV. Liberalización de las tasas de interés.
- V. Tasas de cambio competitivas.
- VI. Liberalización comercial.
- VII. Flexibilidad del mercado laboral.
- VIII. Acuerdo con la Organización Mundial del Comercio.
- IX. Regímenes de tipo de cambio no intermediados.
- X. Liberalización de la inversión extranjera directa.
- XI. Privatización de empresas públicas y fortalecimiento de los derechos de propiedad (certeza jurídica)”. (Castañeda & Díaz, 2017; Escalante, 2016; Harvey, 2007).

Con este nuevo ordenamiento, las instituciones financieras se convirtieron en los mayores entes que tomaron las riendas de las decisiones económicas de la mayoría de los países en vías de desarrollo y del tercer mundo, todos con deuda externa,

dependiendo de los préstamos, con políticas internas obsoletas y desorganización de sus políticas fiscales. Esto se acentuó en América Latina, ya que, de acuerdo a Cadena (2006) “las políticas del Consenso de Washington se convierten en el paradigma de condicionantes que los países tenían que aceptar para acceder a las herramientas económicas o a los préstamos de los organismos internacionales, a su vez también se convirtió en una –quizá en la única– opción que los países latinoamericanos tenían para salir del bache económico”. Varias propuestas del Consenso se aplicaron inmediatamente a los países latinoamericanos contraponiendo en amplio margen el esquema de políticas populistas y la intervención estatal que había imperado hasta entonces y, aunado a que su situación era crítica, adherirse a las nuevas estrategias no fue difícil. Morandé (2016) y Harvey (2007) suman otro elemento que influyó en que las políticas del Consenso de Washington se establecieran rápidamente en las agendas nacionales; “la caída del muro de Berlín y la extinción práctica del socialismo que este acontecimiento trajo consigo”. Las banderas de la izquierda, apunta Escalante (2016) “y del progresismo a nivel mundial se vieron muy afectadas por el derrumbe de las ideas socialistas-comunistas, haciendo que de pronto estas naciones se vieran huérfanas de un discurso centrado en la búsqueda de una sociedad diferente al capitalismo”. Todo lo anterior resalta que las políticas creadas y después impuestas por el Consenso de Washington, que fueron la actualización de los acuerdos de Bretton Woods, fueron las políticas de las cuales las ideas neoliberales tuvieron su principal incidencia en países como Argentina, Brasil, Chile y, por supuesto, en México. Así, en nuestro país, el presidente Carlos Salinas de Gortari llamó “liberalismo social” al plan que acogió de las manos del Banco Mundial y el FMI para poder salir de la crisis por las que pasó el país durante toda la década de los 80’s. En primer lugar, Salinas aceleró el programa de privatizaciones que había comenzado en el gobierno anterior con Miguel de la Madrid; “las más de quinientas empresas en manos del Estado que había en 1988, se convirtieron en poco más de ciento cincuenta hacia el final del mandato salinista, representando menos de 10% del PIB nacional” (Diniz, 2009). Sin duda, las empresas que más representan estas privatizaciones fueron Aeroméxico y Mexicana de Aviación, Telmex y su ya consolidado monopolio en telecomunicaciones y la banca (que había sido nacionalizada en 1982 con las

“lágrimas” de José López Portillo). Esto último permitió la entrada de bancos extranjeros a la propiedad de los bancos mexicanos, lo que fue muy controversial en su momento. Quedaron en manos del Estado la electricidad y el petróleo (Pemex). La venta de las empresas públicas fue presentada como “necesaria para allegar recursos al tesoro nacional, de modo de pagar deuda interna e incrementar el gasto social. Los recursos que llegaron al Estado superaron los USD 20 mil millones hacia 1994” (Morandé, 2016). Por otro lado, Salinas de Gortari también hizo de la internacionalización de la economía mexicana, o la incorporación a la globalización, uno de los ejes de su programa de transformación económica derivado de los ajustes estructurales que iniciaron los partidarios del Consenso de Washington. De acuerdo a Barceló (2009) “el principal hito a este respecto fue la incorporación de México al NAFTA, o Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, en 1992, junto con EE.UU. y Canadá. Además, consiguió ser el primer país de América Latina en entrar a la naciente APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) y el primer país no desarrollado en ser admitido en la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), el selecto club de los países ricos. El NAFTA facilitó la entrada de inversión extranjera directa y un enorme flujo comercial con EE.UU. Ambas cosas tuvieron como correlato el desarrollo de las empresas maquiladoras cerca de la frontera con su vecino del Norte, las cuales básicamente ensamblaban bienes industriales para el mercado estadounidense”. Otra reforma que tuvo mucho impacto y que además generó descontentos masivos fue la abolición del régimen de minifundios, conocido como ejido, esquema que socializaba la propiedad agrícola a partir de la reforma agraria cuyos inicios datan de la lucha de la revolución. Su propósito era “crear un mercado de tierras (los ejidatarios fueron convertidos en propietarios de sus parcelas) que agilizara la inversión en el agro mexicano, avalados por la reforma del artículo 27 que priorizaron establecer un marco jurídico y normativo que favoreciera a la propiedad privada”⁴. Este contexto marcó la entrada de México al juego internacional de competencia, exportación y crecimiento a través de la reducción de la inflación. Sin duda, nuestro país es un ejemplo claro de cómo las políticas

⁴ La política de ajuste estructural que México recibió directamente a la agricultura es desarrollada en el capítulo “Financiarización de la avicultura” de esta investigación.

neoliberales establecieron su agenda para poder adherirse al orden mundial que estaba en apogeo gracias a la globalización económica. Así pues, aunque los Acuerdos de Bretton Woods cumplieran medio siglo de haberse establecido por primera vez, el Consenso de Washington vino a avivar las llamas de este fatuo fuego que nunca dejaría de arder, o consumir, a partir de su consolidación.

El neoliberalismo es un sistema complejo, que no se limita solo a un marco de ciencia económica. Por ello, muchos intelectuales de las ciencias sociales han analizado este fenómeno desde distintos puertos de conocimiento. Tal como estipula (Escalante, 2016), en los últimos años “el programa neoliberal ha generado tanto interés que, incluso las ciencias básicas han virado su atención hacia este fenómeno creando así nuevas corrientes teóricas por donde encauzar la investigación del neoliberalismo y su impacto en todos los departamentos de la vida humana. Ahora, al parecer, en la academia ha nacido una ‘psicología evolucionista’ que es una combinación de ideas de la biología, la teoría de juegos, la psicología cognitiva, y algunas teorías de la evolución, que propone una nueva manera de explicar los fenómenos sociales a partir de la genética” por lo que ya no es posible omitir que todas las ciencias van a aportar algo para el estudio del neoliberalismo.

Aunque es claro que, como señala Karl Polanyi en su obra *La gran transformación*, la “sociedad moderna es primordialmente una sociedad de mercado” (Polanyi, 2007). Esta concepción de la sociedad se hace más evidente puesto que una de las principales características del neoliberalismo es que su aplicación ha ido homogeneizando todos los sectores de la sociedad de manera gradual, y muchas veces desapercibida por todos, puesto que las prácticas de convivencia en el nuevo siglo se fueron adaptando de manera intrínseca por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, la educación y su impartición por las instituciones con planes educativos neoliberales, el consumismo sumamente marcado entre las clases sociales, etc. Existen muchas discrepancias en cuanto a los resultados o consecuencias del credo neoliberal en los países del mundo, muchas de estas tienen que ver con la desigualdad social que ha generado, la pobreza y marginación en la mayoría de los países en vías de desarrollo que se han aferrado a cumplir con las

exigencias de los banqueros y empresarios multinacionales dejando con esto a un lado las políticas de ajuste internas, la pobreza de varios sectores sociales de los países de primer mundo, la dependencia del comercio exterior y de las divisas internacionales, por citar algunas desventajas del modelo neoliberal, a quien se le concibe como el “punto final de la evolución ideológica de la humanidad y la universalización de la democracia liberal occidental como forma final del gobierno humano” (Briseño, 2012). Esta aseveración no parece tan descabellada, en los últimos años la marcada desigualdad en la distribución de la riqueza es resultado de la inoperancia del mercado libre para todos los individuos sociales, es decir, el neoliberalismo supone que los beneficios son alcanzados directamente al esfuerzo que cada quien realice (siempre en libertad) para alcanzar su realización. En esta defensa hacia la libertad, el principio neoliberal asegura que “solo el mercado permite el pleno ejercicio de la libertad porque en él cada cual puede actuar sin interferencia de nadie, tan sólo sometido a sus reglas impersonales, que no tienen otro fin que el libre ejercicio de la Libertad individual” (Vargas del Carpio, 2000). Pero para que el mercado pueda garantizar tal libertad, primero debe ser libre este mismo puesto que “los grados y niveles de libertad que una sociedad alcanza sólo pueden ser medidos por el desarrollo de su mercado: cuantas menos interferencias y perturbaciones se produzcan en él, existirá mayor libertad”⁵. Entonces, la discusión pone en tela de duda los resultados del esquema neoliberal de libertad empresarial, apertura de los mercados internacionales, el libre tránsito de las divisas, las ventajas fiscales, la eliminación total o parcial de las barreras arancelarias y la participación cada vez menor del Estado en la implementación de políticas que garanticen a los gobiernos su soberanía. Es una época de grandes cambios, pero con tintes claros que dificultan ver cómo son las entrañas reales del sistema controlado por los banqueros, los multimillonarios y los tiburones de la economía de mercado. Por encima de este abismal panorama, el neoliberalismo aclama que no existe otras vías para el crecimiento de un país que su pérdida constante de identidad puesto que, otra de sus consecuencias, es que los sistemas de contratación se rigen bajo el régimen del outsourcing y el impacto ambiental que han dejado a su paso es

⁵ Ibid.

descomunal. Parece ser desolador, pero la dinámica social actual está sedada por los grandes regalos que promete la individualización de la sociedad de mercado, un enfoque neoliberal y posmoderno que hacen “énfasis en la exaltación de lo instantáneo, los perfiles siempre cambiantes de los deseos, el culto a la elección individual, la adquisición perpetua y el consumo de mercancías y de imágenes mercantilizadas, la diferencia y la multiplicidad (...) el fetichismo y los simulacros, el mostrarse continuamente fascinado con lo nuevo y con la moda” (Borón , 2004). Es como la antesala de lo que Fukujama llamó el “fin de la historia” que venía precedido con el sistema vigente antes del neoliberalismo, porque “hoy en día, casi todos los países desarrollados han adoptado, o están tratando de adoptar, formas institucionales de tipo democrático-liberal. Muchos de estos países se han ido desplazando, en forma simultánea, hacia una economía de mercado y una integración a la división del trabajo capitalista y global... este movimiento constituye el “fin de la historia” (Fukuyama, 1992). Aunque ya Hegel había estipulado que la evolución de las sociedades humanas no era infinita, sino que acabaría cuando la humanidad hubiese alcanzado una forma de sociedad que satisficiera sus anhelos más profundos y fundamentales. Entonces si el neoliberalismo es ese nirvana mercantil que garantiza una sociedad ideal ¿es el fin de la historia? Por otro lado, se puede apuntar también al hecho de que el sistema neoliberal es, ante todo, una ideología, un sistema de ideas, principios y pensamientos teóricos, siendo este papel una constante fuerza que actúa sobre las decisiones de los individuos. Tal como lo señala Bourdieu (2001) “mientras no se haya constituido el sistema de los mecanismos que aseguran por su propio movimiento la reproducción del orden establecido, a los dominantes no les basta dejar hacer al sistema que ellos dominan a fin de ejercer perdurablemente su dominación; necesitan trabajar cotidiana y personalmente en producir y reproducir las condiciones siempre inciertas de la dominación”; lo que realiza el sistema con la homogeneización de la información, el uso de la tecnología, el adiestramiento educativo es lo que el mismo brillante sociólogo francés Bourdieu llamó “el habitus, que es una subjetividad socializada y que funciona de modo análogo a un capital genético que ha sido inculcado e incorporado

socialmente. Y en él (y a través de él) se traduce en el individuo, el colectivo”⁶. Por último, es necesario también concebir las ideas neoliberales tal como lo apunta Dussel (2000) cuando asevera que "el pensamiento neoliberal es profundamente dogmático y es una teoría que legitima el status quo, explícitamente del capitalismo, y va mucho más allá de la teoría y política económicas". En suma, bajo el modelo neoliberal, el mercado pasa a ser la primera y única institución necesaria para la sociedad y la economía, aunque, en concordancia con Abreu (2014) "la contrastación empírica ha demostrado que el mercado es más bien un sistema dinámico de equilibrios inestables revestidos de indeterminación, la idea de que una mano invisible del mercado, a modo ley natural (fuerza intrínseca de la naturaleza), propenderá siempre al equilibrio, es una idea que subyace aún en la teoría económica actual. La falta de evidencia empírica de este fundamento sobre el cual se siguen construyendo complejos modelos basados en la lógica matemática y, en línea general, la derivación de teorías a través de la manipulación lógica de enunciados y axiomas que se resisten a ser falseados, dan prueba del carácter apologético de la teoría económica". A esta apología del sistema económico imperante, es a lo que George Soros (1999) denomina como "fundamentalismo de mercado y, está vinculado al concepto de falsa conciencia". Así, bajo el sistema neoliberal: "nos vemos arrastrados hacia una productividad creciente en una carrera sin fin. La producción llama al consumo, el cual exige aún más producción. Fracciones de población cada vez más masivas se ven como aspiradas por las necesidades directas o indirectas de la industria y terminan concentrándose en enormes aglomeraciones urbanas que les imponen una existencia artificial y deshumanizada. Por su parte, el funcionamiento de las instituciones democráticas, apegadas a las necesidades de la protección social, acarrear la creación de una burocracia invasiva, que tiende a parasitar y a paralizar el cuerpo social" (Deleuze, 1985) lo que se traduce en el alargamiento de las brechas salariales, desigualdad social e incremento de la pobreza en los países de tercer y segundo mundo en contraste con las potencias desarrolladas.

⁶ Ibid.

1.2 El papel del Estado en el neoliberalismo: el moderno Leviatán.

Un eje temático sumamente necesario dentro de la agenda neoliberal es qué papel debería tener el Estado (o los Estados-Nación) en la economía. Ante esto, la esfera de acción del Estado se ensancha, tanto bajo la forma de intervención en los procesos económicos (intervencionismo y dirigismo), como bajo la de una actividad económica basada en la nacionalización de ciertos medios de producción (capitalismo de Estado). Con esto, surge el problema de la “forma en que el Estado puede influir en el desarrollo de los procesos del mercado” (Lange, 1966). Lo anterior infiere que el papel del Estado se adecúa al periodo histórico de la economía y los principios económicos que rigen tal temporalidad. En este sentido, desde que surgió el llamado Estado de bienestar en los 30’s para salvar al mundo de una de sus peores crisis, la Gran Depresión, el Estado estuvo actuando como inversor, productor y sustentador bajo los principios Keynesianos hasta que este modelo expiró, como lo hemos descrito, en los 70’s. A partir de la inyección de la lógica neoliberal, una de las ideas principales fue concebir al Estado como un ente que no debería tener incidencia directa con la dinámica económica de los países, inclusive Milton Friedman consideraba que los Estados deberían trabajar para eliminar la mano muerta del gobierno y dar el máximo alcance a la mano invisible del interés propio, por su lado, Ronald Reagan decía que el Estado era el enemigo o culpable del estancamiento de la economía mundial. Para esclarecer un poco la concepción del qué hacer del Estado en el sistema actual se debe entender en principio que el neoliberalismo “estableció una separación institucional de la sociedad en una esfera económica y una esfera política” (Iazzetta, 2009) lo que deja en claro que existe una relación intrínseca entre las políticas económicas y las políticas de los Estados-Nación para el funcionamiento de las primeras. El juego de manos ideológico que hace desaparecer al Estado de la escena marca sobre todo su transformación efectiva en una especie de gran empresa (o sociedad económica), enteramente plegada al principio general de la competencia y orientada hacia la expansión, el apoyo, y en menor medida, la regulación de los mercados. Y se hace alusión al marco ideológico puesto que en amplio sentido una ideología cada vez más fuerte es la que marca la forma del comportamiento de, en este caso, el Estado. En

este sentido, la ideología es el conjunto de pensamientos que legitiman una estructura histórica que representa “una particular combinación de fuerzas que se expresan como pautas de pensamiento, condiciones materiales e instituciones humanas con cierta coherencia entre sí” (Cascante, 2019), para crear “un conjunto complejo, contradictorio y disorde de las superestructuras, reflejo de las relaciones sociales de producción”⁷, y, por tanto, esta combinación de fuerzas se convierte en hegemónica enmarcada férreamente en el momento social que se vive. Por otro lado, Gramsci (2018) divide el Estado en dos grandes planos superestructurales: “la sociedad civil, que constituye el momento de la hegemonía o del consenso, y la sociedad política, que constituye el momento de la fuerza, de la coerción y dominación considerada en su sentido estricto y de acuerdo con la concepción tradicional del Estado como máquina para la opresión de una clase sobre las otras”. El Estado, por tanto, equivale a sociedad civil más sociedad política, es decir, “hegemonía revestida de coerción o hegemonía más dictadura” (Cascante, 2019). Conviene aclarar también que cuando un Estado-Nación pierde la capacidad parcial en la toma de decisiones pierde también su soberanía, entonces la disyuntiva que existe entre la intervención o no del Estado en las reglas económicas toma sentido ya que el Estado es el que crea medios a través de los cuales el mercado se solidifica, ya sea en los marcos institucionales, legislativos, normativos, productivos e industriales que en ocasiones restringe y otras libera, según sea el caso que necesite el mercado para funcionar. Entonces, las principales acciones que se deben hacer, de acuerdo a la teoría neoliberal, es que se debe privatizar y desregular a la economía condenando con estos principios rectores al papel de los gobiernos en el sistema económico que continúa siendo complejo de describir atinadamente por la contradicción que sugiere el hecho de disminuir las funciones estatales, pero a la par, mantener fuertes sus pocas armas útiles, todo en favor del momento económico, las crisis, o lo que persiguen los dueños del capital: el éxito en las ganancias en cuestión de renta y riqueza. El neoliberalismo busca, gradualmente, como apunta Gorz (1998) “una autonomía en el seno de la heteronomía”.

⁷ *Ibíd.*

Este conjunto de discusiones son los que confirman por qué el debate del alcance del Estado en la economía liberal es tan amplio en las ciencias sociales y la investigación académica. Aunque dentro de estas constantes luchas de ideas, el Estado parece ir tornándose en una metamorfosis, como apunta Guillén (2017) cuando asevera que “el Estado no ha desaparecido, no solo se está poniendo como nunca antes al servicio de las empresas, sino que él mismo se está transformando en un gobierno de tipo empresarial” pues un papel que no discuten ni los más férreos defensores del neoliberalismo es que el Estado pasivo y amigable en muchos países ha sido fundamental para la implantación de grandes circuitos empresariales, financieros y, como veremos en el caso de la avicultura, productivos. En resumen: “el Estado, además, debe tener una mínima incidencia en las reglas del mercado y no debe intervenir en este ya que, como sucede en la mayoría de los países con gobiernos democráticos, restringe la libertad del mercado que no es más que la libre competencia donde solamente participan empresas que puedan sobrevivir a él” (Harvey, 2007). Esta premisa promueve entonces que, en el mercado neoliberal, si debería existir un ente como el Estado, este sería lo que Nozick (2012) ha denominado un “Estado Mínimo” limitado a las estrechas funciones de protección contra la violencia, el robo y el fraude, de cumplimiento de contratos, etc. Con esto “se justifica que cualquier Estado más extenso violaría el derecho de las personas de no ser obligadas a hacer ciertas cosas y, por tanto, no se justifica; que el Estado mínimo es inspirador, así como correcto. Sostenido por una legitimidad moral, el Estado mínimo actúa a través de las redes morales que la sociedad ha dado por válidos” (Nozick, 2012). Derivado del principio del Estado mínimo, la lógica neoliberal promueve en demasía la no intervención del Estado en las políticas económicas y fiscales, pero apela por la regulación de estas políticas para el buen funcionamiento de los mercados, tarea que es realizada por el Estado generando con estas narrativas contradictorios discursos. En suma, la “desregulación es claramente parte de la no intervención, pero la no intervención también se ha extendido mucho más. Se ha promovido sobre la base de que un sistema de mano invisible, de libre mercado. Se mueve naturalmente hacia el equilibrio y nunca lo abandona: que, en ausencia de interferencia gubernamental que cree incentivos perversos, los individuos que maximizan el bienestar, a través de sus

relaciones impersonales de mercado, equilibrarán la oferta y la demanda y hacen que los mercados se estabilicen” (Hathaway, 2020). Para el mercado, los trastornos económicos que se generan, como las crisis, devaluaciones, inflación, etc., son resultado de los ciclos económicos, pero también porque las políticas están en manos del Estado que no cumple con las expectativas que el mercado neoliberal y sus actores principales establecen en pro de maximizar ganancias.

Otra faceta que caracteriza al Estado es el ejercicio de poder que históricamente tiene. Dado lo anterior, “el problema del neoliberalismo pasa por saber cómo se puede ajustar el ejercicio global del poder político a los principios de una economía de mercado. En consecuencia, no se trata de liberar un lugar vacío sino de remitir, referir, proyectar en un arte general de gobernar, los principios formales de una economía de mercado” (Foucault, 2007). El neoliberalismo es un sistema que ha creado un mercado muy fuerte, con incidencia en todas las facetas sociales dando por hecho que, de acuerdo a Foucault, hoy el Estado está “bajo la vigilancia del mercado más que el mercado bajo la vigilancia del Estado”⁸. Lo que condensa y valida la hipótesis de que el Estado ha jugado un papel cada vez más importante en la evolución de la economía de libre mercado impulsada por los principios del neoliberalismo que no tiene fecha de nacimiento y, al parecer, tampoco de deceso. En este mismo tenor, el Estado ha estado jugando un juego cuyas reglas lo limitan, lo traspasan e inclusive, estas mismas reglas, las del mercado abierto, no le dan oportunidad de competir. Para terminar esta idea cito nuevamente a Foucault quien deja para discusión la paradoja del pensamiento liberal que ha transmutado al sistema neoliberal que creció a pasos agigantados en todo el mundo durante la última década del siglo pasado hasta la actualidad. Asevera el francés, desde la perspectiva del poder y el control: “la libertad de comercio es necesaria, por supuesto, pero ¿cómo podrá ejercérsela concretamente si no se controla, no se limita, no se organiza toda una serie de cosas, de medidas, de prevenciones, etc., que eviten los efectos de la hegemonía de un país sobre los otros, una hegemonía cuyo efecto sería justamente limitar y restringir la libertad de comercio?” (Foucault, 2007).

⁸ *Ibíd.*

Por último, me parece importante también presentar un esbozo en cuanto a la dinámica de las relaciones humanas en el marco del neoliberalismo. Como sabemos, la historia de la humanidad es una historia de lucha de clases sociales, esta dualidad continúa presentándose en esta época, aunque las clases sociales actuales están condicionadas desde la perspectiva de la individualización como eslabón fundamental del desarrollo puesto que “los intereses de una clase están íntimamente vinculados de modo directo al prestigio y al rango, al status y a la seguridad, es decir, no son primordialmente económicos sino sociales” (Polanyi, 2007). El comportamiento social tiene que ver con la desventaja que el neoliberalismo ha traído ya que al fomentar un mercado libre también abre las barreras para que esta libertad se lleve tras sus olas a las construcciones culturales de las sociedades para modificarlas bajo la lógica del consumismo, la idealización del progreso individual y la cada vez menor filosofía de la colectivización de los esfuerzos. Esto es importante ya que el *homo economicus* actual sienta sus principios en la autorrealización sosteniendo que es el esfuerzo personal el que dicta el grado de recompensa económica que cada quien recibe, es un principio a primera vista irrisoria pero basta con ver y escuchar a nuestro alrededor cotidiano para darnos cuenta que el impacto de esta ideología es avasallante. Todas estas nuevas configuraciones sociales, políticas y culturales son resultado de la formación del nuevo Estado Neoliberal puesto que, de acuerdo a Gramsci (2018) “el individuo es la sociedad (el individuo no es el ‘átomo’, sino la individualización histórica de la sociedad entera); la sociedad es el Estado, por lo tanto, el individuo es el Estado” ni el individuo, ni la sociedad ni el estado pueden actuar (ni ser estudiados) de manera aislada, pero cuando adoptan las configuraciones que menciono de manera colectiva forman un nuevo paradigma, en este caso, del Estado Neoliberal. Sin embargo, al igual que la desregulación, la no intervención es imposible debido al arraigo de la economía en la sociedad. Para que un gobierno pueda no intervenir, el mercado debe concebirse como una esfera separada de la actividad humana, desvinculada de las relaciones legales, institucionales y sociales que lo constituyen, “no sólo es imposible no intervenir, sino que los gobiernos neoliberales tampoco se han retirado del mercado y, en cambio, han continuado y ampliado diversos medios de apoyo a las corporaciones. Los estados neoliberales han apoyado la rentabilidad corporativa a través de varios

esquemas que involucran subsidios, descuentos fiscales y otros apoyos a las empresas” (Hathaway, 2020). Pero esta relación no funciona en la sociedad real ya que existen muchos factores que impiden que tenga su ciclo natural de funcionamiento. Las barreras también han sido resultado de las políticas neoliberales ya que la circulación de información real, de cómo funcionan los mercados de intangibles, de cómo se infiltra la lógica neoliberal en cada aspecto de la sociedad, los ciudadanos promedio de esto sabemos pocos. De ahí el principio de que “no debe sorprendernos, por tanto, que, pese a lo abierto de la sociedad, los elementos básicos de la planificación política y sus normas históricas permanezcan en la oscuridad y queden ocultos en los medios de difusión de noticias y en gran parte de la investigación universitaria, y que la riqueza documental sobre la planificación solo se conozca en círculos muy estrechos, donde además rara vez es comprendida” (Chomsky, 2016). En todo caso, en lugar de que los estados se retiren de la esfera económica, las políticas neoliberales han visto a las corporaciones involucrarse en el manejo del Estado. Esto ha ocurrido mediante la subcontratación de varios servicios tradicionalmente administrados por el Estado como las cárceles, los hospitales, etc. Ante tal abismo, que tácitamente damos por aceptado de manera consensuada en una sociedad cada vez menos organizada, las ideas, creo, son las vías hacia la comprensión de este tiempo y este espacio, ya que ninguna época nace de lo espontáneo, y lo que ahora vemos es un constructo que será parte, pero no impondrá, el tiempo siguiente, esta idea se condensa en el pensamiento del libertario Ortega y Gasset (2010) cuya visión plantea que “nuestro tiempo, en efecto, no se siente ya definitivo; al contrario, en su raíz misma encuentra oscuramente la intuición de que no hay tiempos definitivos, seguros, para siempre cristalizados, sino que, al revés, esa pretensión de que un tipo de vida —la llamada cultura moderna— fuese definitivo, nos parece una estrechez inverosímil del campo visual”. Este tiempo supone un amplio análisis, con directrices de todos los campos de estudios científicos y sociales, pretendo así, con esta investigación breve, aportar para tal causa.

2 LA MODERNIZACIÓN DE LA AVICULTURA DESDE SUS INICIOS COMO ACTIVIDAD CUASI-INDUSTRIAL.

La avicultura es una de las actividades económicas más importantes de nuestro país, es, por definición, la rama de la zootecnia que se dedica a la cría, el manejo, el procesamiento y la distribución de aves de corral y sus derivados. La dinámica avícola demuestra que es la actividad que más ha evolucionado dentro del sector pecuario en México dentro de las mediciones de competitividad, productividad e impacto en el consumo ya que “es la principal industria transformadora de proteína vegetal en proteína animal; lo cual confirma la posición de la carne de pollo como la proteína preferida de los consumidores mexicanos” (Rebollar, Mondragón, & Gómez, 2018), que ha rebasado al consumo de carne de res y de cerdo, lo cual indica la importancia que ha tenido esta actividad primaria. Además, la avicultura también juega un papel relevante en los índices de importaciones y exportaciones pecuarias con sus principales productos, los cuales son carne de pollo, de pavo y huevo. En este breve esbozo se describe la dinámica del sector avícola a partir de su transformación paulatina, es decir, cómo pasó de ser un sector de prácticas tradicionales para convertirse en una industria sólida y una rama económica muy importante para México y Estados Unidos.

2.1 El desarrollo de la avicultura en EUA: el Modelo del Sur.

Para entender el proceso de desarrollo y consolidación de la industria avícola en México es necesario contextualizar este sector a nivel global, principalmente con Estados Unidos, puesto que desde que la avicultura era una práctica rústica, propia de pequeñas granjas familiares y de traspatio, comenzó a tener influencias del país vecino. Además, esta contextualización permitirá reafirmar la hipótesis de que al ser EUA centro de poder histórico es también impulsor de proyectos como el avícola para su consolidación actual puesto que la evidencia deja en claro que “la industria de pollos

de engorde fue el primer sector de productos básicos de ganado en adoptar un modelo de organización industrial” (Constance, 2008).

Los primeros registros de la avicultura en EUA son, de acuerdo a Guelber (2010) en 1873, cuando se fundó la “Asociación Avícola Americana (APA, por su sigla en inglés), cuya propuesta original fue estandarizar las variedades de aves de corral con el fin de tomar decisiones justas e imparciales en los concursos, a través del registro de características individuales”. Manuales sobre las razas publicados en 1874 (“Standard of Excellence”) y 1888 (“Standard of Perfection”) marcaron el inicio de la estandarización, cuando la utilidad pasó a ser más considerada que la diversidad. El objetivo era estabilizar las razas comerciales y económicas para lograr la uniformidad de tamaño, forma y color, buen rendimiento y facilidad de manejo.

La literatura disponible también refiere en consenso a lo que apunta Constance (2008) que “la avicultura estadounidense puede situarse desde inicios del siglo XX en Delaware, considerada esta como una actividad residual asociada a la producción de huevo en la que los pollos de engorda eran aquellos pollos machos que resultaban como subproducto de la producción de huevo durante la primavera”. Claramente la producción de huevo y carne de pollo fue esencial para los estadounidenses en la década de los 30’s ya que debido a la gran crisis se había proliferado el desempleo y los escasos de alimentos convirtieron a las pequeñas granjas en centros importantes de producción de alimentos alternativos. El arquetipo de las granjas americanas o las “farmers” se consolidaron como proveedoras de estos alimentos. Este antecedente es reforzado por el trabajo de Bjorkhaug, Lawrence, & Magnan (2018) donde afirman que “la industria avícola surgió en la década de 1930 en la región nororiental de DelMarVa (Delaware, Maryland y Virginia) como un sistema de criadores, procesadores, distribuidores de alimentos y sistemas de distribución independientes”. La historia da crédito a Cecile Steele de Ocean View, Delaware, por criar y vender la primera parvada comercial de pollos de engorde. Aunque normalmente producía huevos, “en 1923 por error recibió 500 pollitos en lugar de su pedido habitual de 50 pollitos. Decidió quedárselos y cuando llegaron a 2 libras, los vendió a un comprador local por 62 centavos la libra. Al año siguiente ordenó mil pollitos, su esposo renunció a su trabajo

y en 1926 estaban criando diez mil aves por año. Para 1925 se criaban unos 50.000 pollos de engorde en la zona” (Constance, 2008).

Como se mencionó anteriormente, durante la Gran Depresión la carne de pollo y huevo se consideraron indispensables para alimentar a las personas puesto que sustituyeron a otras carnes. A la par de esto se comenzaron a generar condiciones para que la industria sentara sus bases para su desarrollo gradual, para esto, Constance (2008) apunta dos sucesos fundamentales: “por una parte el descubrimiento de la vitamina D (1926), y por otra, el establecimiento de fundaciones para incrementar la productividad por parte del gobierno federal después de la guerra y durante los años de la gran depresión, entre estas estaban el Plan Nacional de Mejoramiento Avícola (NPIP, por sus siglas en inglés) que a partir de 1933 facilitaba nuevas técnicas para controlar enfermedades, mejorar la cría y manejo prudente del negocio”. Alrededor de 1934, los avances en la mejora genética a través de la identificación de genes o factores hereditarios y el uso de la endogamia seguida de hibridación, permitió la especialización de las industrias de carne y huevos. Se estaban consolidando entonces las bases para la transmutación de la avicultura tomando en cuenta los elementos esenciales que contribuyeron a esto: el aumento de la producción, la genética y el mercado al cual iban a ir dirigidos los productos finales.

De acuerdo a los requerimientos geográficos y físicos para la óptima producción de pollos, el sur de Estados Unidos fue desde ese entonces centro de operaciones de las granjas. Para 1935 Delmarva contaba con dos terceras partes de la producción total de pollo de los Estados Unidos (Boyd and Watts, 1997). En el marco de la segunda guerra mundial, las acciones del gobierno impulsaron el desarrollo de la industria de pollos de engorde. Mientras que la carne de res estaba racionada durante la guerra, el pollo no lo estaba. Además, “el gobierno fijó un precio máximo muy por encima del costo de producción, lo que, en combinación con la creciente demanda de los consumidores, creó oportunidades comerciales” (Constance, 2008). Llegada la década de los 50's se desarrollaron investigaciones por parte de universidades agrarias respecto a nutrición, enfermedades, el confinamiento de las granjas, entre otras, “las cuales junto con la electrificación rural y programas gubernamentales contribuyeron a

la industrialización e incremento en la capacidad de producción” (Torres, 2011) ya que en esos años, la industria de los pollos de engorde “todavía se caracterizaba por un sistema independiente de granjeros que criaban pollos de engorde y pequeñas empresas que brindaban servicios previos (pollitos y alimento) y posteriores (sacrificio y comercialización)” (Constance, 2008).

“El modelo estadounidense de la industria de pollos de engorde se presenta como el futuro modelo de agricultura: integración vertical basada en la acumulación flexible en la producción y el procesamiento” (Bjorkhaug, Lawrence, & Magnan, 2018), estos factores son los que modificaron la dinámica del sector y son, en conjunto, los que sentaron las bases para lo que Constance (2008) ha denominado como “Modelo del Sur”. Muchos granjeros del Sur de EUA vieron la producción por contrato como similar a la aparcería y aceptaron fácilmente la producción de pollos de engorde como una opción rentable y confiable a sus operaciones tradicionales, esto junto a las condiciones geográficas, la migración, los salarios bajos, y la estabilización de los precios de los alimentos para los pollos fueron claves para que este modelo funcionara y se replicará en toda la región. Como mencionan Bjorkhaug, Lawrence, & Magnan (2018) “eventualmente, en el sur, la integración vertical trajo todos los aspectos de la cadena de suministro (criaderos, procesamiento, alimentación, transporte). Los distritos agroindustriales que surgieron en el sur de los EE. UU. Durante la década de 1950 son los prototipos de formas organizativas flexibles que son un modelo preferido de acumulación agroalimentaria como parte de la globalización económica. Los integradores construyeron un modelo Southern que se aprovechó de los agricultores pequeños y/o marginales acostumbrados a la aparcería y a los trabajadores de procesamiento de minorías y no sindicalizados”. Además, comenzaron a desarrollarse las innovaciones tecnológicas en la producción automatizada, el control de enfermedades y en la nutrición con el uso de antibióticos como promotores del crecimiento les permitieron a las grandes operaciones, con pollos en confinamiento, sobrepasar la capacidad de producción de las granjas avícolas tradicionales. Otra característica que contribuyó a la transformación de la avicultura de rudimentaria a industrial fue que se formalizaron los acuerdos contractuales para que las relaciones económicas del sector tuviesen personalidad jurídica. Estos contratos los hacían las

empresas con mejor posición y siempre estuvieron orientadas hacia los pequeños productores de las granjas rurales, también sirvieron para garantizar un rendimiento mínimo para el criador mientras conservaban la propiedad de las aves ya que a medida que había un aumento de la producción esto condujo a una crisis de precios, los comerciantes de alimentos usaban esos contratos con los criadores. Así como el contrato formal “evolució para proteger los intereses económicos en tiempos de sobreproducción y precios bajos, la integración vertical se desarrolló para defenderse de vulnerabilidades económicas similares” (Constance, 2008), este esquema funciona hasta la actualidad como palanca para el control de toda la cadena de valor de la producción de carne de pollo y huevo por parte de las empresas transnacionales. Los años 50 y principios de los 60 fueron los años dorados de la industria avícola. En menos de diez años, “los genetistas desarrollaron una gallina híbrida que producía 250 huevos por ave en el primer año, con perspectiva de 200-220 huevos en el segundo” (Ibíd.). El desarrollo de un potencial de puesta mucho mayor a través de la hibridación, el control sobre la muda, el uso de jaulas y la iluminación artificial, todo este paquete tecnológico, contribuyó a un aumento asombroso en la tasa de puesta. Al mismo tiempo, hubo un continuo perfeccionamiento de los piensos, ya que, sorprendentemente, “un animal de comportamiento comilón hubo que ser estimulado a alimentarse, tales fueron los impactos producidos por todos los cambios técnicos” (Guelber, 2010). Esto como resultado de la integración vertical lo que ya dejaba expuesto que la industrialización del sector fue el detonante para su crecimiento a grandes pasos. A fines de la década de 1950, la empresa integrada se había convertido en la norma de la industria. “En agosto de 1958, las cifras de producción estadounidense revelaron que el 70% de la producción comercial de pollo de engorda estaba concentrada en diez estados. En orden de producción eran Georgia, Arkansas, Carolina del Norte, Alabama, Texas, Delaware, Maryland, Misisipi, Virginia y Maine”⁹. Las empresas integradas representaban el 90 por ciento de la producción total a principios de la década de 1960.

⁹ Dato extraído de: <https://www.wattagnet.com/home/article/15482245/historia-de-la-industria-del-pollo-de-engorda-en-eua>

Pero en este contexto también surgieron brechas sociales y nula capacidad de adaptación por parte de los pequeños granjeros, de los productores de alimentos y los comerciantes, por lo que Constance (2008) enumera tres características económicas críticas que apoyaron el surgimiento de la industria moderna de pollos de engorde en el sur de los EE. UU en las décadas de 1940 y 1950: “Primero, existía una gran cantidad de agricultores marginales en la periferia del cinturón algodonero que no podían competir con la agricultura intensiva en capital que surgió después de la Segunda Guerra Mundial. Necesitaban estrategias de subsistencia alternativas y vieron la producción de pollos de engorde por contrato como una forma atractiva de complementar sus ingresos. En segundo lugar, la historia de los comerciantes y comerciantes de piensos que otorgaron crédito a los pequeños agricultores proporcionó el trasfondo cultural para la evolución de las relaciones contractuales formales, que fueron cruciales para la integración vertical. Para estos granjeros, los contratos de pollos de engorde eran similares a los arreglos de aparcería que habían dominado el paisaje agrícola durante generaciones. El tercer factor es la amplia disponibilidad de mano de obra excedente para trabajar en las plantas procesadoras. Con estas problemáticas existentes en las empresas, esta década fue vertiginosa en la cual ocurre uno de los cambios más trascendentales en la historia de la avicultura, ya que la crianza independiente de aves de corral de traspatio estaba incorporándose a un amplio sistema de producción, distribución y comercialización”. Así se llega a la década de 1960, donde la industria avícola estaba bajo el control de firmas verticalmente integradas y habían adoptado un modelo de agricultura industrial (estas empresas integradoras regionales tales como Tyson, Perdue y Holly Farms) surgen como actores claves durante finales de los 60’s y principios de los 70’s debido a que muchas de las compañías de alimentos salieron del sector avícola a causa de los altibajos en las ganancias en dicha industria. Así mismo “a principios de los 70’s la producción de pollo en el “Sur” representaba alrededor del 90% de la producción nacional” (Constance, 2008). Otro factor en la estructura de la industria moderna de pollos de engorde está relacionado con los “aspectos biológicos particulares de los pollos de engorde que requerían un patrón espacial particular para el sistema de integración” (Boyd y Watts 1997). El transporte de pollos de engorde vivos (en forma

de pollitos a los establos de engorde y de adultos a las plantas de sacrificio) y los diferentes tipos de raciones alimenticias requeridas en las diferentes etapas del ciclo de crecimiento “exigían que las operaciones de engorde estuvieran ubicadas centralmente, generalmente dentro de un Radio de 25 millas de la fábrica de piensos y las instalaciones de procesamiento” (Constance, 2008), estos requerimientos son los que marcaron la forma de organización productiva y operativa en toda la cadena de valor de la avicultura. Así hasta “la década de 1980 donde se amplió la participación de la carne de pollo en el mercado nacional y la diversificación de otros productos como el huevo fueron las dos estrategias clave de las principales empresas avícolas”¹⁰.

En síntesis, el Modelo del Sur fue el precedente principal de un modelo empresarial dirigido fundamentalmente a un sector como el avícola pues cumplía con requerimientos especiales de estructura agrícola, las tierras o el espacio geográfico ya existentes por el trabajo histórico de los granjeros, los contratos que sirvieron como grilletes para mantener el nivel de producción directamente proporcional con la mano de obra pero también permitieron la circulación de los capitales en la cadena de valor avícola y en otros sectores, necesaria para ello, además, este modelo supo hallar los medios y métodos para adaptarse ante los riesgos biológicos asociados con la producción en confinamiento (riesgos de enfermedades debido al monocultivo). Sumado a lo anterior, la situación del trabajo también fue esencial para que el modelo del sur se fortaleciera, ya que como menciona Constance (2008) “en la década de 1980, la oferta laboral se desplazó rápidamente hacia inmigrantes hispanos y algunos asiáticos, ya que muchos trabajadores locales abandonaron sus trabajos en la industria de procesamiento en busca de mejores oportunidades” lo que demuestra que el sistema sureño de uso de la mano de obra basado en salarios bajos, altas tasas de accidentes laborales, alta rotación y ausentismo puso los cimientos sociales y culturales sobre los cuales se han basado nuevas estrategias de contratación, nuevas relaciones obrero-patronales durante toda la última mitad del siglo pasado hasta la actualidad. Desde la década de los cincuenta hasta el inicio de los ochentas, el crecimiento de la avicultura fue gradual debido a que, como ya se mencionó, fue el

¹⁰ De (Boyd and Watts, 1997) citado en (Torres, 2011).

primer ramo de la ganadería que se industrializó. Es decir, se convirtió en un sector rentable a la par de su potencial desarrollo y expansión, esto debido a los mecanismos que la integración vertical permitió llevar a cabo en todos los componentes del sector.

Esta etapa y bajo el esquema de industrialización gradual de la avicultura, se desarrolla bajo el esquema de “Regímenes Alimentarios” metodología acuñada por (McMichael, 2015) presentada como marco de análisis para comprender las relaciones entre el ordenamiento del mundo y el comercio agroalimentario, así como el rol de la agricultura en el proceso de construcción del Estado en la edad moderna. Particularmente el segundo régimen al que el autor ha denominado: “régimen alimentario centrado en Estados Unidos (1950- 1970) que fue impulsado por el gobierno norteamericano bajo un proceso de agroindustrialización que consolidó una nueva forma de acumulación intensiva-capitalista basada en la especialización de mercancías (commodities), especialmente de granos básicos y alimentos procesados. El gobierno otorgó subsidios a los productores norteamericanos y dispuso una política de control de precios de los alimentos debido a los excedentes agroindustriales que dicha producción intensiva generaba, Estados Unidos logró intensificar su rol como el granero del mundo y su hegemonía” (McMichael, 2015). Sumado a esto, se logró un crecimiento rápido gracias a la promoción del uso de la tecnología derivada de la Primera Revolución Verde con paquetes tecnológicos de vanguardia no solo en la parte productiva sino en toda la cadena de valor, tecnología para los alimentos balanceados, tecnificación de las naves y en el manejo y cría de los pollos, principalmente. En suma, este régimen alimentario generó una “nueva división internacional del trabajo agrícola” (Ibíd.) centrada en las mercancías, lo que significó la expansión de las relaciones de mercado y las formas diferentes de aprovisionamiento de alimentos, abriendo la puerta a un régimen privado de comercio global. Así pues, el factor más importante que impulsó la industrialización de la avicultura con el “modelo del sur” como antecedente fue lo que Constance (2008) ha concluido como “el factor más importante en la industrialización de la industria del pollo de engorde fue la innovación organizativa de la integración vertical. La integración vertical racionalizó la industria de pollos de engorde, ya que colocó todos los aspectos de la cadena de producción (p. ej., reproducción, incubación, crecimiento, fábricas de

alimentos, transporte y plantas de procesamiento) bajo el control de la empresa integradora. Un elemento central de este sistema fue la adopción del contrato de producción como vínculo formal entre el criador de pollos de engorde y la empresa procesadora”. Esta evolución de la avicultura de EUA lo posicionó como el principal país productor de carne de pollo y el segundo lugar histórico en producción de huevo a nivel mundial, títulos que ostenta hasta la actualidad. La carne de pollo puede contribuir positivamente a la dieta de las personas con ingresos bajos.

2.2 Panorama de la avicultura en Estados Unidos: producción, consumo, importaciones y exportaciones en el periodo 1960-2021.

“Aunque no toda la carne se considera saludable, la carne de pollo sí lo es. Y es además con frecuencia más asequible que otras carnes. Es de una calidad consistentemente alta, es baja en grasas saturadas, puede ser enriquecida con nutrientes esenciales y está muy solicitada en todo el mundo” (FAO, 2013). Por ello, la siguiente información estadística se centra en la producción de carne de pollo (en EUA primero y México después) para ejemplificar la importancia económica y alimentaria de este producto avícola.

TABLA 1. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CARNE DE POLLO, 1961-2021.

Año	Producción total (Ton)	Año	Producción total (Ton)
1961	7,555,377.00	1991	38,191,256.04
1962	7,883,935.00	1992	39,851,014.36
1963	8,372,104.00	1993	42,397,026.75
1964	8,676,974.00	1994	44,822,447.60
1965	9,414,264.00	1995	47,566,490.75
1966	9,997,994.00	1996	49,159,210.29
	10,564,576.0		
1967	0	1997	52,318,394.54
	11,031,215.0		
1968	0	1998	54,535,186.92

1969	11,941,806.0 0	1999	56,892,447.08
1970	13,139,703.0 0	2000	58,698,447.21
1971	13,649,674.0 0	2001	61,062,245.32
1972	14,652,790.0 0	2002	64,222,282.94
1973	15,309,966.0 0	2003	65,876,779.39
1974	15,926,879.0 0	2004	68,298,360.00
1975	16,390,365.0 0	2005	70,675,068.18
1976	17,548,864.0 0	2006	72,744,781.79
1977	18,677,073.0 0	2007	77,080,302.35
1978	20,032,090.0 0	2008	80,899,542.35
1979	21,678,874.0 0	2009	83,084,910.75
1980	22,895,910.0 0	2010	87,270,330.46
1981	24,311,190.0 0	2011	90,983,092.31
1982	25,183,452.0 0	2012	94,316,454.97
1983	25,739,996.0 0	2013	97,582,743.32

1984	26,267,809.0 0	2014	100,774,819.26
1985	27,522,974.0 0	2015	104,729,579.29
1986	29,291,433.0 0	2016	107,435,430.00
1987	31,468,078.0 0	2017	111,583,124.33
1988	32,912,531.0 0	2018	114,612,823.16
1989	33,559,420.0 0	2019	117,533,219.65
1990	35,415,661.0 0	2020	120,461,271.83
		2021	121,588,358.46

Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

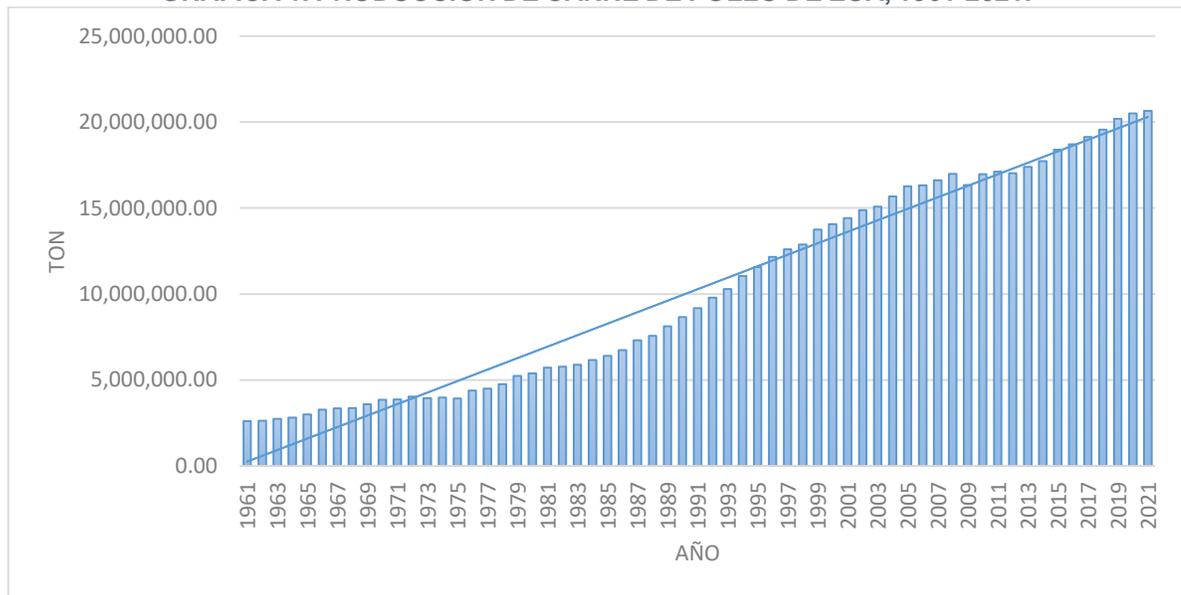
TABLA 2. PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961-2021.

Año	Estados Unidos	Año	Estados Unidos
1961	2,607,689.00	1990	8,667,000.0 0
1962	2,625,833.00	1991	9,177,703.0 0
1963	2,731,519.00	1992	9,783,785.0 0
1964	2,809,536.00	1993	10,292,718. 00
1965	3,001,859.00	1994	11,046,599. 00

1966	3,264,941.00	1995	11,573,549. 00
1967	3,347,041.00	1996	12,166,760. 00
1968	3,366,545.00	1997	12,600,790. 00
1969	3,586,536.00	1998	12,875,796. 00
1970	3,839,639.00	1999	13,741,001. 00
1971	3,862,772.00	2000	14,072,482. 00
1972	4,031,054.00	2001	14,415,894. 00
1973	3,940,000.00	2002	14,871,856. 00
1974	3,972,000.00	2003	15,082,695. 00
1975	3,911,000.00	2004	15,679,617. 00
1976	4,379,000.00	2005	16,275,452. 00
1977	4,492,000.00	2006	16,331,289. 00
1978	4,751,000.00	2007	16,627,438. 00
1979	5,233,000.00	2008	16,994,092. 00
1980	5,379,000.00	2009	16,334,044. 00

1981	5,715,000.00	2010	16,970,632. 00
1982	5,764,000.00	2011	17,111,218. 00
1983	5,884,000.00	2012	17,035,082. 00
1984	6,153,000.00	2013	17,396,797. 00
1985	6,407,000.00	2014	17,729,278. 00
1986	6,731,000.00	2015	18,402,752. 88
1987	7,301,000.00	2016	18,708,464. 57
1988	7,572,000.00	2017	19,140,570. 00
1989	8,118,000.00	2018	19,568,042. 00
1990	8,667,000.00	2019	20,197,090. 45
1991	9,177,703.00	2020	20,514,868. 64
1992	9,783,785.00	2021	20,652,970. 91
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.			

GRÁFICA 1. PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO DE EUA, 1961-2021.

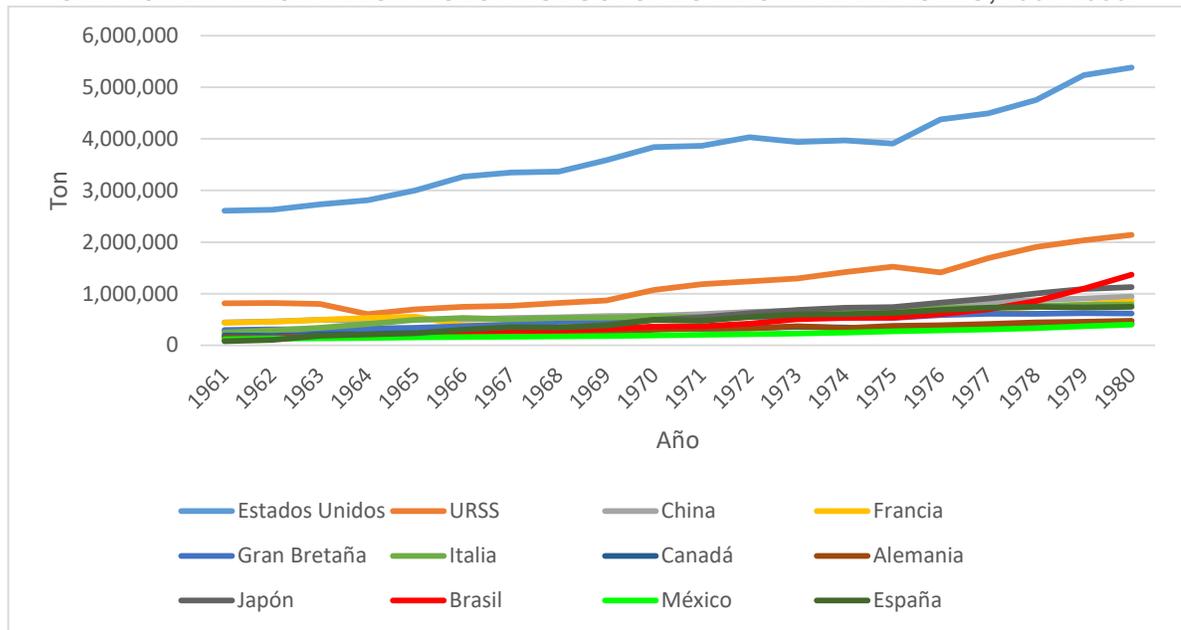


Fuente. Elaboración con datos de la tabla 2.

Como señalan la tabla 2 y la gráfica 1 anteriores, Estados Unidos históricamente ha estado a la cabeza de la producción de carne de pollo a nivel global, eso sustenta la hipótesis de que, efectivamente, el modelo del sur que propició la industrialización de la avicultura en el periodo de la posguerra favoreciendo en creces al país norteamericano. Por citar un ejemplo de la magnitud en la diferencia de producción, en el periodo de 1961-1970, EUA produjo el 31% del total de la producción mundial de carne de pollo. Se destaca también que la década de 1980-1990 la producción de carne de pollo tuvo una tasa media de crecimiento anual del 3% que tuvo en el periodo de 1980-1990 para que en la siguiente, de 1990-2000 tuvo una tasa media de crecimiento del 5% siendo esta década la que mayor crecimiento ha tenido puesto que las tasas medias de crecimiento de los siguientes décadas apuntan una inminente reducción en la producción de carne de pollo ya que de 2000-2010 la tasa media de crecimiento descendió al 2% ya que en 2009 la producción fue por primera vez en la historia de la avicultura del gigante norteamericano menor respecto al año anterior debido a la crisis financiera que golpeó al mundo durante ese año. Esta misma condición se presentó en el 2012 donde se redujo la producción, debido a estas

coyunturas, la tasa media de crecimiento para la década de 2010-2020 es también del 2%. Aun así, EUA continúa liderando la producción mundial avícola hasta la actualidad.

GRÁFICA 2. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, 1961-1980.



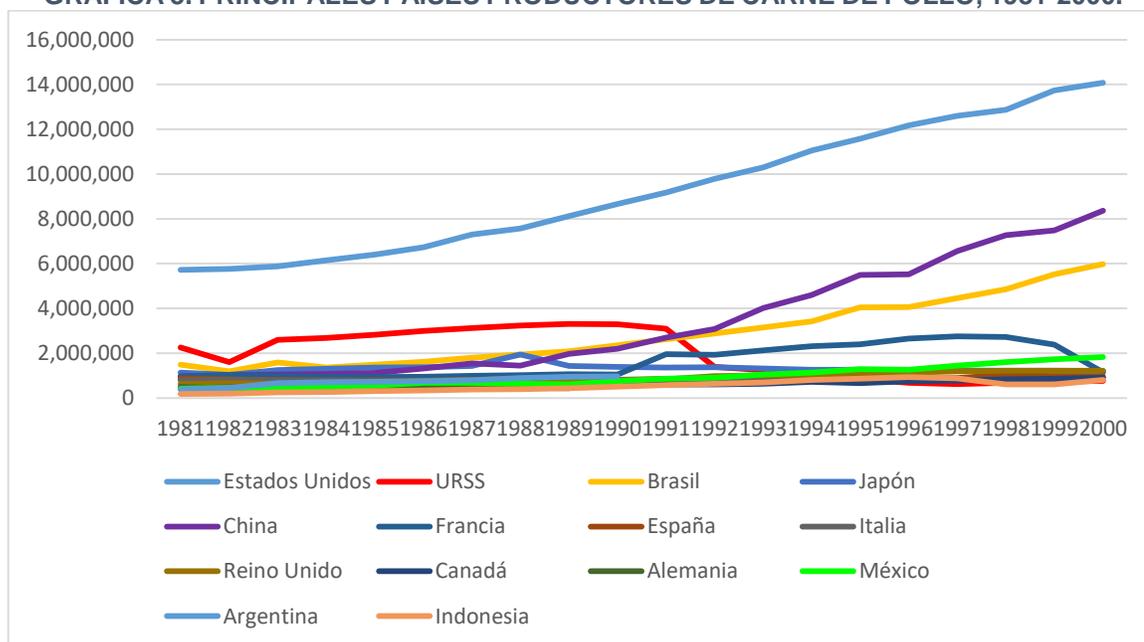
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO.

A partir de la década de 1960, la magnitud de producción de EUA respecto a otros países fue abismal, el segundo país productor de carne de pollo fue la Unión Soviética pero inclusive siendo el segundo lugar producía la tercera parte de lo que hacía su oponente occidental. Aunque el paso de EUA no es perfecto en este periodo ya que de 1973 a 1975 su producción bajó respecto a los años anteriores debido a la crisis de petróleo que se vivió en esos años. Es de destacar que en este periodo el país que más creció en su producción fue Brasil, con una tasa media de crecimiento anual de 12.8% seguido por España con un 11.9%, Japón con 11.3% y México con un 6.4%. Esto apunta al hecho de que las primeras ETN'S que se consolidaron tuvieron sede en un inicio en Brasil lo que conlleva al incremento de su producción cuya tendencia iría en aumento durante los siguientes años.

En la gráfica 3 se presentan los principales países productores de carne de pollo del periodo de 1981-2000 donde se puede observar la hegemonía de EUA. Los niveles de

producción durante estos años cambiaron para algunos países. La URSS pasó a llamarse Federación de Rusia y a pesar de que durante 30 años venía siendo el segundo país productor de carne de pollo a nivel mundial en 1995 su producción cayó en picada continuando así hasta el año 2000 reportando una tasa de crecimiento anual de -5.3%. Contrario a esto, China daba pasos contundentes en sus datos anuales ya que este período registra una tasa media de crecimiento del 11.4% seguida por la modesta Indonesia con 7.8%, México registró un 7.5% y Brasil un 7.2% convirtiéndose este en el tercer país productor de carne de pollo seguido por Japón que mantuvo sus niveles de crecimiento proporcionales. Para el año 2000 México se convirtió en el quinto lugar de productor de carne de pollo, una cifra récord hasta entonces. Este posicionamiento sigue siendo justificado por el fenómeno de la globalización, la apertura comercial y la eliminación de aranceles a los productos avícolas, pero también por las actividades integradas de las empresas productoras de carne de pollo y la financiarización del sector avícola.

GRÁFICA 3. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, 1981-2000.

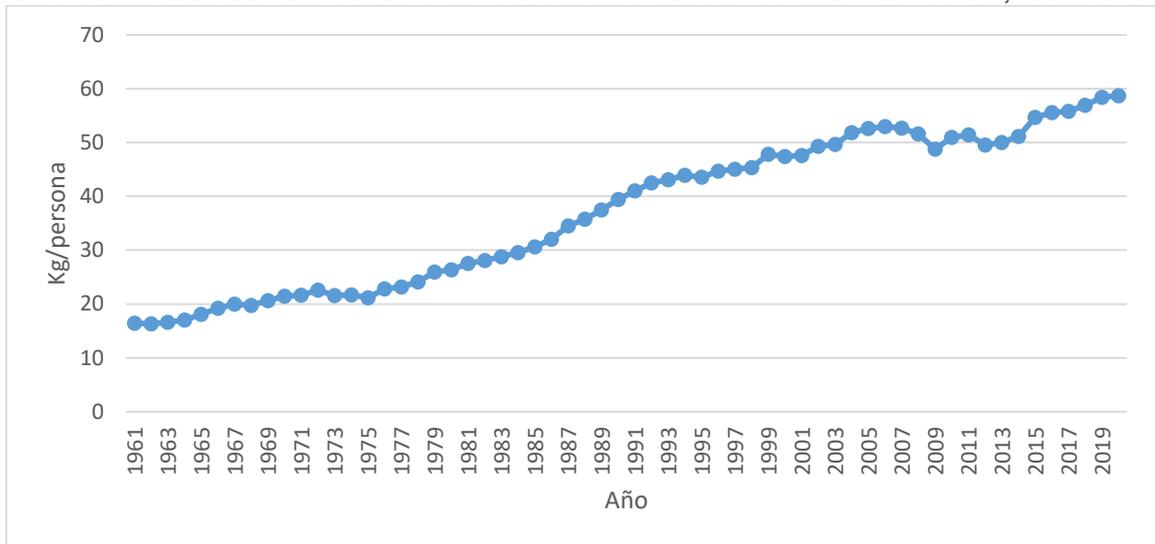


Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

La concentración de producción de carne de pollo en EUA produjo un promedio de crecimiento del 6% anual durante este periodo. Además, este país dejó de importar

carne de pollo y en el periodo de 1961-1989 la tasa media de crecimiento anual en importaciones fue de tan solo el 1% condición que cambió a partir de 1990-2000 cuando el promedio fue de 43% resaltando un incremento importante en las importaciones de tal país

GRÁFICA 4. CONSUMO NACIONAL PER CÁPITA DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961-2020.

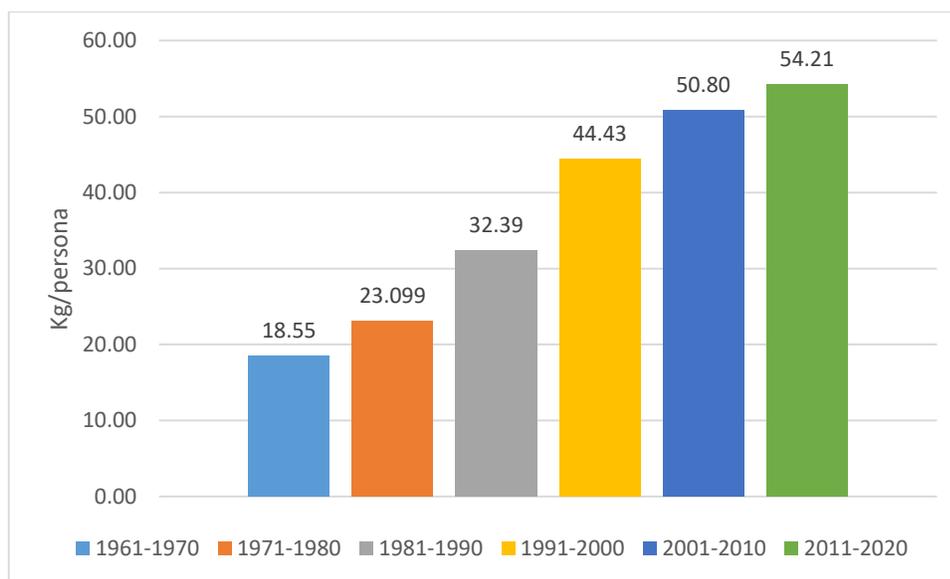


Fuente: elaboración propia con datos de las FAO/FAOSTAT.

En el rubro del consumo de carne de pollo, la tabla anterior muestra la evolución del consumo de los estadounidenses, pasando de consumir 17 kg por persona en 1961, a 59 kg por persona en 2021, una evolución que alude a los cambios en los patrones de consumo de nivel mundial ya que como se ha apuntado, durante el inicio del siglo XXI las personas sustituyeron las carnes rojas por la carne de pollo debido patrones como: el precio de la carne de pollo con relación a las de res y puerco, la dinámica social de empleos, la disponibilidad de carnes preparadas en diferentes presentaciones por las cadenas de comida rápida, y por las nuevas formas de consumo instaladas por la nueva dieta neoliberal, principalmente. El abastecimiento de pollo para el mercado interno en los EUA creció casi cinco por ciento en 2009, pero a pesar de ello el consumo medio por persona 50 de kg, con base de pollo listo para cocinar, fue inferior al registrado en 2004, año donde el consumo llegó a 51.8 kg. De hecho, el consumo de pollo se redujo durante los tres años consecutivos desde 2007 hasta 2009 de 52 kg a 48.75 kg, lo cual fue un hecho sin precedentes, desde que el

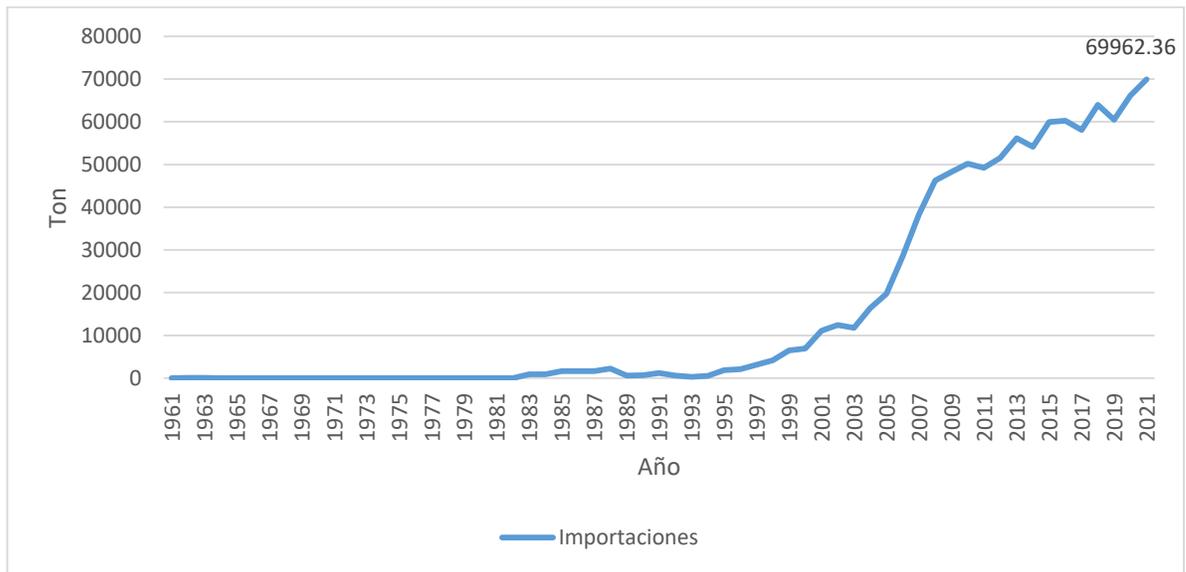
USDA comenzó a llevar registros en 1935. Para el año 2011 el consumo alcanzó los 51 kg bajando nuevamente en el siguiente año a 49 kg, no fue sino hasta 2015 cuando el consumo per cápita norteamericano alcanzó los 55 kg de carne de pollo presentando el crecimiento gradual hasta el año 2020 ya mencionado anteriormente.

GRÁFICA 5. PROMEDIO DE CONSUMO PER CÁPITA DE CARNE DE POLLO EN EUA POR DÉCADA.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

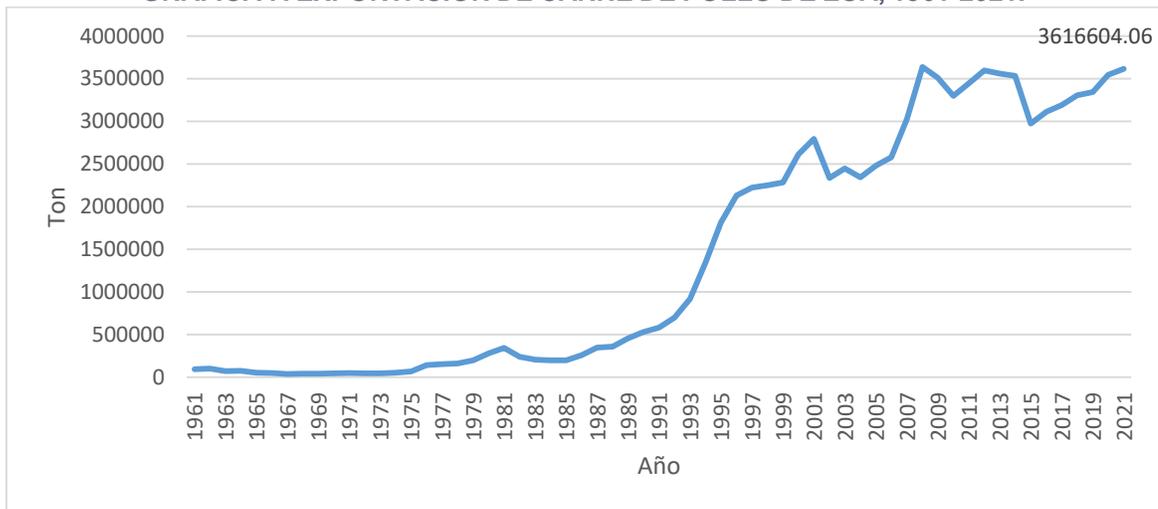
GRÁFICA 6. IMPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961-2021.



Fuente: elaboración propia con datos de la USDA.

Por otro lado, la dinámica de las exportaciones de carne de pollo por parte de EUA es también particular ya que durante la década de 1960 estuvieron descendiendo debido a que la producción de países como Japón, Indonesia en Asia y Argentina y Chile en Sudamérica, crecían exponencialmente. Aun así, a partir de 1975 Estados Unidos acaparó las exportaciones mundiales de carne de pollo debido a su política de expansión y precios más bajos que los productos nacionales ya que el proceso de industrialización provocó que la producción fuera más rápida y efectiva con relación a las de los países que aún no consolidan dichos procesos en su avicultura interna.

GRÁFICA 7. EXPORTACIÓN DE CARNE DE POLLO DE EUA, 1961-2021.



Fuente: elaboración propia con datos de la USDA.

Por el lado de las exportaciones, en la tabla número 3 se muestran los valores de las exportaciones de EUA, de manera lógica se deduce que la dinámica del valor fue proporcional a la cantidad exportada, ya que en 1975 el valor de las exportaciones fue de 56,4666 USD y para 1976 estas pasaron a 126,027 USD creciendo progresivamente a partir de este año. Señalar también que, a partir de la apertura comercial y los tratados bilaterales comerciales, principalmente el TLCAN en 1994 el valor de las exportaciones subió significativamente al grado de que a partir de 1994 el valor estas alcanzaron los miles de millones de dólares. Aunque durante el nuevo siglo estos valores han fluctuado entre diferentes crisis, como se puede observar en la tabla 3, la primera caída en los valores de las exportaciones fue en 2002, la siguiente recesión se presentó en el 2006 seguido por los estragos de la crisis del 2009-2010 y a partir del 2015 hasta el 2020 los valores se mantuvieron en un margen de caídas y alzas muy estrechas. Estas fluctuaciones explican cómo, al homogeneizar la producción y el mercado global, son los estragos de las externalidades mundiales en un sector que depende en toda su cadena de valor de actores y recursos que están sujetos a otras eventualidades pero que afectan directamente en los niveles de producción y comercialización de los productos finales.

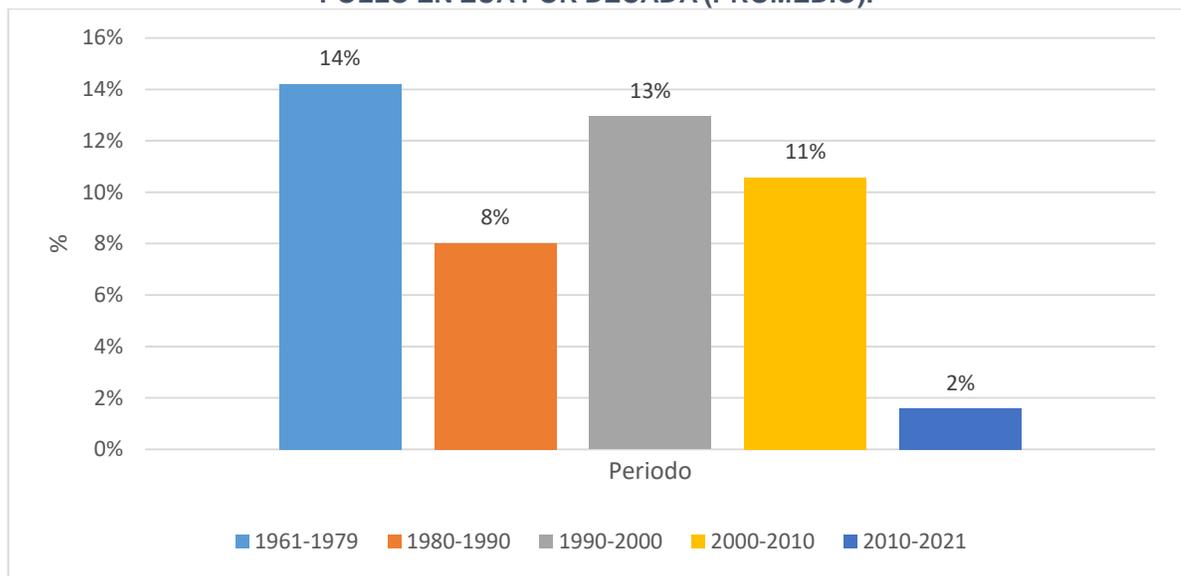
TABLA 3. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN EUA, 1961-2021.

Año	Valor (miles USD)	Año	Valor (miles USD)
1961	51,648	1991	638,558
1962	58,734	1992	681,176
1963	39,177	1993	799,195
1964	38,215	1994	1,249,048
1965	28,375	1995	1,679,267
1966	26,973	1996	2,089,685
1967	20,065	1997	1,900,338
1968	22,488	1998	1,739,625
1969	24,547	1999	1,424,693
1970	24,461	2000	1,565,402
1971	25,882	2001	1,816,305
1972	25,296	2002	1,359,193
1973	35,255	2003	1,517,377
1974	45,586	2004	1,765,632
1975	56,466	2005	2,111,506
1976	126,027	2006	1,911,369
1977	143,542	2007	2,889,585
1978	164,777	2008	3,711,254
1979	212,461	2009	3,494,862
1980	319,813	2010	3,407,812
1981	404,908	2011	3,958,840
1982	245,014	2012	4,429,607
1983	220,173	2013	4,396,263
1984	224,785	2014	4,270,988
1985	201,646	2015	3,010,557
1986	269,782	2016	2,860,017
1987	360,001	2017	3,199,249

1988	398,502	2018	3,203,753
1989	454,332	2019	3,255,012
1990	542,955	2020	3,411,680
		2021	4,223,845

Fuente: elaboración propia con datos de FAO/FAOSTAT.

GRÁFICA 8. TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN EUA POR DÉCADA (PROMEDIO).



Fuente: datos extraídos de la tabla 3.

Los datos presentados en la gráfica anterior, esclarecen de mejor modo la interpretación de la dinámica del desarrollo de la avicultura en Estados Unidos. Si bien las cifras son del valor de las exportaciones las elegimos porque son precisamente estas las que indican la relación del mercado estadounidense con el mercado mundial, el auge de las exportaciones norteamericanas se dan en la década de 1990 al 2000 (tomando en cuenta que del periodo de 1961-1990 se conjuntan veinte años) lo cual tiene lógica ya que, como se verá más adelante, es en este periodo donde se establecen los tratados comerciales más importantes abanderados por políticas económicas internacionales de corte neoliberal y el impacto de la globalización y financiarización de las relaciones económicas. Empero, en la última década el valor de las exportaciones de carne de pollo de EUA ha bajado y las hipótesis son posiblemente

por el acaparamiento cada vez más intenso del mercado mundial de países como Brasil, Japón y otros países asiáticos, también por las crisis sanitarias presentadas en 2003 y 2011 repercutieron en las aves de pie de las granjas con mayor capacidad en Norteamérica.

2.3 Panorama de la avicultura en México: producción, consumo, importaciones y exportaciones en el periodo de 1961-1980.

Las prácticas avícolas en nuestro país tienen una condición histórica cuyos remanentes sobreviven hasta la actualidad, es decir, en México la avicultura de traspatio impera en las regiones más marginadas como una actividad preponderante en la alimentación de las familias del entorno rural. Históricamente, repito, la cría de gallinas ha sido una actividad que inclusive tiene sello de identidad dentro del folklor mexicano. Los mejores platillos típicos de nuestra gastronomía contienen carne de pollo o, en su defecto, huevo de gallina. Además, dichos platillos figuran como elementos indispensables en la identidad cultural del país (“México es más surrealista que mis pinturas” sentenció Dalí). Este sector productivo ha brindado a las familias mexicanas una fuente muy importante de nutrición y se complementa con el entorno geográfico y social del país. Cada hogar rural mexicano no puede concebirse, pese al paso del tiempo, si no tiene una granja pequeña donde convergen los esfuerzos de todos los miembros de la familia ya que el ingreso extra por la venta de las gallinas o los huevos benefician a todos, aunque la dinámica de la vida apacible en una granja no es la misma por la condición imperante que condiciona incluso a lo más pequeños productores: vender. “Antes era un hombre, ahora soy un propietario” evocó en uno de sus cuentos el anarquista Rafael Barret haciendo una analogía de los granjeros que no se pueden dar el lujo de perder ni una sola pluma de su corral. O el retrato del “alma de las gallinas y el huevo” que magistralmente quiso desentrañar Clarice Lispector a través de sus cuentos. Entrando en materia, y de acuerdo a Aguirre (1980) “entre 1904 y 1910 un distinguido maestro español Salvador Castelló Carrera imparte algunos cursos sobre avicultura en México, que resultó interesante para muchas personas,

dando pie a la avicultura tecnificada. Posteriormente en 1928 se refuerza esta tecnificación con la creación de la Escuela Nacional de Avicultura, en Santa Bárbara, Estado de México; ya que de ahí surgieron los primeros métodos modernos de cría, incubación y reproducción de aves”. Este antecedente marca el desarrollo inicial del sector destacando la premisa de orientar el desarrollo de las actividades avícolas hacia una tecnificación productiva.

Aunque es a inicios de la década de 1950 cuando la avicultura comienza a afianzarse estimulada por dos procesos: “1) La aplicación de un paquete tecnológico, diseñado por laboratorios norteamericanos, que la convirtió de una actividad de traspatio a una industria compleja y 2) La intención del Estado de promover esta rama, con el fin de abaratar la oferta de proteína animal a una población cada vez más urbanizada, contribuir a mantener a la baja los salarios mínimos y ofrecer a los productores rurales la oportunidad de integrarse a ésta cadena productiva como una alternativa de desarrollo. Una vez que comenzó a reducirse la intervención estatal, se desarrolló una fuerte competencia entre los avicultores, donde los primeros afectados fueron las empresas medianas” (BM EDITORES., 2018). La segunda guerra mundial había dejado un mercado con mucha demanda y la producción nacional de aves fue creciendo de tradicional a granjas cada vez más semitecnificadas. Los años de 1941-1946 marcan la época del primer intento real por crear una industria avícola realmente fuerte; “la técnica avanza considerablemente, el capital privado tiene más confianza e invierte grandes sumas en la creación de granjas avícolas, el pueblo aprende a consumir más huevo y carne, se instalan las primeras fábricas de alimentos balanceados, se importan familias de aves seleccionadas” (Sánchez & Saldaña, 2006). Pero este incremento en la comercialización y producción de gallinas desencadenaron en uno de los brotes epidemiológicos más significativos para la economía y sanidad del país desde comienzos de la década de los 50s: la enfermedad de Newcastle. Frente a este hecho y con la población de aves reducida en el mercado interno hasta en un 80% el país tuvo que optar por la exportación de estos productos causando efectos macroeconómicos que afectaron todo el espectro económico mexicano. Para recuperar las parvadas extintas hubo algunas actividades que son necesarias de apuntar. Primero, de acuerdo a Aguirre (1980): “dada la alarmante situación que

prevalecía en el país, la FAO asigna a 50 técnicos agropecuarios en México para colaborar con el gobierno en la búsqueda de una solución adecuada a su problema de insuficiencia en la producción de alimentos”. Por su parte la Fundación Rockefeller, con el apoyo de la Oficina de Estudios Especiales “estableció desde 1955 oficinas en México, además estableció 3 campos de experimentación, dos en el estado de México y uno en Veracruz. En el campo de Chapingo, la Fundación Rockefeller desarrolló un ambicioso programa avícola bajo la dirección de John A. Pino” (Sánchez & Saldaña, 2006).

Por otro lado, “se creó en marzo de 1952 la Sociedad Mexicana de Avicultura, y en noviembre de 1954 se denominó Asociación Local de Avicultores del Distrito Federal, la que probablemente fue la organización pionera del país”¹¹. Otra política que estructuró el gobierno fue el llamado Plan Nacional de Recuperación Avícola (cabe señalar la similitud existente, no solo en el nombre del programa, sino en términos de la finalidad que estos proyectos pretendían alcanzar, por una parte, la “Campaña Nacional de Recuperación Avícola”, para el caso México, y la “Administración Nacional de Recuperación”, para Estados Unidos; ambos programas forman parte de las políticas desarrollistas que, bajo la tutela del Estado, primero se impulsaron en EUA, y con algunas variantes fueron replicadas en países en desarrollo, como en el caso de México) “diseñada para la búsqueda de la autosuficiencia y frenar las importaciones de productos avícolas provenientes del extranjero, el gobierno ofrecía créditos y asistencia técnica a través del Banco Nacional de Comercio Exterior y CONASUPO, de la misma manera implementó el otorgamiento de precios de garantía para estimular la producción de huevo” (Martínez-Gómez, 2010). Para 1960, varios factores contribuyeron a la tecnificación de la avicultura, como la industrialización y la urbanización, los cambios profundos en la división internacional del trabajo, que modificaron la estructura de producción y circulación, y el patrón de consumo de bienes provenientes del sector primario. Esto trajo como consecuencia “que más sectores de la población pudieran comprar productos ricos en proteína animal” (Melendez, 2018). En este mismo tenor surgió la Unión Nacional de Avicultores cuyos orígenes fueron la

¹¹ *Ibíd.*

Unión de Asociaciones de Avicultores de la República Mexicana surgida el 24 de abril de 1958 e integrada por 25 asociaciones locales de avicultores del país. “El organismo se debilitó con el tiempo debido al desinterés de los avicultores. Fue entonces cuando el gobierno federal encabezado por el presidente Adolfo López Mateos intervino en la reorganización de las Asociaciones de Avicultores mediante el Decreto publicado el 27 de abril de 1962 que incluyó el Reglamento de la Ley de Asociaciones Ganaderas. En un plazo de 90 días a partir de aquella fecha debieron reorganizarse las Asociaciones de Avicultores locales para que al cumplirse 180 días quedará constituida la Unión Nacional de Avicultores”¹².

Con la creación de estas instituciones se demostraba la importancia del sector avícola para la producción de alimentos del país, pero también para los productores ya que dependían totalmente de tal producción. Ante esto, de acuerdo a la documentación de Macías (2018); “la población avícola de México en 1930 era de 21 millones de aves domésticas, en 1950 de 57 millones y en 1960 se tenían 70 millones de aves: 35 millones eran gallinas para producción de huevo y 21 millones de pollo de engorde. Su consumo de alimento para producir un kilogramo de huevo era en 1950 la cantidad de 3.4 kilogramos y en 1960 consumía 2.4 kilogramos, representando un kilogramo menos de alimento”. Estas pequeñas reducciones en los insumos para la producción avícola eran resultado de la entrada de mejor tecnología en toda la línea avícola, tecnología que en un inicio fue impulsada por el estado mediante la aplicación de paquetes de apoyo que, además, contenían: créditos, asesoría técnica, entrega de material genético, regulación del mercado, ayuda para su integración económica y subsidios de materia prima y cuyo principio rector fueron las técnicas, procesos e insumos de la denominada Revolución Verde. Pero estas nuevas modalidades de producción no alcanzaron a cubrir las necesidades de todos los pequeños productores (que eran la mayoría en el país) porque las nacientes empresas con mayor poder en infraestructura, capital y poder de mercado también tenían acceso a estas modalidades. Al respecto (Martínez-Gómez, 2010) señala que “la disminución de los

¹² Información extraída de página oficial de la Unión Nacional de Avicultores disponible en: <https://una.org.mx/historia/#::~:~:text=La%20Uni%C3%B3n%20Nacional%20de%20Avicultores,Encarnaci%C3%B3n%20D%C3%ADaz%2C%20Sayula%2C%20Guadalajara.>

créditos para nuevas empresas y molinos de alimentos balanceados, junto con una mayor facilidad para las empresas productoras de insumos para importar materias primas causaban la desaparición de avicultores a nivel nacional para los años 60's, situación que causaba la denuncia de los productores [...] y dejaba en claro el afán de ETN's de controlar nodulos estratégicos de la producción, como lo era en el caso específico de la incubación". Ante esta situación, en 1959 el gobierno promueve la creación de pequeñas empresas a través de un programa de fomento de Agricultura, la Ganadería y la Avicultura (FIRA) con el fin de dotar de paquetes de subsidios a los productores nacionales. Este programa desató una problemática ya que el FIRA fue una de las principales palancas financieras para que el programa nacional de rescate avícola funcionara hasta cierta medida, provocando lo que, de acuerdo a Aguirre (1980) fue una "euforia avícola que ocasionó una gran demanda de créditos, la cual, resultaba insostenible para el gobierno, situación que aprovecharon las ETN's para facilitar financiación con insumos que forzaba a los productores a pagar con producto, naciendo así una nueva forma de aparcería que aún prevalece". El papel del estado benefactor propició el fortalecimiento de las ETN'S que, ya integradas, tenían poder para decidir el pago de los préstamos a los productores quienes en su necesidad de continuar en el sector vendieron sus instalaciones incluyendo infraestructura y parvadas o, como en el Modelo del Sur, se convirtieron en aparceros bajo la sombra avasalladora de las empresas que controlaban ya las actividades en el sector avícola pues estaban en vías de convertirse en, o parte de, consorcios como el cenit que buscaban los principios de integración vertical en el sector. Este tipo de consorcios transnacionales modificaron la práctica de la avicultura en lo referente a innovaciones tecnológicas que hacen más eficiente el proceso de producción, fomentando a la vez, una nueva cultura en torno a la tecnología y la eficiencia entre los avicultores asociados. Las grandes corporaciones son además de generadoras de conocimientos tecnológicos, las que ligan e incorporan a los productores locales al sistema mundial. Un antecedente de estas empresas en México es la compañía Purina, actor clave desde la década de 1950, hasta mediados de los años ochenta. "Se considera como la gran iniciadora del cambio en la avicultura a nivel nacional" (Ibíd.). Con el establecimiento de esta compañía en México, se creó toda una escuela sobre la

manera de practicar la avicultura de una manera más eficiente, basada en nuevas tecnologías y formas de organización. Purina estableció el primer gran sistema tecnológico en la avicultura regional y nacional, con un notable impacto social; a partir de ésta surgieron varios avicultores que se consideraban como empresarios medianos en comparación con los grandes consorcios, pero que competían regionalmente en segmentos de mercado. Resaltan, en la década de los años cincuenta, las primeras plantas de alimentos balanceados (entre las que se encuentra PURINA), reconocidas como “promotoras de la avicultura tecnificada que influyen en la transformación de la antigua granja familiar en granjas de explotación intensiva, a gran escala, apropiadas para aplicar la tecnología propuesta por empresas de carácter transnacional” (Real, 2010). Si bien es cierto que las bases de la avicultura fueron cimentadas en los 50’s es durante los 60’s que se da un proceso de reestructuración avícola nacional. En aquel entonces se hablaba de “83 Asociaciones con 3,197 granjas reportadas a CEIMSA para la recepción de huevo, con 5’894,000 ponedoras que solo podían representar apenas el 20% de la existencia real de aves; dado que el precio de garantía al huevo representaba un problema y considerables pérdidas, se optó por insumos subsidiados, sorgo, trigo, maíz, en lugar de precio de garantía” (Aguirre, 1980). En 1961 “se prohíbe la importación de huevo y pollitos de engorda y se reglamenta la importación de reproductoras, y en 1969 y 1971 se traen las primeras progenitoras de razas pesadas y ligeras respectivamente” (Torres, 2011). El proceso de industrialización en nuestro país llegó en las mismas proporciones que el desarrollo de la urbanización con capas sociales con poder de compra que generó “nuevas necesidades y posibilidades en cuanto a la alimentación, en especial de productos ricos en proteína animal” (Alonso, 2005). Durante la década de los 70’s se dan una serie de eventos para tratar de diversificar la avicultura nacional, tales como exposiciones avícolas, la presencia de la ANECA (Asociación Nacional de Especialistas en Ciencias Avícolas) en todo el país, y la instauración de los programas de posgrado en la Facultad de Medicina Veterinaria Zootecnista de la UNAM). A principios de los años 70’s “se empiezan a observar dificultades en las economías de los países desarrollados que transformaría la estructura de la economía mundial acelerando el proceso hacia la industrialización de la producción avícola en México”

(Martínez-Gómez, 2010). De acuerdo a Vidaurrázaga (1990)¹³, en 1977 “la situación de la avicultura se caracterizó por una crisis motivada principalmente por el alto precio de los principales insumos”. En este sentido, uno de los problemas que enfrentaba la industria avícola era el control que las empresas extranjeras ejercían sobre el mercado de alimentos balanceados, lo que repercutió en el costo de producción. Alonso (2005) indica que “la necesidad de respuestas inmediatas para atender al mercado urbano coincidió con el interés de empresas transnacionales de encontrar nuevos espacios para la inversión y que ello impulsó al establecimiento y la expansión de un nuevo modelo de producción y comercialización concebido en su totalidad en los países desarrollados”. El desarrollo estabilizador daba claras señales de caducidad, el milagro mexicano había sostenido el péndulo social con la industrialización del país a partir de los 40’s, las externalidades no tenían ya el mismo efecto que la Segunda Guerra Mundial había tenido y ese péndulo comenzaba a descender con su filosa cuchilla sobre la sociedad mexicana. La avicultura fue directamente afectada por esto ya que se vio influenciada por diversos aspectos, siendo uno de los principales la distribución poblacional, que, a su vez, se vio influido por las condiciones ecológicas diversas y “como producto histórico en México se encuentra un mosaico complejo, con una diversidad de ambientes físicos y de grados de desarrollo económico y cultural, en el que los sistemas de producción tradicionales fueron relegados a áreas geográficamente aisladas, menos productivas y marginadas por los sistemas de producción capitalistas” (Real, 2010). Estaba en evidencia entonces la polaridad en la que se ubicaban los actores del sector avícola. En la década de 1970 a 1980, se presentaron estímulos del Estado para los grupos empresariales; no obstante, la situación que permeaba era de una crisis política, social y económica, donde varias personas dedicadas al sector salieron, desapareciendo productores(as) por no subsistir a dichas crisis, tanto por el disparo de los costos de inversión como por la competencia en el mercado. Los altos insumos de la producción “descapitalizaban a las personas propietarias, al no poder elaborarlos ellos mismos y la falta de recursos financieros fue la razón del declive, dicho manteniéndose dicho comportamiento aún

¹³ Citado en (Torres, 2011).

en tiempos actuales” (Sánchez & Saldaña, 2006). En el marco institucional, Real (2010) documenta que la “Subsecretaría de Ganadería y la Unión Nacional de Avicultores (UNA), elaboraron un Plan Nacional Avícola de 1975-1980, pretendiendo impulsar la formación de cooperativas de producción y mercadeo, así como la creación de líneas genéticas nacionales. A partir de 1973 la misma unión, creó las secciones especializadas de: progenitoras, pollo mixto de engorda, pollita de huevo de plato, contribuyendo a la integración vertical de la avicultura. Dichas estrategias pretendían abatir los costos de producción, comenzando primeramente en las grandes compañías de Sonora y posteriormente en otros estados”. Para contextualizar el panorama internacional, en los años 70’s el mundo enfrentó la crisis del petróleo principalmente por la guerra de Yom Kipur declarada a Israel por los países adheridos a la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) “originando la subida de los precios en un 17 % hasta los 3,65 dólares por barril cortando los suministros de crudo a los países que no accedieron al programa de la OPEP”¹⁴. Esto tuvo impacto directo en México, aunado al descubrimiento de yacimientos de petróleo en nuestro país cuyo principal destino fue EUA.

A continuación se presentan estadísticas sobre el panorama nacional de la avicultura en México hasta el año 1980 denominando a este periodo como la transición del sector de una actividad tradicional a una cuasi industrial motivada principalmente por las políticas económicas que se aplicaron en todo el mundo y sujetas a la configuración de las sociedades cambiantes puesto que las políticas de la globalización habían tenido su preludio durante los 60’s y estaban proliferando por toda la economía global.

TABLA 4. PRODUCCIÓN TOTAL, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1961-1980.

Año	Producción (Ton)	Cantidad de exportaciones (Ton)	Cantidad de importaciones (Ton)
1961	115,000	0	101

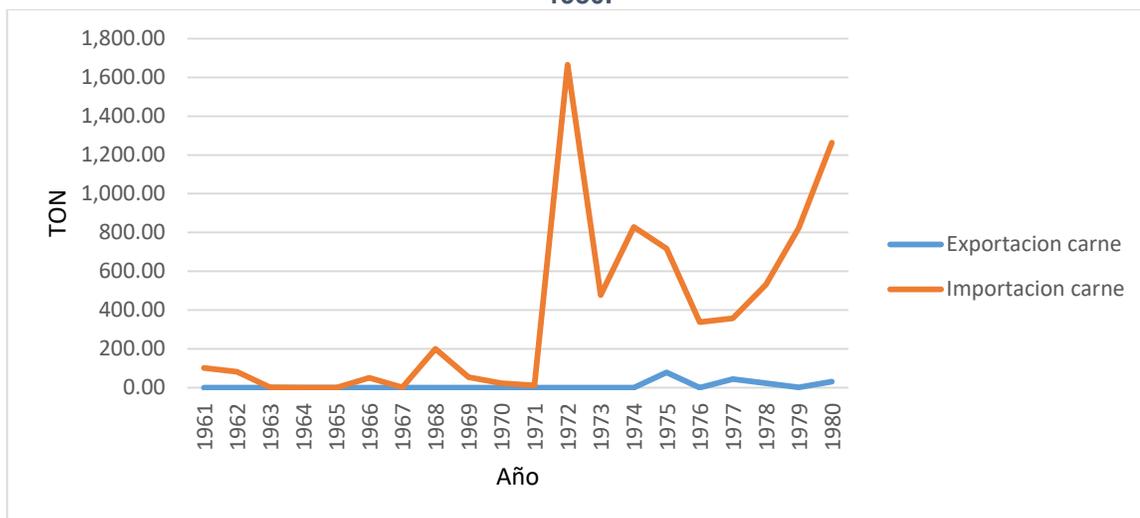
¹⁴ Información extraída de:

<https://rde.iiec.unam.mx/revistas/cero/articulos/articulo3/articulo3cap21.html#:~:text=La%20llamada%20%22crisis%20petrolera%22%20mundial,la%20elaboraci%C3%B3n%20de%20una%20estrategia>

1962	128,000	0	81
1963	134,000	0	1
1964	140,000	0	0
1965	153,500	0	0
1966	160,000	0	50
1967	166,400	0	1
1968	172,800	0	200
1969	179,200	0	54
1970	192,000	0	22
1971	204,800	0	11
1972	215,485	0	1,666
1973	229,190	0	477
1974	248,075	0	829
1975	269,162	78	717
1976	288,811	0	338
1977	310,471	43	358
1978	335,682	22	531
1979	366,683	1	824
1980	399,230	31	1,264

Fuente: elaboración propia con datos del SIAP y FAO.

GRÁFICA 9. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1961-1980.

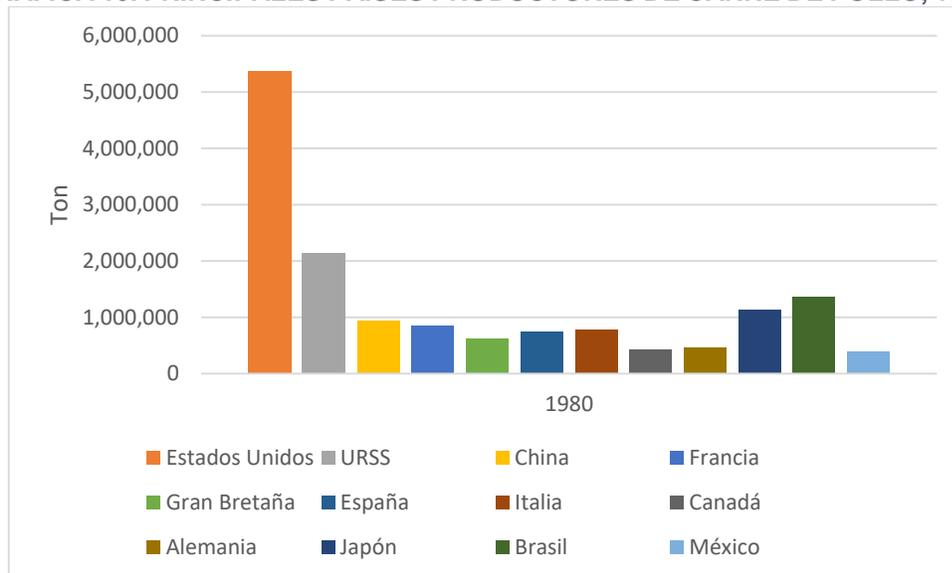


Fuente: elaborado con datos de la tabla 4.

Durante este periodo la producción de carne de pollo experimentó una tasa media de crecimiento del 6.4% siendo 1965 y 1979 los años en que más creció el nivel de producción, respectivamente. También se puede apreciar en la tabla anterior el comportamiento de la cantidad de exportaciones e importaciones de nuestro país, siendo las exportaciones prácticamente nulas en todo el periodo. Por otro lado, las importaciones también fueron bajas puesto que lo que se producía era para abastecer el mercado interno. Para 1980 el valor de la producción de carne de pollo fue de 19,011.290 (miles de pesos, considerando el valor de la moneda nacional de ese año). Los principales estados productores para 1980 fueron Jalisco, México, Michoacán, Querétaro, Veracruz, Guanajuato, Nuevo León, Sonora, Puebla y Coahuila. Por otra parte, el precio del kilogramo de carne de pollo para 1980 fue, en promedio, de 0.05 \$/kg¹⁵ y el promedio de consumo per-cápita en el país fue de 4.51 kg/persona.

¹⁵ Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera.

GRÁFICA 10. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, 1980.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

Llegados los años 80's, México se encontraba en el vigésimo segundo lugar de los principales países productores de carne de pollo, por debajo de naciones como España, Alemania, Francia y Canadá que en años posteriores dejarían de ser relevantes en el sector. Esto demuestra que, pese a la posición, la avicultura mexicana se hallaba en el mapa mundial que ascendería también con los años siguientes debido a las políticas a las que se adhirieron los productores empresariales y la reconfiguración de las prácticas productivas, financieras y de comercialización que ello trajo consigo.

Lo que no se logró fue que la actividad avícola constituyese una opción de desarrollo para los productores rurales, ya que las crisis recurrentes de sobreproducción de esta industria se convirtieron en el primer cedazo que impidió la permanencia de muchos avicultores, y promovió la concentración del mercado entre los agentes económicos con capacidad para seguir operando, aun cuando los precios de la carne de pollo y huevo se ubicaron por debajo de los costos medios de producción. Es decir, en la medida en la industria avícola se posicionaba como la rama pecuaria más dinámica del mercado, se estrechaban las oportunidades de los avicultores rurales (los agentes

económicos más vulnerables) mantenerse en la cadena productiva. Así, desde la perspectiva de la oferta, mientras la industria ganaba en productividad y podría incrementar la disponibilidad de mercancías a precios cada vez más accesibles para la mayoría de la población “perdía la heterogeneidad de su estructura social y empezaban a configurarse los primeros grandes consorcios del mercado mexicano” (Hernández & Vázquez, 2009).

3 EL DESARROLLO DE LA AVICULTURA DURANTE LA GLOBALIZACIÓN.

3.1 Acercamiento al concepto de Globalización.

La historia de la humanidad ha tenido episodios importantes que han configurado las relaciones sociales de producción y distribución de bienes y servicios, los códigos de convivencia social, la transición de modos específicos de vida y la configuración de las sociedades. Pero también han existido particulares hitos que son más bien de ideas que, unidas en su particular núcleo, se convierten en ideologías. Así surgen conceptos que tratan de generar conocimientos teóricos para la comprensión de los fenómenos locales, nacionales y mundiales que marcan el paso de una época a otra. ¿Hasta dónde se remonta la globalización? ¿En qué período podemos encontrar las bases de la presente globalización? para responder estas interrogantes, y matizando el análisis de Harvey (2007) & Passet (2013), se presentan seis períodos: “1) la pre-modernidad: antes de 1500; 2) la primera modernidad: 1500-1800; 3) el industrialismo moderno: 1800-1914; 4) el período entreguerras: 1914-1945; 5) la última modernidad: desde 1945; y 6) los desarrollos contemporáneos o recientes: desde la década de 1980”. La globalización contemporánea estaría basada en el industrialismo moderno y sus pilares fundamentales se encuentran en el capitalismo e imperialismo económico, el Estado-Nación y la tecnología industrial, con esto, “es en la era moderna cuando la globalización se ha hecho más global que regional y con estructuras y relaciones más sistemáticas y regularizadas” (Escalante, 2016). En este período, la globalización

devino más mundial e interdependiente que meramente interconectada. Las motivaciones de la economía capitalista, la tecnología industrial y el Estado-Nación, todas instituciones modernas, estuvieron detrás de ello sin olvidarse el rol del poder. A finales de la década de 1980 y comienzos de la de 1990 ocurren importantes acontecimientos con repercusión mundial como la caída del muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética, la recuperación de la hegemonía de los Estados Unidos, los esfuerzos de modernización y apertura de China, la democratización y el crecimiento económico de América Latina, el paso de las Comunidades Europeas a la Unión Europea con su doble horizonte de unión económica-monetaria y de unión política, “la sociedad de la información, el desarrollo científico-técnico, nuevas emigraciones, el ideal de los derechos humanos, la conciencia del medio ambiente, el esperanzado paso al segundo milenio, que contribuyen a una ampliación de las interacciones a la escala mundial y a su multiplicación, densificación, diversificación y complejización” (Mariscal, 2016).

Surge así un nuevo concepto teórico acuñado para buscar sobre su cauce mecanismos para comprender, explicar (y para el caso de los teóricos científicos, las instituciones de investigación y la academia) transformar el entorno: la globalización. De acuerdo a Vite (2002) el término globalización “apareció en libros y revistas a principios de los años ochenta, aunque en los noventa se repitió cientos de veces en diferentes medios impropios, lo que la transformó en un tópico popular”. Lo anterior permite deducir la importancia de considerar a la globalización como un concepto multidimensional, es decir, concentrar el análisis desde los multifactores organizacionales: al ámbito económico, político, social y cultural de los países y regiones económicas. Entonces, el fenómeno globalizador no es lineal ni surge de otro fenómeno en específico, es decir, no se explica concentrándose en algo particular y en ello recae su presencia totalizadora, además, esta condición también deja en entredicho que el panorama para una sola conceptualización es complejo y, a la larga, errónea. En su sentido más básico, analizan (Bjorkhaug, Lawrence, & Magnan, 2018), a la Globalización “como los procesos espacio-temporales de cambio que impulsan la transformación de la organización social, económica y política en todo el espacio”. Se caracteriza por una creciente conexión, integración e interdependencia con eventos y

decisiones en un lugar del mundo que se transmiten rápidamente a otros lugares y, a menudo, tienen “impactos dentro de ellos” (Martell, 2010). Facilitada por tecnologías como la computadora personal, el teléfono inteligente, Internet y los satélites, “la información fluye casi instantáneamente a través de fronteras nacionales, ayudando a fomentar las interacciones transnacionales y transculturales; la actividad corporativa transnacional es una característica importante de la globalización, con empresas capaces de organizar la mano de obra y los recursos en una manera que aumenta el comercio internacional y maximiza las ganancias a escala global (Kotz, 2002; McMichael, 2017). Impulsada por la tecnología, la mayoría de las economías del mundo están experimentando la nueva comprensión de “tiempo/espacio” que “sumerge a los flujos sociales y económicos en una sociedad digitalizada” (Bauman, 1999). Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (2000) define a la globalización económica como “un proceso histórico, el resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales”. La globalización abarca además aspectos culturales, políticos y ambientales más amplios cuyo análisis debe ser multitudinario e interdisciplinario. Por otro lado, y para interrelacionar el concepto, “Giddens (1991) propone definir a la globalización como la intensificación de las relaciones sociales que vinculan localidades distantes de tal forma que los acontecimientos locales son determinados por eventos que ocurren a miles de kilómetros de distancia, y viceversa” (Real, 2010). Esta definición acierta en el sentido de que la globalización también es la “mundialización” de la economía; pero contradictoriamente, mundializar significa también, en la globalización, unificar relaciones (cuyo pináculo son las económicas) entre los países del mundo.

Al respecto, Vite (2002) señala que “el problema de la globalización no es su “denominación” sino de la “compresión de un proceso” que ha salido del marco de las categorías de interpretación, que tuvieron como referentes la modernidad organizada a través del estado nacional. Idea que es secundada por Held (1999) cuando afirma que: “aún en nuestros días el término carece de una definición precisa”. Sin embargo,

existen señalamientos que pretenden precisar dicho fenómeno. Por su parte, Sassen (2011) afirma que se debe concebir la globalización no simplemente en “términos de interdependencia e instituciones globales, sino también como habitando lo nacional” ya que la globalización ha generado otro fenómeno al que esta autora ha denominado “desnacionalización” de los países por su afluente pérdida de particularidad, identidad y soberanía debido al desarrollo global de los países cuya fuente principal fue la apertura de sus fronteras geográficas e ideológicas, esto en pro de la promesa neoliberal de que a mayor integración global mayor crecimiento y desarrollo. La globalización también es un proceso en el cual, lo global, ya sea una institución, un proceso, una práctica discursiva, o un imaginario, pueden habitar parcialmente territorios nacionales e instituciones. No se trata sólo de aquello que trasciende el Estado-Nación y es auto evidentemente global; “aunque hay procesos que no necesariamente escalan a un nivel global como tal, pero son parte de la globalización que, sistematizándolo como concepto, puede decirse que es el resultado de procesos económicos, políticos, sociales y culturales que se dan dentro de territorios y dominios institucionales que han sido construidos mayormente en términos nacionales que involucran redes y formaciones transfronterizas que conectan múltiples procesos y actores locales o nacionales, o involucran la recurrencia de asuntos o dinámicas particulares en un creciente número de países” (Sassen, 2011). En concordancia a esta idea, para Stiglitz (2002) la globalización es la “integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras”. Se configuran, de este modo, las redes transnacionales de conexiones, a través de las que se articulan alianzas estratégicas, implicando actores externos e internos, destacando, entre este conjunto de actores, las grandes corporaciones transnacionales, la alta tecnocracia de carácter cosmopolita, las organizaciones financieras internacionales, burócratas de alto nivel que dirigen el aparato gubernamental de cada país, e integrantes del mundo académico, entre otras elites relevantes. Este complejo de actores, es identificado por la literatura internacional como “comunidades epistémicas” (Diniz, 2009). Así también, como lo

postula Ohmae (1990), “mientras todavía existen fronteras en los mapas políticos, en el ámbito financiero e industrial esas fronteras ya han desaparecido”. Avanzando en este razonamiento, conviene resaltar entonces que la globalización económica se caracteriza por una fuerte reducción de las barreras al comercio de bienes y servicios y a la movilidad internacional de capitales, así como por la conformación de redes internacionales de producción lideradas por empresas multi y transnacionales, además de los crecientes flujos transfronterizos de bienes, servicios, inversión directa y financiamiento y la revolución tecnológica, que amplía la brecha entre las economías líderes y las economías rezagadas, recreando, de esta forma, la heterogeneidad de las estructuras productivas en la economía global. Aunque, de acuerdo a Stiglitz (2002) estas instituciones internacionales son “objetos de polémica que han fijado las reglas y han establecido o propiciado medidas como la liberalización de los mercados de capitales (la eliminación de las normas y reglamentaciones de muchos países en desarrollo que apuntan a la estabilización de los flujos de dinero volátil que entra y sale del país)”.

En suma, la globalización puede entenderse mejor desde cuatro puntos clave de su naturaleza.

1. “Comercio exterior. La participación del conjunto de países en desarrollo en el comercio mundial aumentó del 19% en 1971 al 29% en 1999¹⁶. No obstante, esto no ha significado que todos los países tengan desarrollo, y esa es una de las premisas que más asertivamente se le critica a la globalización, puesto que existen grandes diferencias entre las principales regiones económicas en las que se divide el mundo. Por ejemplo, las economías asiáticas recientemente industrializadas han logrado resultados satisfactorios, en tanto que África en su conjunto ha tenido un desempeño mediocre. La composición de las exportaciones de los países también es un factor importante. El mayor aumento se ha producido, por amplio margen, en la exportación de bienes

¹⁶ FMI (Fondo Monetario Internacional). (2000). *La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?* Washington: FMI. Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>

manufacturados, en tanto que ha disminuido la participación en el total mundial de las exportaciones de productos primarios --entre ellos los alimentos y las materias primas--, que en general provienen de los países más pobres.

2. Movimientos de capital. Un fuerte aumento de los flujos de capital privado hacia los países en desarrollo durante gran parte de los años noventa. El aumento se produjo tras un período --en los años ochenta-- en que los flujos financieros fueron especialmente limitados y los flujos oficiales netos de "ayuda" o asistencia para el desarrollo disminuyeron considerablemente desde principios de los años ochenta. Sumado a este análisis, la composición de los flujos privados se ha modificado de manera extraordinaria. La inversión extranjera directa ha pasado a ser la categoría más importante. La inversión de cartera y el crédito bancario aumentaron, pero han mostrado mayor inestabilidad, y se redujeron de manera abrupta a raíz de las crisis financieras de finales de los años noventa y la "crisis de las crisis" del año 2008.
3. Migraciones. Los trabajadores se desplazan de un país a otro en parte en busca de mejores oportunidades de empleo. El número de personas en esta situación aún es bastante pequeño, pero en el período 1965-90 la mano de obra extranjera aumentó alrededor del 50% en todo el mundo. La mayor parte de las migraciones se produjeron entre países en desarrollo. No obstante, la corriente migratoria hacia las economías avanzadas probablemente dé lugar a una convergencia de los salarios a nivel mundial. También es posible que los trabajadores regresen a los países en desarrollo y que los salarios aumenten en estos países.
4. Difusión de los conocimientos (y la tecnología). En esta nueva revolución tecnológica cuya cúspide parece haber sido alcanzada, la tríada Investigación-Desarrollo-Innovación es la principal fuente del avance científico y tecnológico en todas las ramas de la producción económica. Además, la revolución digital funge como cerebro de las redes de homogeneización que permean la vigencia de la globalización. Aunado a estos aspectos, la inversión extranjera directa da lugar no sólo a una expansión del capital físico sino también a la innovación técnica. Con carácter más general, la información sobre métodos de

producción, técnicas de gestión, mercados de exportación y políticas económicas está disponible a un costo muy bajo y representa un recurso muy valioso para los países en desarrollo” (Bonanno, 2003).

Otro rasgo imprescindible para interpretar la globalización es el papel que ha jugado el Estado en su formación y desarrollo, al respecto Bartra (2014) refiere que el “proceso de acumulación global de ninguna manera, y hoy menos que nunca, se basa en la pura dinámica de la competencia interempresarial y el libre accionar de las fuerzas del mercado, sino que, tanto ahora como antes, depende de la regulación política”. Esta aseveración se complementa con lo que escribe Sánchez-Tabarés (2008) refiriéndose al mercado como una “construcción social que comporta mecanismos tanto económicos como políticos que no son, ni pueden ser, aunque se pretenda, automáticos”. En el contexto globalizado ese dilema: mercado-regulación, se hace mayor. Si el papel del Estado nacional tiende a minimizarse, la regulación ha de hacerse en términos mundiales, o cuando menos, las mínimas regulaciones estatales habrían de homogeneizarse; así se establece el librecambismo como doctrina universal y válida para todas las actividades económicas llevadas a la práctica con la apertura comercial y financiera de los países creando nodos de convergencia de dichas actividades. Estos nodos significan mercados internacionales que funcionan como centros o regiones geográficamente estratégicos que han sido legitimados por acuerdos internacionales o por la formación de varios países en bloques comerciales y económicos. Otro rasgo a resaltar es que la minimización del Estado conduce a una hegemonía del capital, que vacía de poder a las organizaciones colectivas de representación política; de tal pérdida sólo se salvan esos órganos “técnicos: instituciones internacionales, centros de debate y discusión exclusivos, comités de expertos, etc., alejados por su pretendida asepsia técnico-científica del marco democrático” (Stiglitz, 2002). Esas orientaciones se intentan extender a todos los Estados en sus diferentes instancias disminuyendo progresivamente el sector público productivo mediante privatizaciones; eso supone cambiar los monopolios públicos, por monopolios u oligopolios privados que facilitan elevadas inversiones de capital transnacional. En tal contexto, la implantación de regulaciones más o menos estrictas

que pretenden crear un mercado competitivo, no suelen tener éxito, al menos de manera rápida; pero en cambio “las ganancias acrecidas por esa situación oligopólica, se las apropia inmediatamente el capital privado”¹⁷. En contraparte, algunos discursos demandan al Estado la superación de ese rol exclusivo de legitimación de las prácticas globalizadoras y se exige la intervención pública, aunque sea limitada, en el terreno de la acumulación. Así, paradójicamente, se aceptan nuevas tareas del Estado: proporcionar estabilidad social y política, pero también económica, “protegiendo a los agentes privados de los fenómenos derivados del ciclo económico; y eso ya no puede lograrse únicamente mediante el uso de la política monetaria” (Sánchez-Tabarés, 2008). En suma, ya Deleuze había advertido esta condición en la que el Estado se iría transformando, siempre guiado por la sombra de la ideología del capitalismo (ahora capitalismo neoliberal), en parte fundamental de la configuración de las nuevas “sociedades de control” ya que, expresa Deleuze (1985): “el Estado era primero esta unidad abstracta que integraba subconjuntos que funcionaban separadamente; ahora está subordinado a un campo de fuerzas cuyos flujos coordina y cuyas relaciones autónomas de dominación y subordinación expresa. Ya no se contenta con sobre codificar territorialidades mantenidas y enladrilladas, debe constituir, inventar códigos para los flujos desterritorializados del dinero, de la mercancía y de la propiedad privada. Ya no forma por sí mismo una o varias clases dominantes, él mismo está formado por estas clases que se han vuelto independientes y que lo delegan al servicio de su poder y de sus contradicciones, de sus luchas y de sus compromisos con las clases dominadas. Ya no es ley trascendente que rige fragmentos; debe diseñar mal que bien un todo al que devuelve su ley inmanente. Ya no es el puro significante que ordena sus significados, aparece detrás de ellos y depende de lo que él mismo significa”.

En síntesis, estas son las características más importantes del Estado en el marco de la globalización, resaltando que la intervención estatal es limitada y de carácter casi exclusivamente regulatorio; aunque, por otro lado, el papel de la acumulación, necesario para la reproducción, también tiene dividendos que vienen del Estado ya

¹⁷ *Ibíd.*

que este pone los recursos públicos al servicio de intereses privados destinados a asegurar y aumentar la ganancia. Esa aparente “socialización” es necesaria para eliminar las crecientes incertidumbres en el proceso de inversión, que conducen a sufragar las posibles pérdidas en términos públicos y el goce de las ganancias en la esfera privada. Pero eso no significa que las agencias estatales aumenten su tamaño ya que “son recursos públicos inyectados a los agentes privados que ejecutan directamente las tareas inversoras, pero eliminan cualquier riesgo en caso de pérdida” (Sanoja, 2007), el Estado, además, actúa como inversor en tecnología, investigación y desarrollo, así como su papel como ente regulador de tasas de interés para la confiabilidad de inversionistas extranjeros. Sin duda, la aparente desaparición del Estado de las decisiones económicas es pieza fundamental donde se sostiene el pensamiento neoliberal puesto que mientras menor sea el contacto del aparato gubernamental con los recursos generados por acciones económicas mayor será el grado de ganancias por parte de quienes manejan el capital. Además, en la sociedad globalizada, las principales decisiones son tomadas por la economía de mercado que vende el discurso de la individualización del éxito, esto es en parte válido, puesto que cada individuo busca realizarse, empero, si tomamos en cuenta, de manera objetiva, las condiciones de vida de los distintos estratos sociales podemos concluir que el discurso neoliberal de la individualización aplica mejor a quienes tienen ingresos económicos medios y altos, a quienes tienen un nivel educativo que les permita ingresar a empleos burocráticos, a quienes tienen un bagaje cultural, sino amplio, sí suficiente para interpretar con mayor amplitud los fenómenos de la realidad, esto sin tocar a fondo las condiciones socioeconómicas regionales y geográficas, el acceso a la salud, a la recreación, y demás derechos universales que, bajo la lógica globalizadora neoliberal, están siendo privatizados, convirtiendo dichos derechos en mercancías. Esto lleva a poner en entredicho la factibilidad práctica del Estado condicionado por el mercado. Sin embargo, “los beneficios de la globalización han resultado en demasiadas ocasiones inferiores a lo que sus defensores reivindican, el precio pagado ha sido superior, porque el medio ambiente fue destruido, los procesos políticos corrompidos y el veloz ritmo de los cambios no dejó a los países un tiempo suficiente para la adaptación cultural” (Stiglitz, 2002). Considerando los resultados de

la globalización, con las clases sociales más polarizadas que nunca, la creciente afluencia de movimientos migratorios internacionales producto de la distribución inequitativa de salarios de países del Tercer mundo, pero también de problemas sociales que el mismo genoma globalizador ha causado, como la violencia generalizada, el narcotráfico y, a niveles internacionales, el terrorismo. Además, en el bucle de los salarios bajos y el aumento del desempleo se desprenden consecuencias sociales como la pobreza generacional, el crecimiento insostenible de los cinturones de miseria en las grandes ciudades y un nuevo tópico que llama la atención de los investigadores sociales: el cambio climático y el impacto ambiental de un mundo industrializado. Ante tal situación, los organismos internacionales se han preocupado por crear agendas que atiendan estas problemáticas, una de ellas es la que describen Santos & Murayama (2007) refiriéndose al programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que propone la necesidad de “un Estado capaz de conducir el rumbo general de la sociedad, procesar los conflictos conforme a reglas democráticas, garantizar eficazmente el funcionamiento del sistema legal, preservar la seguridad jurídica, regular los mercados, establecer equilibrios macroeconómicos, fortalecer sistemas de protección social basados en los principios de la universalidad y asumir la preeminencia de la democracia como principio de organización social. La reforma del Estado tendría que orientarse a resolver la pregunta sobre qué tipo de nación aspira a construir una determinada sociedad”. La década de los 80’s significó entonces una reconfiguración global en las economías de los países tomando como referencia las políticas de las grandes instituciones financieras ya citadas combinados con los intereses de las economías de primer mundo. Globalizar significó homogeneizar, y aunque el principal enfoque de esta investigación es el económico, vale la pena enfatizar que la globalización es un fenómeno cotidiano, tenaz y condicionador. Empero, es erróneo suponer y establecer como una máxima que la globalización es culpable de todos los problemas de un país ya que nuestra finalidad no es caer en ambigüedades respecto a lo que significa este concepto. En suma, desde las últimas dos décadas del siglo pasado y el inicio del actual, la globalización es un proceso que debe considerarse por la compresión del espacio y el alcance de la simultaneidad temporal. La “mercantilización de la economía” bajo el principio económico de la

“acumulación flexible y la hipermovilidad del capital” (Harvey, 2007) sobre este espacio “artificial territorial/urbanístico/arquitectónico” (Bauman, 1998) que ha creado un “Nuevo Orden Económico Internacional” (Escalante, 2016), secundada por la nueva configuración de las relaciones sociales en esta “Sociedad de Red” (Castells, 2007; Palomo, 2011) actual ya que “siempre y en todo lugar, el hombre es un ser dotado de un lenguaje articulado. Vive en sociedad. La reproducción de la especie no queda librada al azar, sino que está sujeta a reglas que excluyen un determinado número de uniones biológicamente viables. El hombre fabrica y utiliza herramientas que emplea siguiendo técnicas variadas. Su vida social se ejerce en organizaciones institucionales, cuyo contenido puede variar de un grupo al otro, pero cuya forma general es constante” (Lévi-Strauss, 2011). Las infinitas postulaciones teóricas acerca de este fenómeno coinciden en que el orden mundial neoliberal tiene su génesis en los intereses de las grandes corporaciones internacionales creadas por el capitalismo en su fase suprema. Para esto, la avicultura es un ejemplo de cómo las relaciones comerciales, en el contexto de la globalización establecieron principios de acumulación de ganancias como producto de la implementación de las políticas económicas, estatales, gubernamentales, culturales y sociales para lograr ese objetivo general, cuyo escudo es la lógica neoliberal, de ganancia y expansión globales.

3.2 La avicultura en México en el marco de la Globalización alimentaria (1980-2000).

La globalización agroalimentaria es un efecto de la “internacionalización de la economía que ha significado una mayor interdependencia de países y relación de intercambios que, debido a la globalización, se han ido integrando en la actividad económica alimentaria a escala global” (Cascante, 2019). La avicultura es un sector que ejemplifica estos ajustes neoregulatorios, los acuerdos comerciales, la proliferación de capitales concentrados a la agricultura, el aprovechamiento de la pérdida de gobernanza y las condiciones de competencia cada vez más polarizadas entre la avicultura agroindustrial y la campesina.

Empero, la globalización también presenta matices de contradicciones constantes en su conceptualización ya que, desde la perspectiva de (McMichael, 2015) en esta etapa histórica de la humanidad el término “globalización” está prácticamente en todos lados, representa un fenómeno que está íntimamente ligado a la reciente revolución en las comunicaciones, la cual hace posible conectar al mundo más intensivamente que nunca antes, a pesar de que las personas y los continentes han estado siempre conectados a través del intercambio de bienes, ideas, literatura y fantasía. En síntesis y, dada la complejidad para el estudio y comprensión que implica el fenómeno de la globalización, Bonanno & Douglas (2008) presentan una clasificación del fenómeno en tres grupos:

- I. “La Gran Duración. Los argumentos que se presentan dentro de esta corriente son: (1) la globalización ha existido por siglos; (2) no ha transformado el funcionamiento fundamental del capitalismo; y (3) sigue estando centrada en el poder del estado-nación.
- II. La Tesis de la Dominación Corporativa: Esta corriente enfatiza el poder de las ETN's y su habilidad para afectar las acciones de instituciones y grupos.
- III. La Dimensión Contradictoria de la Tesis de la Globalización: Los autores incluidos en este grupo ven a la globalización como un proceso contradictorio, esto refiriéndose a la existencia de demandas conflictivas que crean incompatibilidad y además resultados socialmente desestabilizadores”.

Hice énfasis en el capítulo del desarrollo de la avicultura en Estados Unidos y cómo surgió y se desarrolló en una de las industrias más avanzadas del sector agroalimentario. Con esta premisa, el hilo conductor de este capítulo es analizar la avicultura en el contexto de la globalización como transición histórica y su impacto en la avicultura de EUA y, principalmente, de México. La industria avícola estadounidense, basada en la acumulación flexible se ha propuesto como modelo de desarrollo agroindustrial para la globalización agroalimentaria. De manera similar, México ha sido presentado como un ejemplo notable de los efectos negativos de la reestructuración neoliberal asociada con el proyecto de globalización. Partimos del principio teórico del concepto de reestructuración neoliberal definido por Martínez-

Gómez, Constance, & Aboites-Manrique (2013) como “la tendencia histórica asociada con la globalización por la cual las formas de organización social basadas en estados intervencionistas que supervisan los programas nacionales de desarrollo son reguladas en un sistema de estados-nación debilitados frente a los actores económicos globales (por ejemplo, las empresas transnacionales) y los surgimiento de mecanismos supranacionales de gobernanza (por ejemplo, FMI, Banco Mundial, OMC)”. A través de programas de ajuste estructural, las políticas desarrollistas se reorientan hacia la competitividad de las exportaciones, la privatización y la desregulación. A su vez, esta regulación en el contexto neoliberal ha sido denominado también por Otero & Pechlander (2014) como “la neo regulación llevada a cabo por el Estado-nación impone el mercado como mecanismo de gobernanza autorregulado bajo el proyecto de globalización”.

Por poner un ejemplo de los mecanismos de ajuste estructural que aceptó México y la dimensión de compromisos establecidos casi como sentencias por parte de los organismos financieros internacionales y que retrata plenamente lo salvaje de las políticas neoliberales: en el mes de febrero de 1988, documentan Escalante & Rendón (1988), “representantes del Banco Mundial y de la SARH concluyeron negociaciones iniciadas en noviembre de 1987, con el objeto de concertar un préstamo por 300 millones de dólares para las actividades agropecuarias en México. Los aspectos más importantes de las propuestas iniciales fueron los siguientes¹⁸:

- I. “Reducción del papel de las empresas paraestatales: En concreto, deberán cerrarse 15 empresas paraestatales relacionadas con el sector agropecuario y seis ingenios azucareros.;
- II. Liberalización del comercio: El gobierno mexicano removerá las restricciones para la exportación de arroz de alta calidad, y de cortes de carne de res de calidad. Únicamente se mantendrán las restricciones de carácter sanitario. Estas mismas condiciones se aplicarán a frutas y vegetales.
- III. Liberalización de precios agrícolas.

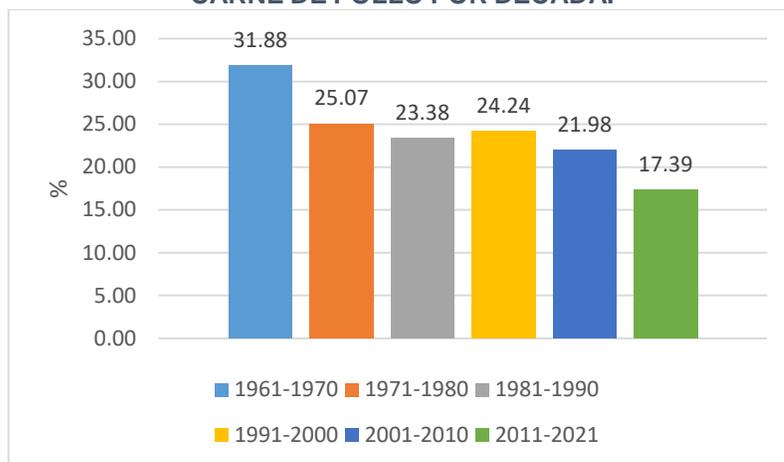
¹⁸ De Acuerdo al autor de la cita: “A pesar de que a la fecha desconocemos la versión final de los términos fijados por ambas partes para el otorgamiento del crédito, es posible pensar que las condiciones inicialmente propuestas no hayan variado sustancialmente” (Escalante & Rendón, 1988).

- IV. Tarifas de agua.
- V. Inversión pública.
- VI. Racionalización de Conasupo (aquí ordenaban: quinientas tiendas operadas por DICONSA deberán ser reubicadas o cerradas).
- VII. Privatización de la distribución de fertilizantes y costos de los mismos.
- VIII. Política Financiera: aumento de la tasa de interés.
- IX. Política Macroeconómica: el Banco podrá dar por terminado el préstamo si el gobierno mexicano no demuestra, a satisfacción del primero, que su política macroeconómica está acorde con las condiciones del préstamo”¹⁹.

Con la industrialización intensiva de China a partir de los 80's, la caída del muro de Berlín suspendiendo en el olvido los últimos atisbos de la “marea roja” del comunismo, la participación activa de Brasil en los nacientes oligopolios avícolas y la reconstrucción de Europa por parte de los países desarrollados, la globalización sentaba las bases para las que serían los dueños de la avicultura más adelante ya que, si bien hasta la actualidad el cetro sigue perteneciendo a EUA, hay varios países que se adecuaron a la reestructuración neoliberal antes mencionada y así lograron acaparar un segmento del mercado avícola con una permanencia a ritmo sostenido de crecimiento desde el boom de la globalización. México es, otra vez, un ejemplo tácito de este fenómeno.

¹⁹ *Ibíd.*

GRÁFICA 11. PROMEDIO DE PARTICIPACIÓN DE EUA EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CARNE DE POLLO POR DÉCADA.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

En definitiva; la globalización, expresada en el sector agroalimentario, es un fenómeno que incumbe a todos los actores de la sociedad, los órganos institucionales que legitiman las prácticas globalizadoras más allá del mero hecho de ser partícipes de un espacio y tiempo. Como bien expresa Pollan (2006) “lo que comemos y nuestro modo de comer condicionan en gran medida el uso que hacemos del mundo y lo que va a ser de él [...] comer es un acto agrícola”. Es, asimismo, un acto ecológico y también político. Por mucho que se haya tratado de ocultar este simple hecho, lo que comemos y nuestro modo de comerlo determinan en gran medida el uso que hacemos del mundo y lo que va a ser de él. Pollan (2006) continúa remarcando el hecho de que “la especie animal que comemos puede tener menos importancia que lo que comió el animal que comemos. El hecho de que la calidad nutricional de un alimento determinado (y del alimento de ese alimento) pueda variar no sólo en grado, sino también en clase”. Arroja asimismo una nueva luz sobre la cuestión del coste, “porque si la calidad tiene hasta tal punto más importancia que la cantidad, el precio de un alimento quizá tenga poco que ver con el valor de los nutrientes que contiene. Si lo que el consumidor busca cuando va a comprar huevos es en realidad unidades de omega-3, betacaroteno y vitamina E, le saldrá más a cuenta pagar los 2,20 dólares que cuesta la docena de huevos de las gallinas criadas en pastos que los 0,79 dólares que cuesta una docena de huevos industriales en el supermercado. Mientras un huevo siga pareciéndose a

otro, las gallinas a otras gallinas y la carne de vacuno a la carne de vacuno, la sustitución de cantidad por calidad pasará desapercibida a la mayor parte de los consumidores” (Pollan, 2006).

Este planteamiento es presentado para unificar la línea de esta investigación con la globalización de la avicultura, enfocándonos en la evolución de este sector en México. El sistema alimentario nacional mexicano fue reformado en la década de 1980 como parte de los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional (FMI) promulgados después de la crisis del peso de 1984, incluida la enmienda del artículo 27 de la Constitución mexicana en 1992. Esta reforma “puso fin a la responsabilidad del Estado de redistribuir la tierra y permitió la inversión privada en tierras agrícolas y redujo el apoyo gubernamental al sistema ejidal” (Martínez-Gómez, Constance, & Aboites-Manrique, 2013). Sumado a estos ajustes nacionales, a nivel internacional, en materia alimentaria, “el creciente poderío de las grandes empresas del complejo de granos y cereales llevó a que EEUU aceptara incluir al comercio agrícola en las negociaciones del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) luego de haberlo impedido durante casi cuatro décadas” (McMichael, 2015). El resultado de la nueva ronda (la Ronda de Uruguay) fue el establecimiento en 1995 de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esto permitió que se presentara un esquema que reducía el proteccionismo y fomentaba la liberalización de los movimientos de capital que permitieron relocalizar parte de la producción industrial hacia países, como México, con reducidos costos de mano de obra, con características geográficas potenciales, y aprovechando que el esquema de aparcería bajo el sistema de contratos venía siendo el principal motor de la producción avícola en nuestro país. Ello permitió aumentar la extracción de plusvalía en su forma absoluta recurriendo a una mayor explotación del trabajo denominado contramovilización del capital. Este es el marco en el que se promovió el desarrollo de cultivos con “ventajas comparativas para los países periféricos; como forma de equilibrar sus balanzas comerciales y de obtener los dólares necesarios para el pago de las crecientes deudas externas” (Hiaramatsu & Ivars, 2023).

La avicultura mexicana venía siendo utilizada como centro de movimientos de capitales y financiamiento, además del control cada vez menor de las decisiones del Estado. Por ejemplo, el Plan Nacional Avícola (1975-1980) que prometió controlar los grupos con tendencias oligopólicas, crear líneas nacionales de cría de aves de corral y promover plantas de piensos controladas por los productores avícolas. Pero “estos numerosos intentos de resistir la integración corporativa fracasaron debido al poder de los integradores avícolas, el cambio ideológico en algunos miembros de la élite gubernamental y la corrupción” (Aguirre 1980). A su vez, (Martínez-Gómez, Constance, & Aboites-Manrique, 2013) documentan que en la década de 1970 “el gobierno creó el Programa Institucional de Desarrollo Rural (PIDER) con recursos financieros internacionales, que subsidiaba instalaciones avícolas para ejidatarios a través de crédito de bancos agrícolas o el FIRA. En la década de 1980, los altos precios del petróleo permitieron al gobierno aumentar los gastos al sector social para apoyar la modernización de las tierras ejidales. Las prácticas corporativistas corruptas y la manipulación política contribuyeron al fracaso de varios de estos programas. Aunque muchos campesinos se empobrecieron o se vieron obligados a emigrar, algunos aprendieron a administrar sus operaciones agrícolas y a pagar sus deudas”. Esta condición permitió que varias empresas estuvieran en un punto alto de su transición para su integración vertical. Aunque a las empresas extranjeras se les restringió la producción directa de aves de corral, el vínculo entre las empresas transnacionales y los inversores avícolas privados locales era muy estrecho. Por ejemplo, en “la década de 1960 la principal empresa avícola Bachoco estableció una colaboración estratégica con Purina que duró muchos años” (Vega, Ayala & Galván-Gutiérrez, 2019). La mejora periódica de la tecnología y los equipos de producción consolidó el vínculo entre las empresas privadas locales y las ETN avícolas. El comienzo de una nueva era en la avicultura nacional, en términos de Real (2005), “presentaba sus primeros indicios en un decreto federal avalado por el entonces presidente mexicano, Carlos Salinas, en el cual se determinaba que a partir de 1992 se permitía la entrada en la avicultura mexicana a inversionistas extranjeros otorgándoles la oportunidad de manejar hasta un 60% de la producción avícola con sus inversiones, así mismo dicho autor señala

que, desde aquel momento se establecieron las bases legales para la operación en gran escala de compañías trasnacionales en el país”.

GRÁFICA 12. PRINCIPALES GRUPOS AVÍCOLAS EN MÉXICO EN LA DÉCADA DE LOS 80'S.

GRUPO	Número de empresas en la avicultura	Pollita progenitora	Pollita reproductora	Pollita de un día	Alimento balanceado	Producción de huevo para plato
Anderson Clayton	6		X	X	X	X
Raiston Purina	5		X	X	X	X
La Hacienda	4		X	X	X	X
Mezquital del Oro	5	X	X	X	X	X
Grupo Romero	5	X	X	X	X	X
Bachoco	7	X	X	X	X	X
Monterrey	2		X	X		
Pollitos del Rey	2		X	X		
Alfa	4		X	X	X	X

Fuente: elaboración propia con datos tomados de (Torres, 2011).

El marco regulatorio, la relegación de los pequeños y medianos productores a la periferia y la industrialización masiva de las empresas grandes contribuyeron a que estas tomaran el control del mercado. Al respecto, Bonanno & Constance (2008) mencionan que en torno a productos de alto valor “se han generado vigorosas estrategias de globalización agroalimentaria por parte de aquellas empresas que se sitúan competitivamente en los mercados globales normalizando la producción y

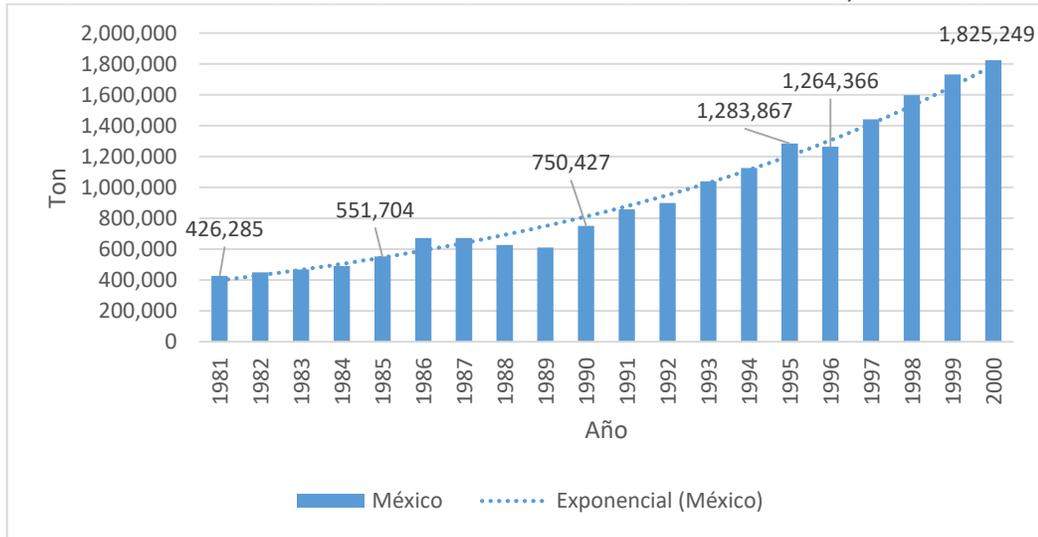
adaptando sus productos a los correspondientes nichos de mercado". Esto fue particularmente cierto en la avicultura de las últimas dos décadas del siglo pasado ya que las empresas avícolas en México vinieron consolidándose en principio por las bondades que el estado les otorgó a través de créditos y subsidios no solo a las plantas industriales sino al pienso y la producción de alimentos balanceados elementales para las aves.

Para inicios de 1990 la avicultura había sido constituida como el sector de la ganadería con mayor dinamismo. Por una parte, debido al incremento en el consumo de carne de pollo y huevos expresados en las gráficas 15, 18 y 19, respectivamente. El consumo de carne de pollo es el que tuvo un dinamismo que merece la pena observar ya que el país pasó de consumir 6.33 kg per cápita en 1980 a 21.37 kg per cápita en el año 2000 siendo el periodo de 1990 a 2000 cuando el consumo asciende en creces demostrando la premisa de que la globalización también es un fenómeno que genera nuevos patrones de consumo y con esto impone por antonomasia el patrón de los mercados de alimentos. Muchos factores apelan a estos cambios; principalmente la carne de pollo es más accesible en cuanto a precio por kilogramo y aporta la cantidad necesaria de nutrientes que el cuerpo humano necesita. Aunado a lo anterior, la gráfica número 15 demuestra los mencionados cambios en los patrones de consumo de los mexicanos con respecto a las carnes ya que es a partir del año de 1990 cuando el consumo per cápita de carne de pollo supera a la carne de cerdo que venía siendo la principal en el plato de los mexicanos desde décadas anteriores. A su vez, fue a partir de 1995 cuando la misma carne de pollo supera en consumo per cápita a la carne de res, la segunda más consumida anteriormente. Esto demuestra la relación proporcional que existe entre el crecimiento de la producción de carne de pollo con el aumento del consumo interno de dicha carne. Ya he mencionado que una de los principales factores que han dado paso a este fenómeno es el valor nutricional que la carne de pollo otorga, pero el factor que se convierte en la punta de lanza en estas transformaciones sin duda es el precio de la carne ya que la de pollo es más accesible que las demás. Sumado a lo anterior, los segmentos de la población que consumen más carne de pollo, directamente relacionado al precio de este, son los sectores más populares, aquellos hogares en cuyas dietas nunca faltan la carne de pollo y los huevos. En la década de

1970, de la producción total promedio, la carne de porcino representó el 47.4%, la de bovino el 36.3% y la de pollo el 16.3%. La estructura de la producción cambió a partir del año 2000 y durante esta década, “la carne de ave alcanzó una participación del 46.2% y desplazó al segundo lugar al bovino que ocupó el 31.5% y al tercer lugar al porcino con sólo el 22.3%. Visto este fenómeno con las Tasas de Crecimiento Media Anual (TCMA). Uno de los aspectos que contribuyen a explicar el fenómeno se encuentra en los precios relativos pollo/ bovino y cerdo/bovino, ya que se espera que el pollo y el cerdo funcionen en la oferta como competitivos y en la demanda como sustitutos” (Cruz & García, 2014).

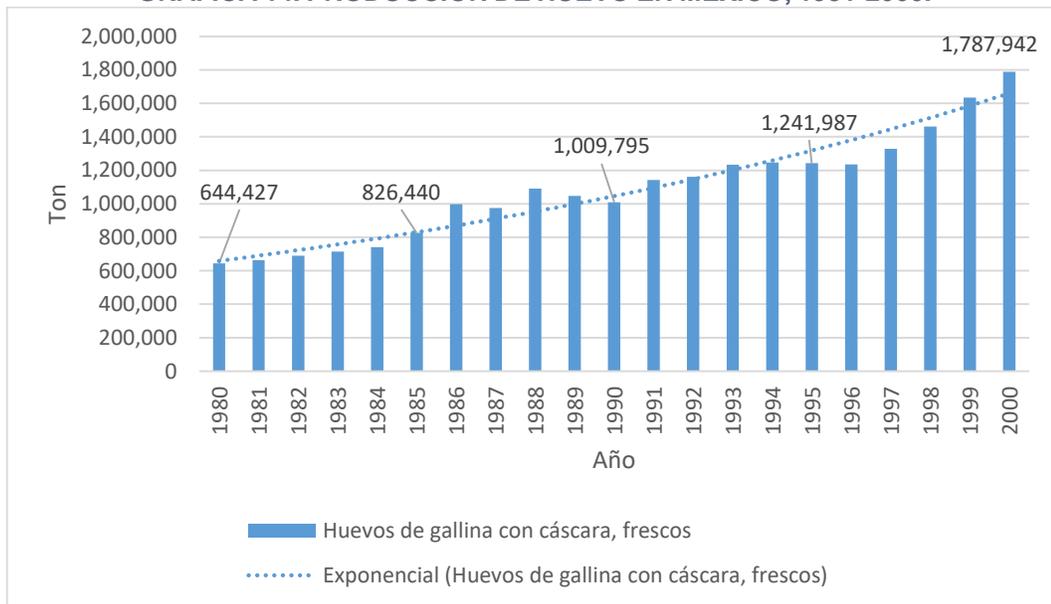
Otra faceta de este panorama es que, al costar menos, la carne de pollo se ha sometido a una industrialización masificada de su producción generando esto que los estándares de calidad en toda la cadena sea menor dando por obvio el principio económico de que, mientras más baratos sean los costos de producción de una mercancía, los márgenes de ganancia al aumentar la oferta y acaparar más nichos de mercado son también de ganancias para las empresas que realizan este proceso. La dieta neoliberal pues, se complementa con los nutrientes que los huevos aportan. Hay varias causas que explican el aumento de consumo de carne de ave aparte del precio accesible, las primeras son porque en México la mayoría de los consumidores de carne de pollo tienen un ingreso de medio a bajo y en este sentido la desigualdad en cuanto a ingresos no les permite acceder a cortes de carne caras, entre otros puntos destacan: “a) Más puntos de venta cada vez más cerca del consumidor. b) Mayor confianza por parte del consumidor en la calidad del producto (frescura). c) Aumento del producto en los restaurantes de comida rápida. d) Tendencia de consumo hacia carnes con bajo contenido de grasa; y e) Un tipo de carne que permite diferentes variedades de preparación” (Alonso, Castañeda, Escorcía, & Merino, 2009).

GRÁFICA 13. PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1981-2000.



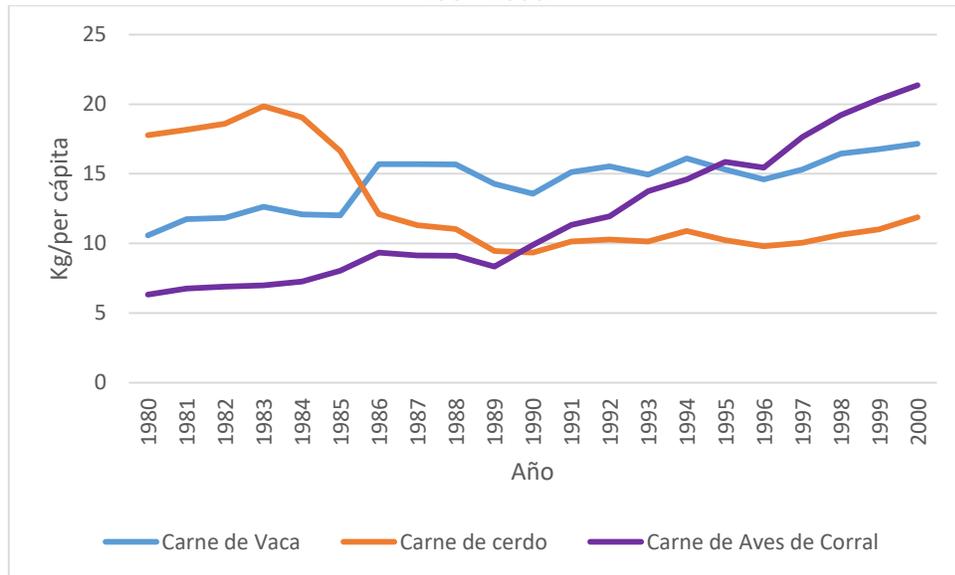
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO y SIAP.

GRÁFICA 14. PRODUCCIÓN DE HUEVO EN MÉXICO, 1981-2000.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO y SIAP.

GRÁFICA 15. CONSUMO PER CÁPITA DE PRINCIPALES PROTEÍNAS ANIMALES EN MÉXICO, 1981-2000.



Fuente. Elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT y el SIAP.

TABLA 5. TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN TOTAL DE CARNE DE POLLO Y HUEVO EN MÉXICO, 1981-2000.

Años	TMCA (%) Carne de pollo	TMCA (%) Huevo
1981-1982	6%	4%
1982-1983	4%	4%
1983-1984	5%	4%
1984-1985	13%	12%
1985-1986	22%	21%

1986-1987	0%	-2%
1987-1988	-7%	12%
1988-1989	-3%	-4%
1989-1990	23%	-4%
1990-1991	14%	13%
1991-1992	5%	2%
1992-1993	16%	6%
1993-1994	8%	1%
1994-1995	14%	0%
1995-1996	-2%	0%
1996-1997	14%	8%
1997-1998	11%	10%
1998-1999	8%	12%
1999-2000	5%	9%

Fuente: elaboración propia con datos de la FAO y el SIAP.

En la gráfica 13 se presenta la producción de carne de pollo en México durante las últimas dos décadas del siglo pasado y para complementar la información la tabla número 5 desglosa las tasas medias de crecimiento anual en dicho periodo. Estos datos se prestan para varios análisis. En primer lugar, apuntar que durante los años de 1986 a 1989 la producción descendió, inclusive, hasta alcanzar cifras negativas, en términos absolutos, en el año de 1987 a 1988, la producción en este año descendió en más de 50,000 toneladas netas. Para contextualizar este periodo, apenas un año antes, el 24 de agosto de 1986, México había ingresado a los acuerdos del GATT en cuya facción relacionada a la avicultura tuvo un tiempo de desgravación de 10 años para el pollo, el pavo y el huevo. Esta condición de descenso continuó hasta 1989 donde se registró la última cifra baja de producción de carne de pollo de la década. A partir de 1990 la producción comenzó a ascender, teniendo otro tropiezo significativo en 1996 pero que no representó efectos secundarios catastróficos puesto que, con la entrada de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las empresas trasnacionales productoras de carne de pollo y huevo en nuestro país tenían ya el control del sector. Para el caso de la producción de huevo en México, históricamente, al igual que su consumo, han mantenido una dinámica similar a la carne de pollo cuya representación puede apreciarse de mejor forma en los gráficos 14 y la tabla 5, respectivamente.

Ante este panorama, Alonso (1996) menciona que “la avicultura mexicana es de las pocas actividades que ha evolucionado a niveles de competitividad y eficiencia comparables con el que es común en el ámbito internacional”. Además, ha jugado un papel relevante participando en la alimentación de amplias capas de la población mexicana, ya que, en 1991, el 95% de la población urbana consumió productos avícolas. Sumando a este análisis, el mismo autor señala que “el gobierno mexicano instrumentó políticas económicas que han desestimulado a la actividad avícola. Una de ellas fue el control de precios que ejerció presiones sobre la rentabilidad y viabilidad de las inversiones avícolas, obligando al país a recurrir al mercado internacional para completar el abasto nacional de productos avipecuarios” (Ibíd.). Eso y la apertura comercial impactaron negativamente en los avicultores nacionales. Como se ha mencionado, el hecho que marcó un hito en las relaciones comerciales de México con

sus vecinos del norte, EUA y Canadá, fue la entrada en vigor del TLCAN, hecho que, de manera categórica, Bartra (2014) sentencia como “la cruz de la que pendían los labriegos se venía construyendo desde los ochenta, los clavos se pusieron en 1994, cuando entró en vigor el TLCAN. En menos de una década las exportaciones mexicanas a Estados Unidos pasaron de un muy alto 70 por ciento a un abrumador 90 por ciento, lo que nos ató al país por completo a los avatares de la economía estadounidense”. Pero en el caso de la agricultura, el fenómeno más notable fue el impetuoso crecimiento de las importaciones, particularmente de granos donde de entre los más importantes son los que se utilizan para la fabricación de piensos para aves. Así, “mientras que entre 1987 y 1993 llegaron 52 millones de toneladas, entre 1994 y 1999 se compraron 90 millones. Un incremento de casi el 40 por ciento, que en el caso del maíz fue todavía mayor pues si en el primer lapso entraron 17 millones de toneladas en el segundo se compraron casi 30 millones, con un incremento cercano al 70 por ciento. El resultado fue que al terminar el siglo dependíamos de Estados Unidos para el 60 por ciento del arroz, la mitad del trigo, el 43 por ciento del sorgo, el 23 por ciento del maíz y casi toda la soya”²⁰. Con esto México se sumó definitivamente al curso mundial de creciente dependencia alimentaria de los países periféricos respecto de los desarrollados. Un modelo que llevó a México de la explotación a la exclusión; de un sistema injusto donde los campesinos producían alimentos y materias primas baratos, subsidiando con ello el desarrollo industrial; a un sistema marginador donde los productores nacionales de básicos son arruinados por las importaciones y los agroexportadores por la caída de los precios internacionales.

La apertura comercial significó el flujo indiscriminado de mercancías, capital financiero e insumos para la producción agrícola. En el caso de la avicultura, las gráficas 16 y 17 expresan las importaciones y exportaciones de carne de pollo y huevo de nuestro país durante el auge de la globalización agroalimentaria de 1980 al inicio del nuevo siglo, respectivamente. México nunca ha sido un exportador de carne de pollo o huevos, pero sí ha incrementado paulatinamente sus importaciones de ambos productos. Por

²⁰ Datos citados en: Bartra, Armando. El hombre de hierro. Límites sociales y naturales del capital en la perspectiva de la Gran Crisis, 2014.

ejemplo, el país pasó de importar 1,264 toneladas de carne de pollo en 1980, solamente para 1985, ya compraba 18,592 toneladas, en términos relativos significó una TMCA del 71% en ese lustro. Nótese que, debido a la caída de la producción nacional de carne de pollo en 1987, el país pasó de importar 21,752 toneladas en 1986 a 75,291 toneladas para el año siguiente (movimiento que se expresa de mejor forma en el gráfico 16). Si a esto sumamos que para 1987 el consumo per cápita anual era de 9 kilogramos esta importación significó la única manera de abastecer la demanda interna del cárnico. Por su parte, el huevo también tuvo una dinámica particular en nuestro país durante el periodo establecido en este apartado. Particular puesto que, a pesar de tener una producción gradual desde 1980, no ha presentado episodios tan sombríos como la carne de pollo. Eso sí, en lo que a importaciones se refiere, en 1982, México obtuvo del exterior 12,325 toneladas de huevo, para 1983 esa cantidad se redujo hasta 1,161 toneladas cifra que volvió a crecer abruptamente hasta 1988 con la compra de 10,776 toneladas. Desde 1990, volvió a descender manteniéndose hasta 3,154 toneladas, manteniendo un crecimiento paulatino hasta nuevamente ascender en 1997. Estas variaciones explican la volatilidad de este producto en los mercados internacionales que modifican su consumo en los mercados internos.

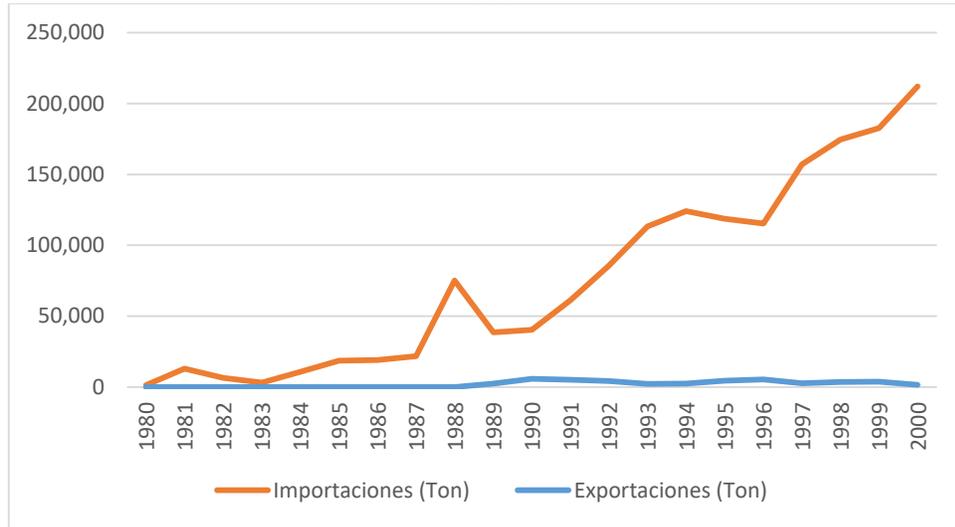
En consonancia con estos aspectos productivos-comparativos, en 1990 el costo de producción de un kg de carne de pollo en México, para productores integrados con fábricas de alimentos fue 27% superior al correspondiente costo de los avicultores de carne de ave de los Estados Unidos de América (EUA). Para aquellos productores nacionales que compraron el alimento balanceado en casas comerciales, el diferencial en contra de ellos fue del 37%. Es así que en ese año el costo de producción de un kg de carne de ave en los EUA fue de \$2.99, en México para los productores integrados el costo se ubicó en \$3.80 y para los no integrados éste fue de \$4.10. El menor costo de producción de los EUA se debió fundamentalmente a los costos de alimentación que fueron 56% superiores en México con respecto a EUA en productores integrados y 66% superiores para productores de carne de pollo nacionales que recurren al mercado para adquirir el alimento balanceado. En 1990, en EUA el costo de producción de 1kg de carne de pollo por concepto de alimentación fue \$1.14, en México para los productores integrados fue de \$1.78 y para los avicultores no

integrados fue \$1.89. En este mismo tenor, en el año 2000, en México la clasificación comercial de pollo fue así: vivo 31%, mercado público 28%, roscicero 26%, piezas 8.5%, supermercado 5% y productos con valor agregado 1.5%. Por otro lado, también evolucionaron los sistemas de comercialización y los hábitos de consumo. En 1997 la presentación comercial de piezas fue de 4%, para el año 2000 fue de 8.5% y apareciendo en ese mismo año la clasificación de productos con valor agregado. Se señala que las importaciones de pastas de pollo y pavo son mayoritariamente consumidas por parte de la industria empacadora de carnes frías y embutidos, ofreciendo al consumidor nacional variedad en calidad y presentación de jamones, salchichas y otros productos. En lo que se refiere a los sistemas de producción, para el año 2000, “estos se clasificaron en tres sistemas de producción, los cuales están diferenciados con base en el esquema tecnológico que utilizan, siendo estos el tecnificado, semitecnificado y el de traspatio o rural, y los cuales presentan diferentes grados de integración vertical y horizontal, además de atender diferentes sectores del mercado. El sistema tecnificado se enfoca al abasto de grandes zonas urbanas, y los sistemas semitecnificado y de traspatio o rural canalizan su producción a mercados micro regionales y al autoabastecimiento, respectivamente” (SIAP, 2023; Aguirre, 1980; Alonso, 1996; Alonso, Castañeda, Escorcía, & Merino, 2009; UNA, 2023). Con todas estas particularidades, México llegó al nuevo siglo siendo el cuarto lugar a nivel mundial en producción carne de pollo (1,825,249 toneladas) como muestra la gráfica 20, por delante de potencias que durante los ochenta fueron, por detrás de EUA, los actores principales de ese sector, como Italia, Gran Bretaña, Francia y Alemania. Para el caso del huevo, México inició el siglo siendo el sexto productor a nivel mundial con 1,787,942 toneladas.

Es menester redundar en que EUA lideró la producción mundial de carne de pollo llegado el año 2000 con la estratosférica cantidad de 14,072,482 toneladas y 5,017,000 en producción de huevo, respectivamente, quedándose en este producto con el módico segundo lugar mundial. La caída de la URSS y su posterior conformación en la Federación de Rusia implicó que este país, que venía siendo el segundo lugar en producción de pollo, cayera abruptamente, no así en la producción de huevo donde ocupó el quinto lugar mundial en el año 2000. A la par de esto, la industrialización

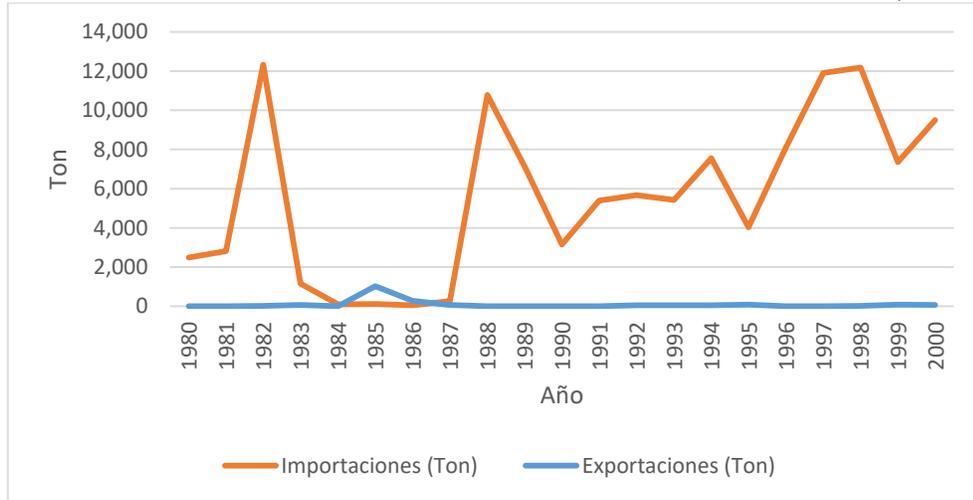
impávida de la China comunista (que abrió su mercado al exterior a mediados de los 80's) la convirtió en el segundo lugar en producir carne de pollo con una producción total de 8,364,000 toneladas y en el inalcanzable primer lugar en producción de huevo (gráfica 21) con 18,547,000 toneladas, muy por encima de Estados Unidos llegado el año 2000. Su vecino oriental, Japón, comenzó su carrera a partir de 1990 y para finales de esa década ocupó el sexto lugar en la producción de carne de pollo y el flamante tercer puesto en la producción de huevo, condición que no perdería durante los años siguientes. El podio de producción de carne de pollo en el año 2000 lo integraron: EUA primer lugar ya puesta la cantidad anteriormente, lo mismo China que ocupó el segundo lugar, Brasil, con su particular integración avícola ocupó el bronce con 5,980,600 toneladas, seguido por México como cuarto lugar. Gran Bretaña, la potencia que se inyectó las primeras dosis de las políticas neoliberales, resaltó en el quinto puesto con 1,214,800. El también ya citado Japón con 1,194,524 toneladas alcanzó el puesto 6, seguido de Francia (1,142,755 toneladas), la emergente Tailandia (1,045,628 toneladas), España (965,000) y Alemania (957,7909) como las primeras diez potencias mundiales productoras de carne de pollo. Para ejemplificar el poder de estas naciones, el sector de huevo también contó entre sus líderes con algunos de los mismos países que en el sector de carne de pollo. Para el año 2000, así se presentaron tales potencias: China produjo 18,547,000 toneladas, Estados Unidos 5,017,000 toneladas, en tercer lugar Japón con 2,535,444 toneladas; y en orden descendiente les siguen: India (2,035,000 toneladas), quinto lugar fue para Rusia (1,894,600 toneladas) seguido de México que estuvo por encima de Brasil (1,509,464 toneladas), el resto de países presentaron menos del millón de toneladas; Francia (987,885), Alemania (901,000) y finalmente Turquía, Italia y Países Bajos, respectivamente.

GRÁFICA 16. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 1981-2000.



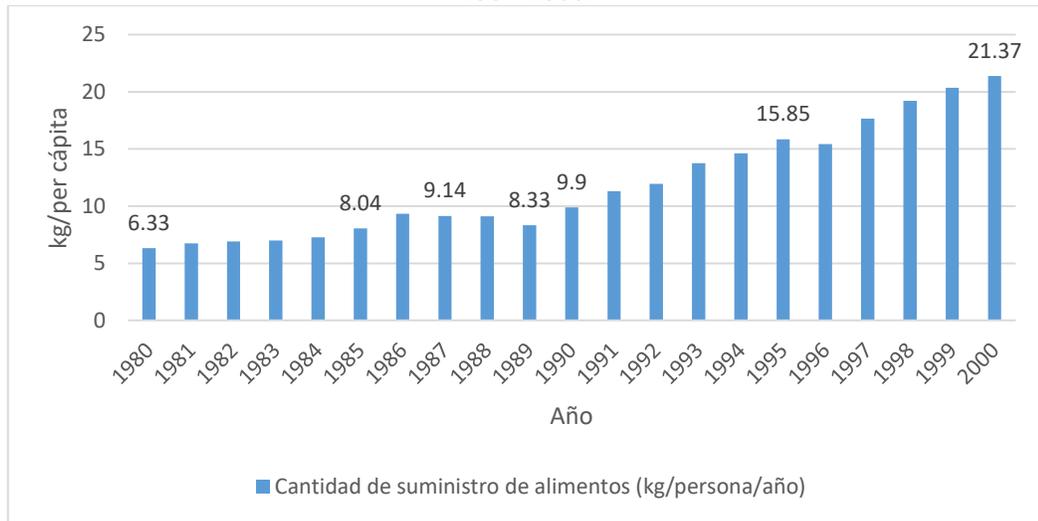
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

GRÁFICA 17. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE HUEVO EN MÉXICO, 1981-2000.



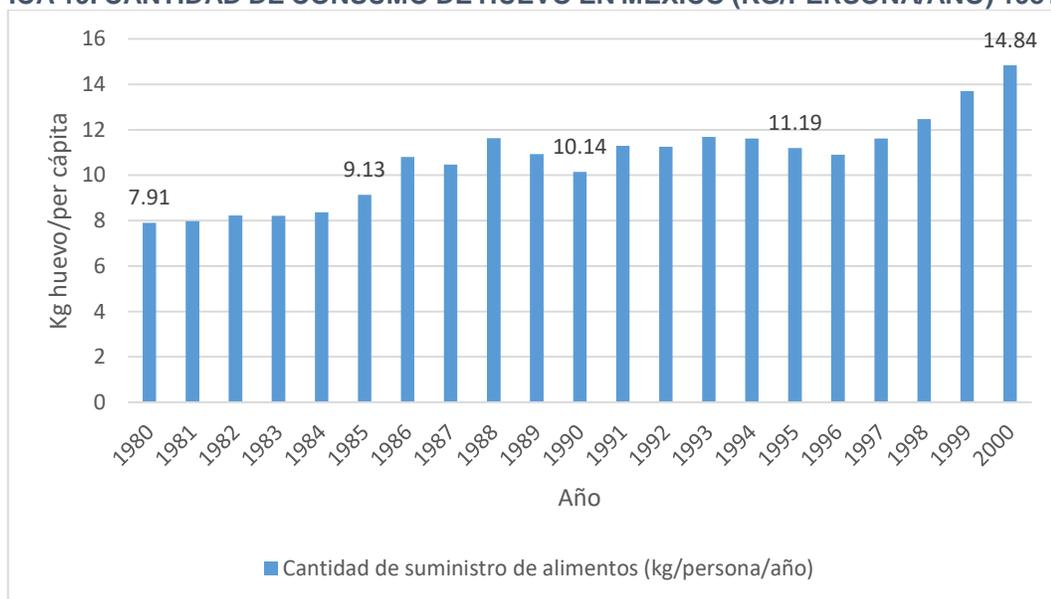
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

GRÁFICA 18. CANTIDAD DE CONSUMO DE CARNE DE AVE EN MÉXICO (KG/PERSONA/AÑO) 1981-2000.



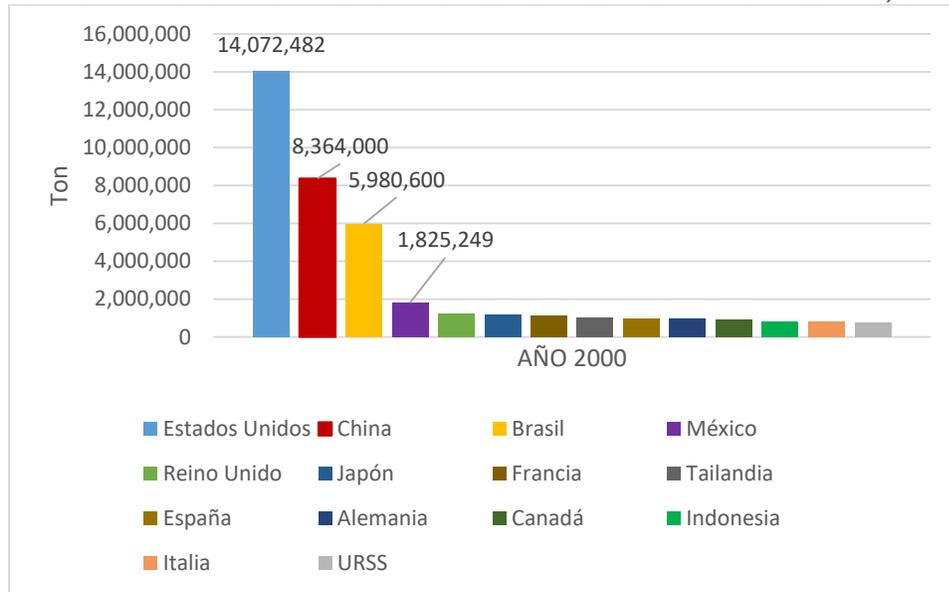
Fuente. Elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

GRÁFICA 19. CANTIDAD DE CONSUMO DE HUEVO EN MÉXICO (KG/PERSONA/AÑO) 1981-2000.



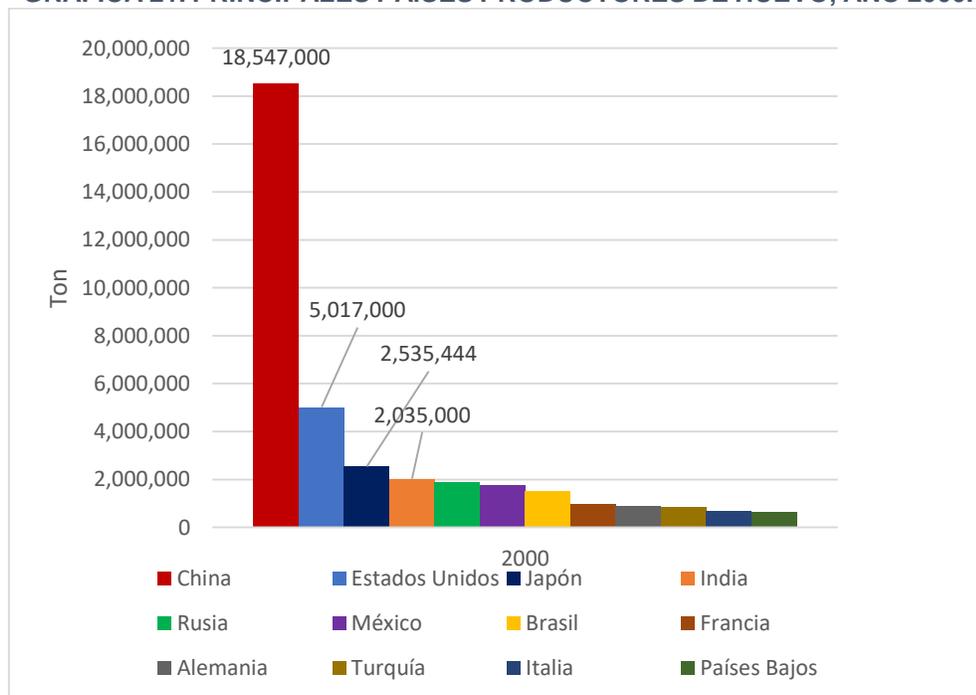
Fuente. Elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

GRÁFICA 20. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO, AÑO 2000.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO.

GRÁFICA 21. PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE HUEVO, AÑO 2000.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO.

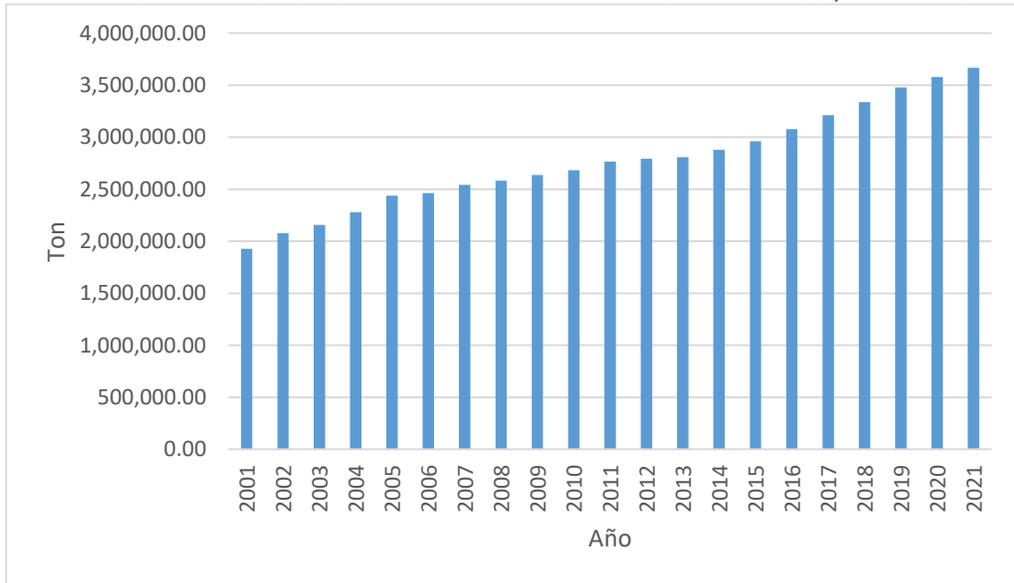
La consolidación de la avicultura no se ha dado solamente en los países del Primer Mundo. Las excepciones son México y Brasil, presentes entre los primeros diez países productores de carne de pollo y huevo a nivel mundial. Estas posiciones generan incertidumbre respecto a que estos dos países latinoamericanos son considerados como países en vías de desarrollo e históricamente han tenido un crecimiento esporádico. Empero, la hipótesis de que las condiciones creadas por la globalización permitieron que los sectores avícolas de países en desarrollo crecieran exponencialmente, como es el caso de México, aquí se cumplen en regla. Entonces, la globalización es también una estrategia política de imposición de una visión del mundo y de las condiciones materiales para la realización de los intereses financieros y de las grandes transnacionales. Un poder económico “que se vuelve político en la medida en que dicta, con mediación de las instituciones financieras internacionales, las nuevas formas de subordinación a los países que se encuentran en la periferia y que son indispensables para subsidiar la prosperidad de los países centrales” (Vite, 2002).

3.3 Panorama de la avicultura en México, 2001-2021

Con la llegada del nuevo siglo, la producción avícola de nuestro país alcanzaba los dos millones de toneladas de producción anual de carne de pollo en el 2002 con un margen muy pequeño con relación a la producción de huevo. ambas industrias tuvieron a partir de ahí un comportamiento diferente. Por un lado, la producción de carne de pollo creció de manera sostenida y, aunque a ritmos muy lentos, nunca dejó de reportar un crecimiento positivo del 2001 al 2021. En este sentido hubo dos periodos que valen la pena mencionar; el primero durante los años de 2008-2010 cuando la crisis financiera global afectó la mayor parte de las economías, la producción de carne de pollo en México creció con una TMCA de 1.28 % demostrando su ritmo lento, pero dejando en claro que la industria avícola del país tenía ya una sólida consolidación ya que, independientemente del caos que se generó en el mercado de los granos, los números no decrecieron. Por otro lado, el periodo de 2011-2015, cuando se desarrolló la gripe aviar en muchas partes del país que afectó directamente a las granjas de gallinas para carne de canal. A pesar de esta epidemia, los números reportaron saldos

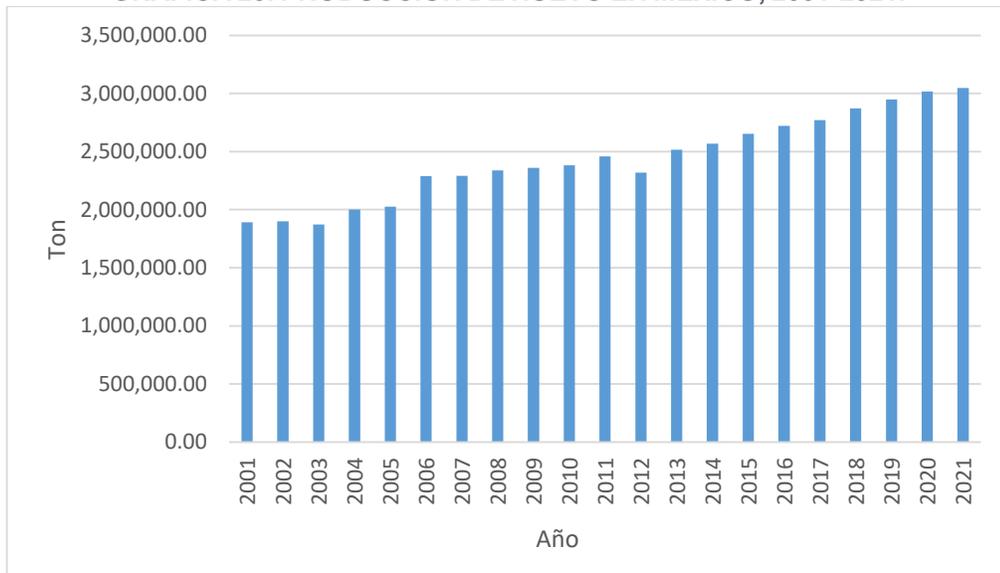
positivos, aunque con márgenes pequeños reportándose para estos años una TMCA de 1.38 %. Así, desde el año 2016 y hasta el 2021 la producción de carne de pollo creció a un ritmo más acelerado, como se muestra en la gráfica 22 con una TMCA del 3% dejando en claro que el sector se había recuperado con respecto a los periodos anteriores. Este comportamiento también tiene una relación directa con las importaciones. A pesar de ser uno de los principales países productores de carne de pollo, México aún necesita de comprar este producto al extranjero para poder abastecer la demanda interna, como se señala en la gráfica 24. Desde el 2010 al 2021, razón el nivel de compras a mercados externos mostró una balanza comercial deficitaria de menos 8,909 miles de toneladas en el periodo de referencia. Las importaciones en este periodo, representaron el 22% de lo que se produjo en el mismo periodo. Estados Unidos, Brasil y Chile, fueron los principales países de donde se importó la carne de pollo para cubrir el mercado nacional (UNA, 2022). Esto explica que el consumo de carne de pollo haya crecido exponencialmente, pasando, por ejemplo, de consumir 23 kg/persona en promedio en 2001 a 40 kg/persona en 2021, información que se detalla en la gráfica 30. por su parte, la gráfica 27 señala el número de cabezas sacrificadas para carne en canal de pollo, aquí el ritmo ha sido diferente, presentando rezagos durante el 2012 al 2015, por las gallinas que se sacrificaron por la gripe aviar, además de que el número de cabezas sacrificadas del 2016 al 2021 creció de manera que explica también el crecimiento de la producción total mencionada anteriormente. Por último, en la gráfica 26 se muestra el comportamiento del precio de la carne de pollo en nuestro país dejando en claro que una de las características que han posicionado a este producto como una de las carnes más consumidas por los mexicanos es precisamente porque, en materia de carne de pollo en canal, el precio por kilogramo no excede más de 35 pesos reportados al 2021. En el año 2008, el precio cayó hasta a 15 pesos por kilogramo debido a la oscilación de los precios por la crisis internacional. Sin embargo, con este rango de precios, la carne de pollo es más fácil de ser adquirida por prácticamente todos los estratos sociales además de que es una de las carnes con mayor acceso a los consumidores finales ya que se expenden en cualquier supermercado, tiendas locales y mercados de frescos.

GRÁFICA 22. PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2020.



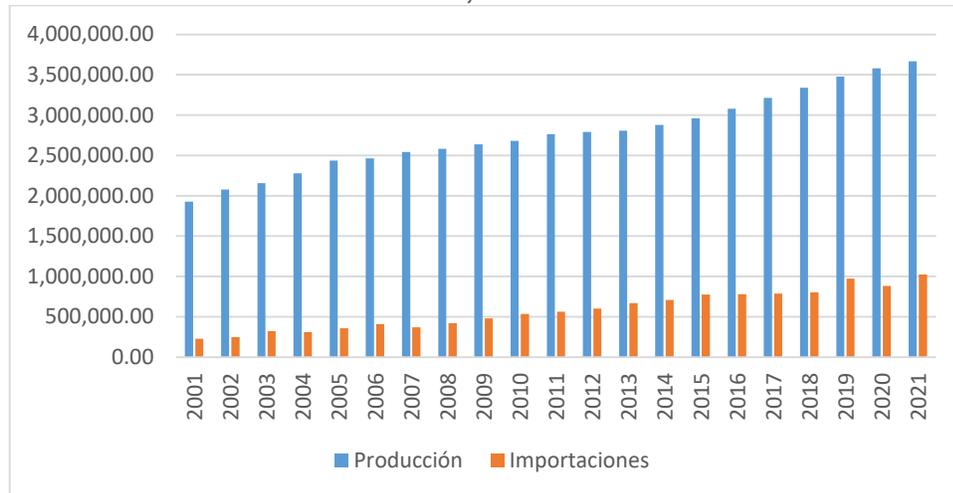
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO y SIAP.

GRÁFICA 23. PRODUCCIÓN DE HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.



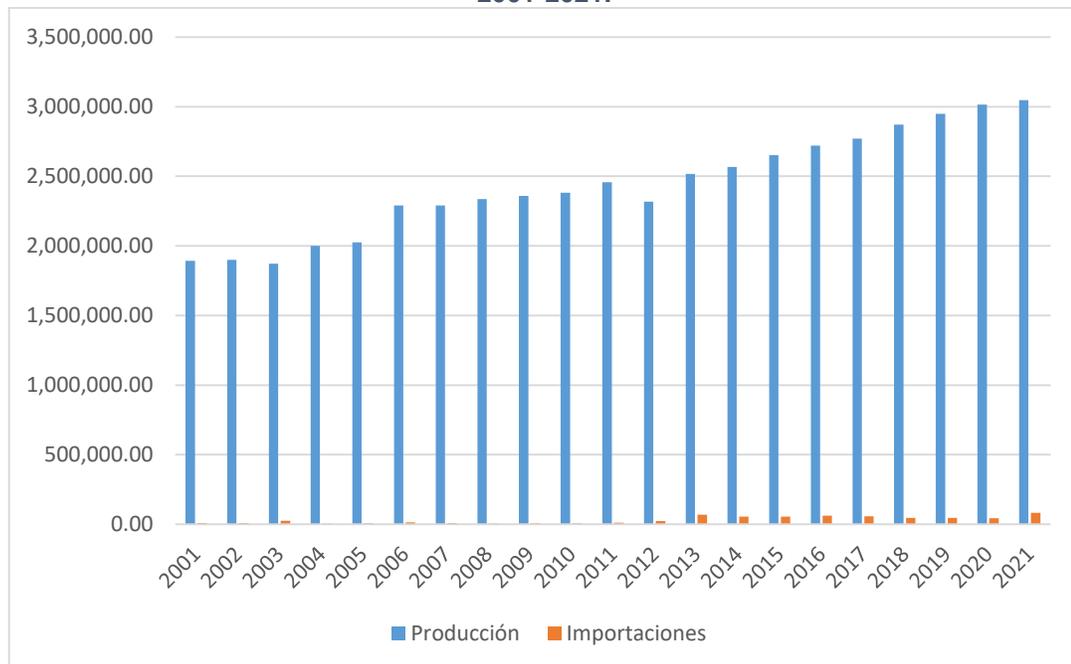
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

GRÁFICA 24. RELACIÓN ENTRE PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2021.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT y el SIAP.

GRÁFICA 25. RELACIÓN ENTRE PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES DE HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.

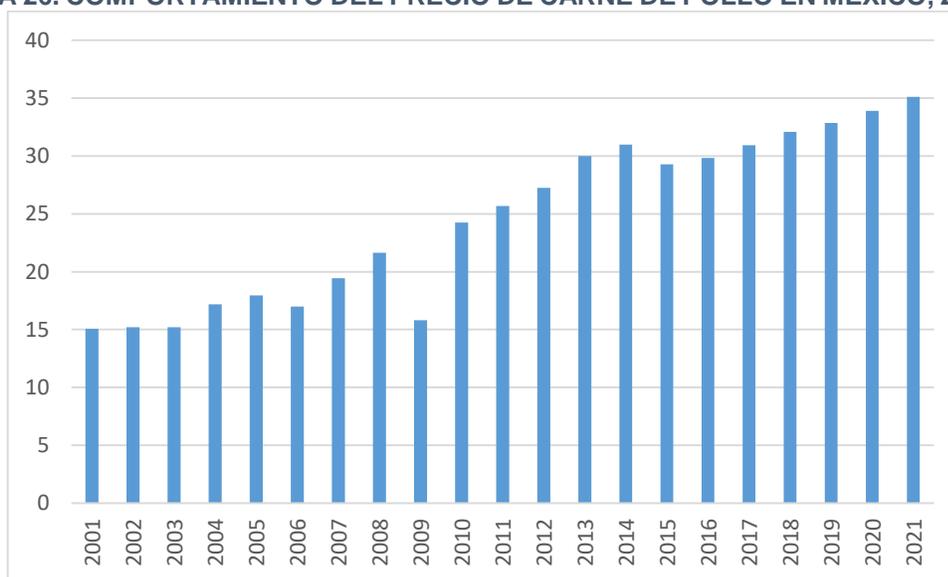


Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT y el SIAP.

Por otro lado, la producción de huevo en México ha mantenido un ritmo más oscilante respecto a la carne de pollo. Por ejemplo, en el año 2006 la producción creció abruptamente para mantenerse en un ritmo creciente para caer de manera notoria en

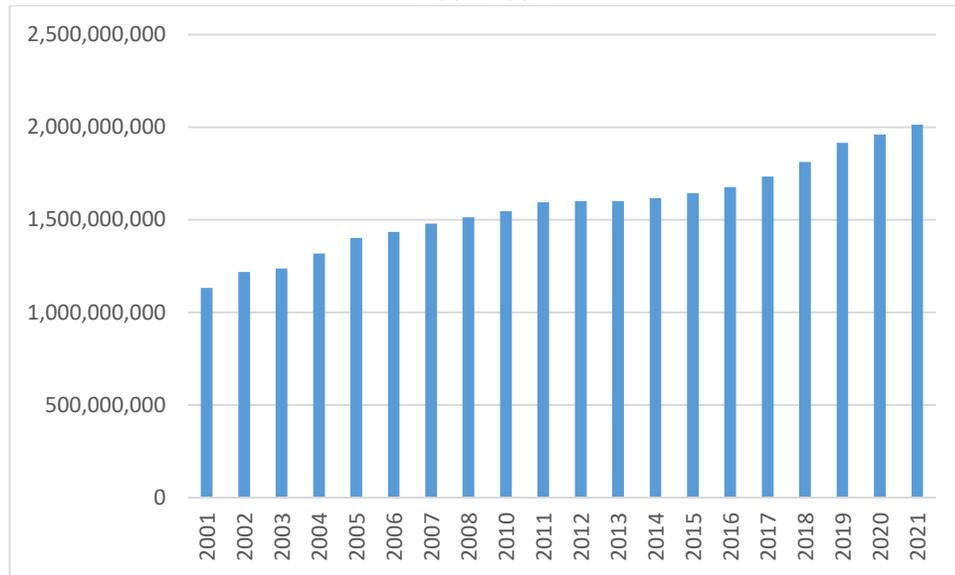
el año 2012. Los mercados de ambos productos son distintos, además de que, para el caso del huevo, el mercado es más amplio, con más empresas que compiten en el mercado a diferencia de la carne de pollo cuya producción se concentra en un número reducido de empresas, entre ellas una de las principales es Bachoco. Por su parte, México, cuenta con el potencial productivo para ser autosuficiente en la producción de huevo para plato, además de garantizar abastecimiento comercial en todo momento, no obstante, también se han recurrido a las importaciones de este producto, observando un incremento a partir del 2012 (UNA, 2022; Rivera, 2022) como se señala en la gráfica 25.

GRÁFICA 26. COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2021.



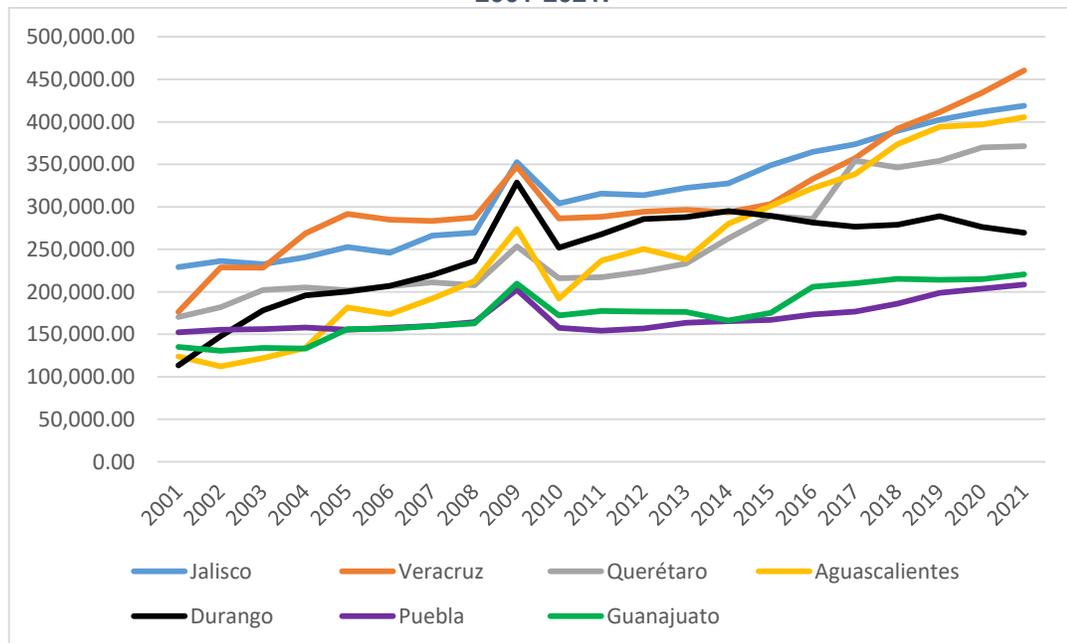
Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT y el SIAP.

GRÁFICA 27. NÚMERO DE CABEZAS DE POLLOS SACRIFICADOS EN MÉXICO (MILLONES), 2001-2021.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT y el SIAP.

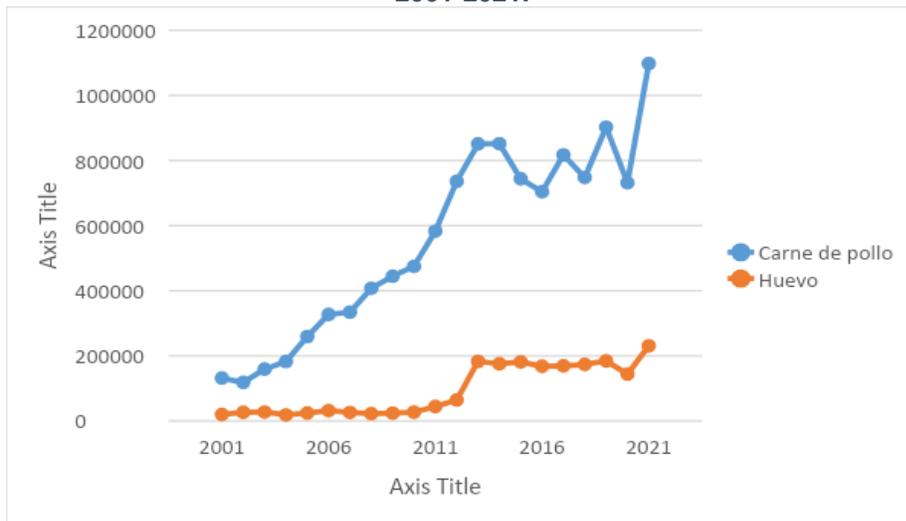
GRÁFICA 28. PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE CARNE DE POLLO EN MÉXICO, 2001-2021.



Fuente: elaboración propia con datos del SIAP.

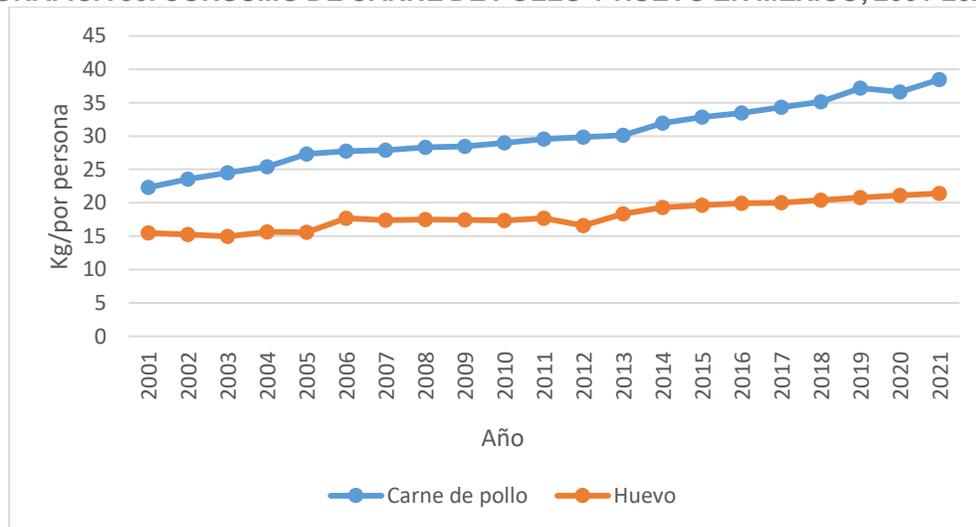
Por otro lado, la gráfica 28 muestra la evolución de la concentración de la producción de carne de pollo en México. Lo primero que resalta es que los principales estados que históricamente han liderado la industria son Jalisco y Veracruz, este último liderando la producción nacional a partir del 2018. Por su parte, Durango participó activamente hasta su caída en el año 2013 posiblemente por la ubicación donde la gripe aviar de aves afectó más. Querétaro, por su parte, también es un actor que se ha mantenido como principal estado productor de carne de pollo, aunque a partir del año 2013 creció exponencialmente colocándose en los últimos cinco años como tercer lugar nacional. También es notorio que todos los estados presentados en la gráfica mencionada tuvieron un pico de crecimiento en su producción durante el año 2008 aunque el precio del kilogramo de carne de pollo bajó justamente durante ese año este comportamiento puede explicarse al hecho de que la producción de carne de pollo se destinó a mercados diferentes de la carne de canal, como a las rosticerías, a las tiendas de comida rápida, principalmente, ello para evitar un stock en la producción que hubiese acarreado serios problemas a la industria. finalmente, estos siete estados han sido tan importantes para la producción nacional que, juntos, para el año 2021, representaron el 64% de la producción de carne de pollo en total lo que demuestra que en estos estados se concentran la mayor parte de los movimientos de este producto además de que su localización les ha permitido sustentar su posición. Para complementar, Bachoco, por ejemplo, tiene incidencia en todos estos estados lo que explica también por qué esta empresa produce el 35% de la carne de pollo total en el país.

GRÁFICA 29. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE POLLO Y HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.



Fuente: elaboración propia con datos del SIAP.

GRÁFICA 30. CONSUMO DE CARNE DE POLLO Y HUEVO EN MÉXICO, 2001-2021.



Fuente: elaboración propia con datos de la FAO/FAOSTAT.

4 FINANCIARIZACIÓN Y AVICULTURA

4.1 Generalidades teóricas de la Financiarización

El desarrollo de las relaciones comerciales en la era neoliberal tuvo un auge sin precedentes durante la década de los 90's que marcó el hito para la reordenación

mundial de tales relaciones. Si bien la economía global recibió al nuevo siglo con más especulaciones que alegrías, la polaridad económica era evidente. Por un lado, los países de primer mundo, liderados por Estados Unidos, la Unión Europea y los países asiáticos, consolidaron su hegemonía con la desaparición del bloque socialista (marcada por la extinción de la Unión Soviética) y la expansión de sus transacciones financieras de capitales; y por el otro, los países en vías de desarrollo cuya única diferencia a décadas pasadas fue que su dependencia hacia las potencias se agudizó de manera notoria. Estas marcadas diferencias dejaban ver fisuras que ponían en tela de duda las promesas que la globalización neoliberal y sus defensores proclamaron al implementar tales políticas desde principios de 1970 en la economía global. Sin embargo, dentro del modelo de producción capitalista se generó un nuevo régimen que permitió a las potencias sobrellevar las crisis del sistema que llevó a la obsolescencia del modelo fordista de producción para darle paso a la ya citada ideología neoliberal. Tal régimen se ha denominado como la financiarización.

La mayoría de los autores de la literatura existente sobre este fenómeno coinciden en dos vertientes: (I) que la financiarización es un término muy complejo que no permite encapsularla en una única línea de investigación pero que puede sintetizarse epistemológicamente en una conceptualización consensuada y, por consiguiente, (II) se acepta la definición construida por Epstein (2005) que postula a la financiarización como “la importancia creciente de los mercados financieros, los motivos financieros, las instituciones financieras y las élites financieras en las operaciones de la economía y las instituciones que la gobiernan, tanto en el ámbito nacional como en el internacional”²¹. Pero conviene hacer un paréntesis ante el hecho de que es imperativo esclarecer la relación que existe entre los tres principales neologismos o conceptos macrosociológicos²² utilizados en esta investigación; el neoliberalismo y la globalización, ya atendidos anteriormente; y la financiarización. Así pues, se argumenta que la financiarización no puede subsumirse ni en la globalización ni en el

²¹ Epstein, G. A. (2005). *La financiarización y la economía mundial*. Edward Elgar Publishing.

²² Término acuñado por Lawrence & Smith (2018).

neoliberalismo: “tiene una dinámica propia e influye en esos dos procesos más amplios, y es influenciada por ellos [...] En contraste tanto con la globalización (que enfatiza las interconexiones globales) como con el neoliberalismo (que promueve los mercados libres), la financiarización tiene tres elementos clave. El primero son los nuevos actores que han aparecido durante las últimas dos o tres décadas: firmas de capital privado, fondos de cobertura, fondos de pensiones y fondos soberanos de riqueza, el segundo es la creación y el uso por parte del sector financiero de una serie de nuevos productos e instrumentos, incluidos los apalancados, los *credit default swaps*, los bonos basura, los derivados y la titulación, que han alterado la dinámica de las finanzas en la economía. El tercero es un conjunto de nuevos resultados: las empresas comerciales e industriales dependen menos de los bancos y realizan sus propias transacciones financieras” (Lawrence & Smith, 2018). Lo anterior señala lo que separa a la financiarización de los dos restantes conceptos. Se afirma también que no son principios independientes sino más bien se entrelazan por causalidades e ideología. “La financiarización como un proyecto político, que está vinculado a la expansión global del neoliberalismo y la hegemonía de los Estados Unidos. La globalización financiera ofreció una solución a la “crisis de hegemonía” de Estados Unidos, provocada por el aumento de la competencia internacional que enfrentan las empresas estadounidenses y la pérdida de prestigio internacional después de la Guerra de Vietnam, no solo fue posible por el colapso del régimen de tasas de interés fijas de Bretton Woods²³, sino también por la titulación de activos por parte de los bancos y la participación de las empresas en los florecientes mercados de eurodólares del período de posguerra “ (van der Zwan, 2014). Así pues, el desarrollo histórico desde la segunda mitad del siglo pasado hasta la década de los 70’s cuando otra crisis generó cambiar de orden económico para la supervivencia del sistema capitalista. La corriente neoliberal fungió como timón para encauzar la nueva dinámica de la economía, por ello, la literatura también marca un consenso general al denotar que “el

²³ En este contexto, el marco institucional creado en Bretton Woods se mostró insuficiente para adaptarse a las nuevas circunstancias y el nuevo sistema financiero internacional privado se convirtió en un mecanismo de características pro cíclicas y anti sistémicas que superó la posibilidad de control por parte de los poderes públicos.

neoliberalismo puede entenderse como la última forma institucional del capitalismo” (Kotz, 2010) y las políticas de la agenda neoliberal, principalmente la desregulación financiera, que liberó al sector financiero, permitiendo que se desarrollara el proceso de financiarización. Con esto, es racional afirmar entonces “que el comienzo de la reestructuración neoliberal condujo a la financiarización, en lugar de la visión alternativa de que el creciente poder del sector financiero condujo a la reestructuración neoliberal. Se puede identificar una fuerte tendencia hacia la financiarización dentro de los procesos centrales del capitalismo, una vez que ha alcanzado la etapa del capitalismo corporativo”²⁴. Entonces, la tríada neoliberal: desregulación, privatización y el régimen de acumulación dominado por lo financiero tiene una relación con la “globalización”, entendida como la “mundialización del capital financiero” (Chesnais, 2003). Para complementar las relaciones neoliberales con el surgimiento de la financiarización, Duménil & Lévy (2004) resumen que “el neoliberalismo es la expresión del deseo de una clase de propietarios capitalistas y de las instituciones en las que se concentra su poder, que colectivamente llamamos 'finanzas', de restaurar los ingresos y el poder de la clase. Algunos analistas ven el surgimiento de lo que podría llamarse dominación financiera como el desarrollo subyacente que explica no sólo el surgimiento del orden neoliberal sino también la forma asociada de globalización en esta era”. Finalmente, la globalización es una fuerza a nivel macro que ha alentado el crecimiento de la ideología neoliberal, las prácticas neoliberales (económico-racionalistas), junto con la financiarización (particularmente la inversión extranjera directa). El neoliberalismo, como ideología, justifica y promueve prácticas neoliberales que, a su vez, ayudan a fomentar la ideología de libre mercado, menor intervención del gobierno, etc. El neoliberalismo estimula la globalización a través de crecientes interconexiones comerciales y mediante el apoyo a organismos reguladores globales (como la Organización Mundial del Comercio) que promueven políticas de libre mercado a nivel global. La ideología neoliberal justifica los escenarios que fomentan la financiarización, fomentando nuevos actores, creando nuevos mecanismos/técnicas de obtención de ganancias y produciendo nuevos resultados.

²⁴ *Ibíd.*

Las prácticas neoliberales (particularmente la desregulación financiera) han sido clave para la creciente importancia de las finanzas en el escenario global. A su vez, “la financiarización refuerza las ideologías y prácticas neoliberales, además de promover la globalización a través del movimiento rápido de fondos a escala global y la aceleración de las transacciones financieras a través de la informatización y el uso de algoritmos sofisticados” (Lawrence & Smith, 2018). Sumado a lo anterior, la financiarización se benefició por los avances cada vez más sofisticados de las revoluciones en tecnologías de la información y comunicación (TIC’S) cuyos avances perpetuaron la inmensa polaridad ya que los paquetes tecnológicos de alta gama solo podían ser adquiridos y manejados con efectividad por las grandes empresas ya integradas por la globalización. De acuerdo a Aglietta (1992) “las operaciones especulativas y de arbitraje se han intensificado excepcionalmente a raíz del cambio tecnológico, reduciendo costes y mejorando la eficiencia en la transmisión de la información, de manera tal que los flujos financieros han adquirido una extraordinaria movilidad y, lo que es más peligroso, volatilidad”. En esta definición se subrayan dos de las principales características del capital financiero: su movilidad y volatilidad. La función de los nuevos instrumentos financieros habían concentrado su actividad en desarrollar operaciones como flujos de capital e inversión en activos a través de la entramada red de mercados de capitales creando un incremento considerable de los movimientos financieros (movilidad) pero que, debido a la falta de regulación institucional y la naturaleza propia de los mercados, estos movimiento generaron desequilibrios macroeconómicos que desembocaron en crisis recurrentes en los sistemas financieros y cambiarios tanto en los países desarrollados “(crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992-1993, naciones escandinavas en 1993, Estados Unidos en 2001 y en 2008), como en los subdesarrollados (México en 1994, sureste asiático en 1996-1997, Rusia en 1998, Brasil en 1998-1999, Turquía en 2000, Argentina en 2001-2002)” (Álvarez, 2008). Las crisis más violentas se producen en los mercados de los activos patrimoniales: las bolsas en 1987 y 1989, el mercado inmobiliario de varios países a principios de los años ‘90. Estos distintos episodios “evidencian fuentes de riesgo, con el potencial de propagarse al conjunto de los sistemas financieros: los brutales y no anticipados incrementos de tasas de interés, las bajas repentinas de

precios de los activos, los agotamientos de la liquidez en los mercados limitados” (Aglietta, 2000). El estudio de Michael Aglietta “Macroeconomía Financera” presentó un esquema para explicar la fragilidad de los mercados financieros debido a la movilidad y volatilidad de los instrumentos del sector financiero, a esto el autor denominó el “riesgo de sistema” argumentando que “la eventualidad de que aparezcan estados económicos en los cuales las respuestas racionales de los agentes individuales a los riesgos que perciben, lejos de conducir a una mejor repartición de los riesgos por diversificación, llevan a aumentar la inseguridad general. Estos riesgos surgen a partir de disfuncionamientos en los sistemas financieros que agravan las asimetrías de información y conllevan externalidades que suscitan la fragilidad financiera por anti selección (selección de los malos prestatarios) y riesgo moral (incitación a que los prestamistas tomen más riesgos)”.²⁵

Entonces, la financiarización debe entenderse en un contexto de crecimiento vacilante de la productividad, prácticas laborales alteradas y cambios globales en la capacidad productiva. Desde finales de los años 1970, la acumulación real había sido testigo de un crecimiento mediocre y precario, pero las finanzas crecieron extraordinariamente en términos de empleo, ganancias, tamaño de las instituciones y mercados. Con la desregulación, cambios tecnológicos e institucionales, innovación y expansión global, las finanzas fueron penetrándose en todos los aspectos de la sociedad en los países desarrollados, mientras que su presencia aumentó fuertemente en el mundo en desarrollo. Las transacciones financieras consisten pues en negociar con dinero y capital-dinero prestable, más que con mercancías producidas. La expansión financiera estuvo dirigida por un incremento sin precedentes, claramente artificial, de los precios de las acciones en el mercado de valores durante la década de 1990. Sin embargo, señala Sandoval (2005) “lo interesante aquí es que —a medida que tal expansión económica iba alcanzando su clímax entre los años de 1997 y 2000— la tasa de ganancia de las corporaciones en el sector no financiero iba cayendo a un espectacular 20% anual, consecuencia de lo que el autor identifica como “sobrecapacidad” en el sector manufacturero internacional. Bajo circunstancias normales, tal situación hubiera

²⁵ Ibíd.

ocasionado un súbito freno para la acumulación de capital y el crecimiento económico. En lugar de ello, los precios de las acciones se dispararon, particularmente en la rama de la tecnología informática, aun cuando los ingresos de esas corporaciones cayeron en términos absolutos. Como resultado, las compañías fácilmente pudieron acceder a fondos extraordinarios mediante la emisión de bonos con precios altamente inflados o por medio de préstamos de los bancos, otorgados con el respaldo de acciones altamente sobrevaluadas”. Este crecimiento sin precedentes del mercado de acciones financieras fue un nodo de toda la nueva configuración que ese periodo trajo al mundo, así “la transferencia final de valor entre las contrapartes financieras depende del marco institucional, los acuerdos legales, los flujos de información e incluso el poder social” (Lapavitsas, 2009). Por consiguiente, el surgimiento de la financiarización trajo consigo la participación de nuevos agentes que se volcaron a las nuevas prácticas financieras debido a la notoria rentabilidad que estas comenzaron a reeditar. En este sentido, a la etapa del crecimiento, proliferación y desarrollo de la financiarización se le ha denominado como un nuevo “régimen de acumulación liderado por las finanzas” (Stockhammer, 2004; van der Zwan, 2014; Duménil & Lévy, 2004; Epstein, 2005). Por su parte, Chesnais (2003), en su “Teoría del Régimen Financiarizado” concluye en que “la naturaleza de la financiarización surge de las relaciones entre los regímenes de acumulación por un lado (o de crecimiento), y, por otro, a los procesos de configuración y reconfiguración del mercado mundial y de la internacionalización del capital”. Además, para que la financiarización sea un régimen sostenible, tanto en su origen como en su continua evolución hegemónica, requiere de tres conjuntos concretos de argumentos: “la innovación y la productividad, los beneficios del gobierno de la empresa y las funciones del régimen financiarizado pasan a manos de los mercados financieros” quienes cumplen satisfactoriamente el papel de control y reproducción de los bienes financieros.

Sumado al análisis anterior, la financiarización, además de surgir de la transición de un régimen de acumulación productivo-industrial a uno donde imperan las finanzas, representó la consolidación de una nueva “estructura social de acumulación”, término acuñado al campo de la economía política y definido por Kotz (2010) como una “estructura institucional capitalista coherente y duradera que promueve la obtención

de ganancias y forma un marco para la acumulación de capital”. Como resultado, la nueva estructura financiera fue constituida tanto por las instituciones (el sistema financiero: bancos comerciales y de inversión, fondos de pensiones, seguros...) como por los individuos, es decir, “[los capitalistas -o una fracción de capitalistas ya que algunos capitalistas son más 'financieros' que otros. Los capitalistas especificados para ser excluidos de las finanzas incluyen al pequeño accionista o al propietario de una pequeña empresa que en realidad no pertenece a las finanzas y también a los gerentes corporativos (las finanzas pueden usarse para referirse a los propietarios capitalistas en contraposición a gestión)]” (Duménil, Lévy, & Almeyra, 2021). Siguiendo la misma directriz y de acuerdo a Duménil & Lévy (2004); “entre los economistas marxistas y keynesianos existe un interés significativo en las relaciones financieras”. Entonces, la financiarización no es un fenómeno espontáneo ni independiente, más bien surgió como una nueva fase del capitalismo contemporáneo donde pululan las transacciones de capital financiero. Esta dinámica de reestructuración de la economía no es un fenómeno nuevo ya que Lenin (1975) refirió que los monopolios se derivan de “la concentración de la producción; fusión o ensambladura de los bancos con la industria: he aquí la historia de la aparición del capital financiero y el contenido de dicho concepto”. En retrospectiva, el capital financiero “surge de la fusión, articulación o ensambladura que existe entre el capital bancario y el industrial”²⁶. El concepto al que se refiere Lenin había sido estudiado de manera preliminar por Hilferding, quien definió al capital financiero como “una parte cada día mayor del capital industrial no pertenece a los industriales que lo utiliza. Pueden disponer del capital únicamente por mediación del banco, también se ve obligado a colocar en la industria una parte cada vez más grande de su capital. Gracias a esto, se convierte, en proporciones crecientes, en capital industrial. Este capital bancario, por consiguiente, capital en forma de dinero, que por este procedimiento se trueca de hecho en capital industrial, es lo que llamó capital financiero. El capital financiero es el capital que se halla a disposición de los bancos y que es utilizado por los industriales” (Lenin, 1975).

²⁶ *Ibíd.*

En efecto, la financiarización supone que las relaciones económicas actuales están marcadas por el creciente control de las transacciones financieras por parte de las empresas no financieras, es decir, empresas cuyo giro principal son las actividades productivas cada vez están financiarizando sus actividades. Esto conlleva a que la financiarización ha creado un sistema económico donde las inversiones financieras están por encima de la economía real, esta dinámica sustituye así al sector productivo como principal eje económico que tuvo su auge en el periodo industrial del capitalismo (modelos fordista y taylorista de posguerra). El resultado de esta transformación del sistema capitalista ha creado ahora una nueva “industria financiera que no solo ha aumentado su participación en el PIB, sino que las ganancias por intereses, dividendos y ganancias de capital para las sociedades no financieras han superado a las de la inversión productiva” (van der Zwan, 2014). En suma, la financiarización se convirtió en un régimen de acumulación donde la búsqueda de ganancias se concentró en el sector financiero “principalmente a través de canales financieros más que a través del comercio y la producción de mercancías, por financiero aquí se refiere a actividades relacionadas con la provisión (o transferencia) de capital líquido en espera de futuros intereses, dividendos, o ganancias de capital” (Krippner, 2005). Para complementar cómo las finanzas conformaron la hegemonía de la economía global, Arrighi (1994)²⁷ apunta que la financiarización “tiene lugar durante un período de transición hegemónica, cuando las élites capitalistas responden a la creciente competencia internacional desplazando sus inversiones desde la producción hasta las finanzas. Tradicionalmente distingue la actividad financiera de la actividad económica no financiera, donde esta última se refiere a la producción, almacenamiento y distribución de bienes y a la producción de aquellos servicios clasificados como no financieros por tener un propósito no directamente relacionado con la actividad financiera”. El cambio de régimen se caracteriza de manera más detallada en la siguiente tabla.

TABLA 6. COMPARACIÓN DE LOS REGÍMENES DE CRECIMIENTO.

Características	Fordismo	Patrimonial
------------------------	-----------------	--------------------

²⁷ Citado en (van der Zwan, 2014; pág.5)

Producción y tecnología	Inversión intensiva en capital. Metalmecánica. Aumento de la productividad del trabajo	Inversión informacional intensiva en trabajo. Aumento de la productividad del capital
Gobernanza	Control interno y búsqueda de soluciones	Accionario institucional
Criterio de desempeño	Crecimiento de la empresa. Partes de mercado	Beneficio por acción
Objetivo intermediario	Autofinanciamiento	Dividendo
Salarios	Patrón-salario nacional por convenciones colectivas	Minimización del costo salarial bajo la restricción de precios
Precios	Costo de producción y tasas de margen normal	Patrón internacional y tasa de cambio
Demanda	Consumo de masa crece regularmente y favorece los rendimientos dinámicos crecientes	Consumo de diversidad versátil que favorece las rentas temporarias de la innovación de productos

Fuente: (Aglietta, Macroeconomía financiera., 2000)

Pero estos nuevos comportamientos tienen su lógica interna ya que la financiarización ofreció una oportunidad para que los capitalistas escaparan del principal problema que siempre enfrentan como individuos: los temibles riesgos inherentes al capitalismo por la introducción de nuevas tecnologías y nuevos productos. Cualquier fortuna que se quede estancada en la forma de una empresa productiva real siempre corre el peligro

de erosionarse debido a la competencia de nuevos productos y nuevos procesos. Por lo tanto, el capital siempre está buscando formas de escapar de tales riesgos. Hay varias formas de obtener cierta protección contra tales amenazas, “incluida la búsqueda de un poder monopólico o la protección del Estado. Sin embargo, trasladar la propiedad del capital real al capital financiero es la mejor manera de protegerse contra los riesgos inherentes del mercado capitalista” (Kotz, 2010). Una de las principales características de la financiarización es que el cambio de patrones de acumulación cambió también la forma de operaciones de las empresas. Las empresas no financieras, ante el escenario de la internacionalización de los mercados, encauzaron sus actividades hacia los mercados financieros invirtiendo en instrumentos basados en la especulación a mediano y largo plazo, contrario a las inversiones a corto plazo que suponen a la producción de la economía real siendo esta dinámica concordante con lo que, Deleuze (1999) menciona que “en la actual situación, el capitalismo ya no se concentra en la producción, a menudo relegada a la periferia tercermundista, incluso en la compleja forma de la producción textil, metalúrgica o petrolífera. Es un capitalismo de superproducción. Ya no compra materias primas ni vende productos terminados o procede al montaje de piezas sueltas. Lo que intenta vender son servicios, lo que quiere comprar son acciones. No es un capitalismo de producción sino de productos, es decir, de ventas o de mercados”. Estos instrumentos tienen muchas denominaciones complejas, las principales son: instrumentos de renta fija (CETES) que son muy líquidos y son emitido por el gobierno, los Bonos gubernamentales de bajo riesgo, los pagarés bancarios emitidos por instituciones financieras, los bonos corporativos usados por empresas del sector privado, las acciones (partes proporcionales de una entidad empresarial) que representan los instrumentos financieros más usados principalmente por sus características de rendimiento a largo plazo, los fondos cotizados o ETF (Exchange Traded Fund) que son fondos listados en las bolsas de valores, los fondos de inversión, los fideicomisos de infraestructura y bienes raíces y los derivados financieros que engloban los mercados de futuros, los fondos Swap (obligaciones bilaterales para el intercambio de flujos de capital, acciones y tipos de interés), principalmente. Estos instrumentos son cotizados y comercializados a través de las bolsas de valores que son mercados

“ficticios”, las principales bolsas en el 2020 fueron: Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange), NASDAQ, Bolsa de Tokio (Tokyo Stock Exchange), Bolsa de Shanghái (Shanghai Stock Exchange), Bolsa de Hong Kong (Hong Kong Stock Exchange), Bolsa de Londres (London Stock Exchange), Euronext, Bolsa de Shenzhen (Shenzhen Stock Exchange), Bolsa de Toronto (Toronto Stock Exchange), Bolsa de Fráncfort (Deutsche Boerse) y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).²⁸

El crecimiento de los mercados financieros abiertos, que involucran principalmente acciones, bonos y derivados, ha presentado a los bancos más oportunidades de obtener ganancias. “Los precios de las acciones y los bonos resultan del descuento de pagos futuros, utilizando la tasa de interés (ajustada por riesgo) como punto de referencia. Marx llamó a este proceso la formación de "capital ficticio", capturando así su distancia de la creación de valor en la producción” (Lapavitsas, 2009). Este esquema utilizado en la era financiera global tiene relación con el encauce cada vez más común de las empresas no financieras de las operaciones productivas a las financieras. Esto supone además que, bajo este esquema, la financiarización ha creado una nueva lógica en los accionistas. Este esquema es lo que Van der Zwan (2014) denominó “la ascendencia de la orientación del valor del accionista como principio rector del comportamiento corporativo” o de acuerdo a Stockhammer (2004) la nueva “revolución de los accionistas quienes buscan cuidar y obtener redituables ingresos a través de cualquier instrumento financiero que utilicen”, y, con más adjetivos, pero puntualizando el mismo sentido del concepto, Santos et.al (2017) lo denominan "retórica del valor para los accionistas". Ante esto, las empresas obtienen préstamos para recomprar acciones y aumentar el valor para los accionistas; estos préstamos son en una moneda e invertir o prestar en otra (a menudo llamado carry trade) lo que genera “aumento de la deuda de los hogares, los cambios en las actitudes de los individuos, el aumento de los ingresos de las actividades financieras, el aumento de la frecuencia de las crisis financieras y el aumento de la movilidad internacional del capital” (Stockhammer, 2010). Así pues, el valor para el accionista ha creado una

²⁸ Datos exportados de: <https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/-cuales-son-las-bolsas-mas-importantes-del-mundo--200703>

"bifurcación del trabajo" o un mercado laboral dual: todos los participantes experimentan una mayor inseguridad laboral e intensidad laboral, pero los trabajadores altamente calificados (gerentes y profesionales) reciben mayores recompensas y tienen más satisfacción laboral. Esto se puede notar en las nuevas prácticas que las empresas comerciales e industriales realizan ya que dependen menos de los bancos y realizan sus propias transacciones financieras (creando sus propias filiales bancarias); los bancos otorgan menos préstamos a las empresas y dependen más de los préstamos de los hogares; "los hogares se han financiarizado, estando cada vez más expuestos a nuevos productos financieros; y, la financiarización del sector no financiero ha reducido el crecimiento en ese sector, lo que lleva a niveles más bajos de empleo, a salarios estancados, a transferencias de ingresos de los empleados a los empleadores, y al crecimiento de la desigualdad social y económica" (Lawrence & Smith, 2018). Lo anterior reúne en esencia la financiarización de los sujetos económicos dentro de una economía financiarizada que sigue la nueva lógica de las empresas corporativas, relaciones que Lazonick & O'Sullivan (2000) integraron en la ecuación que las empresas siguen alejándose de "retener y reinvertir hacia reducir y distribuir" los capitales. La propiedad del capital pasó de ser propiedad directa de empresas a ser propiedad de valores financieros, lo que representa propiedad indirecta de empresas. La propiedad estriba sobre argumentos dados por los laxos marcos normativos de las responsables de las políticas públicas y económicas, en la medida que el imperio financiero se extendió, los gobiernos priorizaron la lucha de indicadores macroeconómicos cada vez más variantes como la inflación y el desempleo con la apertura de las carteras comerciales donde pulularon las exportaciones de materias primas relativamente bajas de las economías en desarrollo hacia los centros industriales cuyas retribuciones hacia estas economías fue una ráfaga de inversión extranjera directa transformadas en activos financieros para así tener canales financieros más grandes. Con estas transformaciones, a partir de la década de los 2000 las empresas no financieras crearon carteras de productos financieros junto a los productos y mercancías en bienes y servicios que las caracterizaron en primera instancia. Así, la financiarización también convirtió a las materias primas para la industria; como el agua, la tierra, mano de obra barata y otros factores de producción

en talentos y fondos de inversión financieros. Como resultado, las empresas no financieras desarrollaron una expansiva concentración en las principales economías desarrolladas. “El 73% de 100 de las mejores ETN’s no financieras se encuentran en países desarrollados como: Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Francia y Alemania” (Serfati, 2011, 2013)²⁹. Gracias a la existencia del capital financiero y a su circulación puede llegar a ser el medio para generar dinero a su poseedor aunque los resultados en la economía real son negativos, principalmente en el debate que existe en términos ambientales y laborales ya que las cambiantes relaciones de poder dentro de las empresas son perjudiciales para los intereses de los trabajadores, lo que resulta en una creciente desigualdad de ingresos, un deterioro de las condiciones laborales y una representación debilitada de los trabajadores a través de extintos, o controlados, sindicatos. Frente a estas situaciones, Lapavistas (2009) denomina como “expropiación financiera” a los beneficios financieros que las empresas obtienen de los ingresos personales de los trabajadores (fondos de pensiones, fondos para el retiro, fondos de seguros médicos, fondos de vivienda, entre otros) son los que sostienen las grandes transacciones financieras mundiales, generando que las personas sean parte importante de la ola de financiarización. Otros agentes que transformaron sus actividades y metas económicas con la financiarización fueron los bancos comerciales ya que los fondos de ahorros que captan se movilizan de manera directa en los mercados financieros. Con esto, los bancos desarrollaron programas financieros para ofrecer a las empresas no financieras, en sus actividades especulativas, y así ingresar al régimen de manera inmediata y con toda la capacidad de competencia. La normatividad que permitió la fusión de los bancos comerciales, la banca de inversión, las compañías de seguros y las empresas bursátiles fue la “nueva ley Gramm-Leach-Bliley, una ley proclamada en 1999 sustituyendo a la añeja legislación Glass-Steagall de 1933” (Ortíz, Cabello, & Sosa, 2021) aunado a estas leyes internacionales, los bancos centrales fortalecieron su independencia jurídica y práctica gracias a las medidas desregulatorias y sancionarias que las instituciones gubernamentales tuvieron que adoptar en la lógica de las finanzas. Con esto, la cartera de productos

²⁹ Citado de: (Gutiérrez-Torrez, 2017).

financieros derivados (instrumentos financieros cuyo valor deriva de la evolución de los precios de otro activo denominado activo subyacente) pudieron extenderse de acciones, valores de renta fija, tipos de interés y divisas hacia las transacciones financieras de materias primas y los componentes de los Commodity Systems. Como consecuencia, la innumerable oferta de estos productos desató una febril avaricia de inversiones entre los mismos intermediarios al punto que de “1999 a 2019 el total de derivados se incrementó de 88,160 a 640,440 billones de dólares, es decir, 7.26 veces su crecimiento, en tanto que el PIB mundial sólo creció 1.95 veces, en miles de millones, La profundidad de la financiarización es inequívoca en términos de la relación PIB mundial/total de derivado”³⁰. Pero los derivados tienen más ventajas que las hacen indispensables para la maximización de las transacciones financieras. Abaratan y hacen más disponible la asunción de riesgos; pueden utilizarse para “flanquear” las leyes y regulaciones; pueden distorsionar el proceso de determinación de precios, inclusive son utilizados para manipular reglas contables. Por ende, la financiarización “vicia la validez de la separación tradicional del estudio de la economía internacional en disciplinas relativamente distintas de comercio internacional” y finanzas internacionales. Y, lo que es más importante, invalida la famosa y ampliamente creída teoría de la ventaja comparativa, que se encuentra en el centro de la defensa del “libre comercio” como la mejor política comercial socialmente justa” (Epstein, 2005). Estas revelaciones generan discusiones acerca del proceso histórico en que las políticas neoliberales crearon y acondicionaron para que la financiarización entrara a dominar el juego de la economía mundial desde las últimas décadas del siglo pasado hasta la actualidad, que, a pesar de las crisis constantes con efectos arraigados, es tan vigente como en sus inicios. Como he desarrollado anteriormente, la financiarización es un proceso de continuas transformaciones cuya lógica se ha filtrado gradualmente en todos los agentes económicos: con los trabajadores, las empresas no financieras y su corporativismo, los responsables de crear, operar y vigilar las políticas económicas y sociales y los gobiernos.

³⁰ *Ibíd.*

Por último, los efectos de la financiarización han permeado el comportamiento de la sociedad, es decir, tanto como la globalización creó el tejido de las redes de intercomunicación y homogenización no solo de prácticas meramente económicas sino de imposición paulatina de patrones de consumo y *modus vivendis*, con la demanda de tecnologías innovadoras digitalizadas, los patrones de trabajo cada vez más enfocados a la “autorrealización y éxito”, y las demás “filosofías neoliberales” de la individualización de las actividades económicas y sus retribuciones, así también la financiarización ha tomado parte importante en las decisiones de las personas respecto a considerarse como agentes económicos activos dentro de la economía (por ejemplo, las criptomonedas, que tuvieron un auge repentino y que fueron utilizadas en su mayoría por un segmento de la población relativamente joven debido principalmente a la extraordinaria digitalización de las TIC’S) y siguiendo la lógica del valor del accionista Van der Zwan (2014) denomina a este incremento de la participación del ciudadano como “Financiarización de lo cotidiano” cuyo principal característica es que la transición de las finanzas a la vida diaria ha sido posible gracias a la democratización de las finanzas, mediante la cual los productos y servicios financieros se han puesto a disposición de gran parte de la población, en lugar de ser simplemente una prerrogativa de un clase de élite rentista. Esto, sumado al anterior comentario acerca de la “filosofía” neoliberal de la autorrealización han creado condiciones para que haya más discursos entre todas las clases sociales y segmentos salariales de que el éxito financiero es el resultado de la disciplina financiera y la generación de ganancias reside a través de las empresas, instituciones bancarias, e instituciones privadas. La ideología empresarial del individuo autosuficiente y autónomo “es un sistema de representaciones que oculta las condiciones materiales de reproducción de un orden social que, mediante la eliminación de regulaciones emanadas de las organizaciones de trabajadores o del propio Estado-Nación, busca consolidarse para la acumulación de capital” (Bourdieu, 2001). Con ello, la población “promedio” en este enfoque de la financiarización de lo cotidiano está sujeta cada vez más a los comportamientos de las empresas financieras y no financieras que no solo analizan las condiciones materiales de las finanzas, sino que también interrogan sus representaciones a través de los símbolos y discursos que impregnan la vida de la gente común. Los estudiosos de este

enfoque han analizado la financiarización “a través de diversas imágenes y textos, como campañas publicitarias, revistas de dinero, manuales de inversión y campañas de educación financiera”³¹ que son los agentes que establecen, a veces de manera subliminal, los patrones de consumo (alimento, vestido, modas digitales y electrónicas, cibercomunicaciones, etc.,) los cuales a su vez crean lo que el sociólogo Zygmunt Bauman³² denominó “una sociedad de consumo” ya que la formación que brinda la sociedad contemporánea a sus miembros está dictada, ante todo, por el deber de cumplir la función de consumidor.

En resumen, y con todos los elementos que he destacado en este capítulo, se puede establecer entonces las principales características de la financiarización en los siguientes tópicos:

- ❖ “La difusión y rápida expansión de los mercados financieros;
- ❖ La desregulación de los sistemas financieros, así como de las economías individuales;
- ❖ La gama en constante expansión de instrumentos e instituciones financieras;
- ❖ Decisiones de política económica y social que favorezcan el desarrollo de los mercados financieros;
- ❖ El aumento del crédito sostuvo el consumo;
- ❖ La presencia generalizada y creciente de instituciones, mercados de instrumentos y esquemas financieros en la vida económica y social, y
- ❖ El desarrollo de una cultura financiera específica (individualista, orientada al mercado, utilitaria). En todos estos aspectos siempre se manifiesta una cosa: la superioridad de la esfera financiera sobre la esfera real de la economía” (Gazda, Marszalek & Szarssec, 2021; Van der Zwan, 2004; Stockhammer, 2004, 2010; Stiglitz, 2002; Lapavitsas, 2009; Krippner, 2005; Harvey, 2007; Duménil & Lévy, 2004; Epstein, 2005).

³¹ Ibíd.

³² (Bauman, 1998)

4.2 La Financiarización de la Agricultura.

Como se ha argumentado hasta ahora, la financiarización es un fenómeno que estableció, desde sus inicios como régimen del capitalismo, una serie de patrones tanto de acumulación, movilización de capitales, de relaciones políticas y gubernamentales que abarcaron todos los sectores de la economía. Además de esto, las prácticas económicas financieras orientaron su búsqueda a tales sectores claves que permitieran que los movimientos de capitales y demás instrumentos financieros pudieran utilizarse al máximo. Uno de los sectores más dinámicos ha sido la agricultura, donde se expresan factores importantes de la producción (tierra, trabajo y capital) y que tiene una importancia indispensable para el hombre. Así pues, la agricultura ha sido un sector donde la financiarización ha tenido mucho impacto creando nuevas modalidades y prácticas agrícolas, patrones de consumo final de los productos que se obtienen de ella, nuevas formas de organización de las empresas agrícolas y demás medidas que sirvieron como timón para encauzar a la agricultura hacia los mercados y las relaciones financieras debido principalmente a que una característica fundamental de las empresas no financieras fue privilegiar sus estrategias de acumulación de capital en la financiarización más que en los modelos basados en la producción. Los efectos nocivos de la financiarización en la agricultura de los países centrales se pueden notar en el crecimiento persistente de los conflictos distributivos, sociales y ambientales, que a pesar de su gravedad logran ser manejados a través de herramientas institucionales como subsidios, transferencias y otras medidas que resultan ser paliativos costosos. Estas herramientas crean a su vez nichos adicionales de ganancia para el sector financiero gracias a su intermediación en todos los niveles de las cadenas de valor de las actividades agroindustriales. De esta manera, la financiarización ha disciplinado o adaptado las estructuras agrarias de países periféricos mediante el vaciamiento material y consecuente abstracción tanto de la tierra (como factor de producción, base de la organización social y de otras cosmovisiones) como de la comida (considerada un elemento básico para la supervivencia humana y la reproducción social), las cuales han sido convertidas en commodities y activos financieros. Este proceso en los países periféricos “ha

profundizado la dependencia en materia alimentaria, que se suma a otras formas de subordinación en la división internacional del trabajo” (Suescún, 2022). En este sentido, un sector vectorial en el que la financiarización ha creado mecanismos de control y monopolización de los mercados emergentes internacionales es el de los agroalimentos que dejaron de ser mercados particularmente aislados, como lo habían sido, de las redes financieras. Lawrence & Smith (2018) sostienen que “el acoplamiento de las finanzas y las tierras agrícolas/agricultura tiene una larga historia”. Por ejemplo, para explicar el interés actual del capital financiero en la alimentación y la agricultura, McMichael (2015) invoca su teoría del régimen alimentario, que compila una comprensión profunda de los sistemas agrícolas coloniales de los colonos británicos (primer régimen alimentario), los períodos de crisis en las décadas de 1930 y 1970 (auge y fin del segundo régimen, respectivamente), hasta la expansión corporativa desde la década de 1980 (inicio del tercer régimen alimentario). En este sentido, esta teoría es importante debido a que “conecta las relaciones globales de la producción y el consumo de alimentos a los arreglos de poder históricos [...] para entender cómo las formas dominantes de producción y consumo de alimentos dan forma a las estructuras de poder internacionales y consolidan hegemonías geopolíticas globales” (Mefano-Mares, 2023). Y, además, el enfoque del régimen alimentario también nos permite “comprender cómo, bajo un conjunto de normas explícitas e implícitas, la producción y el consumo globales de alimentos están entrelazados en intereses y relaciones complejas” (McMichael, 2015). En conjunto con todas estas disposiciones teóricas, entonces se puede definir a un régimen alimentario en el escenario global como “un conjunto de instituciones y prácticas ampliamente reconocidas por una amplia gama de actores. El reconocimiento de instituciones y prácticas por parte de los actores depende en gran medida de las relaciones sociales” (Ferreira do Vale, 2018). Este esquema epistemológico pretende explicar las relaciones financieras con la creciente configuración de las empresas del ramo agrícola-industrial-alimentario. Existe una relación directa entre el desarrollo de la lógica financiera en los objetivos centrales de las empresas no financieras cuyas principales actividades son la elaboración de alimentos y las agroindustrias. Entonces, el sistema financiero actual es también un ente de control ya que, a través de bancos

globales y empresas de capital de riesgo, “el capital financiero transnacional financia a las ETN’s agroalimentarias para crear productos básicos globales, lo que da como resultado una mayor consolidación del mercado en los sectores agroalimentarios a nivel nacional y mundial”³³. Por poner un ejemplo, para el caso de México, en el acumulado de atracción de inversión extranjera (IED que es un mecanismo que la financiarización ha establecido para aumentar el flujo de capitales entre las economías de los países), entre enero de 1999 y marzo de 2022, el monto en agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza fue de dos mil 158 MDD. Siendo Estados Unidos, Brasil y Chile los países que más aportaron³⁴.

Por consiguiente, el tercer régimen alimentario es resultado de la configuración de las empresas agroalimentarias hacia prácticas financieras, lo que McMichael (2015) ha denominado como “Régimen Alimentario Corporativo. Este régimen emplea instituciones supranacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y los acuerdos de libre comercio asociados como mecanismos para imponer la reestructuración agroalimentaria en el Sur global”. A través de bancos globales y empresas de capital de riesgo, el capital financiero transnacional financia a las ETN agroalimentarias para crear productos básicos globales, lo que da como resultado una mayor consolidación del mercado en los sectores agroalimentarios a nivel nacional y mundial. Además, “se privilegian las estrategias de acumulación de capital centradas en la financiarización sobre los modelos basados en la producción” (Bjorkhaug, Lawrence, & Magnan, 2018). Tal régimen alimentario fue delineándose en el contexto del neoliberalismo, impulsado por las grandes empresas transnacionales que habían madurado en el periodo anterior al auge de la financiarización. Para continuar con el tema de los regímenes alimentarios, Mefano-Marez (2023) señala que “los sistemas alimentarios han seguido dinámicas más amplias de liberalización y privatización del mercado a raíz de la globalización neoliberal. Las corporaciones transnacionales de agronegocios han superado los marcos regulatorios nacionales que las generaron, institucionalizando el

³³ *Ibíd.*

³⁴ Secretaría de Economía (SE).

libre comercio a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC)” y finalmente: “el estudio del régimen alimentario proporciona una terminología para interpretar la dinámica interna de determinados sectores de productos básicos dentro de las fuerzas institucionales más amplias que modelan la globalización de los sistemas agroalimentarios” (Bjorkhaug, Lawrence, & Magnan, 2018). En este contexto podemos entonces establecer el vínculo entre la financiarización y las lógicas que ha establecido como régimen en las prácticas de la agricultura moderna. El segundo enfoque teórico para explicar al tercer régimen alimentario vigente es el propuesto por Burch & Lawrence (2009) quienes lo han denominado como “Régimen Alimentario Financiarizado” y su particularidad es que se centra en la transformación radical de las relaciones financieras y el sector minorista de alimentos. Esta transformación reorganiza las cadenas globales de productos básicos a favor de los minoristas de alimentos, especialmente los supermercados, en detrimento de las empresas manufactureras agroalimentarias. “A través de alianzas estratégicas con instituciones financieras e instrumentos financieros creativos, los minoristas agroalimentarios globales organizan sus propias cadenas de suministro flexibles para dar servicio a las marcas propias desarrolladas recientemente y, por lo tanto, evitar su dependencia histórica de las marcas agroalimentarias establecidas”³⁵. Por último, un tercer aporte teórico del tercer régimen alimentario con respecto a la relación de la agricultura en las nuevas organizaciones financieras mundiales es la dada por Otero & Pechlander (2014) denominada el “Régimen Alimentario Neoliberal” el cual se centra en las crecientes desigualdades entre el Norte y el Sur debido a la liberalización comercial y el globalismo neoliberal. Centrándose en el impacto del TLCAN en México, modifican el Régimen Alimentario Corporativo para centrarse en las ideas del globalismo neoliberal y la neorregulación. La globalización neoliberal es el sustento ideológico del comportamiento corporativo que busca oportunidades de acumulación flexibles. Desafiando visiones que minimizan el papel del Estado-Nación frente a la globalización, la neorregulación lo vuelve a centrar como la estructura organizativa que impone el mercado como el mecanismo de gobierno autor regulador bajo la

³⁵ *Ibíd.*

globalización. El Estado-Nación es visto como quien asume el papel de neorregulador en la medida en que implementa el proyecto de globalización en cada país con resultados variables según la relativa autonomía del Estado en relación con los actores corporativos y de los movimientos sociales. A través de la neorregulación, el Estado media en la formulación cuestionada de políticas públicas que restringen o permiten las acciones de las ETN y, por lo tanto, reestructura la economía política de la región.

Estas terminologías teóricas aportan elementos que, en conjunto, tratan de explicar cómo se relacionan los mercados financieros globalizados con las transformaciones en los regímenes de producción de alimentos, objetivo principal de todas las prácticas agrícolas, en el contexto de la financiarización de la economía mundial a partir de 1980 a la actualidad. Estas relaciones las podemos exponer, a manera de esbozo con las consideraciones anteriores, en la unión de los elementos más importantes que los tres enfoques teóricos de regímenes alimentarios aportan, es decir, rescatando sus principales directrices: “el enfoque sobre la financiarización y la consolidación del mercado de McMichael (régimen corporativo), el enfoque sobre la financiarización y la flexibilidad a través de instrumentos de inversión creativos de Burch y Lawrence (régimen financiarizado), y el enfoque sobre el papel del Estado en la mediación del neoliberalismo de Otero y Pechlander (régimen neoliberal)” (Bjorkhaug, Lawrence, & Magnan, 2018).

Apegados a este marco metodológico, podemos ir en retrospectiva, y de acuerdo a Clapp & Isakson (2018) “los vínculos entre la alimentación, la agricultura y las finanzas se remontan a siglos atrás, a los primeros intercambios de productos básicos, pero el proceso contemporáneo de financiarización ha transformado de manera sutil, pero dramática, la agricultura y el suministro de alimentos de manera importante, con amplias implicaciones. Esta transformación se ha producido a lo largo de las cadenas de suministro agroalimentario, incluido el suministro de insumos, la propiedad de la tierra, las decisiones de plantación, el comercio de productos básicos, el procesamiento de alimentos y la venta al por menor”. Cumpliendo con el objetivo de las empresas, las nuevas prácticas agrícolas se han orientado a la concentración masiva de capital financiero en toda la cadena de suministro de sus actividades, es

decir, la lógica financiera cumple su estricto papel en toda la cadena de valor agroindustrial. Esta cadena es también llamada la red de valor y está compuesta por cada proceso y sus participantes desde que se elabora un producto hasta que llega al consumidor final, de hecho, se conoce como cadena de valor a un concepto teórico que describe el modo en que se desarrollan las acciones y actividades de una empresa. Con base en la definición de cadena, es posible hallar en ella diferentes "eslabones" que intervienen en un proceso económico: "se inicia con la materia prima y llega hasta la distribución del producto terminado. En cada eslabón, se añade valor, que, en términos competitivos, está entendido como la cantidad que los consumidores están dispuestos a abonar por un determinado producto o servicio"³⁶. Esta nueva configuración empresarial marcó la división de la individualización de los objetivos de las empresas hacia la colectivización de las prácticas, es decir, bajo este régimen, las empresas comenzaron a integrarse, fusionarse y expandirse en conjunto con otras de diferentes ramos que cumplieran una actividad en específico. Las más poderosas, señaladas aquí como ETN's, crearon sus propias filiales para distribuir gastos y maximizar sus ganancias, además, este control también les permitió crear formas de poder como los monopolios que a su vez les permitió desplazar a sus competidores del mismo sector. Lo anterior configuró las nuevas relaciones que las ETN's establecieron de manera individual y colectiva apegados a las nuevas prácticas financieras que devinieron gracias a la financiarización. Con esto, "las corporaciones subsidiarias de varios niveles que cotizan en bolsa utilizan una red de docenas e incluso cientos de subsidiarias para mover capital entre entidades, reducir las obligaciones fiscales y reducir la culpabilidad a nivel de empresa por los componentes operativos más riesgosos. Del mismo modo, los conglomerados de industrias privadas suelen utilizar Sociedades de Responsabilidad Limitada (LLC) como su forma organizativa de referencia para reducir la responsabilidad pública, la responsabilidad fiscal y la responsabilidad por malas prácticas medio ambientales" (Ashwood, Andy, John, et.al., 2022). Esta configuración de las empresas ha permitido que su evolución esté al margen de los indicadores macroeconómicos que explican la situación de las

³⁶ Secretaría de Economía.

economías, es decir, indicadores como el pleno empleo, los salarios, la inflación, la seguridad ambiental, los índices de pobreza y la salud fiscal de los países no se han beneficiado como sí lo han hecho las empresas. Empero, las economías de los países sí sufren de los estragos que causan las crisis recurrentes que se han suscitado en las últimas décadas producto principalmente de los desórdenes en los sistemas financieros y comerciales mundiales. En este sentido, la CEPAL (2022) ha demostrado que “en los últimos 15 años, la economía mundial ha experimentado una serie de perturbaciones económicas, geopolíticas y sanitarias de gran magnitud: la crisis financiera internacional de 2008-2009, las tensiones económicas entre los Estados Unidos y China a partir de 2017, la pandemia causada por el coronavirus (COVID-19) a partir de 2020 y el actual conflicto en Ucrania. La conjunción de estas perturbaciones ha debilitado a la globalización como motor del crecimiento mundial. De ese modo, dos variables cruciales de la hiperglobalización de los años 1990 y 2000, a saber, el comercio y la inversión extranjera directa (IED), han mostrado un bajo dinamismo tras la crisis financiera. Mientras que entre 1990 y 2007 el volumen del comercio mundial de bienes se expandió a una tasa media del 6,3% anual, entre 2012 y 2021 apenas lo hizo a un 2,4% anual. Por su parte, solo en 2015 y 2016 los flujos anuales de IED superaron ligeramente su nivel máximo anterior a la crisis (1,9 billones de dólares), alcanzado en 2007. La participación del comercio de bienes en el PIB mundial alcanzó su nivel máximo histórico (25%) en 2008, y en 2021 llegó al 23%. Por su parte, la participación de los flujos de IED en el PIB mundial alcanzó su máximo (4%) en 2000, y en 2021 apenas llegó al 1,6%”. Entonces, en este contexto, la agricultura y los agroalimentos han sufrido también de las vicisitudes que las constantes contradicciones del nuevo régimen de financiarización ha creado. Para Clapp & Isakson (2018) “la invasión de la financiarización en la agricultura y la alimentación se produjo debido a la progresiva asimilación de la tierra y los productos que representan comida con conceptos como posiciones financieras (financial positions) y materias primas (commodification), respectivamente”. Esta asimilación tiene por propósito la creación o aplicación de innovaciones financieras para generar mayor liquidez presente involucrando la promesa de rendimientos futuros. “La inversión en este tipo de productos de inversión de índices de materias primas se disparó después de 2000,

con profundas implicaciones para el sector agrícola. En 2008, los precios mundiales del arroz habían aumentado más del 200 %, y el trigo, el maíz y la soja habían aumentado más del 100 % con respecto a los niveles de 2000. Los precios más altos de los alimentos se debieron en gran medida a un aumento en la demanda de productos de inversión en materias primas, que se reforzó a sí mismo, ya que los inversores ingresaron en masa al sector para capitalizar el aumento de los precios”³⁷.

Conviene aquí recapitular tres de las principales aristas de estudio de la financiarización: como régimen de acumulación de capital, con el valor del accionista por sobre el objetivo de las empresas no financieras de la economía real y, ambos desembocan, en la financiarización de la cotidianidad humana. Las empresas de corte agrícola e industrial, al financiarizar sus operaciones, buscan maximizar sus ganancias convirtiendo los activos productivos en instrumentos financieros para, como se ha señalado, tener mayor liquidez e introducirse así en los mercados financieros. A este fenómeno Bonanno (2016) le ha denominado: “la titulización de las actividades económicas” (la titulización se refiere a procesos que tienden a reducir todo el valor producido en instrumentos financieros). Estos procedimientos son llevados a cabo con capital que ya no proviene directamente de sus cadenas de suministro y producción, sino que ahora son resultados de las transacciones que realizan en la red financiera; los principales actores aquí son los accionistas quienes invierten en acciones, bonos y demás activos para especular ganancias convirtiéndose las empresas en grandes conglomerados especulativos ya que ofrecen su valor en acciones en las principales bolsas de valores. Finalmente, los productos que producen, en este caso productos agroalimentarios, tienen características específicas que llegan a cubrir mercados ya pre-establecidos por los mismos patrones de consumo que fueron creados por la financiarización de las prácticas humanas. Así pues, la agricultura, como la mayoría de las ramas de la economía, ha sido centro de reunión de todos los actores económicos que pugnan por maximizar ganancias adhiriéndose con todas las posibilidades que les permite (y exige para poder participar) el régimen imperante que es la financiarización. Esta expansión de los actores involucrados en la financiarización

³⁷ Ibíd.

también ocurrió por la ampliación del rango de negocios, que superaron la parte inmobiliaria y pasaron a concentrarse paulatinamente en otros eslabones de la agricultura y la alimentación. En este proceso ha sido clave el desarrollo de múltiples innovaciones y productos financieros, entre los que se destacan: “fondos indexados a commodities (commodity index funds -CIFS), negocios y productos involucrando tierras rurales (farmland real estate investment trusts- REITS), entre otros” (Clapp & Isakson, 2018). En consecuencia, los productos agrícolas como “la soja, el maíz y el trigo, pero también los activos agrícolas como la tierra y las máquinas, se consideran cada vez más instrumentos financieros para comercializar en los mercados financieros, en lugar de productos o factores de producción” (Bonanno, 2016).

Para ahondar y comprender de mejor forma cómo la financiarización ha transformado al sector agrícola mundial, McMichael (2015) presenta más facetas que sirven para ilustrar la gama de inversiones agroalimentarias realizadas por el sector de servicios financieros en los últimos años: “primero, se han establecido cientos de fondos de inversión, de jubilación y de cobertura con el fin de invertir en tierras agrícolas en todo el mundo. También se ha establecido una gran cantidad de fondos para invertir en los sectores de insumos agrícolas y logística. En tercer lugar, movimientos sin precedentes de bancos comerciales³⁸ que invierten en empresas agroalimentarias comprando acciones con rangos de participaciones muy altas. Sumado a esto, en 2009, la Corporación Financiera Internacional, un brazo del Banco Mundial, emprendió una importante iniciativa cuando comenzó a contribuir a los fondos de inversión agrícola establecidos por administradores de fondos de cobertura y de capital privado dejando en claro el interés de las instituciones financieras internacionales de invertir en el ramo”. Otro aspecto son los fondos soberanos de riqueza (SWF) que son “fondos de inversión que han sido establecidos por los gobiernos a partir de los excedentes acumulados, a menudo de materias primas clave como el petróleo” (Savonen, 2023). Con esto, es evidente que la agricultura y particularmente las cadenas de suministro

³⁸ Por ejemplo: Goldman Sachs realizó una inversión directa en el sector agroalimentario de China en 2006, mediante la compra de una participación del 13% en Yurun Food Group, el segundo mayor procesador de carnes y aves del país. Este cambio hacia inversiones directas en activos tangibles se reforzó en 2008, cuando Goldman Sachs invirtió otros 300 millones de dólares estadounidenses en la compra de diez granjas avícolas en China (Ibíd.).

agroalimentarias, se convirtieron en mercados muy atractivos para los inversionistas y accionistas que aprovecharon las coyunturas estructurales, institucionales y la orientación empresarial a la acumulación de capital. En suma, se puede concluir que las instituciones financieras se han involucrado cada vez más en el sistema agroalimentario mientras que las empresas agroalimentarias se comportan cada vez más como instituciones financieras. Esta nueva lógica ha tenido impactos muy profundos en la práctica real. Si bien la industrialización de los agroalimentos ofrece un amplio segmento de productos alimenticios, muchos de estos tienen una calidad muy baja de nutrientes que afectan directamente a los consumidores. Estos a su vez se han tenido que adaptar a las prácticas que utilizan los principales oferentes a gran escala: los supermercados que también son empresas transnacionales y supranacionales. En este punto, es sumamente necesario hacer un paréntesis para contextualizar también el papel de los supermercados en la financiarización de la agricultura y los alimentos agrícolas. Como ya mencioné, las ETN's se integran verticalmente y favorecen a los proveedores más grandes de alimentos para limitar los costos de transacción. En este sentido, "la creciente parte media de la cadena de valor de los alimentos es también una "parte media en consolidación" y esto sólo se ha intensificado con la expansión de los mega mercados presupuestarios en el sector minorista de comestibles ejerciendo su contundente influencia sobre sus proveedores" (Legun & Bell, 2016). Ante esto, la participación de los supermercados está vinculada a dos líneas principales. En una primera vertiente, tienen el control en el acaparamiento e impacto directo en cada nivel de producción, es decir, las cadenas de supermercados controlan la producción ofreciendo contratos de compra a los agricultores. Dado el gran volumen de productos agroalimentarios que gestionan, los supermercados incitan a agricultores de todos los tamaños a firmar contratos de producción con ellos. Los productores ven estos contratos como una salida relativamente segura para su producción y una mejor alternativa a los mercados spot. Los contratos van acompañados de disposiciones de calidad que exigen que los productos se entreguen siguiendo condiciones específicas. Sin embargo, a pesar de las posiciones de control de los supermercados "con frecuencia no poseen instalaciones de producción. Las granjas, las plantas empacadoras, los centros de

envío y otras instalaciones relevantes pertenecen y son administradas por actores diferentes y a menudo locales” (Bonanno & Constance, 2008). Con todo este poder, los supermercados son los que, finalmente, crean los patrones de consumo a través de estándares que se adaptan a las estrategias industriales que mejor les convengan a estas firmas, sin considerar en el centro de estas metodologías de toma de decisiones a los consumidores y sus necesidades. Así, los supermercados han creado sus propias marcas que generalmente son establecidas para ofrecer los productos de la canasta básica cuyos precios generalmente también son más bajos que los de las marcas de competencia. En una segunda vertiente, los supermercados también se han financiarizado dirigiendo sus actividades principales a los mercados financieros para concentrar su poder y sus posiciones privilegiadas en las transacciones financieras internacionales ya sea directamente a través de la oferta de acciones o indirectamente a través de inversiones y operaciones financieras. Otras medidas financieras que caracterizan a los supermercados y que afectan directamente a la oferta hacia el consumidor se reflejan en las prácticas de incremento y centralización de su poder a través de fusiones y adquisiciones han ampliado su control de nodos clave de la cadena de producción y distribución; además, dada la creciente concentración del sector minorista, “las acciones de las grandes cadenas de supermercados se negocian activamente en los mercados de valores y las empresas de capital privado y los fondos de cobertura invierten en la compra de acciones de supermercados” (Medialdea & Senabria, 2013). En consecuencia, las actividades y el valor general de las cadenas de supermercados se ven afectados tanto por los movimientos especulativos como por sus ventas. Al mismo tiempo, “los movimientos especulativos reflejan procesos de reestructuración que pueden no estar relacionados con las tendencias de la economía real, pero que afectan el empleo y el funcionamiento del negocio en la economía real. En segundo lugar, los supermercados se transformaron en actores financieros al ofrecer crédito a los consumidores. Siguiendo una tendencia que ha caracterizado al sector minorista durante las últimas décadas, varias grandes cadenas de supermercados ofrecen tarjetas de crédito a sus compradores. A nivel mundial, por ejemplo, Wal-Mart, el minorista de alimentos más grande del mundo, ha establecido una serie de tarjetas de crédito, débito y tarjetas de regalo que se utilizan regularmente

en sus tiendas. Al cobrar intereses sobre los saldos y diversas tarifas por los servicios, los grandes supermercados como Wal-Mart generan ganancias operando puramente a nivel financiero. Finalmente, las cadenas de supermercados han transformado sus tiendas en centros financieros donde se encuentran disponibles una gran cantidad de servicios financieros en las tiendas, desde banca hasta la compra de seguros. Con el crecimiento de las compras de alimentos en línea, el sistema de pago con tarjetas de crédito y débito está aumentando aún más” (Bonanno & Constance, 2008; Bjorkhaug, et. al, 2018; Savonen, 2023 y Clapp & Isakson, 2018).

Por otro lado, la financiarización de todos los niveles de las cadenas de suministro (cadenas de valor) de los productos agroalimentarios ha traído varias problemáticas que merecen la pena ser abordadas con mayor amplitud, como el caso de las tierras agrícolas. Desde el inicio de la configuración industrial masificada de la agricultura, una de los temas más polémicos ha sido la apropiación e impacto del nuevo régimen en la tierra. El acaparamiento de tierras no es un fenómeno nuevo sino más bien un emblema de las crecientes crisis en el sistema agroalimentario mundial en relación con la degradación ecológica, la seguridad alimentaria y energética y el crecimiento demográfico; “la prisa por obtener acceso a activos agroalimentarios, a menudo tierras sub-productivas, para permitir la intensificación de la producción saltó el marco de mercado del régimen de libre comercio de la OMC a través de la propiedad directa o el arrendamiento. La fiebre fue alimentada por temores de seguridad alimentaria, asistida por el neoliberalismo e impulsada por la financiarización y la especulación” (McMichael, 2015 & Constance, 2008). La nueva modalidad financiera respecto a las tierras agrícolas consiste en hacer de ellas un mercado de “bienes raíces agrícolas” ya que los “capitalistas buscan capitalizar el aumento de los precios de las tierras para la agricultura en todo el mundo. Los fondos de cobertura, los fondos de pensiones, las empresas privadas de gestión de patrimonio, el capital privado y las personas adineradas han sido participantes clave en la carrera por las tierras agrícolas” (Clapp & Isakson, 2018). La reconversión de las tierras en activos financieros tiene muchos beneficios para los inversionistas ya que la tierra además de su capacidad productiva permite un flujo de ingresos directamente de la explotación o a través de la renta. Además, la tierra tiene otra cualidad: es depósito de valor para las especulaciones.

Esta financiarización de las tierras agrícolas ha permitido que los inversionistas puedan participar en las transacciones con los nuevos productos de inversión financieros sin necesidad de realizar compras reales de tierras lo que reduce en creces los riesgos de pérdidas además de que como la característica principal de estos mercados es la especulación, los movimientos de inversiones están sujetas al comportamientos del precio de las acciones, es decir, si identifican factores de riesgo a cortos o medianos plazos se retiran de los mercados con total movilidad. Siguiendo estas normas tácitas, las consecuencias de la financiarización de las tierras ha sido el acaparamiento por parte de las empresas lo que conlleva al desplazamiento de poblaciones rurales enteras. Con esto, las empresas y su capacidad financiera se apropian cada vez más de las tierras convirtiéndola cíclicamente en un activo financiero que supone ganancia en creces. El impacto ambiental también ha sido crucial para atender al hecho de que las empresas buscan minimizar los riesgos para sus inversiones y así negociar contratos de tierras, agua y recursos ambientales con los gobiernos a través de las promesas de generar más inversión extranjera directa dejando a un lado el impacto en la simbiosis de las regiones geográficamente estratégicas que las empresas transnacionales ven oportunas para establecer sus filiales y que generalmente son las zonas que componen el llamado “Sur Global” utilizando estrategias de maximización de ganancias basadas en sistemas flexibles de producción, incluidos los contratos en lugar de la propiedad formal, se difunden desde el Norte global al Sur global como parte del Régimen financiarizado. Por último, al margen del desarrollo de las ETN’s en la agricultura, las represalias de la acumulación masiva de capitales, además de desterritorializar las regiones, no ha logrado, este sistema financiarizado actual, establecer alternativas para la seguridad y soberanía alimentarias. Con el Estado siendo relegado, políticas públicas menos abiertas y concentración de monopolios agroalimentarios, la seguridad alimentaria cada vez se ve menos segura para las poblaciones vulnerables de las grandes ciudades, pero también para la población rural que se descampeniza cada vez más. Ante estas críticas Fox, Bissell, Peacock, & Blackburn (2016) documentan que se han “llevado a cabo campañas por la soberanía alimentaria que buscan reemplazar la producción, distribución y venta minorista de alimentos a nivel mundial con el control ciudadano sobre los sistemas alimentarios,

incluidos los mercados, los recursos ecológicos, las culturas alimentarias y los modos de producción” que garanticen una seguridad alimentaria a largo plazo”. Es cierto, es complejo bajo el régimen alimentario actual, aunque sumamente necesario atender este panorama que presenta la polaridad de los nuevos patrones de consumo, menos inocuos y nutritivos, con productos industriales que, por ser básicos, sobreabundan en el mercado lo cual genera que los de ingresos más bajos adquieran estos productos que no aportan nutrientes necesarios o que los suplen con modificaciones que alteran su presentación, sabor y consistencia. Sin embargo, nuevas formas de abordar esta situación darían elementos para proponer alternativas alimentarias que se salgan de la vorágine del régimen alimentario financiarizado.

4.3 La Financiarización y las ETN’S.

Una empresa, para Ronald Coase: “consiste en un sistema de relaciones que aparece cuando la dirección y organización de los recursos depende de un empresario [...] y la aparición de la empresa se debe principalmente a la existencia de costos por utilizar mercado” (Coase, 1994; citado en: Cerón-García, 2020). Esta premisa es particularmente pertinente para poner en contexto a las empresas transnacionales (ETN’s) como actoras claves dentro de las relaciones comerciales financiarizadas de la actualidad ya que parte del hecho de que la organización de un ente empresarial depende directa y estrictamente de un empresario (o un número estrecho de empresarios) cuya principal meta es la obtener ganancias a través de la utilización óptima de los recursos con los que cuenta. En este caso, las transacciones financieras en las que se concentraron la lógica, políticas y gobernanza de las empresas no financieras convirtieron a las actividades productivas en instrumentos financieros para la inversión. Con estos cambios “la estructura financiera de la empresas cobra relevancia, sobre todo porque esta estructura condiciona el acceso al crédito bancario y este financiamiento tiene un impacto directo sobre el crecimiento de las empresas,

elemento relevante considerando que en Latinoamérica el crédito bancario aún ocupa un lugar preponderante como medio de financiamiento empresarial”³⁹.

En retrospectiva, primero debo definir lo que significa la “transnacionalización” para enlazar este concepto a la dinámica de las empresas agroalimentarias transnacionales. Ante ello, Ferreira do Vale (2018) apunta que: “la transnacionalización es una estrategia impulsada principalmente por corporaciones multinacionales que controlan las cadenas de producción de alimentos más allá de las fronteras nacionales. Crean un espacio transnacional en el que países de diferentes regiones del mundo se convierten en los principales productores y exportadores de alimentos, y cada país tiene una función específica en la producción, procesamiento y exportación de los alimentos”. Con esta premisa, paso entonces a definir a las empresas transnacionales como: “los agentes económicos más importantes en el impulso de la financiarización económica y de los que más se benefician de ella. La desregulación financiera y social, junto a la liberalización de los flujos de capital, son el marco en el que las empresas transnacionales despliegan todo su poder político y económico” (Hernández, 2009). Se trata entonces de grandes corporaciones a las que Korten (1995) concibe también como “entidades o instituciones con derecho propio: la carta constitucional corporativa es un invento de la sociedad creada para añadir los recursos financieros privados al servicio de un propósito público. Permiten a uno o más individuos influir con recursos económicos y políticos masivos detrás de agendas privadas claramente dirigidas a protegerse de su obligación legal por su responsabilidad pública”. Con estas ideas, se puede establecer entonces que las ETN’s tienen principios regulatorios y accionarios comunes y son estos los que han permitido la integración, cooperación y coordinación de grandes firmas. Estos principios pueden englobarse en tres principales que son los principios “conflictivos, acomodativos y cooperativos. Lo conflictivo es cuando las preferencias de los actores de la coalición son diferentes y se intenta adaptar preferencias para lograr un objetivo beneficioso común. En el modo acomodativo, los actores están dispuestos a adaptar sus preferencias a pesar de su naturaleza

³⁹ Ibíd.

diferente, ya que tienen un objetivo común. En el modo cooperativo, sus preferencias y objetivos están alineados” (Ferreira do Vale, 2018).

Por consiguiente, la financiarización y la globalización comercial (unión de conceptos que algunos académicos denominan “hiperglobalización”) transformaron el plano productivo liderados por las empresas transnacionales que habían tejido una extensa red mundial debido principalmente al uso efectivo de los instrumentos financieros que les permitieron las integraciones verticales y horizontales, la expansión de sus carteras productivas y financieras y la acumulación y movilidad *in extremis* de sus capitales. Estos factores se han reflejado, principalmente, en la proliferación de las cadenas globales de valor. Bajo esta modalidad, las empresas transnacionales “—cuya sede suele encontrarse en países avanzados— deslocalizan segmentos de sus procesos productivos a países en desarrollo con miras a beneficiarse de los menores costos laborales, las exenciones tributarias y el acceso a los recursos naturales, entre otras ventajas. De ese modo, en las tres últimas décadas se han conformado tres grandes fábricas a nivel mundial: Asia Oriental y Sudoriental, Europa y América del Norte. La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y la posterior adhesión de China en 2001, junto con numerosos tratados de libre comercio, dieron un sustento institucional a ese proceso de fragmentación productiva” (CEPAL, 2022). Al respecto, Serfati (2008)⁴⁰ indica que, “a lo largo de los años, las empresas transnacionales no financieras han desarrollado considerablemente estrategias para manejar y mejorar sus activos financieros”. Además, estas empresas “aportan conocimientos técnicos y acceso a los mercados exteriores abriendo nuevas posibilidades para el empleo. Dichas empresas cuentan también con accesos a fuentes de financiación, especialmente importantes en los países subdesarrollados con instituciones financieras débiles” (Stiglitz, 2012). Con los cambios dramáticos que afectaron al mercado financiero (desregulación, innovaciones financieras), el aumento de las capacidades y el conocimiento en finanzas, hicieron que los márgenes de esta actividad financiera en las ETN’s se incrementaran considerablemente y dieran paso al nuevo fenómeno de la financiarización.

⁴⁰ Citado en (Torres, 2011)

La naturaleza “Transnacional” de estas empresas se debe a múltiples factores. Existen factores de expulsión y atracción de las inversiones como los costos de materia primas o mano de obra barata que hacen atractiva una región o país determinado, sin embargo, estos han prevalecido más o menos constantes a lo largo del tiempo por lo que se infiere que “son los factores macroeconómicos de coyuntura a nivel mundial los que han facilitado el intercambio de abundantes flujos de capital para financiar estas y otras actividades como consecuencia de un proceso de financiarización y globalización financiera que se ha profundizado en las últimas décadas y de las políticas monetarias de los países desarrollados” (Cerón, 2020). En este tenor, las empresas transnacionales se distinguen de las empresas internacionales y multinacionales principalmente por tres ejes, (diferenciación que nos es de utilidad puesto que el adjetivo utilizado en esta investigación es el de las ETN’s): “(1) la autonomía que mantienen las empresas trasnacionales es alta en relación con las internacionales (cuya autonomía es baja) y las multinacionales (con un nivel autónomo intermedio); (2) la toma de decisiones de las empresas trasnacionales ronda en torno a que estas son compañeras pares de la matriz, es decir, debido a su completa autonomía comparten el mismo grado de gobernanza corporativa con el centro de la empresa. Por el contrario, las empresas internacionales están centralizadas a la matriz y, en seguida, las empresas multinacionales se caracterizan porque solo algunas decisiones están descentralizadas de la matriz. Finalmente (3) las ETN’S han desarrollado en conjunto políticas que priorizan la I+D (Inversión y Desarrollo) y la IED (Inversión Extranjera Directa) para su interrelación global, por su parte, las empresas internacionales tienen flujos de inversión solo en su país de origen, política similar de las empresas multinacionales”⁴¹. Estas diferencias generalizadas permiten identificar a las empresas transnacionales como la organización corporativa empresarial que tomaron las riendas de la producción de bienes y servicios financieros dirigidos a la producción, auspiciados por las nuevas formas en las que operan las relaciones económicas y su infalible adecuación a estas para continuar teniendo el poder. Sumado a esto, la globalización permitió que las ETN’s tomaran tal poder en las relaciones multilaterales

⁴¹ Ibíd.

de comercio principalmente porque el localismo globalizado permitió que los alcances geográficos de estas empresas traspasaran las fronteras entre regiones, países y continentes. Esta geolocalización permitió alcanzar la acumulación a escala global lo que garantizó, a través de la creación de estrategias estatales de acumulación y la creación de confianza, la hegemonía total de las ETN's. Tal hegemonía se expresa en que los Estados-Nación perdieron paulatinamente sus facultades para establecer políticas de regulación e implementación de acciones que, por un lado, controlaran la acción de las empresas corporativas y, por el otro, les permitiera tomar parte en los resultados económicos de las relaciones globales de producción. Esta desregulación se sustentó en legislaciones nacionales convirtiendo a los países en receptores de inversión extranjera directa sometidos a reformas neoliberales favoreciendo directamente a las grandes corporaciones. Estas medidas legislativas se expresaron en contratos y privatización masiva basados en normas y principios informadores multilaterales, regionales y bilaterales de comercio e inversiones (como el TLCAN, la ronda de Uruguay, etc.) además, estos "sistemas jurisdiccionales fueron también coercitivos entre lo ejecutivo y lo económico cuya legitimidad fue unánime entre las principales potencias económicas (esto se reflejó en las políticas que la OMC)"⁴², el acuerdo más fuerte a nivel comercial y financiero, estableció para sus miembros. En suma, La economía se financiariza y las instituciones democráticas que tutelan los derechos de las mayorías "se ubican en un espacio subordinado y marginal; las instituciones globalizadas sustituyen el control democrático por la regulación opaca del comercio global" (Hernández, 2009). Una nueva estructura surge en este contexto: la neorregulación llevada a cabo por el Estado-Nación impone el mercado "como mecanismo de gobernanza autorregulado bajo el proyecto de globalización" (Otero & Pechlander, 2014). Para sustituir la soberanía de los países, las instituciones financieras internacionales crearon agendas cada vez más centralizadas para el libre flujo de capitales e instrumentos financieros. Este es el telón de fondo de la financiarización económica. Sus normas, instituciones y políticas no son la

⁴² Las normas internacionales de comercio e inversiones formalizadas en la OMC, los Tratados Regionales y Bilaterales, el FMI y el Banco Mundial constituyen un Derecho Comercial Global, jerárquicamente superior a los ordenamientos nacionales, sobre todo de los Estados periféricos.

consecuencia aséptica del devenir económico mundializado, sino el resultado de la correlación de fuerzas existentes. Dicho de otro modo, “el hecho de que en el vértice de la pirámide normativa se encuentre la tutela de los derechos, objetos de regulación mercantil –y no los derechos humanos– no depende de ningún proceso inevitable, es fruto de la sacralización del mercado”⁴³. Las empresas transnacionales se convierten en poderosísimos agentes económicos que condicionan directa o indirectamente la producción normativa estatal e internacional, mediante acuerdos formales e informales a escala mundial y mecanismos específicos de resolución de conflictos, al margen de los criterios y fundamentos de los poderes judiciales. Por otra parte, los criterios de legitimación, más basados en el poder que en la democracia, les garantizan la plena seguridad jurídica. Ante esto, Castells (2007) argumenta que “la respuesta globalista profundiza las transformaciones cualitativas de los elementos esenciales de la organización socioeconómica y de los principios territoriales, temporales y de las relaciones de poder”. Estos cambios estructurales en la organización social moderna: el espacio y el tiempo, fueron reinventados por el proceso globalizador; sumado a esto, y considerando el amplio poder que la financiarización actual de la economía ha otorgado a las ETN’s, el nuevo ordenamiento mundial sienta sus bases en las transacciones financieras globales. Este aumento de las actividades financieras en las ETN’s industriales en los países desarrollados surgen a partir de estos cuatro aspectos, “a) al poder que éstas tienen en el comercio y la producción internacional, b) a sus grandes conexiones por medio de las cuales organizan las industrias y los mercados mundiales, c) a su modo de gobierno, y d) a la financiarización y en particular a las operaciones de fusiones y adquisiciones con otras empresas” (Gutiérrez, 2017). Estas caracterizaciones han permitido que, actualmente, existan algunas empresas transnacionales sin fábricas propias, al haber elevado hasta el límite el proceso de subcontratación de la producción, actividad que queda en manos de multitud de empresas diseminadas por diversas economías del Sur Global, mientras que los beneficios se reparten en el Norte Global. No obstante, en muchos casos siguen predominando las filiales controladas directamente por la casa matriz de la empresa

⁴³ *Ibíd.*

transnacional desde su sede central, normalmente ubicada en algún país del Norte económico. Y resulta que, además, “las filiales son fruto de la mera adquisición de empresas preexistentes, lo que, lejos de generar nuevos empleos en las economías del Sur, contribuye a su desaparición, tras la habitual reestructuración para integrarse en el grupo multinacional. Así, su desigual repercusión en las economías del Norte y del Sur es una de las características de la financiarización” (Hernández, 2009). Esta polaridad marca claramente las desigualdades sociales, económicas y políticas entre los distintos estratos internacionales, pero a pesar de que la polarización que las empresas transnacionales han creado, la separación entre distintos países y estados sigue siendo obviamente central. Es cierto que ahora se establecen grandes corporaciones en varios países, “pero son más -transnacionales- que las corporaciones -multinacionales- reales, en el sentido de que todavía están estrechamente conectadas con un país específico en términos de propiedad y gestión” (Duménil & Lévy, 2004). En conclusión, no existe un esquema de transparencia donde los Estados-Nación puedan participar “como legisladores y jueces debido a la autonomía crítica del régimen de financiarización” (Vite, 2002). En este marco, el desarrollo de las ETN’s contó con los regímenes institucional y gubernamentales laxos para el control de las operaciones de estas grandes firmas. Además, las operaciones que utilizan las ETN’s modernas son cada vez más complejas ya que al cotizar en las grandes bolsas de valores sus procesos operacionales son llevados a cabo por expertos en finanzas y movimientos bursátiles. Si bien el desarrollo de las ETN’s está directamente relacionado con la financiarización aun con la gran ola de información a la que se tiene acceso actualmente es insuficiente para desentrañar todos los mecanismos que hacen funcionar las grandes maquinarias financieras, operativas y productivas que son las empresas transnacionales. Esto es secundado por la visión de Ashwood, Andy, John, Mariyam, & Thompson (2022) cuando apuntan que hoy en día “las empresas que cotizan en bolsa enfrentan algunas divulgaciones requeridas por la Comisión de Bolsa y Valores sobre los propietarios de valores, pero las empresas privadas en su mayoría no lo hacen, es decir, las empresas que no cotizan en bolsa. Dado que las empresas privadas pueden ser los principales tenedores de empresas que cotizan en bolsa (es decir, los tenedores más grandes son empresas privadas),

incluso las empresas que cotizan en bolsa carecen de datos cruciales sobre sus beneficiarios finales”. Esta condición, sumado a que las ETN’s manejan grandes cantidades de información financiera, operativa y productiva, hace difícil la búsqueda de sus principales entramados.

4.4 ETN’s Agroalimentarias

La exposición de las ETN agroalimentarias al mercado financiero ha aumentado exponencialmente en las últimas décadas hasta el punto de que sus estrategias comerciales, como ya hemos mencionado en un par de ocasiones anteriores, a menudo están dictadas por intereses financieros más que productivos. Algunas de las principales características de las empresas agroalimentarias es que sus operaciones que marcaron su expansión y consolidación son que “se centraron en fusiones y adquisiciones entre empresas transnacionales líderes con conocimientos empresariales locales. Además, se expanden mediante la transferencia de activos al exterior como respuesta a la sobreacumulación interna. Asignan excedentes de capital para su realización rentable en regiones con menores costos laborales, suministro de materias primas y acceso a mercados extranjeros” (Lazonick, 2014). Todas estas caracterizaciones permiten entonces entrever que las ETN’s agroalimentarias marcaron con reglas propias un número específico de actividades que convergieron en su crecimiento sin pausas. Pero además de la formación de sus mercados y el control monopólico sobre ellos, las ETN’s también “construyen ideales de mercado en las economías alimentarias. Al practicar principios económicos particulares, crean infraestructuras y expectativas de los consumidores que requieren formas de conducción que reflejen esos principios. Como resultado, sus actividades se vuelven parte integral de las culturas alimentarias, aparentemente ineludibles y altamente racionales” (Legun & Bell, 2016) lo que deja por sentado las hipótesis que manejamos respecto al papel tan importante de estas empresas en la conformación de una sociedad delineada en todos los ámbitos y orientadas hacia las nuevas lógicas

comerciales para el aprovechamiento al máximo de estas lógicas en los dividendos de las empresas.

4.5 Financiarización en la avicultura a través de ETN'S agroalimentarias.

Recapitulando el análisis anterior podemos establecer el principio de que las ETN's han conformado un entorno territorial que se ha convertido en una frontera dentro de los Estados-nación. Así, la privatización no solo representa un cambio de propietario sino el traslado de funciones de regulación hacia las empresas y a los servicios de asesoría financiera. En consecuencia, la geografía dispersa se integra por estructuras corporativas con tendencias concentradoras sobre el control y apropiación de beneficios. En este sentido, Harvey (2005), señala que “la producción del espacio, la organización de nuevas divisiones territoriales de trabajo, la apertura de nuevos y más baratos complejos de recursos, de nuevos espacios dinámicos de acumulación de capital y de penetración de relaciones sociales y arreglos institucionales capitalistas (reglas contractuales y esquemas de propiedad privada) en formaciones sociales preexistentes” brindan diversos modos de absorber los excedentes de capital y trabajo existentes en las regiones donde las empresas trasnacionales identificaron oportunidades óptimas para establecerse y consolidarse. Otro factor crucial para la concentración y expansión del poder de las ETN's agroalimentarias, como Bachoco, puede explicarse a partir del principio de competitividad que estas aprovecharon para su consolidación. Si bien el neoliberalismo y la globalización comercial generaron el terreno fértil para que se dieran tales ventajas, fue a través del poder que tenían las empresas para adaptarse a los mercados financieros y su capacidad para generar nuevos instrumentos de competencia que permitieron la aglomeración de sus alcances en monopolios. Estas ventajas competitivas fueron bien estudiadas por Porter (2015) quien señala que la “competitividad es la capacidad de una empresa para producir y mercadear productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales” además agrega que “consiguen ventajas comparativas basadas en los factores en aquellos sectores que hacen un uso intensivo de los mismos que poseen en

abundancia. El factor industrias relacionadas y de apoyo según se refiere a la presencia de proveedores de primera y empresas agrupadas en industrias con tecnologías, canales de distribución o mercados objetivo en común. Los proveedores de primera categoría a menudo entregan a las empresas locales maquinarias e insumos superiores, antes que a sus clientes en el extranjero. Las empresas locales que llevan la delantera en industrias relacionadas a menudo son una fuente de tecnología y conocimientos que pueden difundirse entre las industrias. También exportan estos bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa en los factores”⁴⁴. Con la nueva configuración de las empresas, las nuevas formas de cooperación, inversiones, fusiones y adquisiciones interempresariales están facilitadas por las instituciones internacionales mediante “la expansión de las fuerzas económicas y sociales dominantes. Al mismo tiempo permiten que actores e intereses subordinados hagan ajustes sin alterar las funciones y propiedades básicas del sistema. Las reglas que gobiernan las relaciones monetarias y de intercambio mundiales se establecen para promover la expansión económica, pero permiten excepciones y derogaciones para tratar con situaciones problemáticas y pueden ser revisadas a la luz de un cambio de circunstancias” (Cascante, 2019). Así, la financiarización del engranaje económico mundial ha permitido que las ETN’s agroalimentarias propongan, actúen y restrinjan la dinámica de acción de acumulación de ganancias a través de los instrumentos financieros que han apabullado el sector agrícola en general, y a la avicultura en particular, mediante la creación de redes interconectadas y estratégicamente establecidas creando relaciones internas y externas, por ejemplo, con los supermercados que son los que constituyen el último eslabón de esta redes priorizando siempre “no solo buscar ganancias incluso ganancias de monopolio sino ventajas en relación con otros actores clave en la red” (Krippner, 2005).

En este sentido, los mercados en todas las redes de las ETN’s agroalimentarias no son entidades que actúen de manera aislada, sino que, al ser partes de un todo, la capacidad de poder de las ETN’s, refiere Bonanno (2003) “han colonizado las esferas

⁴⁴ *Ibíd.*

económicas, políticas, social y cultural. Esta situación plantea una condición de anti-políticas o la reducción de la participación pública en procesos de toma de decisiones” lo cual va deslindando al Estado de la capacidad de poder el cual está cada vez más en el núcleo corporativo empresarial. Las raíces de este proceso de despolitización se encuentran en los efectos del crecimiento del poder de las ETN’s avícolas el cual ejercen a través de evitar las reglas y las acciones del estado ha llevado a que los mismos Estados-Nación estén en una crisis. Aunque, de manera contradictoria, está claro también que las ETN’s siguen necesitando el apoyo del Estado por los menos en dos sentidos. Primero: “las ETN’s necesitan el apoyo del Estado para adelantar sus políticas industriales, y segundo, necesitan el Estado para legitimar sus acciones. En ambos casos. El papel del estado está enfocado principalmente en el control social y en el apoyo a la acumulación de capital” (Ibíd., op.cit.). Con este contexto, se pueden realizar análisis de jugadores clave “donde el poder se cuantifica a través de los vínculos financieros de una empresa con otras entidades; las posiciones centrales y periféricas, donde las empresas de élite se vuelven dependientes unas de otras y limitan un acceso más amplio a la red; y por último, probar patrones de distribución en la red para determinar el nivel de consolidación”⁴⁵ de la ETN’s avícola tomada a continuación como ejemplo de estudio.

4.6 Financiarización de Empresas Transnacionales avícolas: el caso de Bachoco.

La financiarización de la avicultura se enmarcó dentro del contexto del sistema agroalimentario mexicano (que en la década de los 80’s y 90’s denominaron SAM) cuyo desarrollo se caracterizó por dos procesos específicos. Por un lado, las políticas de ajuste estructural que se promovió en México a partir de 1980 en toda la economía nacional y la inflexión en los sectores estratégicos económicos de estas políticas desarrollistas “se reorientaron hacia la competitividad de las exportaciones, la

⁴⁵ Ibíd.

privatización y la desregulación” (Constance, Aboites-Manrique, & Martínez-Gómez, 2013). El resultado de esta transición en los últimos 30 años ha sido una descampesinización acelerada en el Sur Global, conocidas así a las zonas geográficas donde se insertan los capitales de los países desarrollados por las condiciones que estas regiones tienen; necesidad de IED, legislación en tierras, comercio y gobiernos laxos, principalmente y que, para el caso de esta investigación entonces el Sur Global son todos los países latinoamericanos donde la avicultura industrial ha crecido enormemente en las últimas décadas, en resumen, y cumpliéndose una nuestras hipótesis basadas en lo que Clapp & Isakson (2018) establecieron: “en el Sur global, estos cambios de política (apoyos estatales al sector agroalimentario de medianas y pequeñas empresas) fueron a menudo parte de las condiciones impuestas a los préstamos de ajuste estructural” que configuraron un escenario alentador para el desarrollo de las ETN’s avícolas. Por otro lado, a medida que los productos agroalimentarios para la exportación o el intercambio pasaron a ser privilegiados sobre los alimentos para el consumo interno los agentes económicos consolidaron su poder y control en la producción, procesamiento/transformación y distribución de este sector. Esto, a su vez, dejó en boga quiénes podían participar en el mercado y quiénes no. Los que lograron permanecer en el mercado agroalimentario tuvieron que modificar sus operaciones dejando las prácticas tradicionales por las nuevas formas de operación que, en particular, marcaron y aplicaron las ETN’S ya que “a medida que la riqueza se redistribuye dentro de las empresas de alimentos y agricultura, las cadenas de suministro globales se han alargado aún más a medida que el abastecimiento y el procesamiento se globalizan cada vez más en lugares donde los salarios suelen ser más bajos y donde los estándares ambientales son menos estrictos”⁴⁶. La dimensión central de su participación se centró en la valorización de activos financieros. Dada la tasa decreciente de rentabilidad que a menudo acompaña a la expansión del sector financiero, la búsqueda de nuevas inversiones representó un aspecto clave de la gestión de estas empresas. Así pues, en el auge del desarrollo de la globalización agroalimentaria, la industria avícola se posicionaba como la rama pecuaria más

⁴⁶ *Ibíd.*

dinámica del mercado lo que se demuestra con la rápida monopolización de este sector por parte de empresas que crecieron a pasos agigantados como Bachoco, JBS y Tyson Foods. Por el contrario, con la monopolización del sector, las oportunidades se estrecharon para los avicultores rurales, los agentes económicos más vulnerables, de mantenerse en la cadena productiva llevándolos a someterse a la avicultura por contrato, una estrategia que algunas avícolas transnacionales utilizaron para dos beneficios específicos: por un lado, mediante la aparcería delegaba responsabilidades a los productores medianos y pequeños ya que los contratos no incluían asumir riesgos por parte de las empresas y, por el otro lado, la aparcería se beneficiaba de no invertir en tenencia o compra de las tierras y otros activos fijos. Bachoco utilizó este esquema al inicio de sus actividades industriales, pero abandonó la dinámica con otra estrategia que consistió en ser propietario de sus propias instalaciones para evitar riesgos en cuanto a intereses y riesgos. A la larga, esta estrategia también afectó a los productores medianos y pequeños ya que fueron desplazados completamente fuera del mercado por su nula capacidad de competir contra estas ETN's avícolas. Así, desde la perspectiva de la oferta, mientras la industria ganaba en productividad y podía incrementar la disponibilidad de mercancías a precios cada vez más accesibles para la mayoría de la población, perdía la heterogeneidad de su estructura social, y empezaban a configurarse los primeros grandes consorcios del mercado mexicano principalmente porque, como argumentan Hernández & Vázquez (2009) las empresas avícolas como Bachoco, centraron sus actividades bajo el nuevo modelo económico globalizador y neoliberal "donde la competitividad se convirtió en el núcleo de la estrategia y la industria avícola mexicana empezó a asumir una nueva fisonomía. La estructura productiva interna se modificó. La geografía productiva del país también lo hizo y por supuesto, lo mismo ocurrió con la base social productiva de la actividad". Por último, el impulso por aumentar la participación en el mercado por parte de las firmas puso en boga el surgimiento de "fusiones y adquisiciones que caracterizaría la década de los 80's y 90's en la industria avícola, durante este mismo periodo dicha industria experimentó una explosión en la diversificación de producto" (Constance, 2008) una característica muy particular de la evolución en el crecimiento de Bachoco.

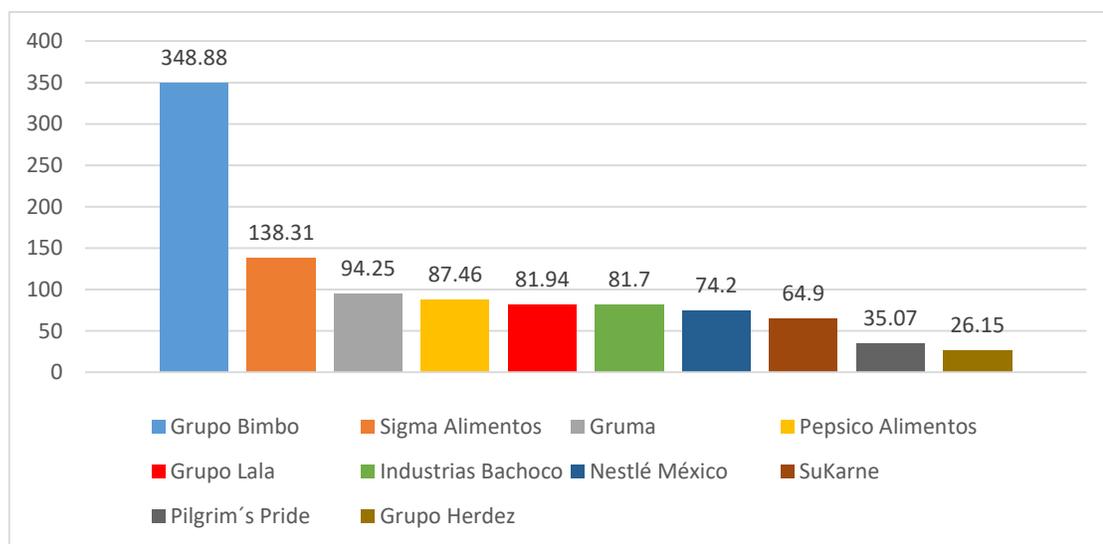
4.6.1 Bachoco

Industrias Bachoco S.A.B. de C.V., es líder en la industria avícola mexicana y uno de los productores avícolas más grandes a nivel mundial. Entonces, Bachoco, S.A. de C.V. es la principal subsidiaria de Industrias Bachoco, S.A.B. de C.V., su actividad principal incluye la producción y comercialización de producción pecuaria, principalmente; pollo, huevo y cerdo. De acuerdo a Morales-Bañuelos (2020), el “Valor de la empresa bajo flujos de efectivo descontados para el 2020 fue de: \$10,075,839,625 y el Valor de mercado del capital accionario acorde con el modelo de Opciones Reales Movimiento Browniano Geométrico: de \$45,872,423,267”. Con esto, Bachoco estima que es líder de la industria avícola en México, con una participación de 35%, sumado a su competidor más próximo acumulando aproximadamente el 60% de participación de mercado en la comercialización de pollo y el segundo mayor productor de huevo en México. Bachoco estima una participación de mercado de 5.3% en 2020. Bachoco vende huevo café y huevo blanco. La Compañía estima que es el productor más grande de huevo café y el mayor comercializador de huevo con marca en México. La Compañía fue fundada en 1952 en Ciudad Obregón, Sonora por los hermanos Juan, Javier, Enrique y Alfonso Robinson Bours. Empiezan a comercializar huevo para plato con una granja de 1000 aves. Bachoco significa “Por donde pasa el agua” en lengua Yaqui. Bachoco es una empresa integrada verticalmente con sede en Celaya, Guanajuato ubicada en el Centro de México. Sus principales líneas de negocio son: pollo, huevos, alimentos balanceados y alimento para mascotas, carne de cerdo y productos de valor agregado en carne de pavo y reses. Bachoco posee y gestiona más de mil instalaciones, organizadas en nueve complejos productivos y 64 centros de distribución en México, y un complejo productivo en Estados Unidos. Actualmente la Compañía emplea a más de 25.000 personas.

Para el cierre del año 2021, Bachoco se posicionó en el quinto lugar a nivel nacional en ventas totales dentro del sector alimentario lo que indica la importancia de esta corporación empresarial siendo, además, del ramo avícola y estando por encima de su competidora Pilgrim’s Pride. A nivel continental, Bachoco figuró como el tercer lugar en 2021 como productora de carne de pollo y segundo lugar en producir huevo para

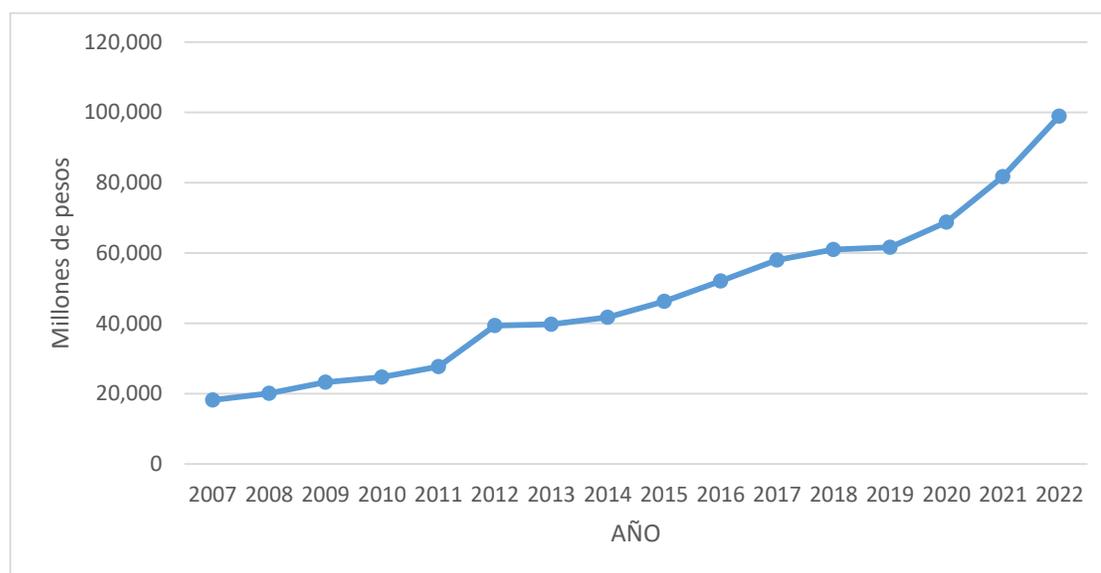
plato. Y a nivel mundial, Bachoco se posicionó, en el mismo año, como la décima empresa de agroalimentos más grande del mundo. Bachoco opera 1,307 plantas de producción en México y Estados Unidos, la mayoría de los cuales son granjas y más de 80 centros de distribución que se ubican en todo México para asegurar, de acuerdo a su informe, “frescura y mínimos tiempos y costos de transporte” (Industrias Bachoco, 2022).

GRÁFICA 31. EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE LOS ALIMENTOS CON EL MAYOR VALOR DE VENTAS EN MÉXICO EN 2021 (EN MILES DE MILLONES DE PESOS MEXICANOS).



Fuente. Elaboración propia con datos de Statista.Com.

GRÁFICA 32. VENTAS TOTALES DE BACHOCO, 2007-2022 (EN MILLONES DE PESOS).



Fuente: elaboración propia con datos de los informes financieros de la empresa.

TABLA 7. INGRESOS DE BACHOCO EN MÉXICO Y EL EXTRANJERO, 2020-2022.

Año	2020		2021		2022	
	México	Extranje ro	México	Extranje ro	México	Extranje ro
Ingresos netos	41,835,0	19,573,0	51,287,1	20,490,1	59,136,0	25,367,2
%	33	23	49	45	46	92
	61	28	63	25	74	26

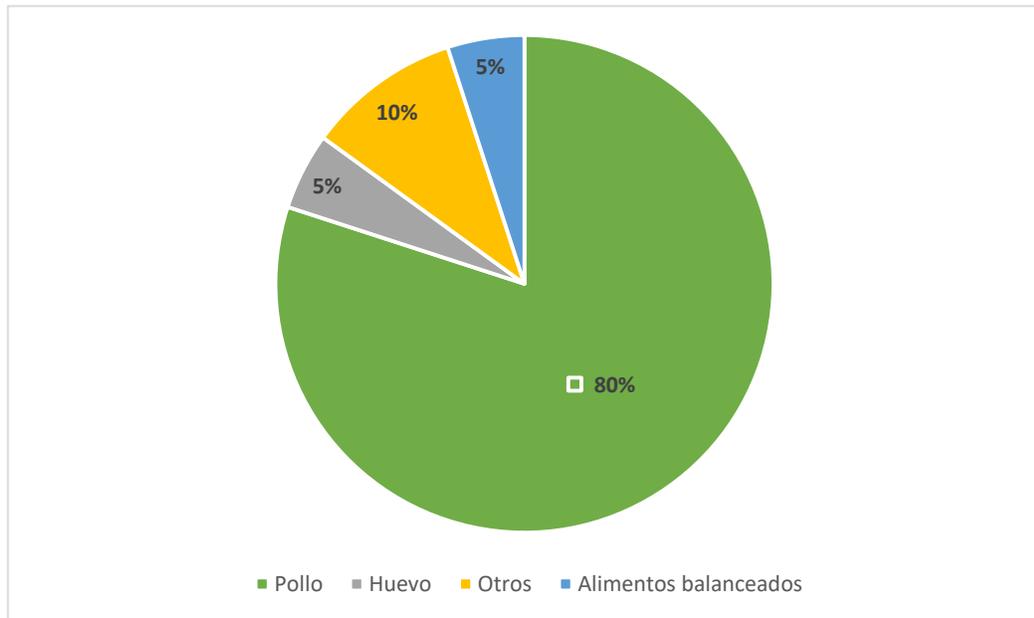
Fuente: elaboración propia con datos de los informes financieros de la empresa.

La información de la gráfica 24 muestra la evolución de los ingresos por las ventas totales por volumen de producción de la empresa a partir del año 2007 hasta el 2022 (periodo en el que están disponibles los informes). La dinámica de estas ha sido de crecimiento gradual, inclusive en la crisis del 2007-2008 debido a que “los productos ofrecidos por la empresa tienen una demanda constante y su producción no cesó a pesar de la incertidumbre de la crisis” aseguró el director en el informe anual del año 2011. Pero en el periodo de 2012-2014 las ventas totales de Bachoco tuvieron un

crecimiento muy bajo respecto a su evolución en años anteriores con una tasa media de crecimiento anual del 0.87%, esto debido a que durante ese periodo los precios de materias primas y granos tuvieron un alza en el mercado internacional causando así un incremento en los pasivos de la empresa. Aun así, en el año 2020 generó \$68,790 millones y en el 2022 alcanzó la suma de 98,900 millones de pesos creciendo de manera considerable a pesar de la crisis sanitaria que se presentó a inicios del año 2020 por el Covid-19, al respecto mencionan que “como sector esencial, ha mantenido sus operaciones trabajando en forma normal cumpliendo con los protocolos de sanidad establecidos por las autoridades competentes y a su sólida posición financiera [...],y aunque en el 2020 el sector hotelero fue el más afectado en volumen de ventas, la Compañía orientó este volumen a otros canales como autoservicios, cadenas de roscaría, mercado público y pollo vivo” (Bachoco, 2022). Lo anterior deja en claro que, como empresa transnacional, Bachoco puede realizar ciertos movimientos de mercado con relativa facilidad para evitar las pérdidas auspiciadas por el conjunto de instrumentos con los que cuenta y, sobre todo, con su capacidad para tomar decisiones en todo el mercado.

Hasta el cierre del año 2022, los ingresos de Bachoco son generados principalmente en el mercado interno, es decir, en México ya que ha creado a través de su historia productos que son bien recibidos por los comensales mexicanos. De estos productos, el que más le genera ingresos es la venta de pollo por un margen muy amplio respecto al resto de productos oferta. Esto deja en claro que el potencial de Bachoco sigue siendo la producción y venta de carne de pollo, aunque por la diversificación a través de la expansión de sus subsidiarias ha comenzado a obtener más ingresos mediante otros productos, relegando, por ejemplo, en el 2022, a ingresos por venta de huevo, que históricamente fue un producto que era asociado con Bachoco. Esto porque en los últimos años, empresas como El Calvario y Huevos San Juan incrementaron sus ventas ya que son empresas netamente productoras de huevo para plato. Aunado a lo anterior, la competidora directa de Bachoco, JBS, también tiene subsidiarias productoras de huevo muy grandes.

GRÁFICA 33. PORCENTAJE DE VENTAS POR PRODUCTOS, BACHOCO 2022.



Fuente: elaboración propia con datos de informe financiero anual de Bachoco año 2022.

En términos generales, la industria es propietario del 75% de sus fincas y alquila un número limitado de otras fincas y centros de venta. Sus oficinas principales se encuentran en: Mérida, Coatzacoalcos, Tecamachalco, Celaya, Lagos de Moreno, Monterrey, Gómez Palacios, Culiacán y Hermosillo.

Pero en 2014, Bachoco implementó una nueva estructura mediante la cual sus instalaciones ahora están agrupadas de acuerdo a “unidades de negocio” donde cada unidad de negocio es responsable no solo del proceso de producción sino también del servicio al cliente en una región asignada. Seis de las 20 plantas de molinos de piensos en México se dedican a la producción de pienso balanceado para venta a terceros (40,000 toneladas mensuales) y los 14 restantes se dedican principalmente al consumo interno. Con esta configuración, tiene plantas de procesamiento adicional para producir productos de pollo de valor agregado en Fort Smith, Oklahoma City, Muldrow, Oklahoma y Alabama; criaderos en Heavener y Stigler, Oklahoma; granjas de investigación de pollos de engorde, en Greenwood, Arkansas y Hartford, Arkansas y su centro de distribución y almacenamiento de refrigeradores en Muldrow, Oklahoma.

En total, para el cierre del año 2019, la empresa contó con un total de 1,319 instalaciones en México y Estados Unidos resumidas en el cuadro siguiente.

TABLA 8. NÚMERO DE INSTALACIONES DE BACHOCO POR ACTIVIDAD EN MÉXICO Y USA, 2019.

INSTALACIONES	México	USA
Granjas de cría de pollos	127	200
Granjas de pollos de engorde	485	285
Plantas procesadoras de pollo	7	2
Criaderos	21	2
Granjas para producción de huevo	129	0
Granjas de cría de cerdos	1	0
Granjas de engorde de cerdos	29	0
Fábricas de piensos	20	2
Otras plantas de procesos	4	5
Total por país	823	496
Total general	1,319	

Fuente: elaboración propia con datos de informes financieros disponibles.

En México, Bachoco ha desarrollado una extensa red de distribución y participa en todos los canales de distribución de productos avícolas, unas de las fortalezas de la compañía. Bachoco participa en todos los canales de comercialización de pollo en México cuyas breves descripciones se presentan a continuación⁴⁷.

- Pollo vivo. En México existe un canal muy importante de comercialización de pollo vivo, que opera principalmente en el centro y sur de México.
- Mayorista. Un gran porcentaje de los ingresos netos de pollo en México se realizan a través de mayoristas o intermediarios. Los productos principales que se comercializan en este canal son pollo: vivo, mercado público, y rosticero.
- Institucional. Bachoco cuenta con un gran número de clientes institucionales, a los cuales les vende productos de pollo en cortes y pollo tipo rosticero. Sólo los productores más grandes, con instalaciones modernas y una amplia capacidad de distribución pueden competir en este mercado.
- Supermercados. Bachoco distribuye cortes naturales, productos de valor agregado y pollo tipo rosticero en este canal. Se refiere principalmente a tiendas de conveniencia y supermercados. En este canal Bachoco hace énfasis en la marca, para construir así la lealtad del consumidor.
- Detalle. Una amplia gama de productos se vende bajo este canal de comercialización que va desde los ingresos netos de pollo vivo hasta productos de valor agregado de pollo. La Compañía cuenta con varios puntos de venta directa a clientes detallistas.
- Huevo. Uno de los principales productos que ofrece Bachoco, concentra este producto en todos los canales de comercialización anteriores.

Por otro lado, las ETN´s trabajan en I+D con el objetivo de crear patentes propias. Así, al cierre del periodo del 2022, Bachoco cuenta con un total de 938 activos intangibles de propiedad industrial e intelectual, integrados de la siguiente manera: (a) 772 marcas registradas, de las cuales 557 son marcas registradas en México, 112 en el extranjero

⁴⁷ Informe anual de Industrias Bachoco para la Bolsa Mexicana de Valores.

y 103 avisos comerciales en México, que utiliza para comercializar sus productos. (b) 11 patentes en México. (c) 155 registros de derechos de autor (copyright), de los cuales 52 registros son de Software, 103 registros de cartelera (BMV, 2022). Al respecto, Gutiérrez-Torrez (2017) señala que “el inflado valor bursátil de los activos intangibles, alimentado en gran parte por el del goodwill⁴⁸, refleja lo que la literatura llama la financiarización de los grupos industriales”. Con la adquisición del Grupo Campi, Bachoco adquirió los derechos de la marca Campi, misma que utiliza para la comercialización del alimento balanceado. Con la adquisición de la mayoría de los activos de Avícola Nochistongo y de Avícola Simón Bolívar, la Compañía adquirió derechos de las marcas Súper Yem, Kory, Rory, Dorado, Buenagro y Lagunero.

En suma, la industria ha ramificado sus actividades en subsidiarias que realizan determinadas acciones, mostradas a continuación.

TABLA 9. PARTICIPACIÓN DE BACHOCO COMO ACCIONISTA EN SUS SUBSIDIARIAS DE MÉXICO Y EUA, 2020-2022.

NOMBRE DE LA SUBSIDIARIA	País	Porcentaje de participación en la subsidiaria		
		31 de diciembre de		
		2022	2021	2020
Bachoco S.A de C.V.	México	99.99	99.99	99.99
Bachoco USA, LLC. & Subsidiary	U.S	100	100	100
Campi Alimentos S.A de C.V.	México	99.99	99.99	99.99
Induba Pavos S.A. de C.V.	México	99.99	99.99	99.99
Bachoco Comercial S.A. de C.V.	México	99.99	99.99	99.99
PEC LAB, S.A. de C.V.	México	64	64	64
Aviser S.A. de C.V.	México	-	-	99.99
Operadora de Servicios de Personal S.A. de C.V.	México	-	-	99.99

⁴⁸ Los *Woodwill* son intangibles que pueden ser estimados en dinero en la medida en que se pueden medir los beneficios futuros de su prestigio y buen nombre.

Secba S.A. de C.V.	México	-	-	99.99
Servicios de Personal Administrativo S.A. de C.V.	México	-	-	99.99
Sepetec S.A. de C.V.	México	-	-	99.99
Wii kit RE LTD.	Bermuda	100	100	100
Proveedora La Perla S.A. de C.V.	México	100	100	100
Sonora Agropecuaria S.A. de C.V.	México	54.8	54.8	54.8
RYC Alimentos S.A. de C.V.	México	100	-	-

Fuente: elaboración propia con datos de Bachoco, año 2022.

Estas subsidiarias demuestran el control que Bachoco tiene en cuanto a las ramificaciones de actividades que opera su esfera empresarial. Nótese que tienen diferentes actividades, directos o no a la producción y para controlar otras actividades como servicios administrativos y operativos. Esta consolidación estima contar con recursos suficiente para poder obtener o crear estas empresas derivadas de la matriz. La mayoría han sido adquiridas a través de fusiones y adquisiciones (F&A) como se verá más adelante.

Las principales subsidiarias del grupo y sus actividades son las siguientes:

- Bachoco, S.A. de C.V. (“BSACV”) (incluye cuatro subsidiarias en las cuales BSACV mantiene una participación del 51% y ejerce control). Se dedica a la crianza, procesamiento y comercialización de productos avícolas (pollo y huevo).
- Bachoco USA, LLC. es la tenedora de las acciones de OK Foods, Inc. y por tanto, de las operaciones de la Compañía en Estados Unidos de América. Su actividad principal consiste en la producción de productos de pollo y huevo incubable, en su mayoría comercializados en Estados Unidos de América y una pequeña parte en mercados extranjeros. - Campi Alimentos, S.A. de C.V., se dedica a la elaboración y comercialización de alimento balanceado para consumo animal y premios para mascota, principalmente para venta a terceros.

- La actividad principal de Bachoco Comercial, S.A. de C.V. es la comercialización de productos de valor agregado de pavo, res y cerdo.
- La actividad principal de Induba Pavos, S.A. de C.V. y Proveedor La Perla, S.A. de C.V. es el arrendamiento de propiedad, planta y equipo a sus partes relacionadas.
- PEC LAB, S.A. de C.V. es la tenedora de las acciones de Pecuarius Laboratorios, S.A. de C.V. Su actividad principal consiste en la fabricación y venta de medicinas y vacunas para el consumo animal.
- Aviser, S.A. de C.V., Operadora de Servicios de Personal, S.A. de C.V., Secba, S.A. de C.V., Servicios de Personal Administrativo, S.A. de C.V. y Sepetec, S.A. de C.V. hasta julio de 2021 se dedicaban a la prestación de servicios administrativos y de operación, los cuales eran proporcionados a sus partes relacionadas. Derivado de las disposiciones de la Reforma Laboral en México, en el mes de julio de 2021 dichas empresas se fusionaron con Bachoco, S.A. de C.V., subsistiendo ésta como empresa fusionante, la cual adquiere todas las deudas y responsabilidades de las fusionadas, subrogando a la empresa fusionada en todos sus derechos y obligaciones comerciales, civiles, laborales, fiscales y de cualquier otra naturaleza sin excepción.
- Wii kit RE LTD. en Bermuda, es una empresa reaseguradora Clase I que suscribe riesgos de compañías del mismo grupo empresarial.
- Sonora Agropecuaria, S.A. de C.V., en México, se dedica al procesamiento y distribución de cerdos. Durante 2021 la empresa fusionó Interswine S. de R.L. de C.V., Agropecuaria Sasapork S.P.R de R.L. de C.V., Cerdo Industrializado S.A. de C.V., Productora Industrializada S.A. de C.V. y Withecaps S.A. de C.V., subsistiendo Sonora Agropecuaria, S.A. de C.V. como fusionante.
- RYC Alimentos, S.A. de C.V., en México, se dedica al procesamiento y distribución de multiproteínas, principalmente cerdo, res y pollo.

A diferencia de una empresa, Sonora Agropecuaria, S.A. de C.V., el resto de las subsidiarias pertenecen prácticamente en todo su valor accionario a Bachoco de las cuales los montos de operaciones anuales no están disponibles. Es interesante mencionar además que subsidiarias como Wii kit RE LTD es una empresa que está

fuera de la legislación mexicana ya que está estratégicamente ubicada en Bermuda y cuya principal función es asumir los riesgos de operaciones de Bachoco.

Así pues, con este contexto se comprueba la hipótesis de que una de las principales características de la financiarización en la reorganización de las ETNS es la formación de subsidiarias (se asemeja a la práctica de la subcontratación, pero aquí la relación clave entre empresas no es contractual sino una de propiedad) ya que, de acuerdo a Krippner (2005): “una subsidiaria se forma cuando una empresa multidivisional vende una de sus divisiones, creando una entidad legal separada en la que la empresa matriz tiene una participación mayoritaria al mantener la propiedad mayoritaria (es decir, más del 50%) de las acciones de la empresa subsidiaria” manteniendo con estas medidas un control de sus actividades operativas, productivas, administrativas, legales y financieras en todos los segmentos de la cadena del sector. Esta misma dinámica siguen las empresas que compiten en el sector avícola que, dicho sea de paso, no son muchas lo que revela de manera clara la hipótesis de que este poder de las ETN’s siempre tiende a crear oligopolios o, en este caso, monopolios.

4.6.1.1 Antecedentes históricos más relevantes: expansión del modelo Bachoco.

Industrias Bachoco, S.A. de C.V., se inició como “Avícola Tepeyac” en 1952, en el municipio de Cajeme, Sonora; fue fundada por Enrique Robinson Bours Almada, descendiente de la familia Robinson Bours, asentada en Álamos desde el siglo XIX, con experiencia en los negocios financieros y el comercio. La empresa emergió durante el auge de la actividad avícola impulsada fuertemente por el Estado, a través de la campaña de repoblación avícola de Adolfo Ruiz Cortines y de la empresa local Mezquital del Oro, representante en Sonora de los principales laboratorios avícolas norteamericanos de la época⁴⁹.

⁴⁹ Datos tomados de informes de BACHOCO y de (Hernández & Vázquez, 2009).

El primer movimiento de la empresa fue en los años 60's trasladándose hacia Los Mochis, Sinaloa y posteriormente hacia Navojoa, Sonora. Esta región le representaba un abasto más oportuno de cereal y la posibilidad de incrementar su producción, al incorporar cinco granjas avícolas ya en operación. Con estas acciones, la empresa inauguraba un *modus operandi* que sería medular en su táctica de localización: la incorporación, que lograba mediante "adquisiciones estratégicas" de granjas, plantas y en general compañías relacionadas con la industria avícola y pecuaria, ubicadas en fases de la cadena productiva y en regiones relevantes para sus planes de expansión o consolidación.

A principios de la década de 1970, Bachoco realizó su primera adquisición, la planta procesadora de aves Culiacán. El movimiento hacia Celaya, Guanajuato, en 1974, y el establecimiento de la sede en aquella entidad se volvió un movimiento emblemático y le ofreció a Bachoco un posicionamiento decisivo para el futuro ya que así comenzó a expandirse hacia el centro del país, región estratégica por estar más cercana a la mayor concentración poblacional en México y para tener operaciones más eficientes debido a la cercanía al principal mercado de huevo y pollo del país. Asimismo, esta acción marcó la separación de los Robinson Bours del resto de los empresarios avícolas sonorenses. El establecimiento en Celaya debió estar acompañado de cambios en la organización administrativa y operativa interna. Se adoptó un modelo fincado en "complejos regionales, cuyo objetivo ha sido tener la flexibilidad para adaptarse a los cambios en el mercado interno, y aprovechar las ventajas comparativas de cada región. A la expansión de Bachoco le favorecieron los movimientos cíclicos de sobreoferta de la actividad y los toques a los precios de sus productos, establecidos por el gobierno federal. La compañía contaba con controles rigurosos de producción y finanzas, de manera que los crecimientos eran patrocinados en gran proporción con recursos propios o con créditos, por lo general, de corto plazo" (Hernández & Vázquez, 2009). Con ello, Bachoco inició la comercialización de pollo en la ciudad de México. Arranca la producción y venta de huevo rojo en Celaya. Comienza la venta de "Pollo Mercado Público" en la Ciudad de México. Se exhibe la primera cartelera: "Un huevo de alta cocina" y el logotipo de Bachoco acuña en sus

símbolos la unión de las cuatro proteínas que ofrecía en creces: huevo, pollo, res y cerdo.

El contexto de esta época fue de una fuerte intervención del gobierno a través de subsidios para los pequeños y medianos productores, pero también para empresas con mayor margen de operaciones esto para evitar la exportación de capitales. Aunque, como argumentan (Hernández & Vázquez, 2009; Alonso & Rodríguez, 2020) “a las empresas extranjeras se les restringió la producción directa de aves de corral, el vínculo entre las empresas transnacionales y los inversores avícolas privados locales era muy estrecho. Por ejemplo, en la década de 1960 la principal empresa avícola Bachoco “estableció una colaboración estratégica con Purina que duró muchos años. La mejora periódica de la tecnología y los equipos de producción consolidó el vínculo entre las empresas privadas locales y las ETN avícolas” (Constance, Aboites-Manrique, & Martínez-Gómez, 2013).

La década de 1980 trajo consigo el cambio de modelo económico en México, con políticas que redujeron significativamente el gasto público, el monto de los créditos y la inversión pública para los pequeños agricultores desde 1984. “Estos cambios marcaron la transición del período desarrollista en el que el Estado mexicano protegía a los ejidatarios y pequeños productores del mercado global al comienzo de la reestructuración neoliberal en México” (Ibíd., p.13). En el mismo año, 1984, Bachoco inició su exitosa campaña publicitaria: poner marca a un “commodity” que no tenía ningún otro productor.

Para la última década del siglo XX, la fase interventora estatal había quedado sellada por las políticas de reajuste estructural a la que México se sometió y se vislumbraba ya el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que vino a reconfigurar de manera definitiva toda la economía nacional. En este contexto, en 1992, el Sr. Eduardo Bours, de la empresa avícola más grande, Bachoco, y amigo cercano del presidente Salinas, asumió la presidencia de la CNA (Consejo Nacional Avícola). Bours también fue un importante negociador del TLCAN. Muchos de los miembros de la CNA eran pequeños y medianos productores vulnerables que luego quebraron durante la segunda crisis del peso de 1992. El Consejo Agrario Permanente, que representaba a

los ejidatarios y a los pequeños productores privados, tuvo una participación limitada en las audiencias del TLCAN. Según activistas mexicanos (OCA 2004, citado por: Constance, et.al, 2013), un panel asesor gubernamental dominado por grandes consumidores de maíz mexicano, incluidos los miembros del panel Cargill y ADM, jugó un papel decisivo en acelerar el ritmo de la liberalización, que puso en peligro a los productores de maíz de México y benefició a 10 empresas mexicanas y transnacionales, entre ellas Bachoco, Cargill, ADM, Tyson y Pilgrim's Pride (Alonso, 1996; Constance, Aboites-Manrique, & Martínez-Gómez, 2013).

En 1993, Bachoco determinó mover sus oficinas principales ubicadas en Ciudad Obregón y se trasladó a Celaya, en donde se estableció su Corporativo. Ese mismo año adquiere un complejo productivo en el sureste del país, con sede en el estado de Tecamachalco, Puebla.

La firma del TLCAN, como ya se ha discutido, marcó un hito comercial para toda la economía de los países implicados en el acuerdo. Las políticas implementadas después del TLCAN cambiaron el régimen regulatorio del sector agrícola de México. Estos cambios apoyaron “la consolidación de las empresas avícolas más grandes en detrimento de los campesinos y ejidatarios” (Otero & Pechlander, 2014). El TLCAN facilitó el surgimiento de un complejo continental de productos animales en el que “Bachoco (32%), Pilgrim (13%) y Tyson (12%) representaban alrededor del 60% del mercado mexicano de pollos de engorde, un nivel de concentración económica mayor que en Estados Unidos” (Constance, Aboites-Manrique, & Martínez-Gómez, 2013). Así, las facilidades que el tratado trajo consigo en el ramo avícola impulsaron a Bachoco a intensificar su estrategia de localización. De acuerdo a Hernández & Vásquez (2009) “los primeros movimientos respondieron a una posible división del mercado mexicano, debido a la apertura comercial. Así, Bachoco comenzó a vislumbrar a la región sur-sureste de México como un lugar estratégico para aprovechar los circuitos internacionales de los cereales y la demanda de productos avícolas de Centroamérica. Se trataba de compensar las posibles pérdidas en las cuotas de mercado ocasionadas por bienes importados, luego de la apertura comercial. Los aspectos que marcaron la pauta fueron la reestructuración de los

criterios de producción de la empresa, la diversificación del mercado de cereales, con el acceso a plazas internacionales; la reducción de los aranceles para la importación de bienes avícolas y la liberalización de las cuotas de producción. Esto permitió a Bachoco consolidar su presencia en el centro del país e incursionar en segmentos nuevos para el pollo, en particular en el llamado “tipo mercado público”, que representaba más del 50 por ciento del comercio de dicha carne en el país”. Para 1994, continuó el crecimiento de Bachoco, esta vez con un complejo productivo en la ciudad de Lagos de Moreno en Jalisco, en su inicio la Planta Procesadora de Aves Lagos producía 5 mil pollos diarios, totalizando hasta esos momentos cuatro operaciones productivas integradas. Ese mismo año, la empresa establece el Consejo de Administración y así la familia Robinson Bours, fundadora de Bachoco, deja la administración de la compañía para impulsar su crecimiento y competitividad. Así, “los movimientos hacia el sureste fueron secundados con incorporaciones de granjas y consorcios de diversas regiones del país: San Luis Potosí, Veracruz, Yucatán, Durango, Coahuila y La Laguna, por mencionar algunas. Al finalizar la década de 1990, Bachoco había forjado siete complejos; dos formados en los años setenta: El Bajío y Noroeste y cinco más integrados entre 1993 y 2001: Sureste, Occidente, la Península, el Istmo y Norte”. Esta dinámica de localización estratégica fue el principal mecanismo del cual se benefició Bachoco y así configuró su poderío durante la década de 1990. Fue hasta 2006, cuando su estrategia de localización “hizo que regresara al punto de partida, aunque en condiciones sustancialmente distintas. Ahora con el propósito de preparar el terreno para atender al mercado hispano, sobre todo al mexicano, del sur y sureste de Estados Unidos. Para tal efecto, se han llevado a cabo dos acciones estratégicas: una alianza con Mezquital Alimentos, para incursionar en otros segmentos como el de la carne de pavo fresca con valor agregado y la construcción de granjas de pollo, dos plantas propias, una procesadora y otra de alimento balanceado”⁵⁰. En 1996 la empresa crea su implementación de marinado de alas en la PPA Culiacán, el cual fue su primer proceso e ícono de productos de valor agregado. Finalmente, en 1997, Bachoco se convierte en empresa pública y lista sus Acciones

⁵⁰ *Ibíd.*

en las Bolsas de Valores de México y en el NYSE de New York. Colocó 600 millones de Acciones de las cuales 82.75% de las Acciones permanecieron en manos de la familia fundadora y 17.25% de la posición quedó libre en el mercado (Industrias Bachoco, 2022). Este porcentaje cambió en 2013, cuando la familia fundadora decidió vender al público inversionista un 9.5% de su posición, quedando con 73.25% de las acciones en su poder y 26.75% en el público inversionista. Esto le funcionó a la empresa como “estrategia de financiamiento para financiar sus crecimientos sin recurrir de manera desmedida al endeudamiento externo. La estrategia parece haber rendido buenos frutos, pues ha permitido a Bachoco mantener una política de finanzas sanas.” (Hernández & Vázquez, 2009).

4.6.1.2 Fusiones y Adquisiciones (F&A) de Bachoco para su expansión y consolidación, 2000-2022.

TABLA 10. FUSIONES Y ADQUISICIONES DE BACHOCO, 2000-2022.

Año	Movimiento	Empresa
1999	Adquisición	Empresa avícola en Yucatán Grupo Campi S.A. de C.V., e inicia con la producción y venta de alimento balanceado (1).
2001	Adquisición	Nochistongo (2).
2001	Adquisición	Avícola Simón Bolívar (3).
2002	Adquisición	En la región de la Laguna en los límites del estado de Durango y Coahuila, adquiere la operación del Norte, con producción principalmente de huevo.
2004(4)	Adquisición	Una parte relacionada (sin especificar cuánto) con la totalidad de las acciones de Secba, S.A. de C.V., en \$ 14.4 millones.
2005	Adquisición	Activos (no especifican cuántos) de Grupo Sanjor, empresa productora de pollo en la Península de Yucatán.

2006	Adquisición	Mayoría de los activos e inventarios de Del Mezquital para iniciar un nuevo complejo en la ciudad de Hermosillo.
2007	Adquisición	Grupo Libra, ventas de productos de valor agregado de res,
2007	Adquisición	Grupo Agra, comercializadora de huevo.
2009	Adquisición	En el estado de Nuevo León se adquiere una operación productora de pollo. Con esta adquisición alcanza cobertura nacional en producción de pollo, principal línea de negocio de la Compañía.
2011	Adquisición (5)	TROSI de Carne, S.A. de C.V., empresa ubicada en Monterrey para la producción y comercialización de productos de valor agregado de pollo, res y cerdo.
2011	Adquisición	Bachoco adquiere el 100% de las acciones de la empresa estadounidense OK Industries Inc. Y subsidiarias (6).
2011	Adquisición	Bachoco. S.A. de C.V. (subsidiaria), adquirió ciertos activos de Mercantil Agropecuaria Coromuel, S.A. de C.V. (MACSA), ubicada en el estado de Baja California (7).
2012	Fusión	Se constituyó Bachoco USA, LLC., en el estado de Delaware, Estados Unidos, como subsidiaria de Industrias Bachoco, S.A.B. de C.V. con el 100% de participación, a partir de esta fecha Bachoco USA, LLC es la tenedora de las acciones de OK Industries, Inc. y por tanto, de las operaciones de Bachoco en Estados Unidos.

2013	Adquisición	Bachoco adquirió Morris Hatchery, Inc., en Arkansas, Estados Unidos, una operación de aves reproductoras con capacidad para alojar a 350 mil aves productoras de huevo para incubar.
2015	Adquisición	Bachoco adquirió los activos de Morris Hatchery Inc. en Gillsville, Georgia. Esta adquisición comprendió principalmente, inventario de aves y equipo, con una capacidad de aproximadamente un millón de aves reproductoras, productoras de huevo incubable.
2015	Adquisición	Bachoco hizo un acuerdo para adquirir una planta en Oklahoma City, OK., de proceso posterior Fully Cooked (productos totalmente cocinados) perteneciente a American Foods Group (8).
2017	Adquisición	Proveedora La Perla, S.A. de C.V. en México, como subsidiaria de la Compañía con el 100% de participación, se dedica a la elaboración y comercialización de alimento balanceado para consumo animal y premios para mascota (9).
2017	Adquisición	A través de Bachoco OK Foods logran un acuerdo para adquirir a la estadounidense Albertville Quality Foods por un monto de 140 millones de dólares.
2020	Adquisición	Sonora Agropecuaria S.A de C.V., (SASA) una empresa procesadora y comercializadora de cerdo con presencia en Sonora y Jalisco, con ello expandimos esta línea del negocio. A través de SASA exportamos a Estados Unidos, Japón, China, República de Congo, Corea, Costa de Marfil, Singapur y Vietnam.

2022	Adquisición	Adquirió el 100.00% de las acciones con derecho a voto de RYC Alimentos, S.A. de C.V., la cual se dedica al procesamiento y distribución de multiproteínas con operaciones en los estados de Puebla, Oaxaca, Veracruz y Tlaxcala. El precio de compra pagado en efectivo fue de \$1,251,516.
------	-------------	--

Fuente: elaboración propia con datos de informes anuales de Bachoco, la BMV y la NYSE.

- (1) En el procesamiento del alimento balanceado, la compra de la empresa Campi, la construcción o incorporación de varias plantas (13 durante el periodo) y la actualización tecnológica permitieron que Bachoco aumentara su volumen total en casi 15 por ciento, al producir 2.4 millones de toneladas, posicionándose como la compañía más importante de México. En diciembre de 2003, Campi Comercial, S.A. de C.V., se fusionó con BSACV siendo esta última la Compañía fusionante, posterior a la fusión, se efectuó una escisión de BSACV como compañía escidente constituyéndose Campi Alimentos, S.A. de C.V. como compañía escindida.
- (2) Uno de los diez productores más grandes de huevo para plato en México con operaciones localizadas en la región de la Laguna ubicada en la parte central del norte de México, con una capacidad de alrededor de tres millones de aves de postura. Con esto, en el año 2001 Bachoco se extiende hacia el Istmo de Tehuantepec con un complejo productivo en el estado de Veracruz. Además, diversifican la oferta de productos. En ese año crean una línea de caldos y sazónadores de pollo.
- (3) Ubicada en la región de la Laguna y uno de los quince productores más grandes de huevo para plato en México y productor de pollo de engorda, con una capacidad instalada de 2 millones de aves de postura y produce aproximadamente 120 mil pollos de engorda por semana.
- (4) En Julio del 2004, Bachoco llegó a un acuerdo para rentar las instalaciones de UPAVAT y UPATEC, un pequeño productor de huevo para plato en el estado de Puebla, con una capacidad de aproximadamente 750 mil aves de postura.

- (5) Induba Pavos, S.A. de C.V. (subsidiaria) adquirió Trosi de Carne, S.A. de C.V. Dichos activos netos califican como adquisición de negocio de conformidad con la NIIF 3. Esta es otra estrategia que ha utilizado el complejo Bachoco al hacer que sus empresas subsidiarias compren a otras empresas generando así una “cortina” financiera ya que los resultados financieros de estas empresas no son públicos y no detallan información más que la que reporta Bachoco en su informe anual que no es específica.
- (6) Ok Industries Inc. se dedica a la crianza y procesamiento de aves. El precio de compra pagado en efectivo fue de 93.4 millones de USD. Esta compañía cuenta con operaciones en Arkansas y Oklahoma, sus principales clientes son: las ventas a cadenas de autoservicios y las ventas institucionales, así como el mercado “commodity” y de exportación. Era una de las empresas avícolas integradas verticalmente más grandes de EE. UU. con 600 millones de dólares en ventas. El Sr. Rodolfo Ramos, Director General de Bachoco, afirmó: “Esta adquisición es uno de los pasos más trascendentales para Bachoco, ya que es nuestra primera adquisición internacional y nuestra primera entrada al mercado avícola estadounidense” (Constance, Aboites-Manrique, & Martínez-Gómez, 2013).
- (7) Con esta adquisición, Bachoco estableció sus operaciones en todas las regiones del país al incrementar la presencia de marca y mejorar los canales de distribución en esta región ya que Bachoco abrió 3 centros de distribución en el estado de Baja California Sur.
- (8) Esta adquisición comprendió todos los activos localizados en esa planta en Oklahoma City, con una capacidad de producción de más de 300 toneladas por semana, de productos totalmente cocinados de pollo. La Compañía cerró el acuerdo en febrero del 2016, a través de su subsidiaria OK Foods (Informe anual Bachoco, 2015).
- (9) Bachoco quiere conquistar el mundo de la comida para mascota, se adquiere “La Perla”, una compañía de Pet Food con una capacidad de producción de 65,000 toneladas al año. Este año fue clave para el crecimiento de CAMPI en su línea de premios y alimento para mascotas.

El desarrollo de las F&A de Bachoco es de las más dinámicas de empresas alimentarias y demuestra que la consolidación de la firma se debió esencialmente a que mientras el mercado va cambiando ellos se adhirieron oportunamente a los nuevos patrones de consumo. Esto queda bien ilustrado ya que, si bien el fuerte de Bachoco es el pollo y huevo, fue integrándose al adquirir empresas que se dedicaban a una actividad en específico lo que llevó a la empresa a diversificar su cartera de productos e incrementar su valor en el mercado de acciones. Así, Bachoco ofrece actualmente productos avícolas de toda índole: pollo, huevo, carne de pavo, carne de res, carne de cerdo y alimentos balanceados que son para auto proveerse pero que también vende a terceros. Por el lado de los insumos, puesto que los cereales y pastas representan 60 por ciento de los costos de producción, el lugar donde se ubica la industria respecto a las zonas productoras o a los circuitos principales del comercio internacional también resulta crucial para ser competitiva. De acuerdo a Hernández y Vázquez (2009) la principal estrategia del crecimiento de Bachoco fue “la localización, un eje de mecanismos estructurados de Bachoco en respuesta a la globalización del mercado avícola nacional, y que cumplió con varios propósitos: potenciar como ventaja competitiva su conocimiento de los mercados regionales frente a Pilgrim’s Pride y Tyson, sus competidoras cercanas, acercarse a los consumidores con una oferta fresca y oportuna, adaptada a las condiciones de la demanda local; ubicarse de manera estratégica respecto a las zonas de producción y tránsito de los cereales y pastas oleaginosas” además, de cambios operativos en toda su estructura y niveles de operación, el cambio de estrategias fue también clave, sobre todo con las funciones que relegó a sus empresas subsidiarias; y también, al ubicarse en diversos puntos de la geografía nacional “Industrias Bachoco ha logrado capitalizar las ventajas comparativas de las diversas regiones. De igual forma, estos desplazamientos se han traducido en una estructura organizativa geográficamente diferenciada y sincronizada a la vez, que le ha permitido disponer de una oferta diversificada y específicamente adaptada a las tradiciones y costumbres de cada mercado regional. Para lograr lo anterior, y cumplir además con los requerimientos de las economías de escala.”⁵¹. En

⁵¹ *Ibíd.*

suma, esta empresa construyó un escenario para adaptar sistemas de gestión, coordinación y administración de todos sus procesos y todos los actores que participan en estos, tanto internamente como con el exterior; por ende, la hipótesis de que los mercados financieros han penetrado cada vez más en las actividades cotidianas del sector de la alimentación y la agricultura de manera que han descargado la responsabilidad de mitigar los riesgos y han aumentado la confianza de las personas en los mercados financieros para gestionar esas mismas incertidumbres para la priorización del valor para los accionistas, en el caso de Bachoco es particularmente acertada. Con la creación de gigantes corporativos a través de fusiones y adquisiciones a gran escala que son capaces de cabildear por reglas que moldeen los sistemas alimentarios en su propio beneficio, con este enfoque, las empresas están bajo una presión constante para generar más ganancias y dividendos para los accionistas. En este contexto, las fusiones son una respuesta común porque ofrecen una estrategia simple e inmediata para aumentar la rentabilidad en beneficio de los accionistas, aunque no se basen en el crecimiento de la producción y las ventas. Con el fin de satisfacer las demandas de los accionistas poderosos, los ejecutivos de las empresas agroalimentarias han seguido entonces estas estrategias de crecimiento que incluyen actividades financieras, y como ha quedado evidenciado, a través fusiones y adquisiciones, que pueden proporcionar aumentos rápidos, aunque de corta duración, a las ganancias.

4.6.1.3 Acciones de Bachoco

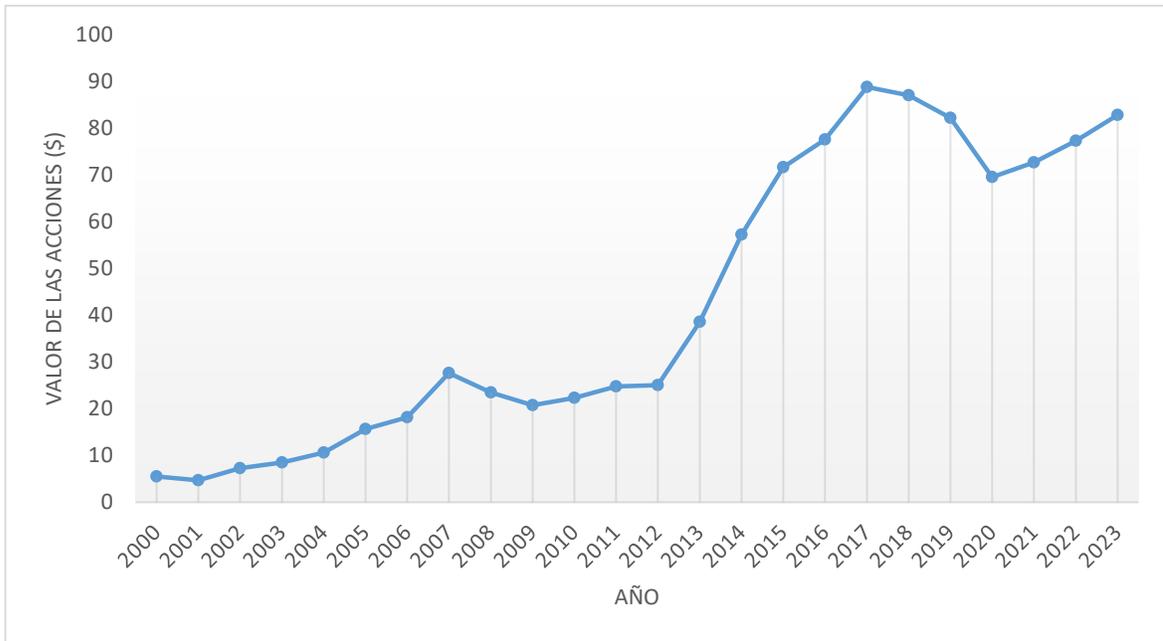
Industrias Bachoco, S.A.B. de C.V. es una sociedad controladora, sin más operaciones que detentar las acciones y dedicarse a operaciones con sus subsidiarias, es decir, es una sociedad anónima bursátil de capital variable que fue constituida el 17 de abril de 1980 como persona moral. En 1997, Bachoco se convierte en empresa pública y lista sus Acciones en las Bolsas de Valores de México y en el NYSE de New York. Colocó 600 millones de Acciones de las cuales 82.75% de las Acciones permanecieron en manos de la familia fundadora y 17.25% de la posición quedó libre en el mercado. Este

porcentaje cambió en 2013, cuando la familia fundadora decidió vender al público inversionista un 9.5% de su posición, quedando con 73.25% de las acciones en su poder y 26.75% en el público inversionista. Para 2020, la familia Robinson Bourns controlaba el 73.25% de las acciones de Industrias Bachoco mientras que el 20% estaban en la Bolsa Mexicana de Valores y 7% en la Bolsa de Valores de New York (NYSE), sus American Depositary Shares (ADS)⁵² anteriormente cotizaban en la Bolsa de Valores de Nueva York⁵³. Industrias Bachoco tiene la calificación AAA (MEX), la calificación más alta otorgada por Fitch México, SA de CV y HR AAA, lo que indica que tanto la Compañía como la oferta tienen la más alta calidad crediticia otorgada por HR Ratings de México SA de CV.

GRÁFICA 34. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LAS ACCIONES DE BACHOCO EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES (PROMEDIO ANUAL), 2000-2023.

⁵² Es una acción de capital de una empresa no estadounidense que está en manos de un banco depositario estadounidense y está disponible para su compra por parte de inversores estadounidenses. Un ADS equivale a 12 acciones de la Compañía.

⁵³ Industrias Bachoco.



Fuente: elaboración propia con datos de BMW, Yahoo! Finanzas y estado de resultados de la empresa.

ILUSTRACIÓN 1. COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE LAS ACCIONES DE BACHOCO EN LA BOLSA DE VALORES DE NEW YORK (NYSE), 2004-2023.



Fuente: [Industrias Bachoco S.A.B. de C.V. \(IBA:US\) | NYSE Stock Price | TMX Money](#)

La evolución del valor de las acciones de los gráficos anteriores corresponde a las dos bolsas de valores en que la empresa cotiza. Por la naturaleza de la crisis financiera del 2008, el precio de las acciones descendió en ambas bolsas hasta su repunte en 2013. Con comportamientos similares, ya que en el año 2009 tuvieron su nivel histórico más bajo. Por un lado, en la BMV se registró el cierre promedio de tal año en \$20 y, por otro lado, en la NYSE, el precio más bajo, también en 2009, fue de un promedio de USD 10. Como se aprecia, la bolsa de New York tiene más inestabilidad ya que los inversores, además de invertir en dólares, contempla detenidamente el movimiento de los mercados no solo de la empresa, sino de sus competidoras, de las materias primas, del mercado de granos que es uno de los que representan más incertidumbre debido a que son indispensables para las operaciones de Bachoco, etc. Por otra parte, la BMV sostuvo un comportamiento al alza desde la recuperación de la certidumbre en 2013 hasta el 2017 cuando las acciones de Bachoco alcanzaron su máximo histórico que fue de \$88 por acción. En ambos casos el precio de las acciones se comportó inestable debido principalmente a la llegada del Covid-19, a la renegociación del T-MEC y al cambio de gobiernos que tuvieron México y Estados Unidos, en 2018 y 2021 respectivamente. De acuerdo al informe financiero del año 2022 de la empresa Bachoco, “al 31 de diciembre de 2022, 2021 y 2020, el capital social de la Compañía está representado por 600,000,000 de acciones nominativas serie B, con un valor nominal de \$1 peso cada una. El 16 de noviembre de 2022, la Compañía anunció que una vez terminados los procesos de aceptación y liquidación de la oferta pública de adquisición iniciada por un vehículo en el que participaron accionistas actuales de Bachoco, como oferente (Edificio del Noroeste, S.A. de C.V., un vehículo controlado por accionistas de la Familia Robinson Bours), por hasta la totalidad de las acciones de la Serie “B”, en circulación de Bachoco, incluyendo acciones representadas por certificados de depósito americanos (American Depositary Receipts o ADRs por sus siglas en inglés), propiedad del gran público inversionista, y no propiedad directa o indirecta del Oferente ni de afiliados, correspondientes aproximadamente al 26.75% del capital social en circulación de Bachoco a la fecha de la oferta, participaron en la oferta en Estados Unidos de América y en la oferta en México, y fueron efectivamente aceptadas por el Oferente, 86,589,532 acciones representativas del capital social de

Bachoco. En virtud de lo anterior, el Oferente, incluyendo afiliados y relacionados, resultaría directa o indirectamente, titular del 87.7% del capital social de Bachoco” como se muestra en la tabla siguiente.

TABLA 11. ESTRUCTURA DE LA POSESIÓN DE LAS ACCIONES DE BACHOCO, 2022.

Propietarios	Número de acciones	Posición
Fideicomiso de control	312,000,000	52.00%
Fideicomiso de colocación	127,500,000	21.25%
Total de Fideicomisos familiares	439,500,000	73.25%
Edificios del Norte S.A. de C.V.	86,589,532	14.43%
Posición Flotante (operando en BMV y NYSE)	73,910,468	12.32%
Total	600,000,000	100%

Fuente: elaboración propia con datos del informe financiero anual 2022 de Bachoco.

Después de la oferta que describe el informe anterior, y en términos más sencillos, Bachoco, a través de su propio “vehículo” subsidiario Edificios del Norte, obtuvo el 14.43% de las acciones que hasta 2021 formaban parte de las acciones en posición flotante, es decir, las que estaban en circulación pública en las bolsas de valores. Así, la empresa obtuvo el 87.7% del control de sus acciones reduciendo el número de “dueños” del valor accionario de la empresa. Este movimiento también es propio de los mercados financieros abordado a continuación.

4.6.1.4 **Recompras**

Son herramientas o estrategias financieras que las empresas que tienen muchas acciones utilizan para “aumentar los precios de las acciones a corto plazo, pero en el largo plazo socavan la igualdad de ingresos, la estabilidad laboral y el crecimiento. Las recompras sirven principalmente al interés de los ejecutivos cuya gran parte de compensación es en forma de acciones [..], Hay dos tipos principales: ofertas públicas de adquisición y recompras en el mercado abierto” (Lazonick, 2014). Bachoco utilizó la primera. De acuerdo a su informe anual, en noviembre de 1998, la Compañía aprobó un fondo para recompra de acciones (Fondo de Recompra), para adquirir hasta el 3.0% del total de las acciones en circulación. Para implementar el plan, la empresa asignó una reserva de \$281.4 millones de pesos (pesos constantes al 31 de diciembre de 2005), que se tomaron del rubro de utilidades retenidas del Balance General. Al día 15 de mayo del 2006, la empresa tenía 187,400 acciones en el fondo de recompras. Las acciones que se recompran se clasifican como acciones de tesorería y se presentan en la reserva para recompra de acciones propias. Cuando las acciones de tesorería se venden o se vuelven a colocar con posterioridad, el monto recibido, así como el excedente o déficit resultante de la transacción, se reconoce en el capital contable. En suma, para el 31 de diciembre de 2022, la Compañía contó con 619,543 acciones en el fondo de recompra. Ante esto, también es evidente que, bajo la lógica de los mercados financieros, las empresas como Bachoco están invirtiendo más en recompras de sus acciones en lugar de invertir en sus operaciones productivas propias de su naturaleza lo que válida la hipótesis de que, bajo el régimen de la financiarización, el mercado financiero tiene más preponderancia que las actividades en la “economía real”. Esta nueva financiarización es lo que Lazonick (2000; 2014) ha denominado como “una lógica financiarizada que se ha pasado de la creación de valor a la extracción de valor lo que en términos prácticos genera rentabilidad corporativa pero que esta no se está traduciendo en una prosperidad económica generalizada” ya que “disminuyen la disponibilidad de capital para la inversión y la creación de empleo, al tiempo que recompensan la remuneración de tal capital a la misma empresa auto compradora (Bonanno, 2016), ya que las acciones obtenidas se acreditan a la cuenta

actual, en este caso de Bachoco, pero que las acciones obtenidas pueden ser cobradas cuanto mejor estén sus precios en los mercados de valores. Bachoco, después de su historial de F&A que lo posicionaron como una de las empresas avícolas más rentables e importantes a nivel económico y geográfico, con este último movimiento demuestra, a través del uso de estos instrumentos financieros, las hipótesis de que “ningún otro bien agrícola o agroindustrial pueden igualar la capacidad de las firmas en la industria avícola, las cuales ajustan la producción y el desarrollo de nuevos productos con una sorprendente flexibilidad y velocidad” (Boyd & Watts, 1997), condiciones que, bajo la lógica de la financiarización del sistema avícola permitió su expansión y consolidación.

4.6.1.5 Bachoco anuncia su salida de la Bolsa Mexicana de Valores y de la Bolsa de Nueva York.

El 28 de marzo de 2023 Bachoco emitió un comunicado para la Bolsa de Valores de New York en los que informa iniciar los procesos para deslindar sus ADR's y así terminar su programa de cotización con dicha bolsa. Las razones, según el informe, son los resultados de la oferta pública de adquisición consumada en noviembre de 2022 por Edificio del Noroeste, S.A. de C.V., un vehículo controlado por accionistas de la Familia Robinson Bours, que conjuntamente, con afiliados y relacionados, tienen a la fecha, más del 97% de las acciones en circulación de Bachoco; el escaso volumen de cotización en los Estados Unidos de América; la relativa baja participación en el programa de American Depositary Receipts (“ADRs”); y los beneficios de mantener el programa de ADRs contra los costos relacionados con ello. Con esto, Bachoco presentó un informe reglamentado ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos de América (U.S. Securities and Exchange Commission o “SEC”) el 24 de abril de 2023, con el efecto de “suspender inmediatamente sus obligaciones de reporte conforme a la Ley de Valores de Estados Unidos” lo que lo deslinda de responsabilidades de emitir informes operativos anuales. La intención de abandonar las bolsas por parte de la empresa comenzó en marzo del 2022. La familia Robinson

Bours, que controla la empresa, dijo que haría una oferta para adquirir los títulos de la empresa que entonces estaban en poder de los inversionistas: La intención era deslistar a la empresa de los mercados de valores, tanto en México como en Estados Unidos. En noviembre del 2022, Bachoco no logró adquirir los títulos suficientes para iniciar con su desliste de IBMV y tuvo que recurrir a la compra de un paquete accionario a través de la empresa Edificio del Noroeste, en la que participan accionistas de la familia, para obtener el porcentaje requerido para iniciar el proceso de desliste⁵⁴. Esto da más sentido al análisis que presenté en el apartado anterior y suma más elementos que dejan ver el comportamiento de esta empresa trasnacional respecto a su dinámica de operación en los mercados financieros. Así, a mediados de agosto de 2023, en asamblea extraordinaria de accionistas, Industrias Bachoco aprobó la cancelación de la inscripción de sus acciones en el Registro Nacional de Valores y su retirada de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), como había anunciado previamente y así inició el 1 de septiembre una segunda OPA para seguir con este proceso. Finalmente, en un hecho sin precedente, una jueza de distrito ordenó suspender provisionalmente esta Oferta Pública de Adquisición (OPA) de acciones de Industrias Bachoco, tras un juicio de amparo promovido por apoderados legales del fondo de cobertura VN Capital Fund I. El revés para la comercializadora de productos avícolas derivó de la inconformidad de los accionistas de recibir un pago de 88.26 pesos por acción, un 47.29% por debajo del “valor justo” que debería ser de 130 pesos, según la valuación de un experto independiente. Con la suspensión provisional, la emisora ya no puede hacer más adquisiciones ni se pueden ofrecer las acciones, lo cual ya es conocimiento de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores⁵⁵.

Pero la salida de Bachoco de las Bolsas de Valores, donde encontró la mayor fuente de su crecimiento, no es un hecho aislado ya que el sistema financiero global está afrontando situaciones especulativas que ponen en riesgo a los mercados financieros unificados globalmente. De acuerdo a una nota en el periódico La Jornada⁵⁶: “después de 15 años de la bancarrota del 2008, la cual cambió la historia de la economía

⁵⁴ [Bachoco comienza la salida de la BMV: anuncia el inicio de su OPA \(expansion.mx\)](https://expansion.mx)

⁵⁵ [Jueza ordena suspender OPA de Bachoco \(eleconomista.com.mx\)](https://eleconomista.com.mx)

⁵⁶ <https://www.jornada.com.mx/notas/2023/09/15/economia/este-ano-volvio-el-fantasma-de-bancarrotas/>

mundial, los sistemas financieros mundiales, aunque con similitudes escasas, han vivido su propio “momento Lehman Brothers”, pues las entidades financieras dejan de ser sólidas en cuestión de horas. Los problemas del Grupo Evergrande, uno de los mayores desarrolladores inmobiliarios de China; la quiebra de los bancos regionales estadounidenses: Silvergate Bank, Silicon Valley Bank, Signature Bank, First Republic Bank y Heartland Tri-State Bank; así como el rescate del Credit Suisse, todos ellos han atravesado su momento Lehman Brothers. El trader Juan Real Street compartió hace unos días en sus redes sociales un pensamiento certero: “Primavera de 2008, Bear Stearns quiebra. Septiembre de 2008, Lehman Brothers quiebra. En la primavera de 2023, Silicon Valley Bank quiebra. La historia no siempre se repite, pero a veces rima. En marzo de 2023, las quiebras de bancos regionales en Estados Unidos, junto con el rescate del europeo Credit Suisse por parte de UBS, generaron nerviosismo sobre la posibilidad de otra crisis financiera global, lo cual ha resaltado la importancia de evitar una desregulación que podría llevarnos de vuelta a problemas financieros similares a los de 2007 y 2008”. Esto deja ver que las mayores especulaciones se hacen a través del comportamiento de las actividades de las mayores entidades financieras globales; los bancos. Si bien no parecen tener cercanía a las empresas avícolas, el engranaje financiero global ha utilizado sus instrumentos para tener presencia en cada una de las actividades de las empresas transnacionales que están adheridas a las bolsas de cotizaciones. Así, no es descabellado hacer una hipótesis sobre la relación de esta situación actual del sistema financiero con la salida de muchas empresas de las bolsas (Bachoco ha adoptado la acción de empresas más grandes) “Motivadas por su baja bursatilidad y la falta de liquidez en el mercado bursátil mexicano, empresas como Grupo Lala, IEnova, Rassini, Bioppapel, Maxcom y Monex decidieron abandonar la Bolsa y Santander, principalmente”⁵⁷.

Las implicaciones de estas reconfiguraciones, tanto en los mercados financieros como en la economía real, serán sin duda objeto de investigación por parte de académicos y expertos ya que ciertamente se abre nuevos paradigmas para enfrentar las

⁵⁷ <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/Son-17-las-empresas-que-dejarian-la-BMV-en-cuatro-anos-20230418-0014.html>

situaciones sanitarias, climáticas, políticas y bélicas que se han presentado en el mundo en los últimos 10 años.

5 REFLEXIONES FINALES

El neoliberalismo es la fase en la que el capitalismo contemporáneo ha basado su desarrollo. Con todas las coyunturas históricas que caracterizaron a las últimas dos décadas del siglo XX, el sistema neoliberal pudo establecerse como la alternativa más viable que las economías mundiales tenían que adoptar para no estancar su desarrollo. A pesar de toda la literatura disponible, aún es muy polémico tratar de establecer una sola definición de lo que significa, cómo nació y cómo concebir al neoliberalismo en la actualidad. Sin embargo, es innegable que la economía actual está inmersa en una serie de normas y reglas que han sido establecidos por una agenda global cuyos organizadores han sido los líderes de los países de primer mundo en conjunto con las instituciones bancarias y financieras más poderosas de las cuales surgen por simbiosis del neoliberalismo. Por ello, esta investigación planteó hacer una mirada en retrospectivo para apuntar cómo el neoliberalismo, antes de ser un proyecto económico, político, social y cultural práctico, primero fue un conjunto de principios teóricos y epistemológicos. El liberalismo clásico ya había establecido, con Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill como principales representantes, que la economía de mercado tiende a autoregularse como resultado del movimiento natural de sus fuerzas y que el Estado no debería tener participación preponderante en estas fuerzas. Por ende, con las ideas de Von Mises, Von Hayek, los Friedman y el resto de la escuela austriaca, el pensamiento neoliberal fue concebido como la única vía para la reorganización de la economía después de que el modelo del Welfare State estadounidense fracasó a inicios de 1980. A este pensamiento se unieron las potencias capitalistas y así se institucionalizó la lógica neoliberal gozando de “legitimidad” por el respaldo que recibió de todas las instituciones globales. Con esto, el desarrollo de la economía mundial de los 90’s tuvo un auge considerable bajo los principios de la nueva Globalización, resultado del neoliberalismo, que fue el periodo en el que se establecieron las relaciones comerciales globales que homogeneizaron

todas las prácticas económicas atomizando además a cada país del mundo como entes económicos que tuvieron que adherir sus políticas a los planes de reestructuración neoliberal que ofrecieron de manera tiránica las principales instituciones que fueron y son columna vertebral del proyecto neoliberal: El Banco Mundial, el FMI, la OMC, la Reserva Federal de Estados Unidos, principalmente. También, a través de los think tanks que se inmiscuyeron en las agendas sociales, educativas y académicas, los nuevos patrones de consumo creados por un régimen alimentario financiarizado y una dieta neoliberal, el neoliberalismo se tornó como el creador de los nuevos *modus vivendis* de las relaciones humanas en general. Teniendo establecida la agenda neoliberal y globalizadora en las políticas comerciales y gubernamentales de todo el mundo y con el desarrollo titánico de las tecnologías de información y comunicación en las recientes revoluciones digitales, en el fin del siglo XX e inicios del nuevo milenio, la financiarización de la economía se torna como la nueva agenda a través de la cual el neoliberalismo hace su mutación. Por ende, el auge de las finanzas mundiales demuestra el apabullante paso de una economía real a una financiarizada donde el valor accionario, bursátil y especulativo de las empresas tiene más fuerza que las actividades productivas de la economía real. Por otro lado, dentro de toda la evolución del neoliberalismo y la financiarización, el Estado fue relegado cada vez más a ser meramente un ente ambiguo cuya principal función, para efectos de los objetivos neoliberales, además de estar al margen de la estructuralización y reconfiguración de las economías, ha sido de regulador y, como se ha demostrado, como inversor cuando las fuerzas del mercado que defiende el neoliberalismo han fallado, como la crisis financiera del 2008.

Como el neoliberalismo, la financiarización también ha sido interpretada desde muchos enfoques y disciplinas académicas que si bien han generado mucha información no han establecido una definición unánime. Por ello, al enfocar esta investigación a un sector en particular como la avicultura cuya importancia en la producción de carne de pollo, huevo y demás productos cárnicos en el país es esencial y que además le da una posición relevante a México a nivel mundial al estar dentro de los primeros seis productores de carne de pollo y los primeros diez productores de huevo a nivel mundial. Además, la importancia del sector avícola se expresa también en el consumo

de carne de pollo y huevo que ha aumentado considerablemente en los últimos años debido principalmente a la frescura de los productos avícolas, pero también hay una relación entre los precios de estos productos y la accesibilidad de precios con los que han segmentado el mercado de carnes para posicionarse como las que más consumen los mexicanos. En este sentido, el aporte teórico de la llamada “financiarización alimentaria” es pertinente para relacionar las prácticas financieras y su impacto en el sector agroalimentario. Esto es útil puesto que deja en claro que la hipótesis de que la financiarización ha configurado todos los sectores económicos es particularmente cierto. Además, otra hipótesis ha sido el hecho de que las ETN’s se han consolidado en el marco de la globalización pero que, gracias a la financiarización, se expandieron de tal modo que en la actualidad los mercados están controlados por un número muy limitado de grandes empresas. En el plano avícola esto es sumamente verdadero a nivel mundial, pero a nivel regional, en México, la trasnacional Bachoco ha crecido de manera relevante para posicionarse como la segunda empresa avícola más importante del país y que también está dentro del top diez a nivel mundial. He señalado la hipótesis de que el crecimiento, expansión y consolidación de Bachoco se debió principalmente por su capacidad de adaptación al tiempo y espacio de la economía. Es decir, desde que fue fundado en 1952 y hasta 1980, la empresa fue favorecida por los subsidios que el gobierno federal otorgó a las empresas agrícolas siendo Bachoco la primera empresa en integrarse verticalmente siguiendo, por supuesto, el “modelo del Sur” que Estados Unidos utilizó para el crecimiento de sus empresas avícolas. Desde los años ochenta y hasta los 2000, Bachoco se adaptó a los cambios de reajuste estructural al que nuestro país se sometió y con el Tratado de Libre Comercio, en 1994, la privatización, la liberación comercial, los laxos impuestos arancelarios, la reducción del papel del Estado en la economía y el auge de los mercados financieros llevaron a Bachoco a cotizar sus acciones en la Bolsa de Valores de New York para después del año 2000 potencializar una serie de Fusiones y Adquisiciones que le permitieron tener cobertura en todo el país. Además, con el uso de otros instrumentos financieros como las recompras, la creación de subsidiarias en México, EUA y otros países, la expansión de su cartera productiva y financiera se extendió. Empero, en los últimos dos años, la empresa se ha deslindado de las bolsas de valores mexicana y estadounidense,

respectivamente. Esto es particularmente interesante ya que deja en boga muchos elementos que podrían usarse para buscar información acerca del futuro de esta compañía, pero también de las perspectivas que tienen los mercados financieros que, al parecer, se reconfiguran por todos los acontecimientos que han sucedido en el mundo en los últimos años. La situación actual de Bachoco indudablemente merece ser explicada y para ello en futuras investigaciones pueden realizarse análisis más detallados considerando más elementos que no fueron considerados en este trabajo pero que cumplen una función importante dentro de la lógica de la financiarización de las ETN's avícolas, como el tema de los granos para producir alimentos y proteínas, el tema de los derivados financieros que no fueron considerado por la falta de acceso a la información necesaria y el tema de las desigualdades que ha generado la financiarización de la avicultura en los medianos y pequeños productores del país. Aun así, es menester dejar el precedente de que la financiarización continúa siendo un concepto que genera diferentes puntos de vista entre los académicos y científicos, no solo de la Economía, sino también de las diferentes ciencias sociales. Empero, si bien se han seguido estudios multi e interdisciplinarios, es la ciencia económica la que más polémicas ha creado respecto a las formas de abordar el tema ya que "el panorama general de las investigaciones sobre la financiarización de la inversión no es alentador. La caída de los niveles de inversión no financiera puede verse compensada por la inversión financiera, los pagos financieros y la necesidad de mayores reservas para actuar como amortiguadores contra la mayor volatilidad de una economía global financiarizada. El grado de innovación de la inversión también parece verse afectado a medida que las presiones para adoptar una perspectiva cortoplacista debilitan los incentivos para asumir riesgos en materia de complejidad tecnológica" (Bonizzi, Kaltenbrunner & Powell). Esto ha traído significativas repercusiones en la economía mundial, principalmente por la naturaleza contradictoria de la financiarización al generarse en su seno constantes crisis. Sin embargo, dentro de la economía actual, no debe pasar desapercibido que la financiarización es la nueva fase superior del capitalismo, por lo que es imprescindible concebirla desde sus orígenes, desde el génesis del neoliberalismo y el apogeo de la globalización para consolidarse como el nuevo régimen imperante. Toca pues, a las instituciones, a los académicos y a los

nuevos profesionales de la economía el reto de afrontar el estudio de la realidad sin distorsionarla ni separarla del constructo social de la cual es resultado.

En suma, es evidente que la gobernanza neoliberal buscó asentar su legitimidad sobre un principio general donde el papel subsidiario del Estado y la dicotómica relación de lo público-privado en aras de proteger los intereses neoliberales. Con las condiciones estructurales que la globalización y la financiarización establecieron y con la validación social, política, económica, geográfica y cultural que estas recibieron el discurso neoliberal tomó el protagonismo histórico del capitalismo contemporáneo, además, como he tratado de explicar con esta investigación, la lógica financiera imperante ha impuesto un principio rector: las empresas transnacionales han ocupado el lugar de la fábrica, de la familia, la escuela y el ejército; entidades que fueron creadas a partir de la necesidad del ser humano de organizarse para su desarrollo y sobrevivencia, ya no son medios analógicos distintos que convergen en un mismo propietario, ya sea el Estado o la iniciativa privada, sino que se han convertido en figuras cifradas, deformables y transformables, de una misma empresa que ya sólo tiene gestores, que son, insistimos, los actores principales del capitalismo.

BIBLIOGRAFÍA

Abreu, P. A. (2014). Crítica a la epistemología de la economía neoclásica. *Sapiens. Revista Universitaria de Investigación*, 11-32.

Aglietta, M. (1992). Globalización financiera, riesgo sistémico y control de precios en los países de la OCDE. En P. I. Internacional, *El sistema financiero, globalización e inestabilidad* (págs. 19-40). Madrid: Fundación Centro Español de Estudios de América Latina.

Aglietta, M. (2000). Macroeconomía financiera. *ABYA-YALA*.

Aguirre, C. (1980). *Historia de la avicultura mexicana*. México D.F: Asociación de escritores de Baja California.

Alonso, F. (1996). Diagnóstico de la avicultura nacional de 1972 a 1994. *Ciencia veterinaria*, 149-189.

Alonso, F., & Rodríguez, E. (2020). *El sector de la carne de pollo en los Estados Unidos*. BM Editores. Obtenido de <https://bmeditores.mx/secciones-especiales/el-sector-de-la-carne-de-pollo-en-los-estados-unidos-de-america/>

Alonso, F., Castañeda, M., Escorcía, M., & Merino, R. (2009). *FMVZ-UNAM*. Obtenido de Zootecnia de Aves. Unidad 7: https://fmvz.unam.mx/fmvz/p_estudios/apuntes_zoo/unidad_7_aves.pdf

Álvarez, I. (2008). Financiarización económica y relación salarial entre las economías desarrolladas. *Revista Latinoamericana de Economía*, 39(155), 77-100.

Ashwood, L., Andy, P., John, C., Mariyam, J., & Thompson, R. (2022). From Big Ag to Big Finance; a market network approach to power in agriculture. *Agriculture and Human Values*.

Bartra, A. (2006). Milpas airadas: hacia la autosuficiencia alimentaria y la soberanía laboral. *México en transición: globalismo neoliberal, estado y sociedad civil.*, 39-58.

Bartra, A. (2014). *El hombre de hierro. Límites sociales y naturales del capital en la perspectiva de la Gran Crisis*. Ciudad de México: Ítaca.

Bauman, Z. (1998). *La Globalización y sus consecuencias humanas*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Biagini, H., & Fernández, D. (2013). ¿Neoliberalismo o neoliberalismo? Emergencia de la ética gladiatoria. *Utopía y Praxis Latinoamericana.*, 13-34.

Bjorkhaug, H., Lawrence, G., & Magnan, A. (2018). *The financialization of agrifood systems. Contested Transformations*. New York: Routledge NY.

Bonanno, A. (2016). The Financialization of Agriculture and Food in the Context of the Neoliberal Restructuring: Primary Characteristics and Basic Contradictions. *Estudios Rurales*, V (10), 1-17.

Bonanno, A., & Constance, D. (2008). *Stories of globalization: Transnational corporations, resistance and the state*. Penn State University Press. DOI: <https://doi.org/10.5325/j.ctv14gp0zb.1>

Bonanno, A. (2003). La Globalización agroalimentaria: sus características y perspectivas futuras. *Sociologías*, 190-218.

Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A., & Powell, J. (2023). *Financiarization and the challenges of sustainable structural transformation*. Ginebra: ONU.

Borón, A. (2004). *Imperio & imperialismo: una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*. Buenos Aires: CLACSO.

Bourdieu, P. (2001). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: DESCLÉE DE BROUWER.

Bourdieu, P. (1999). *Contrafuegos*. Barcelona: Anagrama.

Boyd, W., & Watts, M. (1997). Boyd, W., Watts, M.J., & Goodman, D. (1997). Agro-industrial just-in-time: the chicken industry and postwar American capitalism. En D. Goodman, & M. Watts, *Globalising Food: Agrarian Questions and Global Restructuring* (págs. 192-224). UK: Routledge.

Briseño, E. (2012). ¿El fin de la historia? La mentira de Fukuyama. *Sincronía*, 1-15.

Burch, D., & Lawrence, G. (2009). Towards a third food regime: behind the transformation. *Agriculture and human values*, 267-279.

Cadena, E. (2006). Teoría e ideología NEOLIBERAL. *Quivera*, 357-396.

Calvento, M. (2006). Theoretical fundamentals of neoliberalism: its linkage with social issues and its effects in Latin America. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 41-59.

- Cascante, K. (2019). *La globalización del sistema mundial de alimentos y sus dinámicas de cambio en las crisis de 1973 y 2007*. Madrid: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID. DOI: <https://doi.org/10.18601/16577558.n33.06>
- Castañeda, V. M., & Díaz, O. (2017). El Consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina. *Apuntes del CENES*, 15-47.
- Castells, M. (2007). *La era de la información: economía, sociedad y cultura* (Vol. Volumen I). Madrid: Alianza Editorial.
- Cerón, M. (2020). *Financiarización, empresas multilatinas y flujos de capital*. México: UNAM. Dirección General de Bibliotecas.
- Chesnais, F. (2003). La teoría del régimen de acumulación financiarizada. *Revista de Economía Crítica*, 1, 37-72.
- Chomsky, N. (2016). *El poder y la ideología*. Titivillus.
- Clapp, J., & Isakson, R. (2018). Risky Returns: The Implications of Financialization in the Food System. *Development and Change*, 49(2), 437-460.
- Constance, D. (2008). "El modelo sureño de producción de pollos de engorde y sus implicaciones globales". *Cultura y agricultura*, 17-31.
- Constance, D., & Moseley, A. (2018). Agrifood discourses and feeding the world. Unpacking sustainable intensification. *Contested Sustainability*, 59-74.
- Constance, D., Aboites-Manrique, G., & Martínez-Gómez, F. (2013). Reestructuración neoliberal, neorregulación y la industria avícola mexicana. *Valores de Agricultura Humana*, 495-510.
- Cruz, J., & García, R. C. (2014). El mercado de la carne de bovino en México, 1970-2011. *Estudios Sociales*, 87-110.
- De Mattos, C. (2016). LÓGICA FINANCIERA, GEOGRAFÍA DE LA FINANCIARIZACIÓN Y CRECIMIENTO URBANO MERCANTILIZADO. En S. de Mello e Silva, I. Moreira de Carvalho, & G. Corzo, *Transformações*

Metropolitanas no Século XXI; Bahia, Brasil e América Latina (págs. 49-82). Salvador de Bahía: EDUFBA.

Deleuze, G. (1985). *El Anti-Edipo. Capitalismo y esquizofrenia*. Barcelona: Paidós.

Deleuze, G. (1999). *Conversaciones 1972-1990*. Valencia: PRE-TEXTOS.

Diniz, E. (2009). *Instituto de Estudios Latinoamericanos*. Obtenido de EL POST-CONSENSO DE WASHINGTON: GLOBALIZACIÓN, ESTADO Y GOBERNABILIDAD REEXAMINADOS.

Dolberg, F. (2010). *La avicultura como herramienta de desarrollo humano: Perspectiva histórica, principales actores y prioridades*. Roma: FAO. Obtenido de La avicultura como herramienta de desarrollo humano: Perspectiva histórica, principales actores y prioridades.

Duménil, G., & Lévy, D. (2004). Neoliberal dynamics: A new phase? *Economics, Political Science*, 1-13.

Duménil, G., & Lévy, D. (2004). The economics of Us Imperialism at the turn of the 21st century. *Review of International Political Economy*.

Duménil, G., & Lévy, D. (2004). The Real and Financial Components of Profitability (United States, 1952-2000). *Review of Radical Political Economics*, 36(1), 82-110.

Duménil, G., Lévy, D., & Almeyra, G. (2021). El imperialismo en la era neoliberal. *Revista de Economía Crítica* (3), 9-35.

Dussel, E. (2000). *POLARIZING MEXICO. THE IMPACT OF LIBERALIZATION STRATEGY*. Colorado: Lynne Rienner Publisher.

Epstein, G. A. (2005). La financiarización y la economía mundial. *Edward Elgar Publishing*.

Escalante, F. (2016). *Historia mínima del neoliberalismo*. Madrid: Turner publicaciones.

- Escalante, R., & Rendón, T. (1988). Neoliberalismo a la mexicana su Impacto sobre el Sector Agropecuario. *Problemas del Desarrollo*, 115-151.
- Esteban, M., & Valdecantos, C. (2018). *Estudios sobre financiarización en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ferreira do Vale, H. (2018). Vínculos locales-globales en el régimen alimentario: historia global y la internacionalización del agronegocio brasileño. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 61(1). doi:10.1590/0034-7329201800110
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la Bipolítica: Curso en el College de France (1978-1979)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Fox, N., Bissell, P., Peacock, M., & Blackburn, J. (2016). The Micropolitics of Obesity: Materialism, Markets and Food Sovereignty. *Sociology*, 111-127.
- Fukuyama, F. (1992). *El fin de la historia y el último hombre*. Barcelona: Planeta.
- Gazda, J., Marszalek, P., & Szarsec, K. (2021). The determinants of financialization. *Revista de Economía Crítica*, 221-242.
- Gorz, A. (1998). *Miserias del presente, riqueza de lo posible*. Madrid: PAIDÓS.
- Gramsci, A. (2018). *Pasado y Presente*. Barcelona: Gedisa S.A.
- Guelber, M. N. (2010). la historia de la gallina y su relación con las sociedades humanas. aspectos y contribuciones al pensamiento de otra avicultura. en u. d. Córdoba, *libro de ponencias y comunicaciones del XVI Congreso Nacional y VII Iberoamericano de Historia de la Veterinaria* (págs. 685-692). Córdoba: Diputación Provincial de Córdoba.
- Guillén, H. (2017). Los orígenes del neoliberalismo: del Coloquio Lippmann a la Sociedad del Mont-Pèlerin. *Journal of Economic Literature*, 7-42.
- Gutiérrez, I. (2017). “EL PROCESO DE FINANCIARIZACIÓN Y LA CONSOLIDACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETN’S) AVÍCOLAS: LOS CASOS DE JBS Y BACHOCO (2005-2014)”. Tesis de

Maestría. CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS (CISE) de la Universidad Autónoma de Coahuila. Saltillo, Coahuila, México.

Harvey, D. (2005). El Nuevo Imperialismo: acumulación por desposesión. *Socialist register*. CLACSO, 99-129.

Harvey, D. (2007). *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid: Akal.

Hathaway, T. (2020). Neoliberalism as a Corporate Power. *Competition and Change*, 315-337.

Hayek, F. A. (2008). *Camino de servidumbre*. España: Liberty fund.

Hernández, J. (2009). *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa: de la responsabilidad social corporativa a las redes contrahegemónicas transnacionales*. Bilbao: Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional.

Hernández, M., & Vázquez, M. (2009). Industrias Bachoco: estrategias de localización y competitividad ante el nuevo escenario avícola. *Región y sociedad*, 27-51.}

Hiramatsu, Ó. A., & Ivars, J. (2023). Regímenes alimentarios y periodos de acumulación: recuperando el rol de la regulación política. *Milcayac*, X (18).
Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/>

Hindess, B. (2002). La ciudadanía neoliberal. *Revista Mexicana de Ciencias Sociales*, 107-131.

Iazzetta, O. (2009). LIBERTAD Y REGULACIÓN EN UNA SOCIEDAD DE MERCADO: LOS PARECIDOS DE FAMILIA EN DURKHEIM Y POLANYI. *POSTData: Revista de Reflexión y Análisis Político*, 11-37.

Kotz, D. M. (2010). Financialization and Neoliberalism. *Relations of global power: Neoliberal order and disorder*, 1-18.

Krippner, G. R. (2005). The financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review*, 173-208.

- Labarca, N. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *OMNIA*, 158-184.
- Lange, O. (1966). *Economía Política I*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Langley, P. (2020). The financialization the life. En P. Mader, D. Mertens, & N. Van der Zwan, *The Routledge International Handbook of Financialization* (págs. 1-23). Abingdon, Oxon: Routledge.
- Lapavistas, C. (2009). Capitalismo financiarizado: crisis y expropiación financiera. *Materialismo Histórico*, 114-148.
- Lawrence, G., & Smith, K. (2018). The concept of Financialization. Criticisms and insights. En H. Bjorkhaug, A. Magnan, & G. Lawrence, *The Financialization of agri-food systems. Contested transformations* (págs. 23-41). Rutdelge. DOI:<https://doi.org/10.4324/9781315157887>
- Lazonick, W. (2014). Profits Without Prosperity Stock buybacks manipulate the market Stock buybacks manipulate the market. *Harvard Business Review*, 4-21.
- Lazonick, W., & O'Sullivan, M. (2000). Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29(1), 13-35.
- Legun, K., & Bell, M. (2016). The second middle: Conducers and the agrifood economy. *Journal of Rural Studies*, 104-114.
- Lenin, V. (1975). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjeras.
- Lévi-Strauss, C. (2011). *La antropología frente a los problemas del mundo moderno*. Buenos Aires: Libros Zorzal.
- Lind Johnston, E. (2016). Sueños agrarios y futuros neoliberales en la vida; escribiendo sobre el movimiento alimentario alternativo. *Food and Foodways*. (24:1-2), 9-29.

- Macías, G. (2018). *Empresas familiares avícolas en Los Altos de Jalisco, México. Trayectorias, gestión y perspectivas de continuidad*. Ciudad de México: Universidad de Guadalajara.
- Mariscal, N. (2016). Globalización-Unión Europea-Globalización. *Cuadernos Europeos de Deusto*, 27-58.
- Martínez, R., & Reyes, E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, 35-64.
- Martínez-Gómez, F. (2010). Globalización y reestructuración económica: el caso de la industria avícola en México. En G. Aboites, *Patrones de Consumo Alimentario en México. Retos y realidades* (págs. 95-120). Trillas.
- Marx, K., & Engels, F. (2001). *Manifiesto del partido comunista*. Madrid: Alianza Editorial.
- McMichael, P. (2015). *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*. México: UAZ.
- Medialdea, B., & Senabria, A. (2013). La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. *Revista de Economía Mundial*, 195-227.
- Medina, A., De la Cruz, A., & Tang, Y. (2022). *Corporate ownership and concentration*. París: OCDE.
- Mefano-Mares, T. (2023). China's financialized soybeans: The fault lines of neomercantilism narratives in international food regime analyses. *Journal of Agrarian Change*, 477-499.
- Mirowski, P., & Plehwe, D. (2009). *the road from Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. Londres: Harvard University Press.
- Mora, M. (2003). El riesgo laboral en tiempos de Globalización. *Estudios Sociológicos*, 643-666.

- Morales, P. (2020). Selección del modelo de mejor estimación del Valor Razonable en un mercado emergente. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas. Nueva Época.*, 81-103.
- Nozick, R. (2012). *Anarquía, Estado y Utopía*. NY: EpubLibre.
- Ortega y Gasset, J. (2010). *La rebelión de las masas*. Ciudad de México: La Guillotina.
- Ortíz, E., Cabello, A., & Sosa, M. (2021). Financiarización y consumismo: multipolarismos y crisis Covid-19. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, LXVI* (242), 345-372.
- Otero, G., & Pechlander, G. (2014). Dieta neoliberal y desigualdad en los países del TLCAN: ¿convergencia o divergencia? *Estudios Críticos de Desarrollo*, 67-99.
- Palomo, A. (2011). La globalización y su renombre. *Nómadas. Critical Journal of Social and Juridical Sciences*, 32(4).
- Passet, R. (2013). *Las grandes representaciones del mundo y la economía a lo largo de la historia*. Paraguay: Capital Intelectual S.A.
- Polanyi, K. (2007). *La Gran Transformación*. Madrid: Quipu.
- Pollan, M. (2006). *The Omnivores Dilemma. A Natural History of Four Meals*. Barcelona: Editorial Digital Titivillus.
- Popper, K. (2010). *La sociedad abierta y sus enemigos*. Barcelona: PAIDÓS.
- Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Grupo Editorial Patria.
- Real, G. (2010). La tecnología, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la avicultura en Querétaro. En P. d. U.A.Q., *La ciencia, el desarrollo tecnológico y la innovación en Querétaro. Historia, realidad y proyecciones*. (págs. 189-216). Querétaro.: Publicación del Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Querétaro y la Facultad de Filosofía de la U.A.Q.

- Rebollar, E., Mondragón, J., & Gómez, G. (2018). Oferta y demanda regional de carne de pollo en México, 1996-2016. *Revista Mexicana de Ciencias Pecuarias*. DOI:[10.22319/rmcp.v10i4.4839](https://doi.org/10.22319/rmcp.v10i4.4839)
- Reyes, L. (2010). La Conferencia de Bretton Woods. Estados Unidos y el dólar como Centro de la Economía Mundial. *Procesos históricos. Revista de Historia y Ciencias Sociales*, 72-81.
- Rivera, S. (2022). Análisis del mercado de huevo en México, 1975-2020. Texcoco, Estado de México, México.
- Sánchez, J. M., & Saldaña, J. J. (2006). *Desarrollo de la tecnología avícola industrial en México en la primera mitad del siglo XX*.
- Sandoval, I. (2005). Intervencionismo neoliberal y desregulación financiera: evolución institucional del sector bancario en México. *Revista Mexicana de Sociología*, 593-631.
- Sanoja, P. (2007). ¿Globalización sin convergencia? *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 33-52.
- Santos M., R., & Murayama, C. (2007). EL ESTADO PARA UNA GLOBALIZACIÓN NO EXCLUYENTE. *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*, 7-25.
- Sassen, S. (2011). *Ciudad y Globalización*. Quito: OLACCHI.
- Savonen, S. (2023). *THE PRACTICE(S) OF FOOD FINANCIALISATION; How abstract becomes concrete in the food system*. Estocolmo: STOCKHOLM UNIVERSITY. Department of Economic History and International Relations.
- Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar de la Globalización*. Madrid: Taurus. Santillana Ediciones.
- Stockhammer, E. (2004). Financialization and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 719-741.

Stockhammer, E. (2010). *Financialization and the Global Economy*. Massachusetts: Political Economic Research Institute.

Suescún, A. (2022). Financialization, agriculture and food dependency: the case of Colombia. *Ola Financiera*.

Torres, A. (2011). "El rol de las pequeñas y medianas empresas de la industria avícola en el proceso de la globalización: el caso de la zona metropolitana de Saltillo (1958-2010)". Tesis de Maestría. CISE-UAdeC. Saltillo, Coahuila, México.

Van der Zwan, N. (2014). MAKING SENSE OF FINANCIALIZATION. *Socio-Economic Review*, 12(1), 99-129.

Vargas del Carpio, Ó. (2000). EL NEOLIBERALISMO: Principios Generales. *Temas Sociales*, 11-22.

Vega, F., Ayala, K. E., & Galván-Gutiérrez, E. (2019). Financiarización: la experiencia mexicana del periodo 1993-2016. *Análisis Económico*, XXXIV (85), 33-52.

Vite, M. Á. (2002). Globalización y Modernidad: una reflexión. *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial*, 41-63.

SITIOS WEB

Barceló, D. (2009). *El papel del Estado en la Economía*. Obtenido de Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Estudios Jurídicos de la UNAM: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2701/21.pdf>

BM EDITORES. (2018). FACTORES ECONOMICOS EN LA AVICULTURA. La Avicultura Mexicana frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. *Los avicultores y su entorno.*, 138-147.

- BMV. (2022). *Reporte Anual de Industrias BACHOCO S.A.B de C.V.* Ciudad de México: BMV.
- CEPAL. (2016). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe.* Santiago: ONU.
- CEPAL. (2022). *Perspectivas del comercio internacional de América Latina y El Caribe.* Santiago: ONU-CEPAL.
- FIRA. (2019). *Panorama Agroalimentario: carne de pollo 2019.* FIRA.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). (2000). *La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?* Washington: FMI. Obtenido de: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm> <https://s3.amazonaws.com/inforural.com.mx/wp-content/uploads/2019/09/29173801/Panorama-Agroalimentario-Carne-de-pollo-2019.pdf>
- FAO. (2013). *Revisión del desarrollo avícola.* FAO.
- Melendez, J. (17 de Julio de 2018). *BMEditores.mx.* Obtenido de: Antecedentes de la Avicultura en México: <https://bmeditores.mx/entorno-pecuario/antecedentes-de-la-avicultura-en-mexico-1551/>
- OCDE. (2018). *Exámenes de mercado en México: Estudio del caso del mercado de la carne de pollo.* Obtenido de: <https://www.oecd.org/daf/competition/ESP-WEB-REPORT-Chicken-MeatMarketMexico2018.pdf>
- OCDE. (2023). *Políticas y prácticas de sostenibilidad para el gobierno en América Latina. Gobierno Corporativo.* París: OECD Publishing.
- Salama, P., Góran, T., Anderaon, P., & Sader, E. (2003). *La trama del Neoliberalismo. Mercado, Crisis y exclusión social.* Obtenido de CLACSO: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/se/20100609032706/7social.pdf>
- SIAP. (2023). (SERVICIO DE INFORMACIÓN AGRÍCOLA Y PECUARIA). Obtenido de: https://nube.siap.gob.mx/cierre_pecuario/

Statista.com. (enero de 2022). *Statista*. Obtenido de Inversión extranjera directa (IED) en el sector agrícola en México de 2010 a 2022: <https://es.statista.com/estadisticas/1165003/inversion-extranjera-directa-sector-agricultura-mexico/#statisticContainer>

<https://es.statista.com/estadisticas/1330308/paises-lideres-en-produccion-de-carne-de-pollo-a-nivel-mundial/>. (s.f.). Obtenido de: [https://es.statista.com/estadisticas/1330308/paises-lideres-en-produccion-de-carne-de-pollo-a-nivel-mundial/.\(s.f.\).Obtenido%20de%20https://es.statista.com/estadisticas/1330308/paises-lideres-en-produccion-de-carne-de-pollo-a-nivel-mundial/](https://es.statista.com/estadisticas/1330308/paises-lideres-en-produccion-de-carne-de-pollo-a-nivel-mundial/.(s.f.).Obtenido%20de%20https://es.statista.com/estadisticas/1330308/paises-lideres-en-produccion-de-carne-de-pollo-a-nivel-mundial/)

Stiglitz, J. E. (2012). *Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras*. Obtenido de: El precio de la desigualdad/ discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Económicas: https://racef.es/archivos/discursos/215_stiglitz_web.pdf

UNA. (2023). <https://una.org.mx/compendio-de-indicadores-economicos-del-sector-avicola-2023/>