

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Economía Aplicada I
(Economía Internacional y Desarrollo)



**GLOBALIZACIÓN DE CADENAS
AGROALIMENTARIAS, EL CASO DE LA CEBADA-
MALTA-CERVEZA EN MÉXICO Y SU IMPACTO EN LAS
CONDICIONES DE VIDA DE LOS PRODUCTORES DE
CEBADA DEL ALTIPLANO CENTRAL (1985-2005)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Joaquín Flores Paredes

Bajo la dirección del doctor
José Antonio Nieto Solís

Madrid, 2008

- **ISBN:**



**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I
ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO**

TESIS DOCTORAL:

**GLOBALIZACIÓN DE CADENAS AGROALIMENTARIAS, EL CASO DE LA
CEBADA-MALTA-CERVEZA EN MÉXICO Y SU IMPACTO EN LAS
CONDICIONES DE VIDA DE LOS PRODUCTORES DE CEBADA DEL
ALTIPLANO CENTRAL (1985-2005)**

JOAQUÍN FLORES PAREDES

DIRECTOR: Dr. D. JOSÉ ANTONIO NIETO SOLÍS

Madrid, 2007

AGRADECIMIENTOS

Haber tenido la oportunidad de cursar los estudios del programa de doctorado en Economía Internacional y Desarrollo, y culminarlos con la tesis que aquí se presenta, no habría sido posible sin el generoso apoyo de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), por lo que expreso mi más reconocido agradecimiento, pues a través de su Programa de Apoyo a la Superación del Personal Académico, he sido uno de los académicos que ha tenido el privilegio de estudiar en el extranjero, y espero retribuir con mi trabajo a este esfuerzo que hace la UNAM para elevar el nivel académico de sus profesores e investigadores.

Un sincero agradecimiento a la Universidad Complutense de Madrid (UCM) por la valiosa acogida académica que me ofreció, y por las facilidades para el desempeño del trabajo académico realizado durante el programa de doctorado ya mencionado. A los profesores de la UCM que compartieron sus conocimientos sobre gran variedad de temas, y estimularon la reflexión y el análisis para profundizar en algunos de ellos. En particular, agradezco las sesiones amenas del Prof. Rafael Martínez Cortiña (*q.p.d.*) durante el seminario “Banca y Finanzas”, así como sus sugerencias valiosas sobre el trabajo de investigación. De igual forma deseo expresar mi gratitud a mi director de tesis Dr. José Antonio Nieto Solís, por la orientación y asesoría para precisar aspectos centrales de la tesis que aquí se presenta, por su honestidad intelectual, así como su excelente apoyo para encausar adecuadamente el trabajo y atender los aspectos académico administrativos que demandaron tanto la UNAM como la UCM.

Al Dr. Felipe Torres Torres, tutor nombrado por la UNAM, mi gratitud por sus comentarios orientadores y su crítica constructiva, por las facilidades para lograr algunos contactos necesarios en el trabajo de campo, y por el siempre necesario apoyo para cumplir con disposiciones académico-administrativas de la institución.

Al equipo de investigadores de la Universidad Autónoma Chapingo, encabezados por el Dr. Francisco José Zamudio, por las facilidades para poder consultar su excelente trabajo sobre la medición del Índice de Desarrollo Humano a nivel municipal en México, que permitió incorporar a esta tesis aspectos cuantitativos necesarios para establecer las condiciones del nivel de vida de los productores de cebada en México.

DEDICATORIA

A:

MARU, POR SU AMOROSA COMPRENSIÓN Y APOYO

ARIEL, PARA ESTIMULAR SU ESFUERZO ACTUAL Y FUTURO

ÍNDICE DE GRÁFICAS, CUADROS, FIGURAS Y ANEXOS

GRÁFICAS

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
1	73	Déficit presupuestal y financiero de México, 1977- 1981
2	96	Indicadores de balanza de pagos de México
3	114	Consumo intermedio de exportaciones de la industria maquiladora
4	126	Población de origen mexicano que vive en EEUU, 1970-2002
5	145	Valor agregado bruto en valores básicos de la industria de bebidas alc.
6	148	México: Exportaciones del capítulo 22, bebidas y vinagre
7	164	Valor del PIB de cerveza y pulque en México
8	183	México: Valor de la producción de malta y cerveza
9	184	México: Consumo intermedio y participación de la cebada
10	193	México: Importaciones de cebada y malta
11	195	México: consumo nacional aparente de cebada
12	202	México: Participación de principales zonas productoras de cebada
13	237	Municipios productores de cebada del Estado de Hidalgo
14	237	Municipios productores de cebada del Estado de Tlaxcala

GRÁFICAS ANEXAS

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
1	269	México, principales alimentos importados
2	270	Composición del PIB de México en 1950
3	270	Composición del PIB mexicano en 2001
4	271	México: Porcentaje de la población que vive en ciudades de 2500 y más..
5	272	México: Distribución de la población económicamente activa por sect....
6	273	Volumen de ventas mundiales de bebidas alcohólicas
7	274	Importaciones de cerveza de EEUU, principales países proveedores
8	275	Principales países productores de cerveza en el mundo
9	276	Principales países exportadores de cerveza en el mundo
10	277	Rendimientos en la producción de cebada

CUADROS

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
1	53	Importaciones nacionales de granos
2	56	Producción de cerveza por estados, 1877
3	71	Participación del sector público en la economía
4	72	Indicadores económicos de México, 1976-1982
5	78	Indicadores económicos de México, 1982-1988
6	90	Patentes solicitadas y concedidas en México 1990-2005
7	91	México: Servidores de Internet y ordenadores, 1994-2004
8	97	Indicadores de finanzas públicas de México
9	100	México antes y después del TLCAN
10	102	México: Inversión extranjera directa en el sector agropecuario 1980-2001
11	107	Balanza comercial agroalimentaria de México
12	110	Perfil de elementos en las estrategias de siete grupos privados nacionales
13	118	Las empresas transnacionales mexicanas mejor posicionadas entre las....
14	124	Población ocupada de sexo femenino en México
15	143	Participación de la industria de bebidas alcohólicas en el valor agregado..
16	185	México: Valor agregado bruto en la industria cervecera (2004)

CUADROS (Continúa)

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
17	198	Características técnicas de la cebada maltera
18	201	México: Volumen de producción promedio de los diez cultivos básicos
19	205	México: Tipología de productores agrícolas en las principales zonas.....
20	210	México: Figuras asociativas de productores de cebada, a quienes IASA...
21	222	Municipios productores de cebada del Altiplano Central de México
22	228	Índices y grados de marginación de municipios productores de cebada....
23	231	Índices y grados de marginación de municipios productores.....(1970-90)
24	233	Índice de desarrollo humano en los municipios productores.....(1995-05)

CUADROS ANEXOS

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
1	282	Fábricas de cerveza en México, 1899
2	284	Balanza comercial de México
3	285	Principales empresas transnacionales mexicanas entre las 100 más.....
4	286	Volumen de ventas de bebidas alcohólicas equivalente a alcohol puro.....
5	287	Países líderes en gasto de consumo de bebidas alcohólicas al menudeo
6	288	Ventas globales por tipo de bebida alcohólica, por volumen y valor.....
7	288	Ventas per cápita de alcohol por regiones 2000-2005
8	289	Compañías cerveceras globales, participación por volumen en el mercado
9	290	Compañías vinícolas globales, participación por volumen
10	291	Participación global de compañías líderes en licores por volumen
11	292	Participación en el valor agregado bruto de las bebidas alcohólicas de.....
12	293	Comercio exterior del capítulo 22, bebidas, líquidos alcohólicos y.....
13	294	Empleo y valor agregado bruto creados por la industria de las bebidas....
14	295	Costo de producción de la cerveza “Princesa Atotoxtli”, botella de 333...
15	296	México: Principales productores de cebada
16	297	México: Características de los productores de granos y oleaginosas

FIGURAS

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
1	168	Estructura corporativa de FEMSA
2	169	Estructura corporativa de Grupo Modelo
3	178	Proceso de elaboración de la cerveza
4	181	Cadena productiva cebada-malta-cerveza (Grupo Modelo)

FIGURAS ANEXAS

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
1	278	Superficie promedio por productor en PROCAMPO P/V 2001
2	279	Localización de las plantas cerveceras en México
3	280	Localización de las principales zonas productoras de cebada maltera
4	281	La agricultura por contrato en la producción de cebada maltera en Méx.

ANEXOS METODOLÓGICOS

<u>Núm.</u>	<u>Págs.</u>	<u>Títulos</u>
1	298	Coplamar: Indicadores para el cálculo del índice de marginación en...
2	300	Conapo: Indicadores para el cálculo del índice de marginación en.....
3	301	UACH: Índice de desarrollo humano en México, variables utilizadas
4	303	Método de estimación del índice de marginación estandarizado
5	304	A. Guión para las entrevistas a líderes de productores de cebada del..... B. Guión para las entrevistas a funcionarios gubernamentales con C. Guión para las entrevistas a funcionarios de IASA

AGRADECIMIENTOS

ÍNDICE DE CUADROS GRÁFICAS Y FIGURAS

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	4
1. MARCO DE REFERENCIA	12
1.1 Aportaciones Teóricas	12
1.1.1 El debate sobre la globalización	12
1.1.1.1 La perspectiva ideológica	13
1.1.1.2 Los factores determinantes de la globalización	20
1.1.1.3 Expansión de la economía de mercado y fortaleza de las ET	24
1.1.1.4 Retos y límites de la globalización	31
1.1.1.5 Reflexión personal sobre la globalización económica	34
1.1.2 Las cadenas productivas	36
1.1.3 Las cadenas productivas agroalimentarias globales	44
1.2 El Contexto Histórico	48
1.2.1 El sector agroalimentario en el marco de la política económica en México ...	48
1.2.2 Antecedentes de la industria cervecera en México	54
1.2.3 La relación entre industria cervecera y producción de cebada maltera	64
1.2.4 El Altiplano Central de México y la producción de cebada maltera	67
2. TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL DE MÉXICO EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTAS	69
2.1 La crisis financiera, causas y consecuencias	69
2.2 Los compromisos de cambio estructural	81
2.2.1 Privatización de empresas paraestatales	81
2.2.2 Apertura comercial	83
2.2.3 Reducción del gasto gubernamental	84
2.2.4 Desmantelamiento del sistema proteccionista en el sector agrícola	85
3. GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTAS	88
3.1 Adopción de nuevas tecnologías	88
3.2 Internacionalización económica y financiera	94
3.2.1 La inversión extranjera y la crisis de los 90's	94
3.2.2 La integración del sector agroalimentario en la globalización	100
3.2.3 Fusiones y adquisiciones de empresas	108
3.2.4 La ruptura de cadenas productivas nacionales	112
3.2.5 La transnacionalización de empresas mexicanas	116
3.3 Los cambios socioculturales	122
4. CONTEXTO MACRO Y DESEMPEÑO MICROECONÓMICO DE LA CADENA PRODUCTIVA CEBADA-MALTA-CERVEZA EN MÉXICO	128
4.1 La industria de bebidas alcohólicas en el mercado internacional y nacional	128
4.1.1 La dimensión internacional de la industria de bebidas alcohólicas	130
4.1.2 La industria de bebidas alcohólicas en el mercado nacional	140

4.2 La industria cervecera en México	151
4.2.1 Evolución reciente de la industria cervecera en México	151
4.2.2 Desplazamiento del pulque por la cerveza en el mercado nacional	159
4.2.3 Consolidación de los grupos cerveceros en México	165
4.2.4 Transnacionalización de la industria cervecera mexicana	170
4.3 La cadena productiva cebada-malta-cerveza en México	174
4.3.1 El proceso productivo de la cerveza	175
4.3.2 La estructura de la cadena productiva cebada-malta-cerveza	179
4.3.3 Los costes de la cadena productiva	182
4.3.4 La gobernanza de la cadena productiva	186
4.3.5 Los recursos tecnológicos en la cadena productiva y su tendencia	189
4.3.6 El aprovisionamiento de cebada y malta en la cadena productiva	192
5. CONTEXTO REGIONAL DE LA CADENA PRODUCTIVA CEBADA-MALTA- CERVEZA: EL ALTIPLANO CENTRAL DE MÉXICO	196
5.1 Características socioeconómicas del Altiplano Central de México	196
5.1.1 Delimitación geográfica	196
5.1.2 Caracterización de la cebada maltera	197
5.1.3 Las zonas productoras de cebada maltera	199
5.1.4 Características de los productores de cebada maltera	203
5.2 Impulsora Agrícola	207
5.2.1 Su relación con los productores de cebada	209
5.2.2 Su relación con los grupos cerveceros	215
5.3 Características básicas de las empresas malteras	216
5.3.1 El Grupo Modelo	217
5.3.2 El Grupo FEMSA	218
6. IMPACTO EN LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS PRODUCTORES DEL ALTIPLANO CENTRAL DE MÉXICO	220
6.1 Consideraciones metodológicas	220
6.2 Análisis de resultados	227
6.2.1 El índice de marginación	227
6.2.2 Índice de desarrollo humano	232
6.2.3 Resultados relevantes de las entrevistas a productores, líderes de productores, funcionarios públicos y de IASA	235
6.2.4 Cambio en las condiciones de vida de los productores de cebada	244
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	248
Conclusiones	248
Sugerencias teóricas y orientación de futuras investigaciones sobre el tema ..	254
Propuestas para mejorar la eficiencia de la cadena productiva	255
Bibliografía consultada	259
Gráficas anexas	269
Figuras anexas	278
Cuadros anexas	282
Anexos metodológicos	298
Siglas y abreviaturas empleadas	306

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

México, entre los países en desarrollo, fue uno de los primeros en abrir su economía y adoptar el modelo económico neoliberal desde el segundo lustro de la década de los ochenta del siglo XX. Comprometido por la emergencia de la crisis económica y financiera e impulsado por la voluntad de su clase política dirigente, desmanteló en forma abrupta el modelo proteccionista hasta entonces vigente. Otros acontecimientos políticos, económicos y tecnológicos en el mundo estaban transformando en esa década el escenario internacional, para contribuir al surgimiento de una nueva etapa de expansión del capitalismo mundial que se ha dado en llamar globalización económica, a lo que antes se reconocía como internacionalización o mundialización económica. Los apologistas y críticos de este fenómeno reconocen su existencia, pero difieren, sobre diversos aspectos de la misma. Entre estos, el rol de las grandes empresas transnacionales, sobre la incompleta globalización en el terreno del cuidado del medio ambiente, la liberalización del comercio agrícola, el libre flujo de mano de obra y las diferencias salariales entre países. El sector financiero ha sido el más beneficiado por la globalización, pero también muchas ramas del sector productivo han logrado reducir costos e incrementar beneficios con la apertura comercial y el libre movimiento de capitales. En particular, el sector agroalimentario ha tenido avances significativos en este sentido y México ha sido uno de los países donde empresas del sector, han brillado como nuevas empresas transnacionales emergentes.

El interés por este tema surgió a raíz del trabajo de investigación realizado durante el segundo año del programa de “Doctorado en Economía Internacional y Desarrollo”, sobre las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio en la Ronda Doha y el impacto que podría tener la posible reducción de subsidios agrícolas en países desarrollados, sobre la agricultura de países en desarrollo, entre ellos México. Por razones de nacionalidad y de inclinación investigadora por el tema del comercio agroalimentario mundial, resultó muy atractivo descubrir, en el curso de elaboración de este trabajo, que desde el año 2003 las exportaciones de cerveza mexicana habían pasado a ocupar el primer lugar mundial en términos de volumen, lo cual es altamente significativo en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Al indagar cómo había repercutido esto en el mercado de la cebada, que es la materia prima básica para la elaboración de cerveza, se reveló otro fenómeno atípico,

que consiste en que tal posición destacada de México como exportador de cerveza, estaba asociado a las importaciones de malta y cebada provenientes de Estados Unidos y Canadá. En este escenario, se manifestaba que el modelo primario exportador, que durante décadas constituyó el modelo económico clásico de un país en desarrollo, se había invertido. Así, se presentó como un reto interesante investigar sobre las condiciones que han hecho posible el éxito exportador de las empresas cerveceras mexicanas, particularmente conocer el impacto de tal éxito sobre las condiciones de vida de los productores mexicanos de cebada, con quienes se inicia la cadena productiva cebada-malta-cerveza.

Para contextualizar el fenómeno anteriormente descrito, había que profundizar sobre el de la globalización económica, cómo funcionan las cadenas agroalimentarias globales, si la forma en que se había generado esta cadena y su funcionamiento se ajustaba a las propuestas teóricas existentes al respecto. En función del hecho, también reciente, de que las cerveceras mexicanas han ascendido al estatus de nuevas empresas transnacionales, había que conocer el desempeño empresarial de las mismas y compararlas con las grandes transnacionales, para confirmar si sus pautas de comportamiento se ajustan al patrón establecido por las transnacionales de países desarrollados, en particular del sector de bebidas alcohólicas. De los cuestionamientos sobre estos temas surgiría la hipótesis central de la investigación.

Como parte de la revisión bibliográfica inicial, se imponía la necesidad de conocer los antecedentes del cultivo de la cebada en México y la relación de los productores con las empresas cerveceras. Así, en la etapa de elaboración del proyecto de tesis, al localizar la principal zona productora de cebada en el Altiplano Central de México, se descubrió una faceta interesante de los productores de esta gramínea en tal zona, ya que todavía en la década de los setentas, algunos de ellos o sus padres y antes que ellos sus abuelos, tenían como una de sus principales actividades el cultivo de una planta llamada “maguey pulquero”, a partir de la cual elaboraban una bebida alcohólica llamada “pulque”, que representó una tradición desde la época prehispánica como un medio de vida para los habitantes de la zona. Como la cerveza empezó a desplazar al pulque del mercado de las bebidas alcohólicas desde la década de los cincuenta, hasta prácticamente desaparecerla de él en la actualidad, se presenta la paradoja de que, siendo la cerveza la bebida que ha desplazado al pulque del mercado de bebidas

alcohólicas en México, entre los principales proveedores de la materia prima básica están los antiguos productores de pulque, utilizando para ello las mismas tierras de cultivo donde antes crecía el maguey. En este fenómeno también subyace la adopción de nuevas pautas de consumo, que contribuye a afianzar el proceso de internacionalización. Con estos elementos, sumados a los descritos en el párrafo anterior, se inició la elaboración de la estructura del trabajo de investigación que aquí se presenta como tesis.

El problema a investigar giraría entorno a ¿Cómo se ha desarrollado la cadena productiva cebada-malta-cerveza en México en el contexto de la nueva globalización económica?; ¿Cómo ha sido el desempeño de las empresas cerveceras en el mercado mundial? y ¿Cuál es el impacto que ha tenido en las condiciones de vida de los productores de cebada del Altiplano Central de México, su inserción en esta cadena productiva?

Para precisar el campo de estudio de este trabajo, se plantearon tres objetivos principales: El primero es discutir teóricamente el proceso de globalización de las cadenas productivas agroalimentarias, en particular el análisis de la cadena productiva cebada- malta-cerveza en México; el segundo es valorar el desempeño de las empresas cerveceras mexicanas en el mercado nacional e internacional; y el tercero evaluar el impacto de la globalización de la cadena productiva mencionada en las condiciones de vida de los productores de cebada en el Altiplano Central de México.

Para establecer los puntos de referencia básicos para ser contrastados con la realidad, se formuló una hipótesis central y cuatro auxiliares en los siguientes términos:

Hipótesis central:

El caso de la cadena agroalimentaria global cebada-malta-cerveza en México, no se ajusta completamente a las propuestas teóricas vigentes (Gereffi, Kaplinsky-Morris y Piñones et al) particularmente en cuanto a la forma en que se ejerce la gobernanza de la cadena de valor.

Hipótesis auxiliares

1ª. La globalización de la cadena productiva cebada-malta-cerveza, ha avanzado en México debido al fortalecimiento de las cerveceras nacionales en el mercado interior, su posterior expansión hacia el mercado externo, apoyadas en la liberalización económica a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, y reforzadas con las alianzas estratégicas establecidas con las grandes cerveceras transnacionales.

2ª. Las estrategias de expansión de las nuevas empresas transnacionales surgidas del sector cervecero mexicano, no se han adaptado fielmente a los patrones de internacionalización del capital existentes en países desarrollados.

3ª. La globalización de una rama productiva agroalimentaria, donde quienes lideran la cadena de valor son empresas de un país en desarrollo como México, mientras que sus socios comerciales desarrollados se convierten en proveedores de la materia prima, no constituye una vía para avanzar en el desarrollo económico.

4ª. La globalización de esta cadena productiva agroalimentaria no ha producido cambios relevantes en las condiciones de vida de los productores de cebada, por la fortaleza de los grupos cerveceros y a la incapacidad de aquellos para fortalecer su organización, y mejorar su capacidad negociadora frente a estos.

La metodología de trabajo empleada en esta tesis se divide en una parte teórico-histórica y otra empírica, donde se avanza en el análisis de lo general a lo particular. Los tres primeros capítulos corresponden a la primera parte y los tres últimos a la segunda.

Un aspecto de la parte teórica que se considera esencial, consiste en la revisión bibliográfica sobre el tema globalización económica, donde se incluyeron autores críticos del fenómeno, pero también sus defensores y apologistas; de igual forma se revisaron las aportaciones teóricas sobre cadenas productivas y su equivalente cadenas de valor, para comprender mejor las propuestas sobre cadenas productivas agroalimentarias globales, y finalmente asumir una definición propia sobre este último concepto. Las propuestas teóricas sobre este concepto, constituyen el punto de partida para contrastar la hipótesis central. Para contextualizar históricamente el objeto de

estudio, se revisaron los antecedentes del sector agroalimentario en México, desde la etapa postrevolucionaria hasta el quiebre del modelo proteccionista en los inicios de la década de los ochenta; considerando que la industria cervecera sería un actor central en el análisis empírico de este trabajo, en este capítulo se incluyen los antecedentes de esta industria en México, desde finales del siglo XIX hasta la crisis de los años ochenta del siguiente siglo; como complemento a lo anterior, se revisaron los antecedentes de la relación entre la industria cervecera mexicana y la producción de cebada maltera, y en particular la producción de esta en el Altiplano Central de México, en tanto que este será el espacio donde se localice la evaluación empírica que aparece al final de este trabajo. Todo esto aparece en el primer capítulo de esta tesis.

En virtud de que la inserción de México en la globalización económica tiene que ver con el cambio de modelo económico que se gestó en la década de los ochenta, en el segundo capítulo de este trabajo se revisan críticamente las causas que pueden explicar la crisis financiera y económica, así como las condiciones a que se enfrentó el país para que la clase política gobernante, impusiera la política económica neoliberal como alternativa al viejo modelo proteccionista. La transformación estructural iniciada en tal década, aporta los primeros elementos importantes para contrastar la primera hipótesis auxiliar. Se enfatiza en las medidas aplicadas para instrumentar el modelo neoliberal y sus consecuencias, en particular las que afectaron al sector agrícola y beneficiaron a la industria cervecera.

En el tercer capítulo se describen las características principales que surgieron en México, a partir de su plena inserción en la globalización económica en la década de los noventa. Con este capítulo se complementan elementos necesarios para avanzar en el contraste de la primera hipótesis auxiliar y otros permiten avanzar hacia el contraste de la tercera de estas hipótesis. Para establecer el paralelismo de México con el fenómeno de la globalización en otros países, se identifica la adopción de nuevas tecnologías de la información y telecomunicaciones, la internacionalización económica y financiera, con su respectiva experiencia de nueva crisis financiera en 1994-95, así como la forma en que se integró el sector agroalimentario en el mercado global. Adicionalmente se analizan las fusiones y adquisiciones de empresas para formar otras de mayor tamaño, y sus consecuencias en la ruptura de cadenas productivas nacionales, así como el surgimiento de transnacionales de origen nacional. Finalmente, se incluye en este

capítulo un apartado sobre los cambios socioculturales que surgieron en México con la globalización, que incluyen los cambios en el patrón de consumo alimenticio, la migración, el subempleo y el incremento de la participación de la mujer en el mercado laboral.

A partir del capítulo cuatro, que es el capítulo central de este trabajo, se entra en el terreno del análisis empírico de la cadena productiva cebada-malta-cerveza, iniciando con el análisis del contexto macro y desempeño microeconómico de la industria cervecera mexicana. Aquí se localizan los principales elementos que vinculados con los del primer capítulo, permitirán contrastar la hipótesis central, pero también se podrán encontrar otros para contrastar la primera, segunda y tercera hipótesis auxiliar. En primer término, se hace un análisis de las condiciones en que se encuentra el mercado internacional y nacional de las bebidas alcohólicas, para ubicar a los principales países y empresas contendientes, por tipo de bebida alcohólica, así como la posición que ocupa la industria cervecera mexicana en este sector. A continuación se analiza la evolución reciente de la industria cervecera en México a partir del cambio de modelo económico; se sustenta con cifras su posición relevante entre el conjunto de bebidas alcohólicas; la consumación del desplazamiento del pulque por la cerveza en el consumo popular; la consolidación del duopolio cervecero y su internacionalización, hasta convertirse en nuevas empresas transnacionales, y lograr que a partir del año 2003, la cerveza mexicana ocupe el primer sitio en las exportaciones mundiales de esta bebida. Se identifican los diferentes estilos de dirección en cada grupo cervecero, en particular en cuanto a desarrollo tecnológico y estrategias de expansión. Finalmente, después de hacer una descripción del proceso productivo de la cerveza, se analiza la estructura de la cadena productiva cebada-malta-cerveza, enfatizando en la relación del eslabón primario con el resto de la cadena; se describen los costes y se analiza la gobernanza de la misma, identificando quien y como ejerce esta misma; por último se describen los recursos tecnológicos de esta cadena productiva y su tendencia, así como las condiciones en que se realiza el aprovisionamiento de la cebada y malta a los grupos cerveceros.

Para continuar esta parte empírica, en el quinto capítulo se ubica el contexto regional de la cadena productiva en cuestión, donde se habrá de profundizar el análisis en este nivel. Se explica por qué el Altiplano Central de México, es el más representativo para ubicar

donde ocurre la relación entre el eslabón primario y el resto de la cadena, pues aquí se localiza la principal zona productora de cebada y las dos principales empresas malteras, además de ser la zona con más antigua tradición en la siembra del grano. Después de describir la ubicación de la zona y la tipología de los productores de cebada en la misma, se identifica y analiza a la empresa puente (IASA) donde convergen los intereses de los dos grupos cerveceros rivales, en tanto que se encarga de negociar con los productores de cebada las condiciones de la agricultura por contrato, en una relación siempre cargada de tensiones, pero cuya existencia minimiza los costos de transacción para las empresas cerveceras y juega un papel central en la gobernanza de la cadena productiva. Estos elementos contribuyen a la contrastación de la hipótesis central de este trabajo. En el último apartado de este capítulo, se describen las características básicas de las empresas malteras de la región, cada una de las cuales son propiedad de los grupos cerveceros: Grupo Modelo y FEMSA.

En el último capítulo de esta parte empírica del trabajo, se evalúa el impacto que ha tenido en las condiciones de vida de los productores del Altiplano Central, el desempeño exitoso de la industria cervecera mexicana. Aquí se aportan los instrumentos de análisis para contrastar la cuarta hipótesis auxiliar formulada para esta tesis. Este capítulo seis inicia con las consideraciones metodológicas para realizar esta evaluación, las cuales incluyen el empleo de dos tipos de indicadores, complementados con entrevistas estructuradas a productores, líderes de productores, funcionarios gubernamentales y de la empresa IASA. Los indicadores empleados son: El índice de marginación y el índice de desarrollo humano, el primero es una propuesta metodológica gubernamental nacional aplicada desde finales de los años setenta, y el segundo retoma la propuesta del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, aplicado a nivel municipal. A continuación, después de identificar a los principales municipios representativos, como productores de cebada en el Altiplano Central, se analizan los resultados de los índices que se calcularon para cada uno de ellos, a los cuales se agregan los resultados relevantes de las entrevistas realizadas y el recorrido de campo por la zona. Con estos elementos se determinan los cambios en las condiciones de vida de los productores, comparando la situación prevaleciente antes del cambio de modelo económico con la actual.

En la parte final, se presentan las conclusiones generales de la tesis contrastándolas con las hipótesis establecidas al principio, procurando establecer relaciones entre la hipótesis central y las auxiliares. Además de los hallazgos en función de las hipótesis, se encontraron otros relacionados que son muy relevantes. Adicionalmente se proponen algunas orientaciones sobre posibles líneas de investigación relacionadas con el tema abordado, que podrían enriquecer las contribuciones aquí contenidas y las aportaciones teóricas que se han hecho hasta ahora, sobre las cadenas agroalimentarias globales de países en desarrollo. Por último, se proponen algunas sugerencias para mejorar el funcionamiento de esta cadena productiva, con la idea de contribuir a mejorar la eficiencia de la misma y que favorezcan a los productores de cebada.

Este trabajo aspira a contribuir al análisis riguroso del fenómeno de la globalización económica en países en desarrollo, donde el sector agroalimentario es de principal importancia. El estudio de caso aquí analizado y evaluado, podría ejemplificar la manifestación local de los efectos ambivalentes, de la inserción de un sector productivo de un país en desarrollo en el mercado global, donde se estimula con ganancias extraordinarias a algunos actores participantes y se margina de ellos a otros. Se argumenta con cifras contundentes y con entrevistas recogidas in situ, las condiciones que han hecho posible el surgimiento de dos nuevas empresas transnacionales en un país en desarrollo, que se han beneficiado de la incorporación de México en la globalización, cuyo éxito comercial y económico, no se refleja en las condiciones de vida de los productores ubicados en el eslabón primario de la cadena productiva.

CAPÍTULO 1
MARCO DE REFERENCIA

1. MARCO DE REFERENCIA

Los propósitos de este capítulo son, en primer lugar, que a partir de la revisión de la literatura pertinente, se aporten los fundamentos teóricos que le den soporte al concepto de cadenas productivas agroalimentarias globales, el cual se ha de emplear para el análisis del estudio de caso, además de analizar las principales propuestas teóricas sobre el funcionamiento de tales cadenas productivas, que servirán de base para confrontar la hipótesis central de este trabajo de tesis. En segundo lugar, se presentan los antecedentes históricos, para contar con una secuencia cronológica que, al relacionarse con los capítulos 2 y 3, permita una mejor comprensión del análisis empírico del estudio de caso que se inicia en el capítulo 4. Estos antecedentes incluyen, los de la política agroalimentaria que ha condicionado la producción de la materia prima para la producción de cerveza, y los de la propia industria cervecera desde finales del siglo XIX.

1.1 Aportaciones Teóricas

En este apartado se realiza una revisión de la literatura existente sobre el tema. Sin llegar a ser exhaustivo, se hace un recuento analítico de las aportaciones relevantes y recientes al debate sobre el fenómeno de la globalización desde perspectivas diversas y contrastantes para, al final del mismo, asumir una posición personal frente a él. En los apartados correspondientes, se identifican las aportaciones teóricas que han permitido construir el concepto de cadenas productivas, así como su relación con el de cadena de valor y el de agrupamientos o clusters en general, y los aplicados al sector agroalimentario; finalmente, se plantea la posición conceptual que se manejará sobre de cadenas productivas agroalimentarias globales.

1.1.1 El debate sobre la globalización

El tema de la globalización ha suscitado un gran debate que no ha concluido. En el proceso de conceptualizarla, las posiciones ideológicas permean por debajo de las diversas opiniones, así sean de los personajes más reconocidos. Tales posiciones oscilan en los extremos, desde satanizarla o criticarla de algunos, atribuyéndole todas las desgracias del planeta y de sus habitantes más desafortunados; mientras que otros la

elogian y defienden, con matices que van desde los que le atribuyen un gran potencial para el desarrollo económico, hasta los que, reconociendo los efectos nocivos que se pueden constatar, consideran que se pueden corregir sus deficiencias para que funcione mejor. En esta tarea de construcción teórica, dominan las referencias hacia los factores objetivos que han determinado el surgimiento de este fenómeno. Se ha procurado dar prioridad a aquellos que han incidido en el aspecto económico fundamentalmente, aunque en ocasiones es necesario establecer su relación con la ideología para lograr una mejor explicación. Esto permitirá relacionarlo con el concepto de cadenas productivas agroalimentarias globales, que en este capítulo es el principal.

Por la importancia que tiene, a manera de introducción se hace un breve análisis de la perspectiva ideológica; posteriormente, corriendo el riesgo de parecer un tanto esquemático, se ha creído conveniente que, para hacer una presentación ordenada, es útil agrupar en tres vertientes las diversas perspectivas desde las cuales se hacen las propuestas teóricas. En algunos casos, los estudiosos se han ubicado en más de una de estas perspectivas, sin llegar a contraponerse, pues antes bien se complementan. Así, la clasificación que se ha hecho es la siguiente: Los factores determinantes de globalización; la expansión de la economía de mercado y auge de las Empresas Transnacionales (ET); y retos y límites de la globalización.

1.1.1.1 La perspectiva ideológica

El hecho objetivo de la existencia de la globalización económica actual, frecuentemente conduce a menospreciar el lado subjetivo del fenómeno. Descalificar a priori las creencias y mitos que rodean un fenómeno económico, limita la concepción integral del mismo, en tanto que las propuestas las hacen seres humanos que asumen una posición, la cual no está exenta de la carga ideológica propia del grupo social al que pertenece.

Es en esta perspectiva ideológica donde más claramente se ubican las posiciones encontradas. Algunos estudiosos consideran que para que el mundo siga progresando y logre sacar de la pobreza a millones de personas que viven en la miseria, no se debe frenar la globalización, sino aumentarla. Uno de ellos, para mostrar los efectos positivos de este fenómeno, menciona que los países más pobres son los menos integrados a la globalización, de donde él infiere que si dejaran a un lado sus temores de aceptar

integrarse a la globalización, podrían beneficiarse. No obstante, reconoce tímidamente que se podrían “obtener resultados negativos no intencionados”. En un intento por contrastar situaciones, pone el ejemplo de países del sudeste asiático, que al integrarse a la globalización resultaron beneficiados con un mayor crecimiento económico y avance tecnológico (Bhagwati, 2005). Aunque no aclara que aquellos que salieron mejor librados, no ajustaron su política económica en la forma y los tiempos recomendados por el FMI, lo cual les permitió lograr una posición competitiva y sana, y aún lograron salir más rápidamente de la crisis financiera de 1997. En este sentido, un crítico de la liberalización económica como estrategia de desarrollo, pone en evidencia que los propios países hoy desarrollados, no basaron su estrategia en las recetas de liberalización a ultranza que hoy se trata de imponer a los países en desarrollo (Chang, 2004).

El mismo Bhagwati, para tratar de fortalecer su propuesta, hace referencia al cambio de posiciones de un destacado sociólogo brasileño como Fernando Cardoso, quien antes de ser presidente de su país predicaba una teoría de la dependencia, contraria a la libre competencia internacional de los países en desarrollo; pero ya en el ejercicio de gobierno, aplicó una política contraria a su teoría de la dependencia y afín con la integración de la economía brasileña a la globalización (Bhagwati, 2005: 28). Tampoco aquí aclara que, aunque efectivamente el presidente Cardoso aplicó una política económica más inclinada hacia la liberalización económica, esta no fue indiscriminada ni a ritmo acelerado, lo que, entre otras cosas, le ha permitido a Brasil ser uno de los países latinoamericanos mejor posicionado en su avance económico. Por cierto, esta política económica ha sido continuada, en esencia, por el político izquierdista Luiz Inacio “Lula” Da Silva, aunque incluyendo mayores medidas de política social, para atenuar las enormes desigualdades sociales de ese país.

Una de las posiciones francamente positivistas, que consideran el fenómeno de la globalización como algo natural, que debe ser aceptado como se aceptaría la ley de la gravedad: “...la globalización no es sino un subproducto natural e inevitable de la aparición del fenómeno empresa...” (Wolf, en George y Wolf, 2002: 43).

Uno de los más exitosos especuladores financieros también aporta ideas para abonar el terreno de lo inevitable de la globalización, si bien acepta que el capitalismo tiene

deficiencias que han traído consigo pobreza y miseria en algunas regiones del planeta, considera que esto se puede corregir sin necesidad de conservar políticas que favorecen el Estado de bienestar, pues éste ya es obsoleto: “... *La globalización de los mercados financieros ha hecho que el Estado del bienestar surgido después de la segunda guerra mundial quede obsoleto porque la gente que necesita de seguridad social no puede dejar el país, pero el capital en que se basa el Estado de bienestar sí puede.*” (Soros, 2002: 21)

Con la experiencia de haber dirigido uno de los organismos internacionales más influyentes, como es el Banco Mundial, y no obstante ser partidario de la globalización, Joseph Stiglitz (2002: 11-18) justifica las reacciones contra la globalización en países en desarrollo, que como Tailandia o Argentina aplicaron una política neoliberal orientada por el FMI y guiadas por la ideología; derivado de ello y de las desigualdades en el sistema comercial mundial, sufrieron enormes perjuicios en el crecimiento económico y condiciones de vida de su población.

Un partidario más de la globalización, que considera este fenómeno positivo para el crecimiento y la convergencia mundial, acepta que habrá ganadores y perdedores, pero lo primeros superarán a los segundos. De igual forma reconoce que el predominio de los mercados donde las decisiones individuales marcan la pauta, no siempre avanza armónicamente con las decisiones colectivas que en los países implica la democracia, pero sigue considerando que la economía funciona mejor sin la interferencia de los gobiernos. (Dehesa, 2000: 13-14)

En el otro extremo de las posiciones ideológicas, abundan las críticas a quienes defienden la globalización como el nuevo paradigma económico, que en el mundo de las ideas se ha llegado a aceptar como verdad absoluta.

Una de las más rigurosas que aborda este tema, es la que inicia tratando de establecer las variantes de la globalización, incluyendo la variante ideológica. Considera que, no obstante existir consenso internacional en algunos aspectos al aceptar ciertos valores e ideas, tales como los derechos humanos y de los de los trabajadores, así como la protección de los niños y del medio ambiente, debe reflexionarse sobre el siguiente planteamiento del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): “*se ha*

progresado más en materia de normas, estándares, políticas e instituciones relativos a los mercados mundiales que respecto de la gente y sus derechos". A esto se agregaría que también se ha avanzado menos respecto a compromisos para cuidar del medio ambiente. Otro elemento que él destaca para referirse a esta vertiente del fenómeno aquí señalado, es que *"...la globalización ideológica es una especie de virus que modifica y trastorna la capacidad normal de comprensión y evaluación de los demás procesos."* (Martínez, 2000: 38). Esto último lo aplica al contenido ideológico que se puede encontrar en los criterios, interpretación y valoración de las recomendaciones en materia de política económica, que surgen de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y el Banco de Desarrollo Europeo. Esto sucede, dice, cuando recomiendan las recetas consabidas de liberalización comercial y financiera, así como la desregulación económica, que se presentan con la verdadera convicción de que son las medidas necesarias, si se quieren lograr mejores resultados en el crecimiento económico y el bienestar de la población. De aquí que este autor lo considere un razonamiento circular, donde *"La globalización económica es la manifestación suprema de la ideología, que defiende la bondad del mercado desregulado y, a la vez, el mejor argumento de que esa ideología, dominante en un entorno superior e inaprensible, condensa todos los elementos de un paradigma absoluto que, por tal, parece haber dejado de serlo, convirtiéndose en verdad absoluta..."* (Martínez, 2000: 40). Esta interpretación es muy cercana a la que ya planteaba Ignacio Ramonet (1998), quien acuñó el término "pensamiento único" para referirse a la traducción ideológica con pretensiones de validez universal, que expresa los intereses del capital internacional. Esta especie de doctrina que los ciudadanos escuchamos insensiblemente, pero que al penetrar una y otra vez a través de los medios de comunicación, termina por ser parte de la opinión pública.

Aunque Intriligator (en Gangopadhyay- Manas 2005: 69) lo considera otra fuente de la globalización, en realidad es una consecuencia de la misma y su planteamiento corresponde mejor a la vertiente ideológica, cuando señala que la globalización ha impulsado la homogeneización de la cultura, en tanto que a través de los medios electrónicos se adoptan modas, gustos y preferencias, así como el uso generalizado de la lengua inglesa en las comunicaciones globales; de donde algunos europeos como el autor de referencia, consideran que este es también un intento por imponer la hegemonía norteamericana en la cultura, lo mismo que se ha hecho con la economía y la política.

Con una posición más conciliadora, Dehesa (2000:191), reconoce que la gran penetración de los medios electrónicos, la hegemonía de los portales y buscadores de la Internet, así como del cine y la música norteamericanos, evidencian la tendencia hacia la norteamericanización cultural.

A pesar de que su objetivo no es profundizar en el aspecto ideológico, sino analizar críticamente las falacias de los apologistas de la competitividad, al cuestionar los argumentos de estos, de paso critica el mito de que los países deben buscar integrarse a la globalización para ser más competitivos, como si quienes compitieran fuesen los países y no las empresas. Desnuda las mentiras de la competitividad y la obsesión que llega a ser peligrosa cuando se pretende lograr con ajustes indiscriminados en política económica (Krugman, 2004).

Para ubicar las posiciones más radicales, que cuestionan la viabilidad del sistema económico vigente si se continúa por esta vía de asumir la globalización como la única alternativa, es necesario hacer referencia a los primeros teóricos críticos del capitalismo. A continuación se presenta una referencia sintética del origen de estas posiciones, que pueden calificarse de anticapitalistas:

Al finalizar el siglo XIX Hilferding daba cuenta del nuevo fenómeno de exportación de capitales que entonces se presentaba, y que superaba en intensidad a la exportación de mercancías, a lo que posteriormente Lenin, en un análisis más profundo le llamaría “Imperialismo” como la fase superior del capitalismo. Surgió así una corriente ideológica, continuadora del análisis marxista que planteaba un sistema económico capitalista voraz, que terminaría polarizando al planeta en asalariados y empresarios, dominado por los monopolios y por un puñado de poderosos financieros que lograrían este control simplemente comprando y vendiendo activos financieros. Pero igual que Marx en el siglo XVIII, Lenin pronosticaba el fin del sistema provocado por sus propias contradicciones internas y sería sustituido por el comunismo. La frustrada experiencia de la Unión Soviética, sus aliados y satélites, han remitido a esta corriente crítica al terreno del escepticismo respecto al pronóstico sostenido, pero las bases del análisis crítico del sistema siguen vigentes. Es así que quienes asumen esta posición, no tienen más que estar en contra de un

sistema depredador, que además de explotar a los trabajadores, ahora pone en peligro la sostenibilidad de la vida en el planeta.

Esta posición ideológica anticapitalista, llega a coincidir en las manifestaciones antiglobalización, respecto a la denuncia de los efectos nocivos de la globalización, con organizaciones no gubernamentales (ONGs) y organismos internacionales que realizan diagnósticos y hacen propuestas para resolver problemas concretos a escala mundial o en algunas regiones del planeta (PNUD, OMS, UNESCO), los cuales no necesariamente son anticapitalistas, pero hacen esfuerzos por defender el medio ambiente, el comercio justo o la necesidad de aliviar la pobreza y todo lo que trae aparejado; tal como el hambre, la desnutrición, las enfermedades endémicas y el atraso educativo en algunas regiones.

Otras expresiones críticas de la globalización, también denuncian la aceptación acrítica de la globalización como un fenómeno inevitable e irreversible, dando por cierto la inevitable penetración de las empresas transnacionales con todo su poder, ante lo cual los gobiernos no pueden hacer más que allanarles el camino (Saxe-Fernández, 1999). Este autor hace una crítica demoledora respecto a lo que considera falacias del paradigma de lo que él llama el “discurso globalista”, por la superficialidad con la que sintetiza las propuestas basado en una “sabiduría convencional”, el cual es promovido por poderosos intereses. Tal discurso proyecta la creencia en que este fenómeno es nuevo y homogeneizante; “conduce a la democracia, el progreso y el bienestar universal”, donde la figura del Estado tiende a desaparecer por la interdependencia que se ha generado, y con él también desaparecería la idea de economía y soberanía nacionales (Saxe-Fernández, 1999: 10-11); conceptos que desde esta perspectiva pasarían a ser obsoletos.

Otro estudioso crítico de este tema también cuestiona la adopción del término globalización de manera acrítica, y señala los rasgos distintivos de la globalización. Enfatiza la pérdida de poder del Estado frente a los gigantes de las telecomunicaciones; hechos que vienen a fortalecer la idea de que hay ahora un “pensamiento único” (usando el término de Ramonet, 1998), frente al cual nada pueden hacer los gobiernos, sean de derecha o izquierda. (Comas, en Chomsky, 2002).

En un debate entre Susan George y Martin Wolf (una referencia a la posición de este ya fue mencionada en párrafos anteriores), la primera hace una contundente crítica a los apologistas de la globalización:

“...Hablo siempre de la globalización como de algo <<arrastrado>> o <<empujado>> por las grandes empresas multinacionales, como de una maquinaria destinada a concentrar la riqueza y el poder hacia lo alto de la escala social, maquinaria que, en todos los campos, toma a los mejores y deja los restantes. Se trata de un sistema integrado. Quisieran hacernos creer que avanzamos todos juntos cogidos de la mano y que, aunque nos cueste mucho tiempo, llegaremos un día a la tierra prometida. Lejos de eso, pienso que la globalización engendra cada día una mayor exclusión...” (George y Martin, 2002: 18)

Más recientemente, dos estudiosos del tema relacionan en un artículo los nexos entre la globalización y la pobreza. Se considera que ponen en entredicho la validez del paradigma neoliberal del llamado Consenso de Washington, cuando cuestionan que es necesaria una política de apertura comercial, liberalización económica, desregulación de los flujos financieros y un Estado mínimo, para integrarse exitosamente en la globalización, lograr el crecimiento y el bienestar para la población. A esto le llaman “liberalización pasiva”, lo cual contrastan con las evidencias empíricas, las cuales muestran que, salvo aquellos países que han aplicado una política de apertura gradual, de regulación en aquellas áreas que lo requieren, han logrado insertarse en la globalización con buenos resultados; lo que les ha permitido lograr un crecimiento económico sostenido y reducir la pobreza (en esto también coincide la posición de Chang, 2004). Es el caso de China, la India y Corea del Sur. En suma, recomiendan políticas de liberalización y de desarrollo nacional activas, pues en la globalización hay ganadores y perdedores (Nissanke y Thornbecke, 2006).

Después de plantear que la globalización económica actual no es un fenómeno totalmente nuevo, Flores y Luengo (2006: 18-19) contextualizan el análisis de la inserción de las economías de los países ex socialistas que se han incorporado a la Unión Europea, en el marco de la globalización. Particularmente en cuanto que tales países, de manera similar a como lo han hecho la mayoría de los países en desarrollo,

han realizado cambios estructurales en sus economías, cambios inspirados en el llamado “Consenso de Washington”, con la expectativa de ser este el medio para garantizar el crecimiento sostenido a mediano y largo plazo, asumiendo así el paradigma ideológico que aquí se cuestiona.

Aunque también coincide en que la globalización no es un fenómeno nuevo ni irreversible, Martínez (2007: 213-214) plantea que este es un proceso con fases sucesivas que se inicia en las últimas décadas del siglo XIX, diferenciando cada una de las cuatro opciones en que podría situarse este proceso, hasta arribar a la fase actual de la “globalización realmente existente” que data de las últimas tres décadas. Con un propósito similar de desmitificar la idea de que la globalización es algo totalmente nuevo e irreversible, Guillén (2007: 75-80) convalida la propuesta de Braudel respecto a que si por globalización se entiende un proceso de internacionalización y mayor interdependencia de los estados, entonces existe un antecedente desde el surgimiento de las ciudades mediterráneas del siglo XIV; a partir de ello considera que este fenómeno es tan antiguo como el surgimiento del capitalismo, aceptando que este proceso no es lineal sino que ha tenido avances y retrocesos, reconoce como etapas más dinámicas de la expansión la ocurrida entre finales del siglo XIX y principios del XX, y la actual que ubica de 1982 a la fecha.

1.1.1.2 Los factores determinantes de la globalización

Se podría afirmar que entre la mayoría de los estudiosos serios del tema de globalización, existe aceptación general respecto a que la internacionalización o mundialización de la economía, que ahora llamamos globalización, no es nueva, pues una anterior a la actual tuvo lugar al finalizar el siglo XIX y principios del XX, específicamente en las dos últimas décadas del primero y hasta 1913. Una excepción importante es la que sostiene Martínez (2007: 213-215), quien sólo considera a esta como una opción para separar la etapa actual de las anteriores, ya que su propuesta de globalización realmente existente, la ubica en los últimos treinta años y la considera como “fuerza estructurante de la economía mundial”. En este trabajo se coincide con este autor en que la etapa actual de la globalización debe ser calificada como neoliberal, y en que debe ser caracterizada como globalización del sistema económico capitalista.

Las dos etapas, que en este trabajo se denominarán de globalización del sistema capitalista, tienen en común dos factores determinantes, uno político-económico y otro tecnológico-económico. El primero tiene que ver con la aplicación de una política económica liberal, que ha significado apertura de fronteras al comercio de bienes, servicios y capitales, si bien con un mayor grado de amplitud geográfica y profundidad en esta última etapa; el segundo tiene que ver con los avances tecnológicos en los medios de comunicación y transporte, que han deprimido los costes unitarios de ambos servicios y reducido el espacio-temporal de las transacciones transfronterizas.

La primera fase de globalización capitalista, estuvo caracterizada por el auge del comercio y la exportación de capitales, así como el surgimiento de las empresas con características monopólicas. Esta etapa estuvo precedida por la Revolución Industrial, el auge de la producción manufacturera y, particularmente, fue estimulada por el abaratamiento de los costes de los transportes y las comunicaciones, lo cual facilitó el incremento de los intercambios de mercancías a escala mundial. Aquí se localiza uno de los factores determinantes de la globalización económica actual, donde existe amplio consenso entre los estudiosos del tema: (PNUD, 1997); Dehesa (2000: 17-19); Requeijo (2002: 337); Wolf (en George y Wolf, 2002: 19); Manas- Gangopadhyay (en Gangopadhyay- Manas 2005: 1); Colander (en Gangopadhyay- Manas 2005: 59); Intriligator (en Gangopadhyay- Manas 2005: 69); (Jacks, 2006); Flores y Luengo (2006: 23). En la actualidad las nuevas tecnologías han abatido los costes del transporte y las comunicaciones, aunque con diferencias que serán señaladas más adelante.

En la octava década del siglo XX, Marshall Mc Lujan se refería a que con el avance de los medios de comunicación, el mundo se estaba convirtiendo en una “aldea global”, pero aquí interesa fundamentalmente lo que ha sucedido con la globalización de la economía capitalista a partir de las últimas dos décadas del siglo XIX, por ser a partir de entonces donde existe mayor consenso respecto a la intensificación de las transacciones de mercancías, capital y en mucho menor grado de personas, a escala mundial.

Según Bhagwati, más que los cambios políticos que favorecieron el liberalismo económico en el siglo XIX, el cambio que hizo más por integrar a la economía fue la revolución tecnológica en el transporte ferroviario y marítimo. En materia de comunicaciones el nuevo invento relevante de entonces fue el telégrafo; en este punto

existen referencias históricas, tanto de personajes que mostraron un gran espíritu emprendedor para arriesgar inversiones en el cable de telégrafo trasatlántico¹, como en la enorme diferencia entre la frecuencia de las comunicaciones que pasó de meses en 1866 a minutos que tardaba al finalizar aquél siglo (Wolf mencionado por Bhagwati, 2005: 31). En la etapa actual, los sucedáneos son el transporte aéreo y los nuevos medios de transporte terrestre y marítimo, con mayor capacidad de carga y velocidad; en todos estos la nueva fuente energética son los hidrocarburos y posteriormente la atómica para ciertos usos. El telégrafo ha sido sustituido por las nuevas telecomunicaciones, que van del teléfono al Internet, pasando por la televisión, pero estas se han visto reforzadas por las nuevas tecnologías de la información, para almacenar, procesar y elaborar nueva información a partir de la original, lo cual ha seguido reduciendo los costes en magnitudes impensables². Con referencias semejantes, Dehesa (2000: 19) coincide en señalar la importancia de este impacto de los avances tecnológicos en estos sectores. La revolución en los servicios que ofrece la informática, le otorga una distinción cualitativa, respecto al papel que han jugado los avances tecnológicos en el abatimiento de los costes de comunicación y transporte en esta última etapa de la globalización.

Ya en el apartado anterior se señalaba la implicación ideológica de adoptar la política económica surgida del llamado “Consenso de Washington”, como nuevo paradigma, pero evidentemente también ha sido un factor determinante en el impulso y consolidación del fenómeno global desde el punto de vista económico. Así, además de los avances tecnológicos en comunicaciones y transportes, para Intriligator (en Gangopadhyay- Manas 2005: 69) la liberalización de la economía y el comercio ha jugado un papel muy importante, pues han construido un sistema de comercio mundial más libre; en este punto coincide Bhagwati, quien señala que la intervención de los gobiernos ha permitido reducir los obstáculos a los flujos comerciales y financieros (Bhagwati, 2005: 31). Stiglitz (2006: 28-29) lo matiza al plantear que las reducciones de

¹ Stefan Zweig hace una excelente crónica de las peripecias que enfrentó el empresario estadounidense Cyrus W. Field, para lograr la comunicación entre Londres y Nueva York a través del cable telegráfico interoceánico; así como la trascendencia económica y social que tuvo en su tiempo. *Momentos Estelares de la Humanidad*, Acantilado (2002), Barcelona. pp. 189-212.

² Bhagwati citando a Wolf, señala que <<El coste de una llamada telefónica de tres minutos desde Nueva York a Londres, según los precios actuales, cayó de unos 250 dólares en 1930 a unos cuantos centavos hoy en día. En años más recientes, el número de canales portadores a través del Atlántico se ha disparado de 100.000 en 1986 a más de 2 millones hoy en día. El número de servidores de Internet ha aumentado de 5.000 en 1986 a más de 30 millones hoy en día>>. Bhagwati (2005:31)

costes en las comunicaciones y transportes han sido el medio económico que ha guiado la globalización, pero la política neoliberal a ultranza la ha conformado y provocado los efectos perversos, mismos que posteriormente trata de corregir con sus propuestas de reformas.

Un factor determinante en el surgimiento de la globalización económica actual, que ha sido menos tomado en cuenta, es el desmantelamiento de las economías centralmente planificadas, que en otros términos puede señalarse como el fracaso del modelo de economía socialista que encabezó durante más de 50 años la Unión Soviética. A esto hacen referencia: Dehesa (2000: 24), quien señala que tantas economías abiertas como existen hoy tras la apertura de los países ex comunistas, nunca en la historia mundial se habían observado; Soros (2002: 20), con una clara orientación hacia el sector financiero afirma que “...no fue hasta principios de la década de 1990, después del derrumbamiento del imperio soviético, que los mercados financieros se hicieron realmente globales.”; por su parte Colander (en Gangopadhyay- Manas, 2005: 59), quien considera que este suceso ha hecho posible que ahora se piense en los países como consumidores potenciales y productores, en lugar de como aliados o enemigos. Sobre esto mismo, Intriligator (en Gangopadhyay- Manas, 2005: 69) considera que el cambio se inició con las reformas en China en 1978 y culminó con la disolución de la Unión Soviética en 1991, pero esto trajo también aparejada una “*convergencia ideológica en aceptar los valores de una economía de mercado y un sistema de libre comercio*”. Sobre este aspecto, Martínez (2007: 214) sólo considera este acontecimiento como una opción para separar la “globalización realmente existente”, aunque por los años en que ocurre quedaría incluida en el período de los últimos treinta años, a los cuales él delimita este fenómeno.

El trabajo de Flores y Luengo, además de señalar la importancia de los avances tecnológicos para reducir costes en las comunicaciones y los transportes, abundan en el análisis de la inserción a la Unión Europea, después de décadas de “desconexión” de la economía internacional, por parte de los países de Europa Central, basada en la estrategia de aplicar cambios estructurales en sus economías inspirados en el “Consenso de Washington” (Flores y Luengo, 2006: 18-19). Tales cambios no están incorporando las experiencias de algunas economías asiáticas, que han modulado sus ajustes estructurales con resultados más ventajosos para ellas.

Desde la perspectiva de la llamada sociedad de la información, que aquí el autor le llama “Sociedad Red”, nos ofrece un novedoso enfoque de la globalización (Castells, 2006: 28-73). Es sorprendente la semejanza con la globalización económica, aunque en este caso enfatiza sobre las relaciones sociales a través de la red de información global. Considera que gracias a la reestructuración de las empresas y al hundimiento del estatismo surgió la globalización económica y en red. Conecta el factor político de la libertad expandida a nivel planetario, con el uso de nuevas tecnologías, el desarrollo de organizaciones sociales y empresariales, para hacer posible el fenómeno de la globalización, que él le llama un nuevo modelo de capitalismo informacional.

1.1.1.3 Expansión de la economía de mercado y fortaleza de las ET

Sin entrar en aspectos semánticos del significado de mundialización e internacionalización, como referentes inmediatos de globalización, se acepta que, como algunos autores lo plantean, desde el período posrenacentista, aún sin haberse consolidado el Estado-Nación como hoy lo conocemos, al realizarse intercambios comerciales entre las metrópolis coloniales y sus territorios, así como entre ellas mismas, encontramos antecedentes del comercio internacional (Saxe-Fernández, 1999: 9). De forma similar, la creación de grandes compañías creadas para controlar el comercio, como la Compañía Holandesa de Indias, puede ser considerada como una forma precedente de las modernas Empresas Transnacionales (ET). En este sentido, otros autores coinciden al afirmar que el fenómeno no es totalmente nuevo, y que algunas de sus manifestaciones fueron inclusive más intensas en la primera etapa, interrumpida por el período que va de la primera a la segunda guerras mundiales, (Dehesa, 2000: 17-18). Considerando las cifras de los flujos comerciales a nivel mundial y al interior de los bloques comerciales, Chortareas y Pelagidis (2004: 258-263) plantean que lo que ha estado ocurriendo en las últimas décadas es una profundización de la integración regional, pues al observar un mayor intercambio al interior de los bloques comerciales con cercanía geográfica, que a nivel mundial, no se puede hablar de globalización comercial, sin dejar de señalar que la mayor parte del comercio mundial sigue ocurriendo entre los países desarrollados. Para Flores y Luengo (2006: 18), el fenómeno en cuestión no es nuevo ni irreversible, y coinciden con el autor antes citado respecto a que, aunque parezca paradójico, *“en períodos anteriores al que ahora se conoce como globalización, la integración y la interdependencia de las*

economías nacionales han llegado a ser tan o más intensas que en la actualidad; buen ejemplo de ello es la proporción de los intercambios comerciales en el producto interior bruto (PIB) y los desplazamientos internacionales de población.” Además de coincidir en el rol central que juegan las ET en la etapa actual del fenómeno global, Flores y Luengo dejan entrever que la adhesión de los países ex socialistas de Europa Central, están contribuyendo a la ampliación del mercado capitalista y a la consolidación de esta etapa globalizadora. En este sentido se podría interpretar el proceso de integración de estas economías, como un ejemplo de que el fenómeno en cuestión, además de impulsar la transformación económica de los países ex socialistas, y con ello generar productos nuevos, tales productos contribuyen a su propia consolidación y ampliación.

A la expansión de la economía de mercado capitalista, han contribuido los factores determinantes de la globalización señalados en el apartado anterior, lo cual se ha traducido en una reducción espacio-temporal para realizar las transacciones comerciales y financieras entre países. Adicionalmente, la mayor cobertura geográfica de la economía de mercado, ha tenido un gran soporte en la penetración de las ET en países y regiones donde existen los recursos naturales susceptibles de explotar; una mano de obra con salarios relativamente más bajos en función de su cualificación, respecto al país de origen; un mercado de consumidores con capacidad adquisitiva suficiente; infraestructura en comunicaciones y transporte adecuada, y una política gubernamental de tipo liberal, que ofrezca garantías de seguridad a las inversiones y facilidades para operar. En este último aspecto, sería fundamental el cambio de las políticas económicas en la mayoría de los países en desarrollo, hacia una de tipo neoliberal en la década de los ochenta en el siglo pasado. Adicionalmente, el desmantelamiento de las economías centralmente planificadas ocurrido desde el principio de la última década del siglo XX, significará una diferencia cualitativa para la expansión de la economía capitalista actual, respecto a la que tuvo lugar entre finales del siglo XIX y principios del XX.

En el apartado que se refiere a las características de la globalización, Requeijo (2002: 339) pondera el papel de las empresas transnacionales, como el motor que impulsa la actividad económica en el mundo, aunque después señala los efectos nocivos y los riesgos de que los poderes públicos las dejen actuar libremente, sin ejercer el papel regulador que frene su voracidad. Por otra parte señala que las condiciones de la

globalización facilitan la deslocalización de las empresas. En este punto coincide con lo que sustenta Martínez (2000: 191-197) y se presenta en párrafos posteriores, así como lo que plantearía Flores y Luengo, (2006: 18-19) mencionado anteriormente.

La nueva etapa de expansión de la economía de mercado capitalista, significa que cada vez más personas producen, distribuyen y consumen mercancías y servicios en un mercado regido por las leyes del capitalismo. Pero existen posiciones que simplifican el fenómeno. Es el caso de Colander (en Gangopadhyay- Manas, 2005: 59), quien considera que la globalización es sólo un nuevo nombre para identificar el último ciclo de internacionalización económica, pues el primero ocurrió en el siglo XIX. Pero a diferencia de esta etapa donde la movilidad de las personas fue principalmente a través de la importante emigración europea hacia América, la libertad de movilidad en el mundo actual está acotada. Como ha dicho el PNUD (1999:31): *“Los agentes financieros se hallan en la cúspide de las conexiones [...]; las empresas multinacionales, también, circulan por la aldea global [...]; los turistas viajan más fuera de sus países [...]; las ONG con conexiones electrónicas en línea pueden hacer campaña en todo el mundo, y sus mensajes viajan a través de las fronteras en segundos [...]; la mano de obra altamente calificada también viaja por la aldea global [...]; la mano de obra sin calificar, por el contrario, encuentra vallas [con lo que] la reducción del espacio, el tiempo y las fronteras puede estar creando una aldea global, pero no todos pueden ser ciudadanos.”* (Citado por Martínez, 2000: 37-38).

Un complemento de la expresión anterior es la que hace Estefanía (2002: 43-45), quien claramente asigna a la globalización un rol excluyente y a los mercados un nuevo poder fáctico: *“...no existe por ahora una sociedad abierta, sino un mercado abierto. La única globalización realmente existente es la financiera, no la política, ni la de derechos humanos, ni de la justicia, ni la del desarrollo sostenible, ni la de los derechos económicos y sociales, etcétera.”* (...) *“...Si los mercados son los que mandan, devienen en el poder fáctico por excelencia del siglo XXI. Hay un desplazamiento del poder desde los gobiernos a los mercados: a la globalización le corresponde un desplazamiento del poder...”*. En este sentido coincide también Comas (en Chomsky, 2002: 104-108), aunque éste agrega el poder que también significa el control de la información. En su opinión, estamos hablando de la expansión del capitalismo a escala

planetaria, con sus áreas marginadas en algunas regiones, donde no puede esperarse que la globalización revierta las contradicciones del sistema, antes bien tiende a magnificarlas.

El incremento del comercio internacional como un elemento que fortalece esta perspectiva de análisis de la globalización actual, debe ser matizado, pues tal fenómeno, al observarlo a nivel regional se puede comprobar que su comportamiento es desigual, más intenso ahí donde el mercado cuenta con mayor capacidad de absorción y débil en aquellas regiones y países con menores posibilidades de ganancia para el capital. Tal como lo señala atinadamente uno de los estudiosos de este tema:

“...En la distribución espacial de los intercambios destaca la importancia que el comercio intrarregional comporta para las áreas nucleadas en torno a los grandes países desarrollados; para ellos, su entorno regional es el primer cliente; situación muy diferente a la de la mayor parte de los subdesarrollados, que siguen con un bajo comercio intrarregional. Los intercambios comerciales entre las distintas áreas desarrolladas tiende a ocupar, para ellas, el segundo lugar en importancia.” (Martínez, 2000:154).

Un fenómeno que forma parte del proceso de expansión de la economía de mercado capitalista, es el incremento en las dimensiones de las ET, que ya no solamente penetran en los países por la vía de la Inversión Extranjera Directa (IED), sino también por la vía de las fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas. Para Martínez (2000: 171), *“los cambios en las estrategias organizativas de los grupos transnacionales hacen que, aun en el supuesto de que no hubiera crecido el flujo de IED, estuviéramos en una situación cualitativamente distinta”*, y considera que *“Las causas del crecimiento de las fusiones y adquisiciones provienen de las tendencias a la liberalización y desregulación, así como de consideraciones estratégicas de las empresas; incluyen la globalización y agudización de la competencia, búsqueda de mejoras de eficiencia, accesibilidad a los costosos avances tecnológicos buscando reducir el coste de I+D”* (Martínez, 2000: 172). En este último punto coincide Anderson (en Gangopadhyay y Manas, 2005: 90), quien agrega que las fusiones y adquisiciones les permiten formar cadenas de negocios, donde el denominador común es lograr economías de escala en actividades creativas, en las cuales tienen un papel principal la investigación y desarrollo, así como el diseño y la

mercadotecnia. Por si misma la IED, como punta de lanza de las ET, ha tenido un crecimiento espectacular en la década de los noventa, pero si se considera que a esta forma de expansión habría que sumarle las fusiones y adquisiciones de las ET, que no implican necesariamente inversión, el peso estimado en los flujos netos financieros internacionales ascendía a finales de los noventa en torno al 30%; mientras que las transacciones comerciales eran lideradas en sus dos terceras partes por estas corporaciones (Martínez, 2007: 218-219). Para Guillén (2007: 96-117), las ET constituyen el “núcleo duro” de la globalización, y agrega que las fusiones y adquisiciones juegan un papel central en el movimiento especulativo de las ET, quienes así logran aumentar el precio de las acciones en bolsa y en la mayoría de los casos, les permite deshacerse de un número importante de trabajadores.

El impacto de las ET en los países en desarrollo en que se instala es también diferente, dependiendo si sólo llega a aprovechar la mano de obra barata para realizar operaciones que no requieren una cierta cualificación, en cuyo caso lo convierte en “país maquilador”; una opción más positiva es cuando le interesa integrar a empresas locales de menor tamaño, a inducir procesos de mejoramiento en la calidad de la producción, transfiriendo tecnología a tales empresas e impulsando la formación de cuadros técnicos en el sistema educativo local. Por diferentes rutas y de manera desigual, la economía de mercado y la globalización se expanden. Un punto de vista complementario al anterior es el que plantean Alvater y Mahnkopf (2002:33), quienes sostienen que *“la globalización no se puede llevar a cabo sin vínculos locales”* y que sería *“adecuado hablar de una nueva forma de articulación de los procesos globales y locales, de una especie de glocalización”*. En otros términos, coincide con la necesidad de que los países adopten los cambios estructurales en su economía, para poder integrarse a la globalización.

Con relación a este tema, Requeijo (2002: 350-356) tiene una posición más flexible. Admite algunos claroscuros de la economía mundial y que algunos efectos de la globalización actual son: la mayor pobreza en la mayor parte de los países del continente africano y otras regiones, el deterioro del medio ambiente así como la mayor desigualdad en el nivel de ingreso y la inestabilidad en el empleo de los asalariados del mundo, descalifica las posiciones que le atribuyen a la globalización el peso de ser la causante de esos problemas. De hecho, señala que el mundo no debe frenar la

globalización, sino propiciar que se amplíe a otros países y regiones a donde no ha llegado, pero recomendando que no fuera una penetración descontrolada, ya que este autor plantea que se le deben ofrecer todas las facilidades a las ET para que inviertan en los países pobres, y que, sobre todo, en esa globalización ampliada, se profundice totalmente, permitiendo el libre flujo de la fuerza de trabajo, de igual forma que ya circulan bienes, servicios y capitales, pero no abunda más en el tema. El autor casi se convierte en un apologista de las ET, proponiendo se le otorguen todas las facilidades sin mencionar alguna medida que limite el riesgo de una voracidad desmedida, como si tales empresas estuvieran exentas de esos apetitos.

Intriligator (en Gangopadhyay y Manas, 2005: 69) reconoce el poder que han ganado las grandes empresas multinacionales, cuya presencia a través de subsidiarias o de alianzas estratégicas, ha cambiado la estructura industrial. Ellas pueden elegir entre muchos países las fuentes de aprovisionamiento de materiales, para maximizar sus ganancias, y logran tener un elevado grado de influencia en ellos. Las firmas globales generan conflictos por la participación en los mercados, actúan con tanta autonomía que algunos ven en ellos una amenaza a los estados nación, y como no existen todavía instituciones de jerarquía mundial con capacidad para regular sus actividades, en algunos países en desarrollo los gobiernos se doblegan ante el poder de ellas.

Por otra parte, la agregación de las sofisticadas estrategias de integración de las ET ha provocado *“cambios en la naturaleza de la economía mundial, por la extensión y homogeneización de normas, valores y rutinas propios de la cultura empresarial, fruto de la extensión, absoluta y relativa, de la producción gestionada por las TNC; crecen, en paralelo, los intercambios intrafirma de todo tipo de activos, tangibles e intangibles, de los que sólo una parte encuentran reflejo estadístico, como producción transnacional”* (Martínez, 2000: 191)

La dinámica de la expansión de la economía de mercado, está conduciendo hacia una transformación de una globalización superficial a una globalización profunda, donde la IED (y por tanto las transnacionales) penetran en los diferentes países, vinculando y a la vez excluyendo. En este punto Martínez (2000: 192), tiene fuertes coincidencias con la posición de George (en George y Wolf, 2002: 41), que ya se apuntaban en el apartado anterior, aunque esta se refiere específicamente a las ET cuando se refiere a *“que la*

globalización es una maquinaria cuya función consiste en hacer irreversible el poder de las multinacionales, engendrando desigualdades cada vez más grandes tanto entre países como dentro de ellos.”

Tradicionalmente las ET correspondían al estereotipo de ser aquellas grandes empresas originarias de países desarrollados, pero ahora, la dinámica de la globalización actual está generando ET de tamaño medio en algunos países en desarrollo. Ejemplos de esto último las tenemos en las empresas originarias de la India (Hindalco y Tata Steel) que recientemente han hecho adquisiciones millonarias; operación similar ha hecho también recientemente la multinacional China Lenovo; por el lado latinoamericano destacan empresas brasileñas y mexicanas³. Aunque las grandes siguen siendo las más poderosas sin cambiar sus bases de operación en países desarrollados. *“..la actividad empresarial transnacional no puede afirmarse que la realicen solamente grandes empresas; es cierto que en las grandes transnacionales se concentra una elevada proporción de todas las magnitudes indicativas de este proceso, pero también lo es que una gran parte de la IED de las últimas décadas ha sido realizada por empresas de tipo medio, que han contribuido a que el universo de las TNC se ensanche a decenas de miles, poniendo sordina a conclusiones precipitadas que lo consideran sólo un asunto de macroestructuras.”*(Martínez, 2000: 197). En este sentido, organismos internacionales como la UNCTAD, en sus análisis sobre las ET utilizan definiciones que incluyen: la relación entre activos en el extranjero/ activos totales; ventas en el extranjero/ ventas totales y empleo en el extranjero/empleo total. Con el promedio no ponderado de estas tres ratios, determina el índice de transnacionalización (www.unctad.org), con el cual clasifica a cada ET en el ranking mundial. Considerando este índice y la lista elaborada por la UNCTAD, Guillén (2007: 96-108) identifica a las 100 ET más grandes como las verdaderas empresas globales, que afianzan su posición con una red de subcontratistas (por la vía del outsourcing y otras), además de sus filiales. Entre mayor es su tamaño, mayor es el índice de transnacionalización, pero no obstante ello, estas ET siguen teniendo una base nacional fuerte en sus países de origen.

³ La revista The Economist (7 al 13 de abril de 2007), destaca en un artículo (“Globalisation’s offspring”, Pág. 9) cómo las nuevas multinacionales están rehaciendo el viejo esquema, e incluye una descripción del panorama donde incursionan multinacionales de países como la India, China, Rusia y Brasil.

1.1.1.4 Retos y límites de la globalización

Es pertinente vislumbrar las tendencias del fenómeno en cuestión, y por ello también se considera importante conocer las voces de alerta, cuando estas provienen de análisis rigurosos y bien fundamentados. Así, habiendo ya conocido algunas de las propuestas teóricas en la perspectiva ideológica de la globalización, en el apartado relativo a la expansión de la economía del mercado y la fortaleza de las ET, Martínez (2000: 354) también ofrece su opinión sobre el tema de este apartado: “...*hay riesgos de inviabilidad si tienden a actuar de forma crecientemente incontrolada factores generadores de crisis, sea en las finanzas mundiales o en otros necesitados de regulación para llegar a ser funcionales en la reproducción; desde la perspectiva global puede degenerar hacia dinámicas inviables la incapacidad de desarrollarse de regiones del planeta, si va acompañada de pobreza, hambre, aumento de la desigualdad y exclusión social, pero también puede ser inviable el éxito, si supone la universalización del modelo de producción y consumo hoy dominante en los países ricos; estos últimos no están a resguardo de riesgos de inviabilidad procedentes de la insostenibilidad de algunos procesos, de la creciente mercantilización y precarización de bienes y relaciones no reducibles a la condición de mercancía, del aumento de la desigualdad en su seno o de la pérdida de la posición central del trabajo dentro de sus sociedades.*”

Para respaldar este punto de vista, Martínez (2000: 355) se apoya en una cita de un organismo de las Naciones Unidas (ONU):

“...La UNCTAD (1997: VI) llega a reconocer que si la situación actual continúa, hay una amenaza real de retroceso político que puede barrer algunos de los beneficios de las recientes reformas económicas, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, y quizás revertir alguno de los logros de la integración económica. Los años veinte y treinta proporcionan una severa y perturbadora referencia de cuán rápidamente la fe en los mercados y en la apertura puede ser hundida por acontecimientos políticos”.

Uno de los más reconocidos especuladores financieros exitosos (Soros, 1999), también ha dado la voz de alerta sobre los riesgos que entraña la fragilidad del sistema financiero

internacional, que se puso en evidencia con las crisis financieras de la última década del siglo XX. Esta es una amenaza latente en tanto al jugador con más recursos en el escenario mundial, y quien detenta el privilegio de que su moneda siga siendo la divisa más usada en el mercado mundial, EEUU, no se le apliquen las reglas que a jugadores de menor talla se le imponen.

Uno de los rasgos perversos del fenómeno en cuestión, y que podría ser el origen de conflictos mayores en el futuro, es el efecto excluyente de la globalización, el cual es señalado por Martínez (2000: 45, 192 y 354) y Rubio (2006:1049). El primer autor lo señala como el otro lado de la moneda, ya que considera que, por un lado la globalización integra y homogeniza a la población como consumidores, pero por otro los excluye como productores. Por su parte, Rubio señala que la exclusión es el fenómeno más relevante para los sectores oprimidos, entre ellos los productores agrícolas tradicionales de los países en desarrollo.

Por su parte, el prestigiado premio Nóbel de economía Joseph Stiglitz asume una posición mesurada frente a los retos que implica la globalización, pondera el potencial positivo que tiene este fenómeno, y que cuando los países gestionan los cambios con base en una participación activa del Estado para lograr su desarrollo, sin confiar en la noción de un mercado autorregulado, han ayudado a cientos de millones de personas a mejorar sus niveles de vida (Stiglitz, 2002: 343). Posteriormente, recuperando algunas de sus propuestas iniciales, el mismo economista hace propuestas concretas de política económica global, para solucionar los problemas que se han creado en el proceso de globalización (Stiglitz, 2006). Principalmente los problemas de desigualdad y pobreza en países en desarrollo, aunque reconoce que tales contrastes también se han creado en los países desarrollados, además del impacto nocivo sobre la calidad del medio ambiente. En este contexto, sus propuestas se orientan hacia una mejor regulación del comercio, que los derechos de propiedad intelectual también beneficien a las personas y no sólo a las grandes empresas; otro aspecto se orienta hacia el manejo de los recursos y la conservación de un planeta con ambiente más saludable; cómo se podría aligerar el peso de la deuda en los países pobres y sanear el sistema financiero internacional; en el mismo sentido propone medidas para evitar que las grandes corporaciones continúen con su expansión depredadora en el mundo, planteando la necesidad de una “gobernanza corporativa” que revalore los principios éticos en los negocios(Stiglitz,

2006: 25), así como de instituciones internacionales democráticas, pues la globalización económica ha desplazado a la política, provocando con ello un sistema de gobernanza global caótico (Stiglitz, 2006: 48). Sus propuestas se orientan hacia lograr que funcione mejor la globalización económica, se desactiven sus efectos perversos sobre la población más vulnerable y los predadores sobre el medio ambiente, ya que a la larga podría revertirse contra los intereses de los grandes grupos de poder mundial y local. En el fondo se pretendería lograr que el sistema capitalista funcionara más racionalmente, dotándolo de un rostro humano, como diría Bhagwati, pero parece que esto va contra su naturaleza. Así lo señala George (en George y Wolf, 2002: 26) cuando al referirse al capitalismo considera “...*que el sistema no tiene medio alguno de protegerse contra sus propios excesos...*”.

Sorprende que Krugman (en Gangopadhyay y Manas, 2005: 30-31), considere que una mayor integración de los mercados de bienes y servicios, hace menos probable la posibilidad de una crisis financiera, aunque aclara que no se refiere al tipo de integración de la Unión Europea (UE), que ha avanzado a un nivel superior a los procesos de integración del resto del mundo. Como una segunda vía para reducir el riesgo de crisis financieras, sugiere la inversión directa de ET, ya que considera que sus subsidiarias estarían menos expuestas a balances adversos que las empresas locales, y sería muy difícil que en una economía consistente se pudiera enfrentar una crisis financiera, a menos que esta fuera global.

Ante la carencia de reglas e instrumentos efectivos de control y regulación en la actual etapa de globalización, la experiencia exitosa de la integración europea tiene un largo recorrido enfrentando y solucionando problemas, algunos de los cuales pueden servir como referencia para incursionar en las reformas necesarias y contribuir así a mejorar las relaciones internacionales. En tal sentido es la propuesta de un estudioso de la Unión Europea (Nieto, 2005:281-292).

Por su parte, Colander (en Gangopadhyay y Manas, 2005: 61) reconoce los efectos negativos que ha traído consigo la globalización, principalmente a los países más vulnerables, y aunque no ve en el futuro un gobierno mundial, considera que se requerirán agencias internacionales que regulen y coordinen la producción y el comercio mundiales.

En el afán de convencer al lector sobre las bondades no descubiertas por los críticos de la globalización, Bhagwati (2005: 327) dedica la última parte de su libro a proponer el *“Gobierno Apropriado: Conseguir que la globalización funcione mejor”*, reconoce implícitamente la ausencia de una gobernanza global para con ello conseguir *“que la globalización tenga rostro humano”*, pero no se puede negar lo congruente que es defendiendo su posición. *“He llegado a la conclusión de que la globalización no solo ofrece prosperidad económica a los que la admiten, por la oportunidad que supone, en lugar de renunciar a ella por el peligro que temen. La globalización es además, hablando en términos generales, una fuerza para cumplir diversos planes sociales. En resumen, utilizando la típica expresión de los políticos que se unen a los detractores de este proceso mundial, la globalización necesita una cara humana...”*. Como se puede apreciar, tiene muchas coincidencias con Stiglitz.

En una posición diferente se ubica Guillen (2007: 113), quien considera que *“...más que un sistema productivo mundial, la globalización es un ‘proyecto’ de las fracciones del capital más poderosas e internacionalizadas por establecer una economía global, pero esta no es una realidad configurada, sino más bien una ‘tendencia’: un proceso de transición, que opera en un marco contradictorio”*. Como tal tendencia, se asume que puede verse interrumpida, como lo han sido en etapas anteriores de la expansión del capitalismo.

1.1.1.5 Reflexión personal sobre la globalización económica

Después de conocer las propuestas de los estudiosos del tema de globalización económica, no se puede pretender asumir una posición neutral. Tampoco se puede reducir el concepto y dejarlo en el plano economicista diciendo que es sólo el incremento de las transacciones transfronterizas de bienes, servicios y capital, impulsado por las nuevas tecnologías en comunicaciones y transportes, que han inducido los costes a la baja. La globalización económica es un hecho objetivo, se reconoce que no es un fenómeno nuevo ni irreversible, pues la primera etapa de la globalización más consensuada y aquí referida así lo constata. Si bien esta tiene coincidencias con la globalización económica actual en cuanto a que es producto de una intensificación de las transacciones en el mercado capitalista, donde subyace la

liberalización económica y las empresas de tipo monopólico tienen un papel protagónico, existen también diferencias cualitativas y cuantitativas:

- La liberalización de la economía en la primera etapa no fue impulsada por organismos internacionales, como en la actual, con carácter paradigmático para “garantizar” el desarrollo económico sostenido. La libertad de movimiento de la población está hoy en día mucho más acotada que en la primera etapa.
- Los avances tecnológicos en comunicaciones y transportes tienen en la globalización actual, el soporte de la informática y el uso de satélites que han revolucionado las telecomunicaciones, innovaciones que no existían en la primera y que hoy potencia el abatimiento de los costes. Constituye además, una poderosa barrera a la entrada de competidores menores.
- En la etapa actual, el incremento en el flujo legal transfronterizo de factores productivos se refiere principalmente al capital y al trabajo cualificado; mientras que las transacciones comerciales son principalmente de subcomponentes y servicios, y en mucha menor proporción de productos finales, que fue lo dominante en la primera etapa. Dominan en estas transacciones, las intrafirma.
- La cobertura geográfica de la globalización actual es más amplia y profunda; como parte de ella, en pocos años se han integrado al mercado capitalista los antiguos países de economía centralmente planificada, que en la primera etapa no existían, y que representan más de una cuarta parte de la población mundial; aunque siguen siendo excluidos los países y regiones y productores más atrasados que no ofrecen expectativas de ganancia al capital.
- Para la actividad de las grandes corporaciones transnacionales, sigue siendo muy importante el mercado interno de sus países de origen, y la mayor parte de las transacciones internacionales ocurren al interior de los bloques económicos: Unión Europea, América del Norte y Sudeste Asiático, que en la anterior etapa no existían
- Las ET de la etapa actual, no solamente son originarias de los países desarrollados ni de grandes dimensiones, pues también han surgido en algunos países en desarrollo las de tamaño medio. Además de que sus estrategias de expansión no sólo se basan en la IED, como en la primera etapa, sino ahora presenciamos las fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas, que en

ocasiones encubren el poder real de las ET y que les permiten a estas, obtener ganancias extraordinarias surgidas de movimientos especulativos en la bolsa.

Aunque sólo han transcurrido poco más de cinco lustros desde el inicio de esta segunda etapa de la globalización económica, a los beneficios que para algunos países y empresas representa el crecimiento del intercambio de bienes, servicios y capitales, se confrontan los riesgos de mayores crisis financieras globales, así como del desempleo y la pobreza globales, además de un mayor desequilibrio del medio ambiente en escala planetaria que ya se han evidenciado. Las reacciones contra la globalización actual, tienen claramente su origen en la existencia de una gran cantidad de perdedores en el mundo, que ponen en entredicho la capacidad del mercado para autorregularse y la necesidad de instancias que modulen su funcionamiento a escala global; entre otras atribuciones, con facultades para sancionar la voracidad de algunas ET que son apoyadas por gobiernos de su país de origen. Esto no será posible si los países desarrollados no facilitan la reestructuración del sistema de Naciones Unidas, con mayores atribuciones para avanzar hacia la gobernanza global, coordinando acciones con organismos internacionales en materia de medio ambiente, comercio y finanzas internacionales. Dejar que actúen libremente las fuerzas del mercado, significará poner en riesgo la viabilidad del sistema.

1.1.2 Las cadenas productivas

En la revaloración de la importancia de la geografía económica, que se propone como economía espacial, destacados economistas recuperan el descubrimiento que Alfred Marshall hacía hace más de un siglo, respecto al surgimiento de las zonas industriales y la importancia de las vinculaciones verticales hacia atrás y hacia delante de las empresas (backward and forward linkages); así como las razones por las que a un productor le resultaba ventajoso situarse cerca de los productores de la misma rama industrial (Fujita et al, 2000).

El concepto de *cadenas productivas* guarda una relación estrecha con el concepto más extendido de *cadenas de valor*; este a su vez ha surgido de los conceptos de integración vertical de la producción y de eslabonamientos productivos. Otro de los conceptos semejantes es el de redes de producción, y uno más también relacionado es el de

agrupamientos empresariales o “cluster”, aunque en este caso se enfatiza su papel en la competitividad empresarial.

Una aproximación al concepto de cadenas productivas es el que se propone para orientarlo hacia el sector manufacturero, este se planteaba todavía a finales de los años ochenta del siglo pasado como “distritos industriales”, entendidos como concentraciones de pequeñas y medianas empresas que están especializadas en alguna de las etapas del proceso productivo (Beccattini, 1990). Esto podría ser un antecedente del moderno concepto de “cluster”. Para Schmitz (1992) el cluster se caracteriza por una aglomeración de empresas a nivel sectorial y en la misma ubicación geográfica. Esto último juega un papel relevante en países donde la infraestructura, el sistema de información y la cultura son importantes. Por su parte Marceau (1994) intenta diferenciar el término “cluster” del de cadena de producción; planteando que el primero es una “agrupación de empresas de la misma industria”; mientras que el segundo significa “cadena de compañías interrelacionadas que atraviesan los límites tradicionales de las actividades primarias, secundarias y terciarias y ligan las compañías de cada una de éstas áreas por su contribución al producto final”.

Algo similar planteaba Porter (1998) al considerar al “cluster” como “concentración geográfica de empresas e instituciones interconectadas en un área particular”; aunque su perspectiva esta claramente orientada a destacar el papel que ha jugado en el incremento de la competitividad de las empresas. Anteriormente ya se refería al término “cadena de valor” para describir todas aquellas actividades en un sistema de negocios, que una organización requiere desarrollar para transformar un insumo en un producto final (Porter, 1985). Posteriormente señalaba a los “clusters” como una característica fundamental de los países desarrollados, donde “un sector competitivo ayuda a crear otro en un proceso que mutuamente se refuerza” (Porter, 1990). En el fondo este planteamiento implicaba la vinculación de empresas en una cadena productiva, actuando en forma interdependiente, por lo que la fortaleza de la cadena dependía de la fortaleza de sus eslabones.

De manera muy semejante al concepto de clusters, se mencionan las aglomeraciones locales de industrias de alta tecnología, donde se registran un elevado nivel de difusión del conocimiento (Keeble y Wilkinson, 2000).

Algo más cercano al concepto de *cadena productiva*, es el concepto de “redes de producción”, cuya acepción es una forma específica de relaciones entre agentes económicos (en este caso empresas) sin jerarquías, basados en la mutua dependencia y cooperación (Malecky y Toole, 1997).

Desde una perspectiva gerencial, Craig, C. S. y Douglas, S. P. (1997) destacan la importancia de conocer *la cadena de valor* a escala internacional, para poder controlarla y apropiarse de una mayor proporción de tal valor. Esta cadena de valor transnacional inicia desde la investigación y desarrollo de productos hasta la distribución final a los consumidores. Ellos identifican claramente las claves para apropiarse de una mayor “tajada” del valor generado a nivel mundial: adquisición de tecnología y alianzas estratégicas, contacto y acceso al mercado, control del canal de comercialización y activos financieros para comprar marcas y generar franquicias comerciales; pero reconocen que pueden existir limitaciones financieras, de organización u otras. La conclusión de este artículo se orienta hacia las empresas de países emergentes, los cuales ya no deben basar su ventaja competitiva en los bajos costos de su mano de obra, pues los desafíos están más allá de sus fronteras. Señalan atinadamente que sin un esfuerzo concertado y extendiendo las actividades de creación de valor más allá de sus fronteras nacionales, estas empresas de los países emergentes estarían confinadas a sus mercados domésticos.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE, 1999), ha definido a los clusters como “*redes de producción de empresas interdependientes, instituciones creadoras de conocimiento (universidades e institutos de investigación), instituciones puente (proveedores de tecnología y servicios de consultoría) y clientes; todos ellos ligados en una cadena de producción que añade valor*”. Este organismo destaca el papel del “cluster” como uno de los más importantes sistemas de innovación nacional, que ha impulsado la competitividad de varias empresas, principalmente en países desarrollados. Como se puede apreciar, de esta definición de los conceptos clusters y redes de producción, se desprende una similitud de significados, y además están fuertemente ligados al concepto de *cadena de valor*. Los niveles de análisis que propone van desde el nivel micro (vínculos entre empresas); el nivel meso, sobre los vínculos intra e inter- industria ligadas en una cadena de producción; el nivel macro (grupos de

industrias constituidos en la amplia estructura económica); aunque también se propone el nivel regional, basado en ciertas fortalezas locales.

Raikes (et al, 2000), utiliza el término “filière”, cuyo significado francés es la cadena de producción vertical. Término originalmente desarrollado en Francia en 1960, donde un grupo de académicos lo utilizó como herramienta conceptual para el análisis de la integración vertical de ciertas agrocadenas. Bernstein (1996), había propuesto el “filiere approach” para analizar las relaciones insumo-producto, centrando la atención particularmente en las ganancias obtenidas como resultado de las economías de escala, los costos de transacción y la relevancia del transporte marítimo.

Un antecedente relevante y pionero en el concepto *cadena de valor global*, lo constituye el de cadena mercantil acuñado por Gereffi (1994). Este concepto distingue dos perspectivas de liderazgo empresarial: la cadena mercantil controlada por el productor (produce driver), que es aquella caracterizada por estar dominada por empresas que producen en gran escala y con un alto contenido de capital y tecnología; y la cadena mercantil controlada por el comprador (buyer driver), caracterizada por que la dominan empresas que producen artículos de consumo, cuya producción es intensiva en trabajo.

Para el grupo de investigadores reunido en Bellagio, Italia en el año 2000, el análisis de la *cadena de valor* se había solapado con otros conceptos; tales como cadenas globales de mercancías, sistemas de valor, redes de producción, y redes de valor (Gereffi, et al 2001). Este mismo grupo reconocía diversos énfasis en el análisis empírico de las cadenas de valor. Así, surgieron los conceptos alternativos: cadena de proveedores; redes de producción internacional; cadenas globales de mercancías; *cadena de valor global* y el concepto francés de “filière”. Finalmente, para el análisis de la economía global consideraban incorporar la escala espacial del análisis de la economía global, y para ello surgieron los conceptos de: Cadenas de valor internacional, cuando estas operaran en más de un país, y cuando esto sucedía en más de dos o más bloques regionales, se identificaron como *cadena de valor global*.

El punto central del análisis de las *cadena de valor global*, de acuerdo con estos investigadores, es la gobernanza de las mismas, en tanto que consideran que se logra una mayor comprensión sistemática de las *cadena de valor global*. Esto se define como

la coordinación de la misma cadena de valor. Algunas empresas que tienen su origen principalmente en países desarrollados, directa o indirectamente, ejercen influencia sobre la organización de la producción global, particularmente en el terreno de la logística, la cadena de distribución y la mercadotecnia, en tanto que las decisiones que ellas toman, tienen importantes consecuencias para las actividades de las empresas de los países en desarrollo. Aquí se identifican tres opciones de gobernanza:

- Las redes interfirma, donde las relaciones *quasijerárquicas* entre el poder de la firma líder y las independientes, pero subordinadas en la cadena, en una especie de integración vertical de empresas.
- Cuando el poder de la firma líder se ejerce a través de su poder de mercado (medido por la elevada participación en el mismo) y su posicionamiento en segmentos clave de la cadena, le permiten apropiarse de una porción elevada de beneficios. Esto se deriva de la multiplicidad de barreras a la entrada del mercado.
- Cuando la gobernanza surge como respuesta a dos distintas necesidades de coordinación: cuantas más empresas proveedoras dependan de un producto específico que requiere coordinación, y cuantas más de ellas estén expuestas al riesgo de fallos se requerirá el monitoreo de la cadena de suministro. (Gereffi, et al 2001: 6-7)

A partir de este planteamiento sobre la gobernanza, surgen cuestionamientos sobre el papel que deben jugar las instituciones y agencias gubernamentales en la regulación de esta necesidad de coordinación, así como la participación eventual de agencias privadas actuando en el plano de la certificación y regulación de procesos productivos. En los países en desarrollo en particular, como los productores de un *cluster* no están en posibilidad de vender directamente a los compradores detallistas en los mercados externos distantes, dependen del poder de las firmas líderes para ejercer la gobernanza, lo cual limita las posibilidades de mejoramiento tecnológico productivo de las empresas locales (Humphrey y Schmitz, 2002).

Otro de los aspectos analizados en la reunión de Bellagio sobre la *cadena de valor*, fueron las opciones para el ascenso o mejoramiento continuo de las empresas que se

integran a la misma, con lo cual mejoran su competitividad a través de la adopción de cambios tecnológicos en la manufactura, el diseño y estrategias de mercadotecnia.

Dos de los participantes en el taller de Bellagio, además de coincidir con lo ya planteado por Gereffi (1994), respecto a los dos tipos de cadenas de valor (buyer driver y produce driver), abundaron en el análisis de las *cadenas de valor* planteando que existen razones de gran peso para explicar la importancia de tal análisis en la era de la globalización (Kaplinsky y Morris, 2001: 11-15):

- *“Con la creciente división del trabajo y la dispersión global de la producción de componentes, la competitividad sistémica ha empezado a tener un importante incremento*
- *La eficiencia en la producción es sólo una condición necesaria para penetrar los mercados globales con éxito*
- *La entrada en mercados globales que permiten el crecimiento del ingreso sostenido - es decir, haciendo lo mejor de la globalización - requiere una comprensión de factores dinámicos dentro de la cadena de valor completa.*
- *Ayuda explicar la distribución de beneficios, particularmente el ingreso, a aquellos participantes en la economía global. Esto hace más fácil identificar las políticas que pueden llevarse a cabo para permitir a los productores individuales y a países aumentar su porción de estas ganancias.”*

La propuesta pretende significar una herramienta útil para que los productores de países en desarrollo, se inserten en el mercado global en mejores condiciones y amplíen su participación en el mismo en forma sostenida. No obstante estas interesantes aportaciones, al final los autores entran en el terreno de la apología a la globalización de las *cadenas de valor*, pues descalifican las opiniones críticas sobre los efectos de la globalización en los países pobres. Pero el simplismo del que acusan a estas posiciones también se pueden aplicar a ellos mismos, pues al rebatir la crítica se limitan a reducir las causas del atraso en tales países, a eficiencia o ineficiencia, cuando además de estas consideraciones deberían tomarse en cuenta factores históricos y errores de política económica, además de la corrupción, que pueden explicar el atraso tecnológico y sus causas.

Una propuesta semejante al análisis de las *cadena de valor global*, es la que hacen Ernst y Kim (2002), aunque le llaman redes de producción global. Ellos consideran que este concepto cubre las transacciones intra-firma e inter-firma, así como la forma de coordinación entre la empresa insignia (flagship) y las subsidiarias, filiales, proveedores, empresas subcontratadas y proveedoras de servicios. No obstante que en algunos aspectos se apoya en el concepto de *cadena de valor*, tiene mayores diferencias con este en otros aspectos.

A partir del concepto de Porter (1985) sobre la cadena de valor y de la estrategia empresarial sobre manejo de la cadena de proveedores, surgida del Centro Internacional para la Excelencia Competitiva, con una perspectiva definidamente empresarial, se ha propuesto recientemente el concepto de cadena de demanda como elemento principal de un modelo de negocios, donde las expectativas de los clientes juegan un rol principal (Walters y Rainbird, 2004).

Para especialistas de la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), el análisis de “filière” es el punto inicial para los estudios de la *cadena de valor* (Piñones et al, 2006). Estos estudiosos consideran que el concepto de *cadena de valor* se basa en un sistema compuesto por subsistemas. Cada subsistema estaría compuesto a su vez por insumos, procesos de transformación productiva y productos; donde la manera de operar de cada uno de estos subsistemas determinaría el costo y las ganancias de la empresa. Estos especialistas proponen el concepto de agrocadenas productivas basados principalmente en las aportaciones de Kaplinsky (2000), pero lo manejan como una herramienta estratégica de desarrollo, con vistas a mejorar la inserción de los países en desarrollo en el mercado de productos agropecuarios. En particular destacan las ventajas del enfoque de agrocadenas, pues consideran que “*facilitan el desarrollo de alianzas entre los diferentes eslabones, permitiendo el uso más eficiente de los recursos disponibles, mejorando, por ello, la competitividad*”.

Esta propuesta de agrocadenas productivas, incluye la clasificación de las mismas en función de diversas variables:

- Dependiendo del tipo de producto, su utilización final y el grado de transformación o las características, pueden ser: a) Agrocadenas alimentarias, donde sólo se consideran las relacionadas con productos frescos; b) Agrocadenas industriales, en las que se incluyen aquellos productos que tienen algún grado de transformación y otros no alimentarios.
- Tomando en cuenta la diferenciación del producto, estas pueden ser: a) Agrocadenas básicas, donde se incluyen productos que se caracterizan por una baja elasticidad de la demanda, menor nivel de transformación y cuyo comercio está dominado por un número reducido de agentes; b) Agrocadenas diferenciadas, aquellos cuyas características los diferencian de los *commodities*.
- Si se toma en cuenta el número y tipo de actores que participan, las agrocadenas pueden ser: a) Simples, que incluyen sólo a los actores y eslabones directamente relacionados con el producto; b) Extendidas, si incluyen además de la cadena principal, otras cadenas con las cuales pueden entrelazarse en algún momento.

No obstante la semejanza de los conceptos: “filière”, *cadena de valor*, “cluster”, red de producción y *cadena de producción*; en este trabajo no se considera útil el concepto de “cluster”, en tanto que aquí se analiza la *cadena de valor* desde el punto de vista de su impacto en las condiciones de vida de los productores del eslabón primario de tal cadena, donde la competitividad, si bien es considerada, no juega un papel central. Además, la cadena de valor no está concentrada en una región geográfica. Así, el concepto que se manejará en este trabajo será el de *cadena productiva*, muy ligado al de *cadena de valor* (Kaplinsky y Morris, 2001) y red de producción, pero, de manera similar al enfoque de los especialistas de la FAO ya mencionados, orientado hacia la producción agropecuaria y enfatizando el análisis de la relación entre los eslabones de la cadena. Por esto último, el papel de la gobernanza de la cadena (Gereffi, et al 2001), será incorporado al análisis de manera destacada. De igual forma, para los fines de este trabajo es útil considerar la transmisión de precios en la cadena de valor que proponen los especialistas de la FAO (Piñones et al, 2006), respecto a considerar el “Enfoque Espacial”, en el cual se analiza la diferencia entre el precio en el mercado internacional y el local, respecto a un producto específico. No obstante, respecto a la clasificación que proponen sobre las agrocadenas los citados especialistas de la FAO, se tienen algunas diferencias, que para aceptar su aplicación general, y particularmente para aplicarlas al caso que en particular interesa en este trabajo, deberán ser adaptadas.

1.1.3 Las cadenas productivas agroalimentarias globales

A partir de la propuesta original de Gereffi (1994), los gigantes transnacionales han cambiado dramáticamente el escenario, relocalizando etapas del proceso productivo intensivas en mano de obra y estableciendo alianzas estratégicas con sus antiguos competidores. En este marco se observa menos integración vertical localizada en una sola área geográfica y la aparición de cadenas productivas, donde los mejores estándares de producción se basan en una fuerte aplicación de recursos tecnológicos en diseño, manufactura, coordinación de la cadena de proveedores hasta lograr entregas justo a tiempo (just in time) y manejo especializado de materiales, entre los más importantes; minimizando así la paralización de capital productivo, al mismo tiempo que se garantiza el proceso ininterrumpido de la producción. Se han empezado a establecer vínculos entre los compradores y proveedores, cuyo resultado podría llamarse, desde la perspectiva original de Gereffi cadena de proveedores y clientes. El mismo Gereffi (1999: 46) calificaría a las ET como “*manufacturers without factories*”, para destacar el papel que juegan en la coordinación de la cadena de valor, sin involucrarse directamente en la producción misma.

El enfoque de la *cadena de valor global* (Gereffi, et al 2001), como ya se ha mencionado anteriormente, hace referencia a la operación de esta cadena en dos o más bloques de países o regiones. Así, la producción primaria puede realizarse en una región o bloque, la transformación en otro y el consumo en otro. No obstante que este concepto es diferenciado por este grupo de Bellagio del de cadena de valor internacional, planteando que este existe cuando la cadena de valor opera en dos o más países, para este trabajo se asume que el concepto de *cadena de valor global* se aplica por igual en ambas circunstancias. Este enfoque permite identificar el grado de gobernanza de tal cadena, lo cual incluye al actor o actores que ejercen el control de la estructura de la cadena, la coordinación entre los eslabones de la misma y el poder, que en suma, se concentra en alguno de esos actores.

Especialistas del Instituto Interamericano de cooperación Agropecuaria (IICA), después de hacer una breve revisión del concepto general de cadena, proponen uno aplicado al sector agrícola, al que denominan cadena agroalimentaria, aunque implícitamente reconocen como sinónimo de esta al concepto de cadenas agroindustriales, al cual se

refieren al momento de describir sus características. Tal propuesta plantea que: “Una cadena agroalimentaria se entiende, por tanto, como una concatenación de procesos donde intervienen diferentes actores, quienes propician una serie de relaciones y ejecutan una serie de acciones, las cuales permiten realizar una actividad agrícola específica, en un espacio territorial determinado” (Chavarría et al, 2002). Adicionalmente, retomando parte de las aportaciones de otro autor (Alonso: 05-99⁴), las asumen como propias y proponen una tipología de cadenas agroindustriales en función de su aptitud para incorporar a pequeños productores agropecuarios, así como los atributos genéricos de los productos. En este trabajo se considera que esta conceptualización no tiene aplicación general en el análisis de las cadenas productivas agroalimentarias, en tanto que se limitan a los productos agrícolas, y menos si estas tienen dimensión global. No obstante, los factores que se toman en cuenta para definir la tipología de cadenas agroindustriales, podrán ser consideradas para algunas etapas del estudio de caso en este trabajo, pero para su aplicación general tendrían que ser redefinidos para incluir a productos pecuarios.

A partir del prototipo de gobernanza de *cadena de valor global* representado por la ET Nike, para quien el centro de sus competencias reside en el diseño y la marca, mientras que la logística y la cadena de suministro tienden a entrar más en el terreno del “outsourcing”, estudiosos de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), consideran que el negocio agroalimentario global tiende a incrementar su dominio a través de la cadena de valor, donde las firmas líderes ejercen la coordinación vertical o gobernanza, y han asumido características similares a las manufacturas modernas (Humprey y Memedovic, 2006). Esta propuesta considera que las condiciones bajo las cuales es posible ejercer la gobernanza en los agronegocios son:

- Las economías de escala, que sólo están al alcance de las grandes empresas
- Los mercados oligopólicos, que ahora se están incrementando en el caso de las cadenas de valor de agronegocios

⁴ Su propuesta es recuperada de la página web: <http://jalonso.com/tipos.html>. Los factores considerados son los siguientes:

- “La presencia o ausencia de economías de escala en la base agrícola proveedora de insumos.
- El dinamismo de la demanda nacional e internacional de los productos en cuestión.
- La importancia del insumo agrícola en el valor del producto final.
- La flexibilidad de la agroindustria en materia de escala y de localización.” (Chavarría, et al, 2002-53)

- La capacidad de las empresas compradoras de imponer sanciones a los proveedores que no cumplan con las instrucciones
- La capacidad de poder pagar un precio más alto a los proveedores que el *promedio* en el mercado, lo cual también significa una barrera de acceso al mercado.

Una de las formas de gobernanza económica que los autores antes citados destacan, es la que existe en la relación entre compradores y proveedores, que cuando logran codificar el conocimiento común, se convierten en socios estratégicos; pero también señalan la posibilidad de que los proveedores se mantengan en la calidad de subordinados en la cadena de valor. Adicionalmente identifican los costos de la gobernanza asociadas a la coordinación y el control de la cadena de valor global, así como las consecuencias de la misma a nivel de países y de mercados.

En línea con la propuestas ya citadas de Gereffi et al (2001) y Gereffi et al (2005), así como la de Humprey y Memedovic (2006), las *cadena productivas agroalimentarias globales* que en este trabajo se consideran, están controladas por un número pequeño de corporaciones transnacionales que, por lo general constituyen un oligopolio internacional, donde la gobernanza se ejerce desde la producción, pues tienen la ventaja de poseer el eslabón más fuerte e importante de la cadena de valor; pueden aprovechar las economías de escala e imponer sanciones a los proveedores cuando no cumplen las instrucciones; en este sentido, los productores primarios son proveedores subordinados a las ET. El otro tipo de gobernanza sería la que se ejerce desde el lado de los compradores, en la cual los distribuidores y comercializadores de venta al detalle, son los que ejercen el control, a través de imponer los estándares productivos, logística de almacenamiento y transporte.

Desde la perspectiva de los estudiosos de la FAO (Piñones et al, 2006), su clasificación sería: agrocadena industrial, agrocadena básica y agrocadena extendida, por lo siguiente:

- Sería una agrocadena industrial, pues el producto, que es la cebada, es transformada en dos etapas previas al eslabón final.

- Sería una agrocadena básica, considerando que la cebada se caracteriza por una baja elasticidad de su demanda y su comercio está en manos de un número reducido de actores, aunque su transformación no es tan simple.
- Sería una cadena extendida en función de que, además de la cadena principal, participan otras con las cuales se relaciona y que aportan insumos importantes para obtener el producto final.

Uno de los aspectos relevantes que se agrega al análisis de este enfoque de agro cadenas por los estudiosos de la FAO ya referidos, y que recuperan de otro autor son los costos de transacción (Williamson, 1979), que por las características de esta cadena productiva resulta de gran utilidad para el análisis de la misma. Estos costos de transacción, que para Humprey y Memedovic (2006) son los costos de la gobernanza, son aquellos en los que se incurre al llevar a cabo una gestión, transferencia o intercambio de bienes o servicios, en alguna de las etapas de producción o distribución de la cadena. Tales costos se clasifican en: Costos de información, costos de negociación y costos de monitoreo. A pesar de la coordinación que ejercen sobre la cadena productiva los agentes dominantes de la misma, estos costos existen, aunque su tendencia sea a reducirlos, en tanto que esto se traduce en precios más competitivos en el mercado.

A partir de las aportaciones a la conceptualización del fenómeno en cuestión que hasta aquí se han revisado, se propone el siguiente concepto sobre *cadena productiva agroalimentarias globales*: Es el conjunto de eslabones productivos que conforman una cadena de valor, cuyo eslabón primario lo integra el proceso de producción agrícola o pecuario, el cual se enlaza con una primera etapa de transformación industrial, para posteriormente entrar en la última etapa de transformación que genera un producto destinado al mercado de consumo, y que constituye el eslabón productivo final. Cada eslabón de la cadena puede relacionarse a su vez con otra cadena productiva que provea bienes y/o servicios, además de la logística de almacenamiento, transporte y distribución, y puede ubicarse en una región geográfica o país distinto al que le precede o sucede; la coordinación entre los eslabones de la cadena es gobernado por un pequeño número de empresas transnacionales, que afianzan su poder a través de fusiones, adquisiciones o alianzas estratégicas con empresas que forman parte de la cadena, y cuyo origen puede ser un país desarrollado o en desarrollo.

La cadena productiva agroalimentaria global que en este trabajo se analiza, es gobernada por dos ET, desde el eslabón productivo primario hasta la distribución al mercado de consumo. Su origen es un país en desarrollo y como se podrá apreciar más adelante en este trabajo, esto puede diferenciar su comportamiento en los primeros años como ET, de aquellas que tienen su origen en un país desarrollado. Adicionalmente, como parte de sus estrategias de expansión internacional, las ha llevado a establecer alianzas estratégicas con ET de países desarrollados y adquisiciones de empresas menores en otros países.

1.2 El Contexto Histórico

Como parte del marco de referencia de este trabajo, una vez planteada la parte teórica, a continuación se presenta el marco histórico donde se ubica el fenómeno concreto que constituye el objeto de estudio. Este se ubica en el sector agroalimentario de México, sobre el cual se presenta el escenario previo al cambio en la política agroalimentaria, de la etapa proteccionista a la neoliberal. En el mismo sentido, se incluirá el análisis del desenvolvimiento del eslabón dominante que es la industria cervecera mexicana, y del eslabón primario que constituye la producción de cebada en el mismo país.

1.2.1 El sector agroalimentario en el marco de la política económica en México

Se considera que el sector agroalimentario está constituido por los subsectores agrícola, pecuario y la rama manufacturera de producción de alimentos y bebidas. Este último se deriva de la transformación de productos agropecuarios en alimentos y bebidas procesados para la sociedad. Al conjunto de planes, programas, medidas e instrumentos que el Estado determina y pone en práctica para conducir el desarrollo del sector agroalimentario de un país, se conoce como Política Agroalimentaria; esta no es ajena sino que depende y forma parte de la Política Económica.

La política agrícola en el México posrevolucionario del siglo XX, tuvo como antecedente la reforma agraria, que había sido una de las reivindicaciones demandadas por los principales actores del movimiento revolucionario de 1910, los campesinos. Esta reforma agraria se contuvo en los primeros gobiernos por presidentes, cuyo perfil se caracterizaba por haber sido ellos mismos terratenientes o empresarios agrícolas. Así, el

reparto de tierras y el apoyo a los pequeños productores ejidales que surgían de tal reparto, fue escaso de mala calidad y con impacto productivo mediocre. Es hasta el sexenio del ex presidente Lázaro Cárdenas, cuando se profundiza la reforma agraria, con más tierras y de mejor calidad repartida, con apoyo de asistencia técnica y financiamiento, así como el fomento de cooperativas agropecuarias en aquellas haciendas ganaderas, donde se procuraba mantener la viabilidad de la actividad pecuaria; adicionalmente se estableció una regulación institucional del mercado agropecuario. Esta política de fomento agropecuario con un gran intervencionismo gubernamental, tendría un impacto positivo a mediano y largo plazos. El sector agroindustrial se desarrollaba de manera modesta por aquella época y sin mayor intervención gubernamental.

Desde la etapa postrevolucionaria, México ha transitado por tres etapas claramente definidas de política agroalimentaria, en estrecha relación con la política económica en turno. En este apartado, se presentarán las características de las primeras dos etapas, y en el capítulo siguiente la tercera de ellas, que corresponde al cambio estructural y a la integración de México en el proceso de globalización económica.

En la primera etapa, donde domina una política proteccionista, en un ambiente latinoamericano donde el desarrollismo es la prioridad y en un entorno mundial favorable a ella, encontramos que la Política Agroalimentaria se sostiene para lograr que el sector cumpla con las funciones que se requieren para contribuir a su desarrollo industrial y con ello al crecimiento de la economía del país; tales funciones básicas son las siguientes:

- Producir alimentos sin procesar suficientes y a precios accesibles a la mayoría de la población.
- Producir materias primas suficientes y baratas para la industria alimentaria y manufacturera en general
- Generar divisas a través de la exportación de excedentes de alimentos y materias primas
- Conformar y ampliar mercado interno para los bienes y servicios que producen los sectores secundario y terciario

- Como parte importante de la población rural, ser fuente de abastecimiento de mano de obra para la industria y los servicios
- En la medida que se cumplan las tres primeras funciones enunciadas, este sector podrá contribuir también a mantener la estabilidad social y política del país.

Aunque en esta etapa no era relevante la ecología, hoy sabemos que la agricultura juega también un papel útil en la conservación del medio ambiente, aunque esto no se reconozca aún en la política agrícola de México. Esta primera etapa se ubica entre 1935 y 1965. Tal política se sustentó en las siguientes medidas e instrumentos:

- El reparto de latifundios que mantenían terrenos ociosos entre los ejidatarios, cuyo mayor impulso se dio en el sexenio de Lázaro Cárdenas, pues no sólo repartió tierras de buena calidad y muchas de ellas con riego, sino que aprovechó la dinámica social para inducir la organización de los nuevos productores.
- Más de la mitad de la inversión pública de México se destinó a la construcción de infraestructura hidráulica, de comunicaciones y transportes. Particularmente es importante destacar que entre 1940 y 1946 se triplicaron las tierras de cultivo irrigadas gracias al financiamiento público.
- Se crearon organismos financieros públicos para apoyar con créditos “blandos” (tasas de interés bajas y plazos relativamente largos de pago) a los agricultores, tanto ejidales como privados.
- Se crearon organismos públicos que se encargarían de regular las importaciones y estimular las exportaciones de productos agropecuarios, además de establecer un sistema de precios mínimos al productor de granos y oleaginosas (precios de garantía), y máximos para productos de consumo final básicos, con lo cual se evitaron los abusos de los especuladores en el mercado.
- Se crearon empresas paraestatales que produjeron dos de los insumos agrícolas básicos: fertilizantes y semillas, que alcanzaron porcentajes de producción significativos del mercado.

Durante esos 30 años se lograron crecimientos extraordinarios del PIB agropecuario y del agrícola en particular, que en promedio anual más que duplicaron el crecimiento

demográfico, el cual fue de 2.4% en promedio anual⁵. Un estudioso extranjero de este fenómeno que analizó el efecto de este comportamiento del sector agropecuario, planteaba: *“Las exportaciones agrícolas se han elevado en más del 6 por ciento anual, en términos reales, a partir de 1940 y han crecido del 25 por ciento al 50 por ciento del total de los ingresos debidos a la exportación de mercancías....Los ingresos en divisas, rápidamente en incremento, del sector agrícola se han empleado para financiar las necesidades de importación requeridas por la industrialización mexicana y a ellos se debe en gran parte que hasta hoy no se haya presentado un cuello de botella de cambios extranjeros, que obstruya los esfuerzos del desarrollo mexicano”* (Hansen, 1974: 81).

Aunque los discursos oficiales ponderaban la necesidad de satisfacer las demandas de consumo de la población pobre del México de aquella época, el impacto de establecer una canasta básica de alimentos a precios estables permitía también un control del crecimiento de los salarios, con ello se lograron atraer inversiones y el crecimiento de la industria ligera. Desde aquellos años treinta se establecieron programas de acceso a la alimentación, inicialmente en forma indirecta a través de una política de precios subsidiados, principalmente para la población urbana de las grandes ciudades. Posteriormente en los años cuarenta, se estableció un programa de desayunos escolares en zonas pobres, que con algunos ajustes se ha mantenido en décadas posteriores.

En la segunda etapa que se ubica a partir de la segunda mitad de la década de los años sesenta y hasta 1982, aunque continúa la política agrícola de tipo proteccionista, esta ya se encuentra plagada de corrupción excesiva y errores en el diseño de políticas, frente a la dinámica de desarrollo urbano-industrial del país se muestra totalmente ineficiente. Los resultados empiezan a manifestar en un menor dinamismo en la producción, incapaz de hacer frente al crecimiento demográfico y al cambio en la estructura productiva. Entre los efectos negativos más claros, podemos señalar los siguientes:

- Derroche y desvío de recursos
- Corrupción de funcionarios, empresarios y líderes de organizaciones campesinas
- Clientelismo político de parte del partido político en el poder

⁵ Cálculo propio con datos de INEGI

- Escaso estímulo a la productividad

Frente a un entorno mundial inestable a principios de la década de los setenta, la escasez de granos provocó que las importaciones que realizaba el organismo oficial fuesen caras, y sin embargo la venta a la población consumidora se mantuvo a precios bajos en todo el país, lo cual significó un subsidio generalizado, pero también un desestímulo a la producción nacional.

Para ubicar en su justa dimensión los problemas de esta etapa, es pertinente mencionar que en ella ocurrió la mayor tasa de crecimiento demográfico en promedio anual que ha tenido el país (3.4%), mientras que el ritmo de crecimiento de la producción agropecuaria se redujo a 2.5% en promedio anual. En este período también se presenta el fenómeno de la “ganaderización” de la agricultura que, en buena medida, es resultado de un cambio en el patrón de consumo alimentario de la población y de la actividad de las agroindustrias transnacionales, que aumentaron drásticamente la demanda de granos para la producción de forrajes⁶. Por ello la producción agrícola creció aún menos que todo el sector (2%). El resultado fue entonces, que la abrupta caída de la producción coincidió con el más rápido crecimiento demográfico, convirtiéndose la crisis agroalimentaria en un grave problema nacional.

Para esta segunda etapa dejó de crecer la superficie sembrada e irrigada, que habían sido factores que dinamizaron el crecimiento agrícola en la primera etapa. Evidentemente esto fue resultado de la reducción del reparto de tierras y de la menor inversión pública en infraestructura hidráulica, que empezaría a tipificar la política agropecuaria de entonces. Dos elementos adicionales coadyuvaron a esta caída de la producción agrícola: la productividad no aumentó suficientemente para compensar la falta de crecimiento de la superficie sembrada; los precios en términos reales de los productos que estuvieron bajo el sistema oficial de precios de garantía, sufrieron una disminución promedio de 1.5% anual; particularmente fue dramático el estancamiento del precio del maíz, cuyo precio oficial permaneció fijo entre 1963 y 1972.

⁶ La población urbana que crece aceleradamente, adopta una dieta donde el consumo de carne de cerdo y de pollo, así como de aceite vegetal, además embutidos y otros alimentos procesados, donde las materias primas de origen animal son dominantes.

Esta situación trató de corregirse en el sexenio del ex - presidente López Portillo, quien con parte de los recursos de las ventas de petróleo, impulsó un programa alimentario que se propuso recuperar la autosuficiencia en producción agropecuaria y pesquera. Instrumentó una política de subsidios a los insumos agrícolas y con créditos “blandos” a los productores agropecuarios, principalmente de áreas temporales, así como un incremento en términos reales a los precios de garantía. Todo esto quedó estructurado en lo que se llamó “Sistema Alimentario Mexicano” (SAM). No obstante, gran parte de los recursos que debieran haber llegado a los productores se desviaron hacia líderes y funcionarios corruptos. Aunque sí se observó un impacto positivo en el crecimiento de la producción agropecuaria y particularmente agrícola (9% en promedio entre 1980 y 1981), su duración fue muy corta. Es pertinente mencionar que el SAM se extendió también hacia los consumidores de menores ingresos, quienes recibieron subsidios a través de menores precios a los productos de consumo final como tortillas, leche, pan, huevo y aceite vegetal entre otros. El SAM significó un paliativo a la dependencia alimentaria que ya se hacía presente desde que se iniciaron las importaciones masivas de granos y oleaginosas en 1966 y que se siguieron incrementando, como puede observarse en el cuadro número uno siguiente:

CUADRO NUMERO 1
IMPORTACIONES NACIONALES DE GRANOS
(PROMEDIOS ANUALES EN TONELADAS 1966-1987)

PERÍODOS	TOTAL	MAÍZ	SOYA	SORGO	OTROS*
1966-1970	229,758	157,103	27,937	25,131	19,587
1971-1976	2,011,597	1,035,744	154,354	363,898	557,601
1977-1982	5,435,349	1,924,142	657,453	1,545,663	1,308,088
1983-1987	6,882,647	2,821,860	1,063,039	1,965,648	1,032,100

*Trigo, frijol, arroz, semilla de algodón y otras oleaginosas

Fuente: Calva, José Luís; *Crisis Agrícola y Alimentaria en México*, Fontamara, México 1988: 14

A pesar de la dinámica que el sistema capitalista ha impuesto en la economía mexicana, y como parte de ella la transformación estructural que se observa en la misma, en el sector agrícola han seguido coexistiendo dos tipos de productores, uno de los cuales se aparta del estereotipo en esta también llamada economía de mercado:

- *Agricultores de subsistencia o de tipo campesino*, que tienen como características principales: La mano de obra utilizada es principalmente familiar; se utiliza tecnología tradicional; produce principalmente cultivos básicos; cuenta con terrenos menores a cinco hectáreas, generalmente de secano y la actividad de los productores

sólo les permite subsistir, en muchos casos practicando el autoconsumo de sus cosechas. Este tipo de productores es el que se encuentra en peores condiciones en el país y en él encontramos a la gran mayoría de grupos indígenas, así como a algunos productores mestizos.

- *Agricultores modernos o de tipo empresarial*, que se caracterizan por lo siguiente: emplea mano de obra asalariada principalmente; utiliza el paquete tecnológico moderno; produce para el mercado nacional e internacional; los terrenos de que dispone son de riego y superiores a cinco hectáreas; los agricultores de este tipo logran capitalizar sus empresas reinvertiendo sus utilidades en este u otros sectores. No obstante que en algunos casos y en ciertos períodos estos productores han sido afectados por la aplicación de medidas gubernamentales, en general son quienes han logrado preservar sus intereses y mejorar sus ingresos.

En general, estas dos primeras etapas por las que ha transitado el sector agroalimentario de México, revelan también los claroscuros del modelo proteccionista, que vio sus mejores años en un entorno mundial favorable y con políticas nacionalistas.

1.2.2 Antecedentes de la industria cervecera en México

El surgimiento de la industria cervecera mexicana ocurrió en la época de fortalecimiento de la industria moderna porfiriana (1880-1910). Una época donde dominaba la primera oleada de liberalismo económico, en la cual comenzaron a establecerse empresas de gran tamaño para su época y que requerían de capitales cuantiosos, para lo cual utilizaron la forma de sociedad anónima para organizarse legalmente. Este periodo se caracterizó por el nacimiento de fábricas que comenzaron a producir bienes de consumo (cerveza, cigarros, jabón) y bienes intermedios (acero, cemento y petróleo). Fueron años en los que se establecieron empresas ferrocarrileras con enormes capitales, la mayor parte extranjeros, en los que aparecieron las primeras instituciones bancarias para dar una mayor agilidad a una economía que daba su primer empuje industrializador. La constitución de estas grandes empresas implicó grandes inversiones en una época en la que las instituciones bancarias recién comenzaban a establecerse y en donde los mercados de capital estaban pobremente articulados. Además de los capitales extranjeros que llegaban, los empresarios nacionales tuvieron que hacer uso de recursos

por lo general fruto de actividades comerciales, y de sus familiares para el establecimiento de las nuevas fábricas.

Los más remotos antecedentes que existen sobre la cerveza, son que ya desde el siglo quinto o sexto antes de nuestra era, se consumía cerveza en Babilonia; una referencia posterior es que su producción prosperó en el norte de Europa, cuando logran transformar los granos más finos de cebada mezclada con agua en almidones fermentables. Pero es alrededor del año 1000 que se introdujo su fabricación en lo que sería posteriormente Alemania, y ahí se expandió a escala universal. El perfeccionamiento de su producción basado en los avances científicos (pasteurización) y tecnológicos (fermentación) ocurrirían en siglos posteriores; pero su producción en gran escala y con carácter industrial están asociados a los avances logrados en el siglo XVIII por la revolución industrial, que tienen que ver con la aplicación de nuevas fuentes de energía en procesos productivos y su aplicación en los transportes. Pero los cambios sociales juegan un papel clave, pues el consumo de alcohol ha sido un aspecto extremadamente importante en la dieta y en las celebraciones sociales; por otra parte, el crecimiento demográfico y el proceso de desarrollo urbano industrial, con su efecto sobre el mejoramiento de los ingresos, contribuirán de manera destacada a impulsar la demanda de vinos, licores y cerveza (Wilson y Gurvish, 1998).

Aunque en México la producción y el consumo de cerveza elaborada con cebada, fueron introducidos por los españoles durante la época colonial, la primera se había hecho de manera artesanal y el segundo se veía fuertemente limitado por la competencia desventajosa con otras bebidas, tanto por cuestiones económicas como de tipo cultural.

Una referencia más precisa señala que para 1845, el suizo Bernhard Bolgard, estableció en la Ciudad de México la primera cervecería de fermentación alta, llamada “La Pila Seca”. Esta fábrica producía una cerveza de color oscuro, elaborada a partir de malta de cebada mexicana secada al sol a la que se le añadía piloncillo. Con esta técnica básica trabajaron los primeros cerveceros de México hasta la octava década del siglo XIX, cuando la Cervecería Toluca y México comenzó a fabricar cerveza ligera.

Esta bebida era producida de manera artesanal y en pequeña escala. Otras bebidas alcohólicas como el pulque y el mezcal eran mucho más importantes en las preferencias

de los consumidores⁷. Lo que ahora se conoce como cerveza, en años anteriores a la década de los ochenta de aquél siglo, se elaboraba de distintas maneras. Ésta se elaboraba hirviendo cebada, limón, tamarindo o trigo con azúcar y se servía como refresco. También se preparaba con cáscara de piña fermentada, clavo, pimienta, cilantro y azúcar. Igualmente se componía de sustancias amiláceas que se fermentaban con lúpulo (Secretaría de Hacienda, 1890). La cerveza, en aquellos años era solamente una bebida entre muchas otras que los mexicanos acostumbraban beber y eran más bien las comunidades de extranjeros como los alemanes, estadounidenses e ingleses- que consumían este producto procedente de sus respectivos países. Como se puede observar en el cuadro número dos, al finalizar la década de los ochenta del siglo XIX, se tenía registrada la producción de cerveza en varios estados del país.

CUADRO NÚMERO 2
Producción de Cerveza por Estados, 1877

Estados	Producción en barriles
Aguascalientes	3,995
Colima	1,236
Distrito Federal	46,890
Estado de México	1,126
Guanajuato	12,356
Jalisco	16,276
Michoacán	4,175
Puebla	7,390
San Luís Potosí	6,815
Veracruz	7,320
Producción Total	109,333

Fuente: Secretaría de Hacienda, *Estadística de la República Mexicana por Emiliano Busto, 1880*, Cuadro Sinóptico General de la Industria Agrícola de la República Mexicana, Cuadro 3.

Al finalizar la octava década del siglo XIX ya existían dos importantes cervecerías, una en el Distrito Federal (fundada en 1860) y otra en Toluca, Estado de México (1875). Sin embargo, la cerveza que se producía en aquellas empresas era básicamente para consumo de las localidades que colindaban con las fábricas. Por ejemplo, la Compañía

⁷ Ambas bebidas alcohólicas son nativas de México y se elaboran a partir de las mieles fermentadas de agave, aunque de diferentes especies. El pulque resulta de la fermentación del “aguamiel”, que es una savia producida y extraída de la planta de agave pulquero, cuya zona de cultivo se localiza principalmente en el Altiplano Central de México; mientras que el mezcal es una bebida que se deriva de la fermentación y destilación del agave mezcalero, cuya planta crece en la región donde se ubica el Estado de Oaxaca; una variedad de este agave, que es el agave azul tequilana (weber), se utiliza para la fabricación del tequila. Es pertinente mencionar la amplia zona de influencia que tuvo el pulque desde la época prehispánica y hasta parte del siglo XX, que va desde la meseta central, hasta una parte del occidente y sur del país; comparativamente con la importancia del mezcal, incluida su variedad de Tequila, en una franja más reducida del occidente de México (Bruman, 2000)

Cervecera Toluca y México fue una empresa familiar fundada por el alemán Santiago Graff que sólo abastecía el mercado regional. El consumo de cerveza era más alto en las grandes ciudades así como en aquellas localidades del Norte de México cercanas a los Estados Unidos. Las grandes ciudades tenían más consumidores y abarcaban la mayoría de los asentamientos de extranjeros en aquella época. En el norte de México, con escasa población, el consumo de cerveza se explica en virtud de que no se elaboraba el pulque y que el mezcal – otra opción de bebida alcohólica local- era bastante fuerte. Así, la cerveza en estas ciudades ofreció un sustituto mucho más suave para esa región (United States Department of State, 1890: 336).

En 1880 existían pocas cervecerías que producían una bebida de buena calidad, y aquéllas que eran capaces lo hacían en pequeñas cantidades. Para el final de esta década de los ochenta, la mayor parte de la cerveza que se importaba -en su gran mayoría de los Estados Unidos y en menor medida de Alemania y Gran Bretaña, era consumida en la región norte de México. Por lo general esta bebida era adquirida por personas con alto poder adquisitivo dado el alto precio al que se vendía. Para 1900, las cosas no habían mejorado ya que una botella importada se cotizaba entre 50 y 70 centavos, mientras que la nacional se ubicaba entre 15 y 25 centavos. En cuanto a los salarios, el sector manufacturero (12% de la fuerza de trabajo nacional) percibía un salario promedio diario de aproximadamente 45 centavos, mientras que los trabajadores rurales (62% de la fuerza de trabajo) ganaban alrededor de 27 centavos diarios; lo cual hacía casi imposible para la mayoría de la fuerza laboral adquirir una cerveza –aún de origen nacional. En 1911, la cerveza seguía siendo cara comparada con otras bebidas alcohólicas tradicionales; por ejemplo para el Estado de México 500 mililitros de cerveza costaba 30 veces más que la misma cantidad de pulque. Aparentemente existía un importante diferencial de precios de esta bebida que seguramente obedecía al mayor valor agregado en la producción de cerveza y a los distintos costos de transporte en que incurrían las casas comerciales (Recio, 2004 citando a Barrera, 1999).

Como ya se ha mencionado, el establecimiento de la red ferroviaria en México marcó el inicio de la historia moderna de la industria cervecera en los años 80 del siglo XIX. La importación de maquinaria y malta de los Estados Unidos, la instalación de fábricas de hielo —indispensables para la industria—, y sobre todo, el crecimiento de un mercado capaz de soportar los costos de factorías más tecnificadas, fueron algunos de los rasgos

más característicos de esta época. Además, los ferrocarriles serían el medio que coadyuvó para que los industriales mexicanos enfrentaran la competencia con las cervezas norteamericanas, que entonces podían llegar masivamente a los mercados del interior del país. La apertura entre 1884 y 1885 de la línea ferroviaria que recorría la ruta entre El Paso, Texas y la Ciudad de México, fue un acontecimiento decisivo en el crecimiento de las empresas dedicadas a producir cerveza.

La década de 1890 marca el inicio de un cambio en la estructura de producción cervecera en México y el primer auge de la cerveza mexicana. A partir de estos años es que la elaboración casera y la importación de cerveza proveniente de Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, dieron paso al establecimiento de fábricas “modernas” mexicanas y al paulatino desplazamiento de cerveza importada. Prueba de ello es que el valor de las importaciones de dicha bebida cayó en un 70% en el periodo comprendido entre los años fiscales de 1888-1889⁸ y 1910-1911, mientras que la producción nacional se incrementó alrededor de un 147% en el periodo 1880-1899⁹.

La razón de la reducción de importaciones de cerveza, probablemente obedeció a que las empresas mexicanas fueron protegidas con altos aranceles por el gobierno de Porfirio Díaz. El punto más bajo de dichas importaciones se dio en el periodo 1900-1910 y sólo volvieron a aumentar en el periodo revolucionario (1910-1920), muy probablemente como respuesta a los problemas de distribución a las que se vieron envueltas las cervecerías mexicanas. Sin embargo, una vez finalizada la contienda armada, las importaciones volvieron a caer dramáticamente debido en gran parte al inicio de la Prohibición en 1919 en los Estados Unidos.

Así, aunque existieron centros artesanales y pequeñas empresas que elaboraban cerveza con anterioridad, el establecimiento de la mayoría de las grandes fábricas con tecnología importada sólo ocurrió a partir la última década del siglo XIX. La pionera de las fábricas cerveceras modernas, se fundó el 8 de noviembre de 1890, cuando los señores Francisco Sada, Isaac Garza, José A. Muguerza y Joseph Schnaider decidieron asociarse y establecer la Cervecería Cuauhtémoc, S.A. en la ciudad de Monterrey, Nuevo León. A

⁸ Calculado a partir de información en Rosenzweig, “La industria...”, 1965, pág. 361

⁹ Calculado a partir de Rosenzweig, “La industria...”, 1965 pág. 361 y *Anuario Estadístico de la República Mexicana*, 1900, Número 7.

esta le seguirían cuatro pequeñas empresas establecidas en Orizaba, Veracruz: La Santa Elena, La Mexicana, La Azteca y La Inglesa, de donde posteriormente surgiría la Cervecería Moctezuma; en 1896 la Cervecería de Sonora y la Compañía Cervecera de Chihuahua; en 1899 se crearía la Gran Cervecería Yucateca; y en 1900 la Cervecería del Pacífico en la ciudad de Mazatlán, Sinaloa. En estas empresas de alcance regional, participaron capitales alemanes, ingleses y norteamericanos.

Si bien las pequeñas fábricas de cerveza fueron importantes en la conformación de la industria cervecera mexicana, para 1899 cinco empresas dominaban el mercado, como lo sugiere el cuadro anexo número 1. Así, la Compañía Cervecera de Chihuahua, S.A., la Compañía Cervecera de Toluca y México, S.A., la Cervecería Cuauhtémoc, S.A., la Cervecería Sonora, S.A. y la Cervecería Moctezuma, S.A. controlaban el 74.61% de la producción nacional. Aún cuando la industria cervecera ya mostraba señales de concentración elevada, no era tan alta si se compara con lo que acontecía con otras industrias como el acero, el jabón y el papel. Los factores que probablemente contribuyeron a esto fueron la naturaleza perecedera del producto, sumado a la falta de transporte refrigerado. Para 1927 existían 30 cerveceras y las cinco mayores empresas: Cervecería Cuauhtémoc, Cervecería Moctezuma, Cervecería Modelo, Cervecería Toluca y México y Cervecería Sonora, aún controlaban el 77% de la producción¹⁰.

El cuadro anexo número uno permite conocer que, si bien en 1899 existían 72 cervecerías, para 1901 este número se redujo a 29, y en 1903 la revista norteamericana “Western Brewer” reportó que operaban en México 19 fábricas de cerveza equipadas con maquinaria moderna, lo cual indica que ya para principios del siglo XX muchas de las pequeñas fábricas no habían tenido éxito y las grandes empresas iban conquistando nuevos mercados regionales (Haber, 1992). De igual forma se puede observar que los estados con mayor concentración de fábricas eran Veracruz, Michoacán, Morelos y Puebla, mientras que en otros estados solo existían dos empresas cerveceras a lo sumo. En este sentido es interesante señalar que si bien estos estados concentraban un alto número de empresas, la producción en su conjunto era relativamente reducida, excepto para el estado de Veracruz. Esto sugiere que en Michoacán, Morelos y Puebla existían diversas empresas cerveceras que producían cerveza en pequeñas cantidades y que

¹⁰ Calculado a partir de Archivo Manuel Gómez Morín (AMGM), Vol. 355, Exp. 1234.

seguramente eran para consumo local. El caso de Veracruz es interesante ya que era el estado con mayor número de empresas pequeñas, entre ellas contaba con una gran empresa como la Cervecería Moctezuma, además de ser el segundo productor a nivel nacional. En cuanto a los demás Estados, es significativo que el Distrito Federal sólo contaba con dos empresas de mediano tamaño y que no tenían la capacidad productiva que sus rivales en Sonora, Estado de México, Chihuahua, Nuevo León y Veracruz.

Si bien para finales del siglo XIX la industria cervecera estaba en crecimiento, existían otras bebidas que seguían siendo las favoritas en los paladares mexicanos. La producción de bebidas a base de alcohol para el año fiscal 1898-1899 representó el 77% del total de producción de alcohol y cerveza. Dentro de los alcoholes, el alcohol de caña representó el 70% de la producción, mientras que el maguey y los alcoholes de grano representaron 22% y 6% respectivamente¹¹. En términos del número de fábricas que producían este tipo de bebidas, el 97% correspondía a elaboración de alcoholes, lo cual nos señala que la cerveza, era una bebida que recién comenzaba el largo trayecto de establecerse como una alternativa a las diferentes bebidas alcohólicas de la época.

La información que existe en torno a la industria cervecera a principios del siglo XX, permite observar la coexistencia de grandes y pequeñas empresas. Las empresas de mayor tamaño contaban con maquinaria de vapor importada a diferencia de las pequeñas cervecerías. También es importante señalar la disparidad en la cantidad de trabajadores que las fábricas empleaban; al parecer las pequeñas fábricas funcionaban a una escala familiar, mientras que las grandes empezaban a diferenciar entre administradores y trabajadores dentro de la estructura laboral de la empresa. En este sentido, las empresas de menor tamaño ofrecían menores salarios a sus trabajadores mientras que la Toluca y Cuauhtémoc ofrecía salarios más elevados. Más aún, la Cuauhtémoc pagaba salarios mucho más altos a sus trabajadores y administradores —en algunos casos hasta en un 50% más— que su rival del Estado de México. Esto quizá se deba a que la mano de obra calificada en el Norte de México era sumamente escasa en comparación a la región Centro de México (Katz, 1976). Esto probablemente explique porque la cervecería regiomontana tenía aproximadamente costos de producción por

¹¹ Calculado a partir de Secretaría de Fomento Colonización e Industria, 1900, “Fabricación de Alcoholes en la República”, págs. 72-73.

litro 30% más elevados que la Toluca. Por último, debe indicarse el hecho de que algunos estados ya tenían como política el ofrecer exenciones fiscales a las empresas para así incentivar el desarrollo de nuevas empresas, como eran los casos de Puebla y Nuevo León.

El embotellado y empaque eran aspectos que incidían en la calidad y distribución de la cerveza por lo que siempre se buscó contar con botellas, cajas y barriles de la mejor clase. Las empresas que fabricaban cerveza a finales del siglo XIX usaban botellas de vidrio así como barriles y cajas de madera para distribuir la bebida, de tal suerte que cuando estas empresas iniciaron operaciones tuvieron que importar la mayoría de estos insumos. Debido a ello, la Cervecería Cuauhtémoc trató desde sus inicios de reducir la dependencia extranjera que tenían en materiales para empacar por lo que a los pocos años de haber iniciado operaciones, la fábrica ya empleaba sopladores de vidrio procedentes de Alemania para fabricar las botellas de vidrio y ya producía sus propios barriles y cajas de madera. De manera similar la Cervecería Toluca y México contrató de Alemania maestros cerveceros en malta, en vidrio soplado y en refrigeración (Recio, 2004 citando a Barrera, 1999).

Sin embargo, la importación y mantenimiento de trabajadores extranjeros era costoso para las empresas. Además, en la fabricación de las botellas, la calidad en el soplado era muy desigual y por lo general las botellas de fabricación manual no resistían los procesos de pasteurización a que debía someterse la cerveza para su mejor conservación. Así, tanto la Toluca como la Cuauhtémoc decidieron fabricar sus propias botellas y por lo tanto hicieron fuertes inversiones en maquinaria para producirlas. En 1897 la cervecera Toluca inició el proceso de establecer una fábrica de vidrio y botellas.

En el caso de la Cuauhtémoc el primer paso se dio en 1899 cuando la empresa organizó una nueva fábrica de vidrio y botellas llamada Vidrios y Cristales de Monterrey S.A., con una inversión de \$600,000 pesos que comenzó a operar en 1903. Sin embargo, debido a que la fabricación de las botellas dependía del soplado individual de los trabajadores importados de Alemania, los altos salarios que exigían y las tensas relaciones que se dieron entre éstos y los patrones, llevó a que la fábrica cerrara sus puertas nueve meses después de haber iniciado operaciones.

Tardaron cuatro años para que finalmente los grupos Chihuahua y Cuauhtémoc llegaran a un acuerdo: el grupo de Brittingham entregaba la patente valuada en \$400,000 pesos y el grupo de Isaac Garza aportaba los activos de la ya disuelta Fábrica de Vidrios y Cristales, S.A., dando origen el 9 de diciembre de 1909 a la Vidriera Monterrey, S.A., que entraría en operaciones hasta 1912. Así, el grupo regiomontano, junto con el grupo de Chihuahua dieron inicio a la empresa que posteriormente se conocería como Grupo Vitro.

La distribución de la cerveza era un factor importante a considerar dado lo perecedero del producto. En un principio, al no existir furgones refrigerados, las cervecerías se circunscribieron a distribuir sus productos en un radio muy cercano a sus fábricas. Sin embargo, una vez que apareció la tecnología de la refrigeración, las distintas cervecerías –especialmente las de gran tamaño- comenzaron a incursionar en mercados más lejanos. Para lograr esto, dichas empresas comenzaron a adquirir sus propios medios de transporte y distribución; ese fue el caso de la Cervecería Toluca y México y de la Cuauhtémoc, quienes para 1897 ya eran dueñas de sus propios carros repartidores, mientras que las pequeñas cervecerías –localizadas en Aguascalientes, Puebla y Querétaro- tenían que rentar el servicio de reparto de otras compañías¹².

Para cuando estalló el conflicto armado en 1910, las grandes empresas cerveceras mexicanas como la Cuauhtémoc, la Moctezuma y la Toluca, estaban en franca consolidación después de haber comenzado el largo proceso de instalación en diversas ciudades del país. En un periodo de 20 años la industria cervecera mexicana ya había alcanzado algunos logros importantes. La importación de cerveza iba en descenso y paulatinamente la producción nacional estaba aumentando. Así, el mercado de cerveza nacional que en aquellos años todavía era pequeño comparado con el mercado del mezcal y el pulque, comenzaba a posicionarse como una alternativa en el gusto de los consumidores de bebidas alcohólicas. Para afianzar su posición en el mercado, las diversas cervecerías comenzaron a utilizar la publicidad para dar a conocer sus productos, así como para competir por mercados nacionales. Por ejemplo, la Cervecería Cuauhtémoc utilizó como publicidad el hecho de que su cerveza “Carta Blanca” había ganado el primer premio en la Exposición Mundial de Chicago (1893), primer premio

¹² *Boletín de Agricultura, Minería e Industrias*, Octubre de 1897, págs. 68 y 164; Marzo de 1897, pág. 188 y Enero de 1900, pág. 123.

en la Exposición de Paris (1900) así como primer premio en la Exposición de St. Louis Missouri. (1904) (Dávalos, 1930: 11).

Al terminar la etapa más violenta de la revolución mexicana, las fábricas de cerveza tuvieron que remontar los costos de semiparálisis y daños materiales que ella provocó, así como las devaluaciones de la moneda que la inestabilidad económica trajo consigo. Para 1918 se reportaban en operación 36 fábricas de cerveza en México, y este panorama permaneció hasta que, en 1922 un grupo de españoles creó la sociedad fundadora de Cervecería Modelo, la cual finalmente establecería su planta productora en la Ciudad de México en 1925. Para este año, las estadísticas oficiales registraron que, el capital invertido en toda la industria era de aproximadamente 20 millones de pesos, la producción nacional era de alrededor de los 50 mil litros y la rama ocupaba cerca de dos mil 500 personas. Según la oficina de la Estadística Nacional, sólo el siete por ciento de los hombres y el cinco por ciento de las mujeres entre los 15 y 80 años consumían cerveza en el país, los cuales representaban únicamente la décima parte de los bebedores de pulque.

Durante las primeras décadas del siglo XX, las compañías cerveceras competían entre sí de forma limitada, en tanto que su penetración a nivel nacional se enfrentaba con la dependencia de la red ferroviaria y de la incipiente refrigeración. Pero en los estados del centro del país, se enfrentaba además, a la afición que por siglos se tenía por el consumo del pulque, lo cual se sumaba al bajo costo y constituía una gran desventaja para competir en el mercado de las bebidas alcohólicas. No obstante que al derogarse la Ley Seca en los Estados Unidos favoreció el inicio de exportaciones de cerveza mexicana, no habría estímulos adicionales al incremento de la producción nacional de cerveza hasta que se lograron modificar los gustos y preferencias de los consumidores de bebidas alcohólicas, así como el crecimiento de la población urbana y el mejoramiento de sus ingresos. Esto fue producto del desarrollo urbano – industrial que se observó después de la segunda guerra mundial.

En forma directa o subliminal, el consumo de cerveza empezó a simbolizar la modernidad y la mejoría en el estatus social. Una de las imágenes que se ofreció de la cerveza, fue que era una bebida higiénica, donde “jamás revolotean las moscas”; para contrastarla con la del pulque, bebida cuyo proceso de fermentación terminaba durante

el transporte y distribución, en recipientes poco higiénicos, casi siempre atrayendo con su olor intenso a las moscas. Particularmente fueron sensibles a esta campaña promocional, los empleados y trabajadores de la industria y los servicios, cuya clase crecía aceleradamente en las ciudades desde la década de los años cuarenta. En el medio rural, este cambio fue mucho más lento.

Por otra parte, en esa primera mitad del siglo XX siguieron apareciendo una gran variedad de nuevas marcas de cerveza en el mercado nacional, pero desde la década de los cincuenta fueron absorbidas por las tres grandes cerveceras que para entonces se habían consolidado: Modelo, Moctezuma y Cuauhtémoc, las cuales para entonces ya controlaban un poco más de 90% de la producción y ventas totales del país. Quienes controlaban el resto eran empresas pequeñas de cobertura regional, tales como Cervecería de Mexicali S.A., en Mexicali Baja California; la Cervecería Cruz Blanca, en Ciudad Juárez, Chihuahua; y la Cervecería Yucateca S.A., en Mérida, Yucatán (Toral y Limón, 1998).

Durante los años sesenta y setenta, sólo ocurrieron cambios ligeros en la conformación del mercado nacional, en tanto que las tres grandes cerveceras ya mencionadas continuaron dominando el mismo. La Cervecería Modelo contaba con cuatro plantas, más otras filiales como la Cervecería del Pacífico; la Cervecería Cuauhtémoc era propietaria de siete plantas y la Cervecería Moctezuma de tres. La proporción en la que cada cervecería participaba en el mercado era la siguiente en 1970: La Cervecería Modelo con 39%; la Cervecería Cuauhtémoc con 35% y la Moctezuma con 26%. Con el paso de los años la primera de estas mejoraría su posición en detrimento de las otras dos, pues para 1985 ocuparía el 45% del mercado nacional; la segunda el 33% y la tercera el 22% (Toral y Limón, 1998).

Los cambios en la situación de la economía nacional entre 1970 y 1985, pasaron por dos macrodevaluaciones (1976 y 1982), con su secuela de inestabilidad social y económica, que evidentemente golpearon a la industria nacional reduciendo la demanda local, pero por otra parte abriría nuevas expectativas en el mercado externo. La reacción y los recursos empleados para salir de la crisis serían diferentes en cada grupo cervecero, lo cual modificaría posteriormente el escenario del mercado nacional de la cerveza. La presencia de la Cervecería Modelo se afianzaría en el centro, occidente y sur del país,

mientras que las otras dos, que más tarde se fusionarían, tendrían mayor presencia en el norte y el sur de México.

1.2.3 La relación entre industria cervecera y producción de cebada maltera

Los principales insumos utilizados para la elaboración de la cerveza son la malta, que determina el color de la cerveza, y el lúpulo, que es responsable del sabor y aroma característicos de esta bebida, ya que los otros ingredientes son de menor valor o importancia en el proceso productivo; estos son el agua, arroz y fécula de maíz refinada. La malta es resultado de un proceso de germinación controlado de la cebada denominado malteo, en el cual la cebada, así germinada, es sometida a un proceso de secado y en ocasiones tostado, para obtener finalmente la malta¹³. El lúpulo es una planta perenne, tipo enredadera similar a la vid, de la cual se utiliza un extracto del racimo de la flor femenina y participa en el proceso de elaboración de la cerveza en cantidades reducidas¹⁴.

Con relación a los insumos que utilizaban las empresas cerveceras modernas establecidas a partir de 1890, existen referencias de que buscaron la forma de adquirirlos en territorio mexicano o de producirlos ellos mismos. En cuanto a la materia prima debe señalarse que la malta, cebada, lúpulo y arroz eran productos imprescindibles en la fabricación de cerveza. Además, la calidad de éstos era de suma importancia para fabricar un producto de excelencia por lo que los cerveceros buscaron suministrarse de buenos insumos. Para 1897, el mayor Estado productor de cebada era el Estado de Hidalgo, seguido por los Estados de Puebla, Estado de México, Tlaxcala y Guanajuato (Kaergen, 1986). Sin embargo, la cebada que se producía era para forraje y los intentos para generar una especie adecuada para la producción de cerveza no habían tenido éxito a gran escala. Aún así, la cebada mexicana mezclada con arroz llegó a utilizarse en la producción de malta a una menor escala. Aunque habían existido intentos de producir cebada para la producción de cerveza en México, las principales cervecerías a fines del siglo XIX seguían importando cebada, malta y lúpulo mientras

¹³ “Las cebadas pertenecen al género *hordeum*. Dentro de este género se encuentran las especies: *Hordeum vulgare*, L., que incluye a las variedades con espiga de seis hileras, y *Hordeum distichum*, L., que incluye a las variedades de dos hileras (ambas se utilizan para la producción de malta). La mejor malta es la que se obtiene de un grano de cebada de variedad maltera, que esté entero, bien desarrollado y que germine vigorosamente.” (Impulsora Agrícola, 1983)

¹⁴ Página web del Grupo Modelo: www.gmodelo.com.mx (consultada en enero de 2007)

que el arroz de buena calidad ya era adquirido en el país. Así, mientras en el mundo se experimentaba la primera gran oleada de internacionalización capitalista, con el paradigma del liberalismo económico, en México se avanzaba hacia la modernización de la industria incipiente, una de cuyas ramas manufactureras que despegaría con fuerza, estaría representada por la industria cervecera.

Con base a la información disponible a principios del siglo XX, se desprende que la mayoría de la malta era importada de los Estados Unidos y de Alemania (90%)¹⁵; mientras que el lúpulo procedía de diversos países como Estados Unidos (60%), Alemania (25%-30%) y el resto provenía de Austria, Checoslovaquia y España¹⁶. Según otra referencia, que no se contrapone a la anterior, el cultivo de la cebada maltera en México se inició apenas en 1906 con el establecimiento de la primera fábrica de malta, aunque esta empresa logró que el gobierno mexicano de entonces, le permitiera la importación de cebada maltera sin pago de impuestos a cambio de que fomentaran el cultivo de este grano para lograr el abasto nacional (Aguilar y Schwentesius, 2004)¹⁷.

En la década de los cincuenta del siglo XX, en pleno auge de la economía mexicana y del crecimiento del mercado nacional de la cerveza, las principales cerveceras mexicanas como Modelo, Cuauhtémoc y Moctezuma, tomaron la iniciativa de introducir semillas de cebada maltera provenientes principalmente de Estados Unidos, pero los rendimientos que se obtuvieron fueron bajos, debido principalmente a que las variedades seleccionadas no se adaptaron a las condiciones agroclimáticas de México. Cada empresa cervecera promovía la siembra de estas semillas y competía con las otras al momento de comprar la cosecha, esto a través de sus respectivos distribuidores o compradores de cerveza en la región, que se convertían así en intermediarios, comisionistas y acaparadores. Pero los dueños de las cerveceras llegarían a la conclusión de que no convenía a sus intereses mantenerse como competidores, pues ello

¹⁵ Cálculos propios con base en Departamento de Estadística Nacional, *Anuario Estadístico Comercio y Navegación*. Años de 1920, 1921 y 1922.

²⁰ Cálculos propios con base en Departamento de Estadística Nacional, *Anuario Estadístico Comercio y Navegación*. Años 1923-1924.

²¹ Los autores refieren, citando a Espinoza (Tesis de 1997 UACH) que “Las primeras semillas importadas fueron de las variedades Moravia y Hungría, y se sembraron en los estados de México, Puebla, Hidalgo, Querétaro y Morelos.

les acarrea más riesgos y costos que beneficios. Así, en el año de 1958 las tres mayores empresas cerveceras ya mencionadas con anterioridad, fundaron la empresa Impulsora Agrícola S.A. de C.V. (IASA), la cual se encargaría de la promoción del cultivo y de la adquisición de la cosecha del cereal a los productores agrícolas, en un esquema de “cooperación” que garantizara el abasto equitativo - en función de la participación que cada cervecera tiene en el mercado - del grano a las malteras propiedad de las principales empresas cerveceras (Aguilar y Schwentesius, 2004 y Toral y Limón 1998).

Si se considera la importancia de la cebada como principal insumo en la elaboración de la cerveza¹⁸, así como los riesgos que implica la inversión en el proceso de producción agrícola y los problemas que significó la competencia por el abasto en el mercado abierto, la creación de IASA ha significado una solución ventajosa para los intereses de las empresas cerveceras. Esta empresa es responsable de comprar la materia prima y canalizarla directamente a las malteras propiedad de las empresas cerveceras, sin necesidad de incurrir en gastos de maniobras y almacenamiento, ya que estos son asumidos por los productores agrícolas de cebada. La compra de cebada por IASA a los agricultores, se realiza en forma directa mediante un contrato con ellos, de tal manera que, de forma directa o indirecta toda la producción de cebada maltera es acaparada por esta empresa, la cual controla la red de intermediación que también existe, sin necesidad de que las empresas cerveceras encaren los problemas que surgen con los productores, en cuanto a imponer sanciones a los productores que no cumplen con la norma de calidad establecida (Aguilar y Schwentesius, 2004).

1.2.4 El Altiplano Central de México y la producción de cebada maltera

El Altiplano Central de México es una subregión ubicada en el centro-sur del país. Es una meseta elevada a más de 2300 metros sobre el nivel del mar, que colinda al norte con la zona de las Huastecas; al sur con los valles de Cuernavaca y Puebla; al occidente con la zona del Bajío; y al oriente con la zona del Golfo de México.

²² Se estima que la cebada transformada en malta, representa el 90% del costo de producción total de la cerveza (dato obtenido en entrevista personal con funcionarios de Cebadas y Maltas S. A. , empresa del Grupo Modelo)

Hacia el noreste del altiplano central ya mencionado, abarcando el valle comprendido entre los municipios de Apan y Tizayuca, Hidalgo, se localiza la zona agrícola de temporal donde se iniciaría primero el cultivo de la cebada desde el siglo XVI, aunque como ya fue señalado en el apartado anterior, esta era forrajera, pero fue la que al principio se utilizaba para la fabricación artesanal de cerveza. Al introducirse posteriormente las primeras variedades de cebada maltera, seguiría siendo esta la principal zona de cultivo, y desde entonces el Estado de Hidalgo figura como el primer productor de cebada maltera, hasta que en años recientes lo ha superado el Estado de Guanajuato, aunque en este la producción de este cultivo en condiciones de riego.

Por las características del clima y del suelo, así como su ciclo vegetativo más corto y más tolerante a la salinidad ligera del suelo, pocos cultivos pueden competir con la cebada, y son principalmente para autoconsumo, como son el maíz, frijol y haba. Pero desde el punto de vista de su factibilidad económica, la cebada tiene ventaja sobre ellos, en tanto que su costo de producción es relativamente más bajo, por requerir poca mano de obra, menos fertilizantes y agua, pudiendo mecanizar su proceso productivo totalmente. Además, existen menores riesgos, pues resiste mejor las heladas tempranas y el fuerte viento que ocurren regularmente y se adapta mejor a la escasa precipitación que caracteriza a esta zona.

Así, el arraigo del cultivo de cebada en este altiplano central data del siglo XVI, siendo el Estado de Hidalgo quien destaca como primer productor en condiciones de secano, seguido de los Estados de Tlaxcala, Puebla y México¹⁹. El registro más remoto de producción de cebada data de 1897, y según un estudioso de la agricultura en México, la producción en ese año fue de 311 136 kilolitros de cebada, de los cuales se cosecharon 90 000 kilolitros en Hidalgo, lo cual representaba más de la cuarta parte del total (Kaergen, 1986).

¹⁹ En México es posible cultivar cebada maltera en el invierno bajo riego (esto se realiza principalmente en la zona de "El Bajío" y los Estados de Zacatecas, Chihuahua y Baja California) y durante primavera – verano en condiciones de secano (Impulsora Agrícola, 1983).

CAPÍTULO 2
TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL DE MÉXICO EN
LA DÉCADA DE LOS OCHENTAS

2. TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL DE MÉXICO EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTAS.

En este capítulo se analizan las circunstancias en que México cayó nuevamente en una fuerte crisis financiera que se tradujo en recesión económica, frenó de manera abrupta su crecimiento económico y, con un nuevo gobierno predispuesto, negoció con el Fondo Monetario Internacional (FMI) una ayuda financiera condicionada al desmantelamiento del modelo proteccionista, y a impulsar un nuevo modelo económico inspirado en la corriente neoliberal, promovida en el mundo por dos de los líderes con mayor protagonismo en aquél momento: Ronald Reagan y Margaret Thatcher. El modelo neoliberal aplicado en México significó una transformación estructural profunda de su economía, lo cual traería consecuencias en el terreno social y en el político. Estos elementos son fundamentales para contribuir al contraste de la primera hipótesis auxiliar, en tanto que constituye una de las palancas de apoyo a la expansión de las empresas cerveceras mexicanas, al mismo tiempo que enfrenta al sector agroalimentario a una competencia abrupta y desventajosa en el mercado mundial.

2.1 La crisis financiera, causas y consecuencias

El gobierno encabezado por José López Portillo, tomó posesión el 1º de diciembre de 1976, con la herencia de una deuda externa que representaba el 23,7% del PIB, inflación de dos dígitos, déficit en cuenta corriente representando el 4,6% del PIB que sólo había crecido 1,7% (Banco de México, 1976). Además, con la pérdida de confianza de parte del sector empresarial respecto a la política gubernamental. Pero por otro lado, también había heredado los ricos yacimientos de petróleo que hacía pocos años se habían descubierto en los Estados de Tabasco y Campeche, además de los que se descubrirían más adelante en Chiapas.

Por cuanto al contexto mundial, en los mercados financieros internacionales se había creado un excedente de liquidez, como resultado de la recirculación de cantidades crecientes de petrodólares depositados en el mercado de eurodivisas, que a su vez era consecuencia del elevado precio del petróleo registrado a partir de la crisis de 1973 en el mercado mundial. Todo este capital financiero disponible circulaba en el mundo a través de los grupos financieros transnacionales, y dada la situación recesiva de los

países industrializados, este capital buscaría otras opciones que le pudieran ofrecer una mejor tasa de beneficios. *“Tal oferta de capitales encontró clientes ideales en países como México, que durante varios años, y en especial a partir de los ‘descubrimientos petroleros’, se benefició de una corriente abundante de recursos externos, sujeta a condiciones financieras más o menos aceptables; hubo momentos, incluso, en que llegó a suponerse que esta oferta de financiamiento externo accesible (y hasta barato en tiempos de inflación mundial) tenía una elasticidad infinita, lo que hacía del endeudamiento con el exterior un mecanismo compensador sumamente atractivo”* (Green, 1983: 100).

En este marco de referencia nacional y mundial, el presidente López Portillo convocó a la sociedad, pero particularmente a empresarios y trabajadores, a una “Alianza para la Producción” que permitiera al país recuperar el crecimiento económico y el nivel del empleo. Para ello también requería que el sector privado invirtiera, por lo que el discurso tuvo que dar un giro de 180 grados respecto al de su antecesor, cargado de retórica antiimperialista. La política económica se basó en la planeación económica, separando a la anterior Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)²⁰, que tenía en sus manos el diseño de la política de ingresos y gastos federales anteriormente, en dos secretarías. La primera, que seguiría teniendo el mismo nombre y se encargaría de la política de ingresos, y la segunda que se denominaría Secretaría de Programación y Presupuesto, que se encargaría de diseñar la política de gasto público. La palanca de apoyo para relanzar la economía sería el petróleo, en virtud de que los precios del crudo iban al alza y por otro lado, siendo un país donde se estaban localizando yacimientos ricos que elevaron sustancialmente las reservas probadas y probables de petróleo, no tuvo dificultades el gobierno en conseguir nuevos préstamos externos en un mercado financiero, que como se ha señalado anteriormente, contaba con excedentes de divisas. Además, permitió concertar tales préstamos en condiciones favorables en su momento, pues algunos bancos llegaron a aceptar diferenciales inferiores a 0,5% de la tasa Libor, que sólo se concedían a economías desarrolladas de prestigio como las nórdicas (Green, 1983).

²⁰ El propio presidente había sido el titular de esta secretaría en el sexenio anterior, por lo que se consideraba que la reestructuración administrativa se basaba en la experiencia.

Así, el gobierno se decantó nuevamente por una política fiscal expansionista, orientada principalmente hacia la inversión en la industria petrolera que ha manejado la empresa paraestatal Petróleos Mexicanos (PEMEX). Crecieron exponencialmente las inversiones en exploración, extracción, refinación y en las nuevas plantas petroquímicas, así como en la habilitación de puertos petroleros. Con el tiempo, esta sería la empresa paraestatal a la que se asignaba mayor presupuesto federal y una de las más importantes empresas petroleras en el mundo. Como se puede observar en el cuadro número 3 siguiente, en los años previos a la crisis la participación del sector público en la economía creció de manera notable.

CUADRO NÚMERO 3

PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA %				
Participación en el PIB	1978	1979	1980	1981
A. Gasto neto	29,1	29,1	32,2	36
B. Ingresos presupuestales	23,9	25,1	27,1	26,4
1. Gobierno federal	13,1	13,6	15,9	16
2. Organismos y empresas	10,8	11,4	11,2	10,3
C. Canalización (neta) de rec. fin.	5,2	7,6	7,3	12,5
D. Inversión pública	9,4	8,7	10,1	10,9

Fuente: Tomado de Gerardo M. Bueno, "Hacia una evaluación de la actual política económica de México", en Revista Comercio Exterior Vol. 33 núm.4 , marzo de 1983, p.285

Pero además de la industria petrolera, la participación gubernamental también estuvo presente en otras paraestatales, sosteniendo los fondos y fideicomisos creados en el sexenio anterior, lo cual incluía tanto a la industria manufacturera, la agricultura, la vivienda y el turismo. La amplitud de esta participación se puede sintetizar, de acuerdo con las cifras del cuadro número 3, en que la participación del sector público en la economía pasó del 29 al 36% del PIB. Aunque esta cifra podría estar subestimada, en virtud de que algunas empresas no aparecían en el presupuesto de ingresos y gastos de la Federación, quizá por ser empresas paraestatales de participación gubernamental minoritaria.

Mientras tanto, el Banco de México, que seguía siendo un banco central sin autonomía, se guió por una política cambiaria semifija o de flotación sucia, y una política monetaria que pretendía evitar las presiones inflacionarias provocadas por el aumento del

circulante monetario, utilizando tanto el encaje legal bancario, como un nuevo instrumento de financiamiento público denominado Certificados de Tesorería (CETES). Así lo anunciaba el mismo banco central (Banco de México, 1977: 43) “*La creación de los Certificados de Tesorería debe entenderse como una medida que complementa las disposiciones adoptadas en materia de encaje legal y tasas de interés; esto es, como parte de una nueva estrategia de política monetaria que responda con más eficacia a las actuales condiciones de operación del sistema financiero y, más particularmente, a la creciente integración internacional de los mercados financieros.*” Las emisiones, así como las condiciones de colocación de los CETES estarían definidas por la SHCP; como se puede apreciar, estos nuevos instrumentos se vendrían a sumar a las fuentes de financiamiento del gasto público.

Como se puede observar en el cuadro número 4, la economía se recuperó a un paso lento un año después de la devaluación, pero posteriormente el PIB volvió a crecer a tasas elevadas a partir de 1978 y hasta 1981. Pero en paralelo también crecían la inflación, el circulante monetario y el déficit en cuenta corriente. El incremento del gasto público que reportó el Banco de México -considerando la calidad de la fuente oficial y la magnitud de las diferencias, así como el desenlace final en el año 1982- resultan muy reveladoras del desmesurado aumento del gasto federal, particularmente en el último año de aquél gobierno.

CUADRO NÚMERO 4
INDICADORES ECONÓMICOS DE MÉXICO 1976-1982

AÑOS	% VAR.	%	DÉFICIT	% VAR.	RESERVAS	% VAR.	I.E.D.
	PIB (1970=100)	INFLACION (1970=100)	CTA. CORR. Mill Dis.	CIRC. MONET. Mill Dis.	INTLES. Mill Dis.	GASTO PÚBLICO	
1976	1,7	27,2	3.069	30,9	1.288	n.d.	299
1977	3,3	28,9	1.596	26,6	1.968	26,5	327
1978	7	17,5	2.693	32,7	2.303	9,3	294
1979	9,2	18,2	4.871	32,5	3.088	14,0	782
1980	8,3	26,3	7.273	33,1	4.003	14,0	1.071
1981	8,1	28,6	12.544	40,3	5.035	20,6	1.189
1982	-0,5	58,9	2.685	61,9	1.832	73,9	708

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

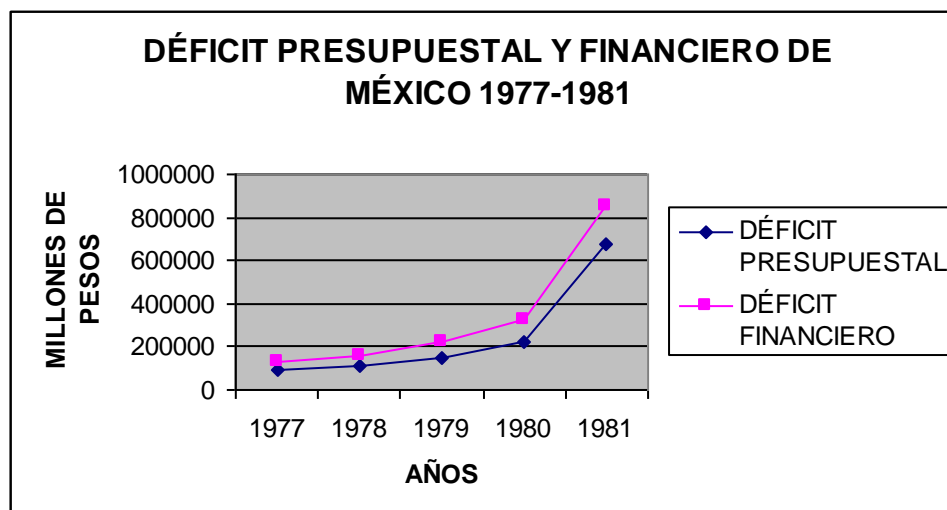
Nota: n.d. = no disponible

El aumento de los precios del petróleo alentaba las contrataciones de nuevos préstamos del gobierno en turno, en tanto que el valor de las exportaciones de petróleo y derivados se multiplicó por catorce entre 1977 y 1981, al pasar de 1.018,8 millones de dólares a

14.585,1 (Banco de México, 1978/83). Parecía que la era de la abundancia había llegado para quedarse y México tenía que aprender a administrar la riqueza, palabras más palabras menos, así lo declaraba el mismo presidente López Portillo. Como ya se mencionó líneas arriba, los bancos internacionales estuvieron prestos a facilitar los préstamos que México demandaba para sostener su ritmo de crecimiento y de gasto público, pues parecía que el petróleo lo garantizaba todo; por ello la deuda externa se disparó de 19.600,2 millones de dólares en 1976 a 86.019 millones de dólares en 1982, es decir, 4,4 veces más en seis años (ver cuadro número 4)

El petróleo no resultó la panacea y México desaprovechó la oportunidad de apoyarse en ése recurso para impulsar su economía en forma sana. Gran parte de la riqueza petrolera fue derrochada en viajes ostentosos al extranjero, en proyectos inviables, corrupción y hasta en programas populistas para subsidiar al consumo y a la producción. Pero sobre todo se descuidó la consistencia de la política económica y se repitieron los errores de sexenio anterior en cuanto a sostener una paridad semifija con el dólar e impulsar una política presupuestal expansionista que se tradujo en incremento excesivo de la base monetaria y en elevada inflación en un contexto de economía protegida. El aumento del déficit presupuestal y el financiero del gobierno federal que se muestran en la gráfica número 1 ilustran la rapidez del fenómeno:

GRÁFICA NÚMERO 1



Fuente: Elaboración propia con datos del Informe del Banco de México, 1982

El déficit financiero del gobierno federal en 1981, alcanzó a ser dos veces mayor que el correspondiente al año anterior, y llegó a una relación sin precedente respecto al PIB de 14,5% (Banco de México, 1981).

La caída de los precios del petróleo que ocurrió en el segundo semestre de 1981, por un exceso en la oferta en el mercado mundial, puso en evidencia la dependencia petrolera que tanto se había negado, pues fue el factor que disparó el déficit por cuenta corriente de la balanza de pagos, de 7.273 millones de dólares en 1980 a 12.544 el año siguiente. Los principales países industrializados, en particular EEUU, empezaron a aplicar políticas restrictivas como respuesta a procesos políticos internacionales inestables, y se elevaron las tasas de interés nominal y real. Los préstamos contraídos en años previos empezaron a cobrar la factura; así, el pago de intereses de la deuda externa se incrementó en 51% respecto a 1980 y se tuvieron que pagar por ése concepto en ese año 8.936 millones de dólares, de los cuales 5.507 eran deuda pública y 3.429 deuda privada (Banco de México, 1981).

Ante este panorama, se tomó una medida urgente para tratar de frenar lo que se veía venir, la política cambiaria de “deslizamiento” se modificó hacia lo que podríamos llamar flotación sucia, y se registraron depreciaciones anualizadas de la moneda nacional respecto al dólar de: 8,4% en el primer trimestre, 10,7% en el segundo, 12,4% en el tercero, y 16,2% en el cuarto y último trimestre de 1981 (Banco de México, 1981). Las autoridades monetarias eran ya conscientes de que el peso estaba siendo objeto de un ataque especulativo, y el mismo presidente, utilizando un lenguaje coloquial diría que “defenderé al peso como un perro”, pero las condiciones estaban dadas para que ni con la retórica más encendida, se pudiera frenar el ataque especulativo, que como plantean Connolly y Taylor (1984), dependerá de la relación entre la mayor sensibilidad de la demanda de dinero respecto a la inflación esperada, así como de cuan mayor sea la diferencia entre el ritmo de crecimiento del crédito interno respecto a la tasa de depreciación del tipo de cambio, y obviamente cuanto menor sea el nivel de las reservas respecto al crédito interno. Con la obsesión de defender la paridad cambiaria, se seguía contratando deuda externa, aún para pagarla a principios de 1982, por lo que los ataques especulativos fueron en diferentes momentos.

No obstante que resultaba clara la reducción de los ingresos presupuestados por la baja en la cotización del petróleo, que se había convertido en la principal fuente de recursos públicos, no se tomaron medidas inmediatas para reducir el gasto en proporciones similares, sino que se optó por tratar de detener los ataques especulativos contra el tipo de cambio.

Como en febrero de 1982 volvieron a caer los precios del petróleo, se abandonó la política de deslizamiento y se inició un período de flotación, que para finales de este mes de febrero ubicó al tipo de cambio en 45 pesos por dólar, lo cual significó una devaluación de 67%. Inmediatamente se anunciaron un paquete de medidas para contrarrestar la especulación, pero en marzo volvió a aparecer. En forma francamente desesperada, México firmó un Convenio de Facilidad Ampliada con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para disponer de 3.611 millones de dólares en Derechos Especiales de Giro, y por los siguientes tres años otros 1.330 cada año, a pagar en 10 años y período de gracia de cuatro. Además, firmó cinco préstamos con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) por 540 millones de dólares, y con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) cuatro más por 300 millones de dólares. La tasa de interés había pasado de 6,5% en 1980 a 12,075% en 1982 (Banco de México, 1982). En información que posteriormente se pudo conocer, el mismo banco central admitió que en 1981 se contrató deuda externa neta por el gobierno cercana a los 20.000 millones de dólares, de los cuales la mitad fue a corto plazo, que significó un aumento de 57 % respecto al año anterior, cifra superior a los recursos utilizados los seis años anteriores (Banco de México, 1983: 14). Todo por una defensa ya inútil del tipo de cambio. Este podría ser un ejemplo claro del modelo de crisis de primera generación propuesto por Krugman (Flores y Madrueño, 2006).

Para la tercera semana de agosto de 1982 en una reunión celebrada en Ontario, Canadá, se solicitó a los principales bancos acreedores una prórroga de 90 días para pagos de capital de corto y largo plazo, ofreciendo pagar solamente los intereses, lo cual significaba de hecho una declaración de moratoria de pagos. El 1º de septiembre de ese año, se decretó el control generalizado de cambios, el cual tuvo vigencia hasta el 20 de diciembre del mismo año. Se establecieron dos tipos de cambio: uno preferencial con paridad de 50 pesos por dólar y otro ordinario de 70 pesos por dólar; así, la devaluación del peso en el sexenio respecto al tipo preferencial fue de 155% y respecto al ordinario

de 257%. La fuga de capitales se llegó a estimar en 20.000 millones de dólares entre 1981 y 1982, aunque el registro de las transacciones clandestinas que aparecieron en la cuenta de Errores y Omisiones de la Balanza de Pagos fue en 1981 de - 8.372,7 millones de dólares y en 1982 de - 8.418,6 millones de dólares (Banco de México, 1982-83).

El endeudamiento externo fue el fenómeno visible y alarmante, en tanto que la relación de este respecto al PIB llegó a aproximarse al 85%. Este fue tanto público como privado, y aunque fue un factor importante en la crisis que se desencadenó al final del sexenio, pocos meses después, en ambas instancias se resaltaron los “aspectos positivos” del endeudamiento en el crecimiento económico, la expansión industrial, la creación de empleos y el fortalecimiento de la paz social (Green, 1983). Pero el proceso que conecta al endeudamiento externo con la crisis, pasa por la monetización de los ingresos de las divisas. Como se puede observar en el cuadro número 4, el incremento del circulante monetario fue elevado durante todo el sexenio, pero particularmente en los dos últimos años con cifras que en el último año llegó al 61,9%. Esto evidentemente tuvo impacto en el nivel de la inflación que también se disparó y en el déficit de cuenta corriente, ya que, a pesar de que la política cambiaria se basó en el “desliz” de un dígito, esto no compensó el ritmo acelerado de la inflación de dos dígitos.

Las autoridades mexicanas negociaron con el FMI un programa de ajuste económico estructural, cuya carta de intención se firmó en noviembre de 1982, unos días antes de que tomara posesión el nuevo gobierno que encabezaría Miguel de la Madrid. De entre los puntos más importantes del acuerdo en materia financiera, destacaron la exigencia de reducir el déficit financiero del sector público -del 16,5% registrado en 1982 a 8,5% en 1983, 5,5% en 1984 y 3,5% en 1985-, y además, limitaciones al endeudamiento público externo de 5.000 millones de dólares para 1983, así como el carácter transitorio del control de cambios impuesto por la gestión del gobierno en turno.

Aún habiendo tomado posesión el nuevo gobierno el 1º de diciembre de 1982, parecía que la especulación aún no estaba controlada, pues a partir del 20 de diciembre de ese año, se estableció un tipo de cambio controlado de 95 pesos por dólar a la compra y de 150 pesos a la venta, pero en el mercado libre la cotización era de 148,50 pesos a la

compra y 150 pesos a la venta, por lo que la devaluación respecto a febrero de ese mismo año era de 3,5 y 5,6 veces respectivamente (Banco de México, 1983).

La política económica del nuevo gobierno, se apoyo al principio en un “Programa Inmediato de Reordenación Económica”, como estrategia para superar la crisis. Los objetivos planteados se orientaron a corregir los desequilibrios macroeconómicos fundamentales: Reducir el gasto público para abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria; reducir el coeficiente deuda pública/PIB y renegociar la misma. Por el lado de la oferta, se planteaba evitar la paralización de la planta productiva y recuperar la capacidad de crecimiento. Para apoyar este último aspecto, en virtud de la deuda que también arrastraba el sector empresarial, en marzo de 1983 se creo el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), que se encargaría de reestructurar la deuda de este sector con proveedores e instituciones financieras del exterior.

Como era de esperar después de la macrodevaluación, en el primer año efectivo de gobierno el PIB registró un decrecimiento de -4,2% (a precios de 1980, y -5,3% a precios de 1970) y la inflación se elevó a 90,3% (a precios de 1980, y 80,2% a precios de 1970); no obstante, la cuenta corriente registró un superávit, fundamentalmente, como resultado del desplome de las importaciones y de que las reservas internacionales volvieron a crecer (4 933,1 millones de dólares), a pesar de que la inversión extranjera directa se retrajo a 460,5 millones de dólares. El gasto público, aunque en sólo -3,8%, también se redujo, pero el circulante monetario aumentó en 41,4%. En el primer año el indicador RFSP²¹ registró un 7,4% del PIB, a pesar de que el monto del gasto público se redujo, como ya fue mencionado anteriormente.

Se creo una espiral perversa “devaluación – inflación”, que en gran parte del sexenio no se pudo controlar. Esto porque la devaluación provocaba un aumento en el nivel de precios internos, esto a su vez generaba una mayor demanda de liquidez que presionaba a aumentar el circulante monetario, que además resultaba de la monetización del saldo positivo en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Así, la tasa de “deslizamiento” del tipo de cambio controlado de 13 centavos diarios, establecida en diciembre de 1982

²¹ Considerando la inflación excesiva que distorsiona las cifras absolutas, para analizar este sexenio se ha utilizado el indicador: Requerimientos Financieros del sector Público (RFSP) para señalar la importancia del gasto público.

y ampliada al tipo de cambio libre a partir de 1983, sólo se pudo sostener hasta el cinco de diciembre de 1984. Al continuar la inflación elevada, de la mano con el incremento del circulante monetario, que en 1984 se combinó con la revaluación del dólar frente al resto de las principales divisas internacionales, el “deslizamiento” aumentó de 13 a 17 céntimos diarios, y aún este fue insuficiente, ya que en julio de 1985 se tendría que aceptar una devaluación del 20% y modificar la política cambiaria hacia una “flotación controlada”. En esta situación se puede observar que, los agentes privados eran conscientes que sólo se había cambiado el tipo de cambio fijo por uno deslizante que se anunció previamente, y mientras la inflación esperada vaya por delante de la tasa de deslizamiento, esto los motivaría a demandar más divisas para anticiparse a la inevitable devaluación.

Es oportuno mencionar que la carga de la deuda externa, aunque renegociada, tuvo un peso significativo en los primeros años, pues el pago de los intereses representó en 1983 el 7,6% y en 1984 el 5,5% del PIB.

CUADRO NÚMERO 5
INDICADORES ECONÓMICOS DE MÉXICO 1982-1988

AÑOS	% VAR.	%	DÉFICIT		% VAR.	RESERVAS		% VAR.
	PIB (1980=100)	INFLACION (1980=100)	CTA. CORR Mill Dis.	RFSP % PIB	CIRC. MONET.	INTLES. Mill Dis.	GASTO PÚBLICO	I.E.D. Mill Dis.
1982	-0,6	60,9	2.684,5	n.d.	61,9	1.832	73,9	708
1983	-4,2	90,3	5.323,8	7,4	41,4	4.933	-3,8	460,5
1984	3,6	59,1	4.238,0	9,6	63,1	8.134	41,1	391,1
1985	2,6	56,7	1.237,0	10,1	54,8	5.806	55,1	480,5
1986	-3,8	74,3	-1.673,0	16,0	76,6	6.791	90,9	1.552,0
1987	1,5	139,5	3.966,5	15,1	70,2	13.715	143,3	3.247,6
1988	1,3	101,8	-2.442,6	12,1	42,3	6.588	13,4	2.594,6

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

Notas: n.d = no disponible; RFSP= Requerimientos Fiscales del Sector Público

Las cifras positivas de crecimiento del PIB y de la cuenta corriente en 1984, lograron que siguieran creciendo las reservas internacionales, como se muestra en el cuadro número 5, pero la inflación seguía siendo elevada y el circulante monetario crecía un poco más que ella. Es revelador que la cifra de inversión extranjera directa en este año haya sido menor que en el anterior. Como ya se dijo anteriormente, al final del año tuvieron que hacerse nuevos ajustes y aceptar que aún no se controlaba la situación. En estas condiciones se llegó a 1985 con un menor ritmo de crecimiento del PIB, y aún cuando la cuenta corriente todavía registraba superávit, este fue ya muy inferior al del

año precedente, mientras que la inflación crecía un poco más que el circulante monetario. El escenario económico decepcionante ese año, no estuvo ajeno a los acontecimientos que se suscitaron con motivo del terremoto que devastó gran parte de la Ciudad de México, pero si consideramos que ocurrió en el mes de septiembre, esto no puede ser considerado el elemento principal de la nueva etapa crítica que iniciaba en ese año 1985.

Al finalizar 1985, el tipo de cambio controlado se había elevado a 372,20 pesos por dólar, lo que significaba una devaluación del 93% respecto al año anterior, mientras que el tipo de cambio libre había llegado a cotizarse en 450 pesos por dólar, que representaba una devaluación de 114% en el mismo período (Banco de México, 1985).

Entre el final de julio de 1985 -unos días antes de que se abandonara el “deslizamiento” que entonces era ya de 21 céntimos diarios- y diciembre de 1986, el tipo de cambio controlado se había incrementado en 305%, cifra mucho mayor que la tasa de inflación que en ése período registró un crecimiento de 168% a precios de 1970 (Banco de México, 1986). Aquí se puede observar una subvaluación del peso respecto al dólar, en un intento por frenar los ataques especulativos. Pero este hecho hizo que se rezagara el crecimiento de los precios internos respecto al tipo de cambio, desde los últimos meses de 1985 y durante todo el año 1986. La dinámica creada inflación – devaluación no pudo ser reprimida, llegando a 74,3% (105,7% a precios de 1970), pero había quedado encubierta todavía una parte de ella, la que finalmente tendería a ajustarse en 1987, año en el que la inflación siguió su carrera alcista que llegaría a 139,5% (casi 160% a precios de 1970).

El factor adicional de esta dinámica perversa, independientemente de la inercia inflacionaria y la incapacidad para frenarla con una política económica eficaz, fue nuevamente el desplome de los precios del petróleo, pues en marzo de 1986 su precio había caído a la mitad respecto al que existía en 1985. Esto propició que el valor de las exportaciones del crudo, que representaron el 6,7% del PIB, se redujera en 8.460 millones de dólares, y que la Cuenta Corriente, que había sido positiva los tres años anteriores, volviera a registrar un déficit.

El efecto nocivo de la situación antes descrita, también se hizo extensivo al crecimiento económico, que en ese año crítico de 1986 hizo que el PIB nuevamente se redujera, ahora en 4% después de haber crecido los dos años anteriores; el gasto público seguía creciendo y con él las necesidades de financiamiento, cuyo monto llegó a representar el 16% del PIB. Esto a su vez sumado a una mayor demanda de liquidez por el aumento en los precios, estimuló el crecimiento del circulante monetario.

En 1987 la crisis alcanzó el nivel máximo, resultado de medidas tan desesperadas como ineficaces, que al combinarse con una serie de coincidencias desafortunadas, provocó un nuevo ataque especulativo.

No obstante que en 1987 el PIB había vuelto a registrar cifras positivas, aunque modestas, y que el precio del petróleo había vuelto a repuntar ahora un 35%; con ello el déficit en cuenta corriente se había transformado en superávit y habían vuelto a crecer las reservas internacionales (ver cuadro número 4). En el mes de septiembre se creó el rumor de la intensificación de prepagos que hacían empresas deudoras para aprovechar los descuentos, a partir de un convenio del FICORCA con los bancos acreedores, lo que significó una compra atípica de divisas en pocas semanas para hacer tales pagos, esto encubría una sobrevaluación del peso y el debilitamiento de la cuenta corriente. A dicho escenario se le sumó que el 19 de octubre ocurrió una drástica caída de las principales bolsas de valores en el mundo, lo cual fue interpretado por los inversionistas como el posible inicio de una recesión en EEUU, que arrastraría a México a una parálisis de sus exportaciones. La demanda de divisas se disparó y el Banco de México decidió retirarse del mercado de cambios, para evitar mayores oportunidades a los especuladores. De inmediato el tipo de cambio creció un 32,8%, aunque en las siguientes semanas se redujo a 30,9% respecto a la paridad del 17 de noviembre. La paridad peso – dólar llegó a 2 225 (Banco de México, 1987).

Así, la crisis financiera que en el sexenio del presidente López Portillo tuvo su origen en la acumulación de errores que se tradujeron en una deuda excesiva, que ante una situación coyuntural de aumento de las tasas de interés internacionales, y la voracidad de los especuladores desbordó la capacidad del gobierno para contenerla, en el sexenio posterior se convirtió en una crisis económica, provocada por el programa de choque que el gobierno del presidente De la Madrid aplicó, plegándose dócilmente a los

dictados del FMI. El saldo de esta crisis sería la parálisis económica; inflación desmesurada que llegó a tres dígitos; aumento de la tasa de desempleo en más de seis veces del existente al iniciar el sexenio; reducción del salario real de los trabajadores; un ciclo perverso de devaluación-inflación-devaluación; y todo ello sin alterar el flujo de divisas por el pago de la deuda externa, que se cumplió puntualmente.

Este ciclo crítico terminó en diciembre de 1987, cuando, el gobierno convocó a los representantes de los principales sectores sociales (empresarios, líderes sindicales y políticos), a la firma de un “Pacto de Solidaridad Económica” (PSE); donde, después de hacer ajustes de precios a los bienes y servicios que ofrecía el sector público, y un aumento modesto a los salarios y a algunos otros bienes, se acordó estabilizar los precios de todos los bienes, servicios, salarios y el gasto gubernamental por un año. El PSE tuvo efectos positivos, pues se rompió la dinámica “inflación – devaluación”, disminuyendo drásticamente el crecimiento del gasto público y del circulante monetario. La inflación se redujo sustancialmente (si se toman como referencia los precios de 1970, se redujo de 159,2% en 1987 a 51,7% en 1988), aunque el crecimiento del PIB fue mínimo, y la cuenta corriente volvió a registrar déficit, además de que se redujo la reserva internacional (ver cuadro número cuatro).

2.2 Los compromisos de cambio estructural

2.2.1 Privatización de empresas paraestatales

El gobierno mexicano había mantenido una presencia importante en la actividad productiva, comercial y de servicios, la mayoría de las cuales había caído en ineficiencias y corruptelas que las había convertido en un lastre para las finanzas públicas del país (ver cuadro número tres y gráfica número dos). De acuerdo con estadísticas oficiales, entre 1975 y 1983 había 235 empresas públicas, en algunas de las cuales el gobierno federal era el único propietario y otras donde era dueño de una parte de las acciones. La variedad de giros de las empresas era muy amplia (NAFINSA, 1986: 253-255):

- Producción de insumos agropecuarios y empresas agroindustriales
- Generación y distribución de energía eléctrica
- Empresas dedicadas a la minería y extracción y refinación de hidrocarburos

- Empresas dedicadas a la industria manufacturera en una variedad amplia de ramas productivas
- Empresas dedicadas a los servicios de transporte, comunicaciones y almacenamiento
- Empresas dedicadas a la prestación de servicios financieros, seguros e inmobiliarios
- Empresas dedicadas a la prestación de servicios turísticos y médicos

Desde el año de 1983 se inició la venta de las empresas paraestatales a empresarios privados, y en algunos cuantos casos que involucraban recursos naturales o servicios regionales, se transfirieron a gobiernos estatales. Muchas de estas empresas eran pequeñas o medianas, pero otras más eran de importancia mayor, y entre ellas destacan algunas mineras y otras manufactureras, pero sobre todo los bancos y la empresa que monopolizaba la telefonía en México (TELMEX). De las empresas estratégicas que han seguido bajo el control absoluto del Estado Mexicano, porque así lo condiciona la Constitución Política de México, son la petrolera PEMEX, y las que generan y distribuyen electricidad: Comisión Federal de Electricidad y Luz y Fuerza del Centro.

Aunque la propiedad de los bancos, desde el 1° de septiembre de 1982 había pasado a manos del Estado mexicano, a partir del 1° de diciembre del mismo año la medida había sido corregida por el nuevo gobierno, para transformar los bancos en “Sociedades Nacionales de Crédito” (SNC) y reintegrar una parte de las acciones a sus antiguos dueños. Para 1985 se había realizado un proceso de consolidación de estas SNC y se habían reducido de 29 a 19 (Banco de México, 1985: 142). Sería durante el gobierno del presidente Salinas cuando se terminarían de vender a grupos financieros privados, principalmente surgidos de inversionistas en la bolsa de valores, aunque la venta se anunció con el eufemismo de “desincorporación de la banca múltiple” (Banco de México, 1990: 66-67). Durante este mismo sexenio concluiría la venta de una de las más importantes empresas paraestatales, con un enorme potencial de desarrollo que sería favorecido por la dinámica globalizadora, y que más tarde se confirmaría con su liderazgo en la bolsa de valores, como es la telefónica TELMEX.

2.2.2 Apertura comercial

La apertura comercial se significa por la eliminación de las barreras proteccionistas, como era el caso del requisito de permiso previo para importar y su sustitución por aranceles; además los niveles arancelarios fueron gradualmente reducidos para acercarlos a los niveles internacionales. Esto se consolidaría en 1985 y 1986, fundamentalmente por el ingreso de México al GATT en este último año.

Durante el año 1983, sólo se redujeron los aranceles de los bienes de consumo básico y algunas materias primas industriales, con el propósito de atenuar los efectos inflacionarios que había traído consigo la macrodevaluación. Pero a partir de 1984 se empiezan a reducir las fracciones arancelarias que requerían permiso previo para importar, pues de 8 052 iniciales, al terminar el año serían sólo 5 224 las fracciones arancelarias que tenían que cumplir este requisito. La reducción arancelaria retomó su tendencia a la baja y para ese año la media arancelaria se calculaba en 23,3%. Pero sería en 1985 cuando tomaría mayor fuerza la apertura comercial, en tanto que la llamada en aquél momento “racionalización de la protección”, avanzó para liberar 7 229 fracciones arancelarias (62% de la importación total), del requisito de permiso previo para importar, quedando sólo 839 fracciones condicionadas a cumplir este requisito. La media arancelaria se redujo a 21,8% (Vidali-Díaz-Torres, 1988).

El 25 de julio de 1986 el gobierno de México firmó el protocolo de adhesión al GATT y en agosto del mismo año fue aprobado por el senado de la república, con lo cual se formalizó el ingreso de México a este organismo internacional promotor del libre comercio en el mundo. A pesar de que en las negociaciones para ingresar a este organismo, México consiguió el reconocimiento como país en desarrollo y el papel estratégico de su sector agrícola, que lo liberaban de algunas obligaciones de reducción arancelaria en productos estratégicos, para ése año el 70% de la importación agropecuaria sólo pagaba un arancel de 10% o menos; no obstante se debe señalar que para este sector subsistían 85 fracciones que requerían permiso previo para importar (Vidali et al, 1988).

2.2.3 Reducción del gasto gubernamental

Frente a la magnitud de la crisis financiera en 1982, uno de los compromisos contraídos con el FMI por el gobierno mexicano, donde se observaría con mayor dureza la dimensión de las medidas de ajuste, sería en el gasto público gubernamental. Cuando una empresa privada se declara en quiebra, los últimos en recibir el pago de sus haberes, en la mayoría de los países, son los acreedores. El gobierno mexicano, ante la necesidad de hacer frente a sus compromisos con una reducción de los ingresos presupuestales producto de la contracción económica, le dio prioridad al pago de los intereses de la deuda externa, en tanto que esta creció del 25,1% del presupuesto de gasto federal, que ya era un exceso en 1981, a 52,6% del mismo en 1986. Por su parte, el gasto público total sufriría una reducción drástica que, medido a precios de 1980, en 1986 representó el 67,3% del gasto ejercido en 1981; pero si esto es un cambio drástico en cinco años, la magnitud de la reducción del gasto público destinado al sector agropecuario fue aún mayor, en tanto que tal concepto representó en 1986 el 52,1% de este gasto ejercido en 1981 (Calva, 1988: 38-40).

La inversión pública en construcción y mantenimiento de la infraestructura hidráulica para el campo, fue uno de los rubros más castigados por la reducción del gasto gubernamental en los primeros años posteriores a la devaluación. Las hectáreas bajo riego en el sexenio del presidente De la Madrid permanecieron prácticamente sin cambio, al pasar de 5 520 000 en 1981 a 5 557 000 en 1986. Las cifras muestran que el cumplimiento del compromiso contraído por el gobierno de México, se tradujo también en una mayor reducción de la inversión pública destinada al campo, con lo cual la capacidad de respuesta del mismo para sostener e incrementar su producción se vería limitada. Nuevamente se observa un trato más duro hacia el sector agropecuario, pues mientras la inversión pública en este sector decreció en 61,5% entre los años 1981 y 1986, la inversión pública total lo hizo en 46,9% en el mismo período. Por su parte, el crédito destinado al sector agropecuario también registró una caída impresionante, pues mientras en 1981 recibía el 10,8% del crédito total y el 13,1% del concedido a particulares y empresas descentralizadas, para 1986 esta participación se había reducido a 4,5% y 8,2% respectivamente (Calva, 1988: 42).

2.2.4 Desmantelamiento del sistema proteccionista en el sector agrícola

La tercera etapa por la que ha transitado el sector agroalimentario se identifica con el cambio total en la política agroalimentaria del país, producto tanto de los compromisos contraídos con el FMI, a raíz del rescate financiero con motivo de la crisis financiera ya referida, como de la convicción del gabinete económico del entonces presidente De la Madrid, de dar un giro hacia una política económica inspirada en el modelo neoliberal. En adelante, el paradigma sería sustituir la política reguladora del Estado por la “optimizadora del mercado”. En este contexto es que se sustituyó al SAM por el Programa Nacional de Alimentos y después por el Programa de Desarrollo Rural Integral, pero sin los recursos del primero para estimular la producción.

A partir de 1983 se redujeron y eliminaron después los subsidios; el sistema de precios de garantía que establecía precios mínimos en la compra de las cosechas de 11 cultivos, entre granos básicos, oleaginosas y materias primas industriales, fue paulatinamente sustituido por un esquema llamado “precios de concertación”, que tomaba como referencia los precios en el mercado internacional; se privatizaron las empresas paraestatales y desaparecieron muchos organismos descentralizados que se crearon para apoyar a los productores agrícolas. Como ya fue mencionado en el apartado 2.2.2 de este trabajo, se abrió el mercado a las importaciones sustituyendo primero el requisito de permiso previo por aranceles y después se redujeron las tasas arancelarias. Al final, sólo quedarían al margen de esta apertura el maíz, el frijol y la leche en polvo, sujetas a cupos de importación. Todo esto se hacía en México, mientras en el seno del GATT, las principales potencias agrícolas, EEUU y la Unión Europea (UE), se acusaban mutuamente desde 1986 –año de ingreso de México al organismo- de sostener elevados niveles de subsidios y aranceles proteccionistas

Los subsidios a los productores agrícolas sostenidos hasta 1982 (aunque en algunos casos no llegaban en su totalidad a quienes más los necesitaban), permitía sostener ingresos que les permitía una sobrevivencia digna a los productores de tipo tradicional campesino, y hacía rentable para los productores de tipo empresarial, muchos cultivos que de otra forma no lo serían. Tales subsidios se materializaban en la venta de insumos y energía (fertilizantes, semillas, agua y electricidad) a precios bajos; en el otorgamiento de créditos con tasas de interés por debajo del mercado; aseguramiento de

cosechas a precios preferenciales; y los precios de garantía de 11 cultivos, que significaba la seguridad de poder vender sus cosechas a un organismo público (CONASUPO) a un precio mínimo como límite, así sea que tales precios se habían estancado en los últimos años. La magnitud de la reducción de estos subsidios en el primer sexenio posterior a la crisis, se ha estimado en relación al PIB agropecuario que cambió de 10,9% en 1982, a 3,2% en 1988 (Escalante y Talavera, 1998: 78). Los precios de garantía que continuarían por un poco más de tiempo, con el nombre de “precios de concertación” y “precios medios rurales”, serían para el maíz y frijol. Posteriormente en 1994, se pretendería reinstaurar el sistema de subsidios a través de ayudas directas a los productores, pero ya no serían considerados todos los cultivos, ni los montos ayudarían a reactivar efectivamente la producción.

Ligados a la reducción de los subsidios, se encontrarían la venta o cierre de empresas paraestatales como FERTIMEX (Fertilizantes Mexicanos), PRONASE (Productora Nacional de Semillas); ANAGSA (Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera); así como la reorientación del principal banco oficial de crédito agrícola y ganadero (BANRURAL), para otorgar créditos a tasas de interés muy similares a las del mercado y más tarde canalizar tales créditos a través de la banca comercial²². Las funciones de CONASUPO fueron limitadas a regular las importaciones agropecuarias, después de haber sido un organismo que manejaba un presupuesto mayor que los gobiernos de muchos Estados del país. Los subsidios en electricidad y agua se verían también reducidos a través del cobro de tarifas más elevadas, en particular fue importante el caso de las tarifas eléctricas, que en este sexenio aumentaron 59,8% (Escalante y Talavera, 1998: 79). Sin tener una presencia tan amplia como las empresas ya mencionadas, pero que también jugaron un papel relevante en el apoyo a la actividad de algunas ramas agrícolas en ciertas regiones, es pertinente citar la venta de TABAMEX (compra y beneficio de tabaco) y la desaparición de IMECAFE (compra y beneficio de café en grano) y de CONAFRUT (investigación y asistencia técnica a fruticultores).

Con relación a la protección de los productores respecto de la competencia externa, como ya se ha mencionado anteriormente, se eliminó el requisito de permiso previo para

²² Este banco sería acotado en sus funciones y paulatinamente marginado como banco promotor del desarrollo rural. Por la elevada cartera vencida que soportaba y el exceso de burocracia y corrupción, fue liquidado en diciembre de 2002 y sustituido por “Financiera Rural” en el sexenio del presidente Fox (DOF, 26/12/2002).

importar por aranceles, y estos sufrieron después una drástica e innecesaria reducción. Aún cuando México ingresó al GATT en 1986, con el reconocimiento de ser un país en desarrollo y el rol estratégico que había asignado a su agricultura, en lugar de haber dejado la media arancelaria en 50% como establecía el protocolo, la bajó a 20%. De esto sólo quedarían exentos el maíz, frijol y leche en polvo.

En poco tiempo y en forma unilateral, el mercado mexicano se convirtió en uno de los más abiertos del mundo y, en el caso del sector agroalimentario, sin programas de apoyo suficientes para enfrentar la competencia que significaba la producción de grandes potencias agrícolas, que además de contar con mejor tecnología y abundantes recursos naturales, otorgaban enormes subsidios a sus productores.

El cambio estructural anunciado por el gobierno del presidente De la Madrid, pretendía dejar atrás el México rural, el México petrolizado y, fundamentalmente, el México proteccionista, pues parecía urgente que las empresas mexicanas aprendieran a competir. La nueva política neoliberal efectivamente marginó esas rémoras que parecían impedir el progreso de la economía. De manera dócil se plegó a las indicaciones del FMI, como si sus recetas fueran las únicas para resolver los problemas de este y cualquier país. Pero las medidas de política adoptadas en su sexenio, sólo dieron como resultado la parálisis económica, el incremento del desempleo, aumento de la deuda externa, la inflación que llegó a tres dígitos en un círculo perverso con la devaluación. Ante la caída de la demanda interna y la ausencia de apoyos para actualizar su tecnología y enfrentar la competencia en el plazo inmediato, muchas medianas y pequeñas empresas quebraron. Todo esto frente a una sociedad que cada vez infravaloraba más a la clase política en el poder. No obstante, el gobierno posterior volvería a imprimir una nueva dinámica de crecimiento desde el final de la década de los ochenta, con medidas audaces que por unos años crearon expectativas optimistas en varios sectores sociales.

CAPÍTULO 3
GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN
LA DÉCADA DE LOS NOVENTAS

3. GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTAS.

En este capítulo se analiza la consolidación del modelo de política económica neoliberal en México. Las medidas aplicadas inicialmente en la primera mitad de la década de los ochenta fueron profundizadas, con una clara intención de incorporar rápidamente al país en el proceso de globalización que tomaba altura, gracias a la extinción del bloque socialista soviético y con ello la llamada “guerra fría”; al desarrollo y difusión de las nuevas tecnologías de la información y en telecomunicaciones, que acortarían distancias y costos a las operaciones de las empresas. Otra de las piezas clave que jugaría un papel relevante en este proceso, sería la convicción de los gobiernos en turno, sobre la validez y conveniencia de aplicar las medidas propuestas por el “Consenso de Washington”. Aquí se aportan argumentos y datos que, sumados a los del capítulo anterior, serán útiles para contrastar la primera hipótesis auxiliar. Otros elementos coadyuvan a la contrastación de la tercera de estas hipótesis. Se evidencia la importancia de la inserción de México en la globalización para impulsar a sectores dinámicos hacia el exterior, como su industria cervecera, al tiempo que se desarticulan algunas cadenas productivas nacionales y se reducen las expectativas del sector agroalimentario tradicional para competir en un mercado abierto. Los efectos sociales como el incremento de la emigración y de la presencia femenina en el mercado de trabajo, son también relevantes para explicar tanto la rapidez con que crecería la demanda de cerveza mexicana en EEUU, como los cambios en el patrón de consumo de la clase media mexicana.

3.1 Adopción de nuevas tecnologías

Como ya fue analizado con amplitud en el primer capítulo de este trabajo, las nuevas tecnologías de la información combinadas con las telecomunicaciones, han constituido una de las palancas de apoyo más poderosas para el impulso de la globalización en curso. En este apartado se señalan algunas referencias concretas para identificar tales tecnologías y dimensionar la importancia de este factor en el caso de México, ampliando el concepto de nuevas tecnologías hacia las innovaciones en el sector agroalimentario. También se hacen patentes las paradojas que se presentaron en un país dispuesto a insertarse en la globalización, sin definir claramente una estrategia de

desarrollo tecnológico que le permitiera acercarse a los niveles en que se encontraban los líderes mundiales en este terreno.

Entre las transformaciones estructurales que el gobierno de México realizó desde mediados del decenio de los ochenta, el área tecnológica resultó de las menos favorecidas. Esto se consolidó a través de los compromisos contraídos tanto con su ingreso al GATT en 1986, como en la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1991-1993. En tales instancias de negociación, se incluyó la creación de un ambiente favorable a la inversión extranjera (con el consecuente abandono de las políticas nacionalistas del pasado), el fortalecimiento de la protección de la propiedad intelectual industrial y la desregulación de transacciones tecnológicas. Este cambio en las políticas comerciales e industriales, pero sobre todo en la de inversión extranjera y tecnología, por un lado facilitaría el acceso a la tecnología del exterior (para quienes pudieran comprarla), pero por otro no estableció los mecanismos de regulación del Estado, que podrían haber inducido la transferencia de esa nueva tecnología hacia el conjunto de la economía del país. En sentido contrario a lo que sugiere un especialista en política industrial (Rodríguez-Clare, 2007); ante la ausencia de una política de desarrollo industrial y tecnológico en el caso de México, que se traduce en la formación de capital humano, centros de investigación y universidades vinculadas al aparato productivo, el producto fue la carencia de una masa crítica de empresas que pudieran beneficiarse de la derrama de conocimientos (spillovers), y por tanto, los casos de empresas que adoptaran tecnologías modernas fue la excepción a la regla.

Las limitaciones de esa masa crítica que permitiera un despegue del desarrollo tecnológico en México, se pone en evidencia cuando se observa el número de patentes solicitadas y concedidas en México por nacionales, comparadas con las cifras correspondientes a extranjeros, como se puede observar en el cuadro número 6.

CUADRO NÚMERO 6
PATENTES SOLICITADAS Y CONCEDIDAS EN MÉXICO 1990-2005

(NÚMERO) Año	SOLICITADAS			CONCEDIDAS		
	Total	Nacionales	Extranjeras	Total	Nacionales	Extranjeras
1990	5061	661	4400	1619	132	1487
1991	5271	564	4707	1360	129	1231
1992	7695	565	7130	3160	268	2892
1993	8212	553	7659	6183	343	5840
1994	9944	498	9446	4367	288	4079
1995 ^a	5393	432	4961	3538	148	3390
1996	6751	386	6365	3186	116	3070
1997 ^b	10531	420	10111	3994	112	3832
1998	10893	453	10440	3219	141	3078
1999	12110	455	11655	3899	120	3779
2000	13061	431	12630	5519	118	5401
2001	13566	534	13032	5479	118	5361
2002	13062	526	12536	6611	139	6472
2003	12207	468	11739	6008	121	5887
2004	13194	565	12629	6838	162	6676
2005	14436	584	13852	8098	131	7967

Nota: Una patente se concede usualmente años después de su solicitud, por lo tanto no existe una relación entre las patentes solicitadas y concedidas en un mismo año. El número de las concedidas, es significativamente menor que el de las solicitadas, debido a la gran cantidad de trámites abandonados así como de veredictos pendientes.

^a A partir de 1995, incluye Patentes Solicitadas vía Tratado de Cooperación en Materia de Patentes.

^b A partir de 1997, incluye Patentes Solicitadas y Concedidas vía Tratado de Cooperación en Materia de Patentes.

Fuente: Para 1990-92: CONACYT. Informe General del Estado de la Ciencia y la Tecnología, 2003. México, D.F., 2003. Para 1993-2005: Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). IMPI en Cifras 2006, México, D.F., Enero 2006

Mientras tanto, en el entorno mundial unas cuantas décadas bastaron para que la revolución del microchip hiciera posible, tanto la mayor rapidez y precisión en el procesamiento y envío de comunicaciones de voz, texto, datos e imágenes, como la reducción de su costo. Un ejemplo de esto son los modernos ordenadores portátiles que a principios del siglo XXI se adquirirían a un costo de 2 000 dólares, con más capacidad de almacenamiento y proceso de datos que la pesada computadora central, la cual dos décadas atrás costaba 10 000 dólares (Intriligator, 2005). Otra referencia de este cambio espectacular es que “El coste de procesamiento de la información a través de ordenadores, medido en dólares por segundo, ha caído de 100 en 1975 a 0,01 en 1995, y a 0,001 actualmente” (Dehesa, 2000: 19-20).

La utilización de ordenadores personales en México se inició en la década de los ochenta, particularmente con la apertura comercial que se amplió en la segunda mitad, pero su difusión masiva en empresas y hogares ocurrió en la década siguiente. Asociado con el uso de esta herramienta y el software correspondiente, llegaría el empleo del correo electrónico y las páginas web. También al finalizar la década de los ochenta se

empezó a utilizar la telefonía móvil, con pesados y costosos aparatos, pero fue en la década siguiente cuando se abatirían los precios y se ampliaría su uso a estratos medios, y más tardíamente a estratos populares de la sociedad mexicana.

El empleo de ordenadores y el acceso a la red mundial, ha llegado a simbolizar el acceso a las tecnologías de la información y comunicación (TIC), contribuyendo a revelar el grado de integración al proceso de globalización. En este sentido, las cifras oficiales mostraban que el crecimiento del llamado “PIB informático” había sido de los más dinámicos en la década de los noventa, llegando a los mayores niveles en el año 2000, en el cual se había incrementado un 27,2% respecto al año anterior; el sector de las telecomunicaciones había crecido un 28,4%, mientras que las ventas de equipo y periféricos para procesar información lo hicieron en un 22,9%. En tal año el 3,5% de las viviendas mexicanas tenían al menos un ordenador, aunque en el caso del Distrito Federal esto ocurría en el 21,6% de los hogares²³. Las tendencias de las cifras mostradas en el cuadro número 7 muestran claramente el dinamismo con el que se habían desarrollado las TIC.

CUADRO NÚMERO 7
MÉXICO: SERVIDORES DE INTERNET Y ORDENADORES 1994-2004

AÑO	SERVIDORES POR C/10.000 HAB. ^a	ORDENADORES POR C/100 HAB.
1994	0,7	2,3
1995	1,5	2,6
1996	3,2	2,9
1997	4,4	3,3
1998	11,7	3,6
1999	41,6	4,4
2000	56,6	5,8
2001	92,6	7,0
2002	110,1	8,3
2003	130,6	8,3
2004	145,2	10,7

^a Ordenadores conectados directamente a la red mundial de sistemas interconectados.

Fuente: INEGI, con cifras de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Anuario Estadístico 2004 – México, 2005

No obstante que desde la década de los noventa México es uno de los países más abiertos del mundo en términos de flujos comercial y financiero, y a pesar de este

²³ No obstante, México seguía estando a la zaga de sus dos socios del TLCAN, pues mientras en este país se registraban 65 ordenadores por cada mil habitantes, en EEUU la cifra era de 500 y en Canadá de 260. (Boletín INEGI 028/2001, del 6 de marzo de 2001)

dinamismo de las TIC, no ha sido suficiente para lograr que México se posicione entre los países mejor integrados a la globalización. En este sentido, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), incluyó en el índice de desarrollo humano del año 2001 el Índice de Adelanto Tecnológico (IAT). Tal indicador es fundamental para los países que el Programa califica de desarrollo humano medio, en los que el factor de apropiación tecnológica tiene mayores rendimientos sobre el desarrollo humano y el crecimiento dinámico. El IAT refleja en qué medida un país está creando y difundiendo la tecnología y construyendo una base de conocimientos humanos, lo cual define su capacidad para tomar parte en las innovaciones tecnológicas en la era digital. Según esta visión del PNUD (2001): *“este índice compuesto mide los logros, no las posibilidades, los esfuerzos o las contribuciones. No es un índice para precisar qué país está a la cabeza del desarrollo de la tecnología en el mundo, sino precisamente para determinar en qué medida participa el país en su conjunto en la creación y uso de la tecnología.”* Según este IAT, entre una lista de 72 países considerados, México ocupaba el lugar número 32, aunque era considerado entre los líderes potenciales. La emergencia dinámica de la industria maquiladora revelaría la paradoja mexicana, de ser un país que exporta tecnología ajena y carece de innovación tecnológica propia.

Sin la comunicación vía satélite, las telecomunicaciones no serían posible, sin ellas las nuevas tecnologías de la comunicación se verían bloqueadas y el empleo de la informática limitada. México entró en la era satelital en 1968 con la renta del satélite ATS-3 propiedad de la Agencia Americana para la Aeronáutica y el Espacio (NASA), por el organismo público internacional INTELSAT del que México era miembro, para la transmisión de los juegos olímpicos en aquel año; sería hasta el año 1982 en el que el país adquiriría su primer sistema de satélites: El Sistema Morelos. El satélite Morelos I fue colocado en órbita en junio de 1985 y el Morelos II en noviembre del mismo año²⁴.

Pero sería en la década de los noventa cuando los satélites mexicanos que respaldarían el lanzamiento de las telecomunicaciones a nuevas alturas, y la política en esta materia se transformarían radicalmente. En noviembre de 1993 se puso en órbita el satélite Solidaridad 1 y en octubre de 1994 fue colocado en órbita el Solidaridad 2. En 1995 se inicia el proceso hacia la privatización de la Sección de Servicios Fijos Satelitales de

²⁴ Este último se mantendría en órbita hasta el año 2004 (Satélites Mexicanos, www.satmex.com.mx)

Telecom, que más tarde se convertiría en SATMEX y entra en vigor la Reforma a la Ley de Telecomunicaciones. Para 1997 el sistema satelital mexicano, integrado por los satélites Morelos II, Solidaridad 1 y 2, y el SATMEX 5 en construcción, serían vendidos a “Satélites Mexicanos” (SATMEX), que en adelante operaría y administraría estos satélites. El SATMEX 5 fue puesto en órbita en 1998 con una potencia eléctrica 10 veces superior a la de los satélites Morelos y tres veces la de los Solidaridad²⁵. A partir del año 2001, el gobierno mexicano abriría sus puertas a operadores extranjeros, y es así como PANAMSAT y GE Americom inician operaciones en México. De esta manera la infraestructura satelital creció rápidamente en la década de los noventa, así como el cambio de legislación para permitir la participación de empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras.

El descubrimiento y empleo de nuevos materiales en el cableado, contribuiría de manera significativa para ampliar también la capacidad de conducción, mejorar la rapidez y abatir los costos de operación en las comunicaciones. En este sentido, la sustitución del cobre por la fibra óptica sería un paso muy importante, logrado también en esta década.

Además de las nuevas tecnologías ya mencionadas anteriormente, en México también se observaron algunos de los cambios que han afectado a la industria alimentaria mundial. En lo general, para esta década se había pasado de transportar materias primas y alimentos sin procesar o poco elaborados, a transportar fundamentalmente productos manufacturados para consumo final, que cada vez se hacían con materiales más ligeros que ocupan menor espacio (Dehesa, 2000:20). Los nuevos paradigmas del consumo alimentario surgieron de las nuevas condiciones de reorganización del trabajo, de la concentración de la población en las ciudades, de la creciente participación de la mujer en el mercado laboral y el diseño de esquemas más pragmáticos en la alimentación de una nueva estructura familiar.

Para consumidores de ingresos medio-altos, surgieron productos de elaboración más sofisticada, pero diferenciados del esquema industrial, eliminando el empleo de conservadores químicos y enlatado; para acercarse a la imagen “natural” o “casera”, que evoca una alimentación más nutritiva y sana. Estos productos no dejan de ser de

²⁵ La capacidad y la duración de los satélites ha ido en aumento. El SATMEX 6, puesto en órbita en mayo de 2006, tendrá una vida útil de 15 años (Satélites Mexicanos, www.satmex.com.mx).

producción masiva, pero una adecuada combinación de mercadotecnia y calidad e información al consumidor, consolida este segmento del mercado con aspiraciones de ser atendido en sus necesidades individuales (Torres, 1998).

Las innovaciones tecnológicas en alimentos, en muchos casos son inducidas por las que proceden de otras ramas industriales, como es el caso del horno de microondas, que ha facilitado la preparación de alimentos precocidos y precocinados; o el caso de los envases tetrapack, que permite conservar por más tiempo los jugos de frutas, leche ultrapasteurizada y otros alimentos. Pero en otros casos ofrece soluciones pragmáticas a necesidades de cierto tipo de consumidores, como es el caso de sopas y purés deshidratados o del yogurt bebible. También ofrece alternativas de alimentación para los consumidores preocupados por reducir su dieta en calorías, así sea de manera aparente, los alimentos y bebidas “light” atienden las necesidades de un segmento del mercado de consumidores. Todo esto facilita la estructuración o ampliación de cadenas alimentarias.

3.2 Internacionalización económica y financiera

En esta sección del trabajo, se analizará la consolidación del proceso de integración de la economía mexicana en el circuito global, desde las circunstancias macroeconómicas y financieras a partir de las cuales se impulsó el cambio de modelo económico, hasta los mecanismos a través de los cuales la estructura productiva de la economía mexicana se modificó; en particular este análisis se hará con más amplitud sobre el sector agroalimentario mexicano y su proceso de transnacionalización en la década de los 90.

3.2.1 La inversión extranjera y la crisis de los 90's

Como programa antiinflacionario, el Pacto de Solidaridad Económica firmado en los últimos meses de 1988 fue exitoso, tanto que en el gobierno de Carlos Salinas se continuaría después con otros nombres, pero además fue complementado con una serie de reformas, que además de estabilizar las variables macroeconómicas, buscarían reactivar el crecimiento económico. Estas reformas incluyeron la desregulación de la economía para atraer capital externo y repatriar el nacional fugado; la renegociación de la deuda externa para evitar las presiones por el pago de los vencimientos más próximos y del servicio de la misma; una política fiscal prudentemente restrictiva, apoyada por los

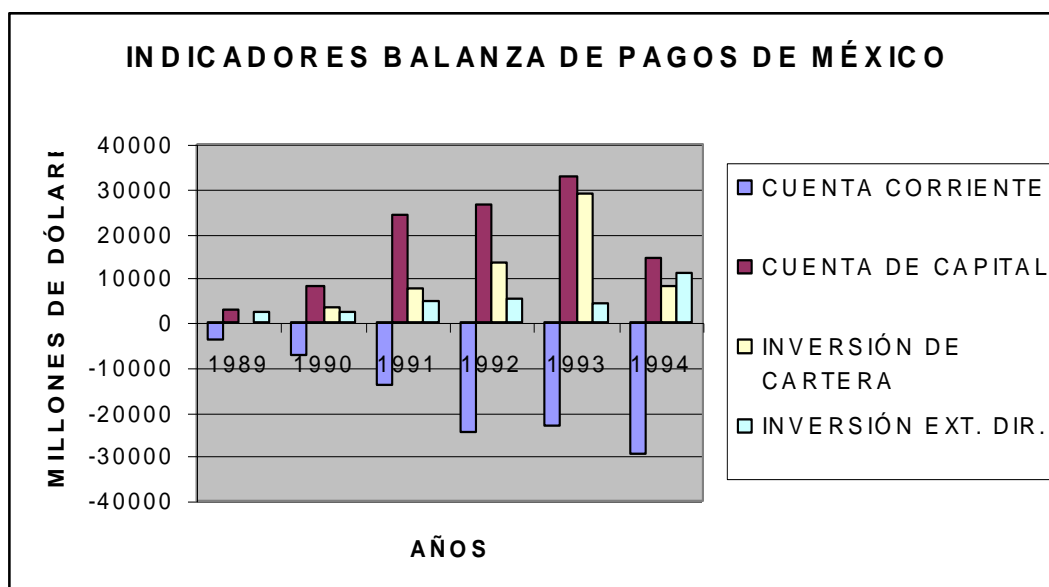
ingresos extraordinarios derivados de la venta de empresas públicas y de los bancos estatizados en 1982, y una política cambiaria que presumiblemente debería absorber el diferencial de inflación con EEUU, con quien, a la par que con Canadá, se negociaría el primer TLC.

La renegociación de la deuda basada en el llamado “Plan Brady” en 1990, tuvo un éxito que no sólo se tradujo en menor presión en las finanzas públicas, por el pago del capital principal en el corto plazo y de los intereses correspondientes, sino que actuó también como elemento de atracción del capital foráneo. En este mismo sentido actuaron la venta de empresas públicas y de los bancos, en tanto que eran señales claras de que la política económica se ajustaba más nítidamente a la corriente neoliberal en boga. La importancia de la deuda pública respecto al PIB llegó a niveles que no podían amenazar el crecimiento económico del país.

En los hechos, el tipo de cambio nominal fue manejado para que funcionara como “ancla” del programa de estabilización, que además, con una economía abierta frenaría el crecimiento de los bienes comerciables al facilitar las importaciones competitivas.

La apreciación real del peso se reflejaría en el crecimiento del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, mientras que los flujos de capital lo harían en el superávit de la cuenta de capital, que hasta 1993 compensó ampliamente aquél déficit. Particularmente en esta cuenta de capital se destacaría la inversión extranjera en cartera, que como se puede observar en la gráfica número 2, de ser prácticamente inexistente en 1989, llegó a 28.919 millones de dólares en 1993. La Inversión Extranjera Directa (IED) sería otro rubro que también aumentaría significativamente en los noventa, al punto de que México llegaría a ser el principal receptor en América Latina entre 1990 y 1995, mientras que de 1996 a 2000 ocuparía el segundo lugar en este rubro después de Brasil, pero al año siguiente pudo recuperar el primer lugar con el 35% del total de flujos a la región (Romo, 2003:231).

GRÁFICA NÚMERO 2



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, Informes Anuales 1989-95 y The Mexican Economy 1994.

La liberalización financiera, la desregulación y la ausencia de mecanismos efectivos de supervisión de las operaciones bancarias, se combinaron para propiciar una expansión del crédito sin una adecuada evaluación de la viabilidad de los proyectos en el caso de empresas, y sin una investigación de la capacidad real de pago de los deudores particulares, en el caso de los créditos al consumo. Esto generaría más tarde la ampliación de la crisis financiera hacia las deudas incobrables de la banca privada, que creció a niveles insospechados en 1993 a 31 765 millones de pesos, y hasta 51 816 millones en 1994. Pero también de la llamada banca de desarrollo en manos del gobierno, que acumuló una cartera vencida de 5.707 y 7.696 millones de pesos en 1993 y 1994 respectivamente (Banco de México, 1994). Tales sumas pasarían más tarde a engrosar la cuenta del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), que se creó en este sexenio sin imaginar el papel que jugaría más tarde.

Efectivamente el gobierno de México había sido cuidadoso en no incurrir en las prácticas expansionistas del gasto público, que tan nefastos resultados habían tenido en el pasado. El gasto público se logró reducir a niveles moderados como proporción del PIB, de 44,1% en 1989 a 26,2% en 1994 (Banco de México). Todavía más, el financiamiento del sector público se redujo de manera muy importante desde el primer año de gobierno, al pasar de 12,8 del PIB en 1988 al 5,8%, y aún llegó a registrar

superávit en 1991, mientras que en el resto del sexenio se mantuvo a niveles menores. En los años de mayores ingresos por privatizaciones de las ventas de empresas públicas y bancos, una parte de tales recursos también se llegaron a emplear para reducir las necesidades de financiamiento del gasto público, como se puede ver en el cuadro número 8.

CUADRO NÚMERO 8

INDICADORES DE FINANZAS PÚBLICAS DE MÉXICO			
AÑOS	GASTO PÚBLICO TOTAL / PIB %	% DÉFICIT FIN.SECTOR PUB/PIB	% DÉFICIT FIN. SECTOR PUB/PIB c/INGRESOS EXTRA
1988	44,1	12,8	n.d.
1989	40	5,8	n.d.
1990	35,2	3,9	n.d.
1991	28,5	1,8*	9,0*
1992	27,1	3,4	n.d.
1993	27,2	2,5	n.d.
1994	26,2	4,2	2,4

Fuente: Elaboración propia con datos de los informes del Banco de México; n.d. no disponible * superávit

Las características de la economía mexicana en 1993 podían hacer de ella un caso de economía en transición hacia la modernización productiva, cuidadosa de la estabilidad de los parámetros fundamentales, pero no que estuviera en riesgo de enfrentar desequilibrios insostenibles. Es por ello que para los primeros meses de 1994 en que empezaron a aparecer las primeras señales de alerta, se considerara que estas podían ser anuladas con medidas de tipo financiero, sin alterar significativamente la política cambiaria. La opinión generalizada de los analistas consideró que el levantamiento de la guerrilla en el Estado de Chiapas el primer día del año 1994, no tuvo un impacto relevante en los flujos financieros hacia México. En cambio, el aumento de la tasa de interés en EEUU y sobre todo, el asesinato del candidato a la presidencia de la república Luís D. Colosio en marzo de ése año, sí generaron un primer ataque especulativo, que hizo caer las reservas de casi 30.000 millones de dólares a que habían llegado a finales del año anterior, a 18.000 (Lustig, 1995: 378).

La respuesta gubernamental para neutralizar las presiones sobre la reserva internacional, fue aumentar la tasa de interés de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a 28 días, de 8,81% a 16,25%, entre febrero y abril de 1994, y permitir que el

dólar se cotizara al máximo de la banda de flotación; se dio a conocer un paquete de apoyo internacional en forma de Swaps por cerca de 7.000 millones de dólares. Pero sobre todo, se realizó la emisión de una cantidad extraordinaria de Bonos de la Tesorería (TESOBONOS), que se habían creado desde 1989 como bonos gubernamentales indizados en aquél año al tipo de cambio libre, para garantizar la cobertura del riesgo cambiario a los inversionistas, pero que hasta 1993 se habían mantenido a niveles moderados de 927 millones de dólares en 1991, 922 en 1992 y 3842 en 1993; para 1994 la emisión de estos TESOBONOS se elevó a 29.206 millones de dólares, con vencimiento en los primeros meses de 1995 (Banco de México 1995: 272).

En ausencia de un déficit público que presionara a la reducción de las reservas internacionales de manera persistente, sí existían expectativas de devaluación que ya se habían expresado produciendo un importante cambio en la composición de la deuda local a favor de los TESOBONOS. Además había un creciente déficit en cuenta corriente que era insostenible en el tiempo, así como una apreciación real del tipo de cambio que amenazaba la competitividad del aparato productivo y la estabilidad económica en el futuro.

El nuevo gobierno encabezado por Ernesto Zedillo, había tomado posesión el 1º de diciembre de 1994. A pesar de que fueron aceptados los TESOBONOS por los inversionistas, aprovechando la atractiva tasa de interés, las reservas siguieron bajando hasta llegar a 11.000 millones de dólares el 16 de diciembre de 1994; razón por la cual, principalmente, se convocó a una reunión extraordinaria del nuevo Pacto de Estabilidad, y se acordó subir el techo de la banda a 4 pesos por dólar, lo cual significaba una devaluación de 15%, medida que se anunció públicamente el día 20 del mismo mes. Pero, aparentemente esto fue la señal de extrema vulnerabilidad financiera del país. En virtud de que las reservas se habían reducido y el monto de deuda en TESOBONOS a pagar en las próximas semanas superaba las reservas del banco central, los agentes privados se apresuraron a salvaguardar sus intereses, calculando que el gobierno mexicano pudiera declarar una suspensión de pagos. Así, se estimó que en un par de días salieron alrededor de 5.000 millones de dólares, con lo cual el mensaje de los especuladores era que el ajuste cambiario no era sostenible. El 22 de diciembre se anunció un régimen de flotación, lo que siguió fue un desquiciamiento de los mercados

que llevaron a México al borde del colapso financiero. Esta crisis constituye una evidencia empírica de los modelos de segunda generación, propuestos por Obstfeld y otros (Flores y Madrueño, 2006).

Ante el temor de que las reservas internacionales, estimadas en alrededor de 6 000 millones de dólares, no alcanzarían para cubrir los compromisos de pago en dólares para los primeros meses de 1995 (que podían ser de alrededor de 50 000 millones de dólares), y que la deuda de corto plazo no se iba a poder reprogramar, no fue suficiente el anuncio a finales de diciembre de 1994 del paquete de rescate internacional por 18 000 millones de dólares, pues sumado a las reservas disponibles apenas cubrirían la mitad de los compromisos de pago en el muy corto plazo, por lo que continuaba la demanda de dólares. El ataque especulativo sólo se frenó en marzo de 1995, con el anuncio de que el Banco de la Reserva Federal de EEUU, ponía a disposición del gobierno de México 50 000 millones de dólares, quedando como garante de este capital la facturación de las exportaciones de PEMEX.

Por el tamaño de la economía mexicana y las expectativas que había generado como país emergente, el impacto de esta crisis se sintió en varias regiones del planeta, pero particularmente en los países de América Latina que comparten un status económico similar al de México; la más afectada fue Argentina y en menor medida lo fue Brasil. A este impacto financiero se le bautizó como el “efecto tequila”. Este comportamiento de los mercados financieros se manifestaría de manera similar más tarde en otros países, pues la retirada de inversiones de los mercados latinoamericanos al finalizar 1994 y el inicio de 1995, fue el espejo de lo que los inversionistas habían hecho en México.

Una vez recuperada la estabilidad financiera, mediante un cuidado escrupuloso de las variables fundamentales, México recuperó el dinamismo de su economía, que a partir de entonces ha estado mucho más ligada a los impulsos o frenos de la economía norteamericana, como efecto derivado del incremento del intercambio comercial con su principal socio del norte. Muestra de ello es el incremento sustancial de la importancia del sector externo (importaciones más exportaciones) en el PIB, que pasa de representar poco más de una tercera parte en el período 1985- 93, a un poco más de tres cuartas partes del mismo en el período 1994-2000, lo cual se puede observar en el cuadro número 9.

CUADRO NÚMERO 9
MÉXICO ANTES Y DESPUÉS DEL TLCAN (%)

	1980-85	1985-93	1994-2001
Comercio sobre PIB	28,1	37,0	75,7
IED sin privatizaciones sobre PIB	1,1	1,2	2,9 (1)
IED sobre PIB	1,1	1,2	3,0
Crecimiento real del PIB por habitante	-0,2	1,1	1,2
Crecimiento de los salarios reales en Pesos	-4,8	3,5	-1,0
Crecimiento de los salarios reales en Dólares	-9,0	9,5	-0,5
Pobreza-SEDESOL*	n/a	22,5 (2)	24,2 (3)
Pobreza-CEPAL	n/a	47,8 (4)	41,1 (3)

Notas: *Línea de pobreza, millones de individuos.

(1) 1994-1999; (2) 1992; (3) 2000; (4) 1989

Fuente: Banco Mundial, 2004

Además del comercio y el dinamismo de la economía estadounidense en esta segunda mitad de la década de los noventa, contribuyeron a la recuperación de la economía mexicana, los crecientes flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), los ingresos de las exportaciones petroleras y las transferencias de divisas provenientes de las remesas de inmigrantes. Este último concepto cobraría cada vez más importancia a partir de esta década, tanto para neutralizar un mayor desequilibrio del sector externo de la economía, como para evitar que los niveles de pobreza crecieran en mayor medida de lo que lo hicieron entonces y lo harían después.

3.2.2 La integración del sector agroalimentario en la globalización

Como se ha podido evidenciar en los apartados anteriores, la política neoliberal se profundizó en el sexenio del presidente Salinas, quien además de continuar la privatización de empresas paraestatales y organismos de apoyo al campo mexicano, hizo cambios al artículo 27 constitucional en 1991, lo cual provocaría un cambio estructural en las bases sobre las que había funcionado hasta entonces el sector agropecuario. El propósito era eliminar la prohibición existente a la enajenación de tierras de propiedad ejidal y comunal, con lo cual se esperaba alentar la inversión nacional y extranjera en el campo, pues se estimaba que proporcionaría certeza jurídica en la propiedad de la tierra, además de legalizar la entrada al mercado de una gran proporción de tierras de cultivo²⁶. Una de las formas en que promovió la

²⁶ Según cifras del INEGI (2001), con base en el VIII Censo Ejidal, la superficie total de tierras bajo propiedad social, que incluye tierras ejidales, comunales y otras, sumaba 105.052.369,56 hectáreas; de las cuales la superficie parcelada que correspondía a tierras ejidales era de 34.436.973,21 hectáreas.

internacionalización y la inserción de México en la globalización económica, fue a través de la firma de TLC's. El más importante de ellos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con dos de las principales potencias agrícolas mundiales: EEUU y Canadá. A partir de entonces se abandona la aspiración de lograr la autosuficiencia alimentaria y se opta por la llamada soberanía alimentaria, a través de la cual se reconocía implícitamente la validez de la teoría de las ventajas comparativas, por lo que nuestro país se limitaría a sostener su competitividad en hortalizas, aromáticos, frutas de ciclo corto y tropicales; pero no así en granos básicos, oleaginosas y frutas de clima templado, los cuales serían adquiridos del exterior. La llamada soberanía alimentaria, se limitaría a lograr una balanza comercial agropecuaria con saldo positivo.

Los términos en que fue negociada la liberalización comercial de México con sus socios del TLCAN, permitieron que del total de fracciones arancelarias, quedaran liberadas del pago de arancel poco más de la mitad de ellas desde el primer año de entrada en vigor del tratado, más del 10% lo haría en los siguientes cinco años; mientras que en los siguientes diez años terminaría por liberarse otro 35%, para completar en el año 2002 la liberalización comercial de 99,7% de las fracciones arancelarias con EEUU y el 99,8% con Canadá. Sólo quedaron considerados por México como productos sensibles que requerían un plazo de 15 años para su desgravación arancelaria total, el maíz, frijol, leche en polvo y algunos productos forestales. De estos, los primeros dos constituyen todavía en las zonas rurales, no sólo la base de la dieta alimenticia, sino que su cultivo ha sido tradicionalmente el principal durante siglos. Como una referencia comparativa de la posibilidad de no liberar el comercio de estos últimos, Canadá excluyó de la liberalización comercial a los productos lácteos y avícolas, reconociendo implícitamente su incapacidad para competir con sus contrapartes de EEUU, por los enormes subsidios con los que son apoyados; México inclusive aumentaría los cupos de importación libres de arancel en años anteriores a los programados para ello (1996), evidenciando así la prioridad del control de la inflación sobre la actividad productiva.

Como ya se ha referido, con los cambios al Artículo 27 de la Constitución en 1991 se esperaba atraer la inversión nacional y extranjera al campo, esta expectativa se reforzaría con la entrada en vigor del TLCAN en 1994. Como se podrá observar en el cuadro número 10, en lo que respecta a la IED, tales expectativas sólo se cumplieron en los primeros años, en tanto que entre 1990 y 1993 alcanzaron un promedio anual de 45

millones de dólares, pero al final de la década este flujo al sector agropecuario se retraería a 33 millones de dólares en promedio anual; esto a pesar de que la IED total se triplicó en el mismo período. Si la participación del sector agropecuario como receptor de la IED ha sido históricamente mínima, el impulso de los primeros años de la década en cuestión la elevó a mayores niveles (1,14%), pero en la segunda mitad de tal década volvió a reducirse a los niveles que tenía en la década anterior (0,27%).

CUADRO NÚMERO 10
MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR
AGROPECUARIO, 1980-2001 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Años	Total	Agropecuario	
		Valor	%
1980	1 622,6	0,9	0,06
1985 ^a	1 871,0	0,4	0,02
1990	3 722,4	61,1	1,64
1991	3 565,0	44,9	1,26
1992	3 599,6	39,3	1,09
1993	4 900,7	34,5	0,70
1994	10 635,5	10,6	0,10
1995	8 230,7	11,1	0,13
1996	7 698,0	31,7	0,41
1997	12 010,0	10,0	0,08
1998	7 890,2	28,7	0,36
1999	12 534,5	80,4	0,64
2000	14 706,0	87,8	0,60
2001*	23 901,5	4,2	0,02
Promedio anual			
1990-1993	3 946,9	45,0	1,14
Promedio anual			
1994-2001	12 200,8	33,1	0,27

1. A partir de 1994 se trata de datos revisados y actualizados por la Secretaría de Economía. Las cifras anteriores a ese año no son estrictamente comparables con las de años posteriores debido a que las metodologías son incompatibles, lo cual genera problemas de sobreestimación en los años anteriores.

^a Las cifras del total de 1985 se ajustaron en 142 millones de dólares correspondientes a mexicanizaciones parciales y totales, liquidaciones, fusiones y desincorporaciones.

* Cifras preliminares

Fuente. Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

Según cifras oficiales de la Secretaría de Economía (www.economía.gob.mx), el origen de esta IED destinada al campo mexicano sí respondió claramente a la firma del TLCAN en 1993, pues si ya desde antes de este acontecimiento la presencia de capital norteamericano era el más importante, a partir de 1994 y hasta el inicio del siglo XXI, esta presencia se incrementó, desplazando a otros países de este terreno, en tanto que su participación en el total de este flujo de capital al sector agropecuario aumentó de 67,4% en 1994, a 96,1% en el año 2001.

De acuerdo con las cifras anteriormente señaladas, se puede afirmar que, la integración del sector agropecuario a la globalización por la vía de los flujos financieros, ha significado una mayor integración de este sector mexicano al capital norteamericano, pero su dinamismo ha tendido a la baja una vez transcurridos los primeros años de la década de los noventa, en los que se crearon grandes expectativas. Una vez que entró en vigor el TLCAN, tales expectativas se redujeron, aunque también pudieron haberse encontrado otros mecanismos de integración más convenientes a los intereses de las empresas norteamericanas, tales como las fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas.

Por otra parte, como el eje central de la política de estabilización económica que se inició prácticamente en el gobierno del presidente Salinas, fue el control y la reducción de la inflación, la apertura comercial que se profundizó fue combinada con una política cambiaria, que utilizó el tipo de cambio como ancla para evitar que se elevara la inflación. De esta manera, en ausencia de precios oficiales para productos básicos, se abrió la frontera para que entraran granos, oleaginosas, leche en polvo, productos cárnicos y alimentos procesados “baratos”, con los cuales la mayoría de los productores nacionales no podrían competir. Esto como resultado de los subsidios a los productores de EE UU, la mayor productividad media de sus productores, así como de la apreciación del peso respecto al dólar. Nuevamente se evidencia la prioridad de una política económica que prefería sacrificar la actividad productiva en aras de bajar la inflación.

Desde esta década de los noventa, empezaron a ser muy significativas las importaciones, tanto de insumos para la industria alimentaria, como de alimentos procesados, para atender las necesidades de los estratos sociales urbanos de ingresos medios y bajos. Estos sufrirían una transformación en sus hábitos de consumo de alimentos, propiciada de manera importante por el aumento del desempleo y el mantenimiento de salarios bajos. Esto había obligado a que en las familias urbanas debieran salir a trabajar ambos cónyuges y se limitaría el tiempo para la preparación tradicional de alimentos. Esta profundización de la apertura comercial, combinada con la apreciación del peso, el desempleo y la reducción de los salarios reales, favorecieron el incremento de consumo de alimentos elaborados con insumos importados, que en EEUU son subproductos de su sector agroalimentario cuya calidad, y/o las exigencias de los consumidores norteamericanos, no los hace aptos para ser aprovechados en ése

país. Tales insumos han sido importados a precios de remate y en cantidades industriales por México.

Un ejemplo de lo anteriormente mencionado, es la importación de despojos de bovinos, cerdos y aves sacrificados, que en la estadística de importaciones aparecen con el concepto genérico de “productos cárnicos”. Estos se han aprovechado en México para la producción de embutidos y carnes frías, de precio y calidad inferiores, así como para la venta de “antojitos mexicanos” en las calles de las principales ciudades. Todos estos, destinados al estrato popular de consumidores de ingresos bajos. La dinámica de las importaciones de estos “productos cárnicos”, medida por su tasa de crecimiento, los situó en el primer lugar durante la segunda mitad de la última década del siglo XX, seguida por las importaciones de leche en polvo y otros productos lácteos, lo cual se puede comprobar en la gráfica anexa número 1.

La tendencia hacia productos de menor precio en el mercado, por parte del estrato de consumidores de ingresos bajos, se ha orientado a sustituir la carne de cerdo y bovino por la de aves, y a incorporar cada vez más en su dieta los embutidos. Así lo confirman las cifras que aportan especialistas en el tema: *“Se estima que la participación de la carne de porcino en el consumo de carnes de la industria empacadora ha disminuido de 70% en 1990 a sólo 43% en 1997, en tanto que la de ave pasó de 5 a 47 por ciento en el mismo lapso. De acuerdo con el Consejo Nacional de Empacadores de Carnes Frías el consumo anual per cápita de carnes frías y embutidos se duplicó durante los últimos cinco años al pasar de 2.8 Kg. en 1994 a 5.2 Kg. en 1999; las carnes frías representan 15% del consumo de carne en México.”*(Castañón, et al, 2003:120).

La apertura comercial y la contracción del mercado interno, provocaron la quiebra de muchas pequeñas y medianas empresas agroalimentarias nacionales, pero por otro lado, algunos grupos empresariales de capital nacional que se habían consolidado en el mercado interno, vislumbraron la perspectiva de incursionar en el mercado internacional. Para ello requerían modernizar su tecnología y contar con respaldo financiero, con las cuales poder asumir las nuevas estrategias de las empresas agroalimentarias en el escenario internacional, donde, de acuerdo a dos especialistas mexicanas, que incorporaban las propuestas de Long y Battal (1996), planteaban a principios del siglo XXI que en el mundo *“...se avanza hacia una nueva integración*

vertical, con una mayor concentración del poder económico. A fin de capturar el valor agregado de los productos alimenticios, y más allá de lograr la integración vertical desde la producción hasta la cadena de mercado, esa nueva integración vertical de la estructura empresarial se centra en formar complejos agroindustriales por medio de la operación vertical de consorcios semilleros, biotecnológicos, agroquímicos, agroindustriales y alimentarios. El desarrollo de esos consorcios se basará en las alianzas estratégicas, las propiedades conjuntas, el capital de riesgo y las fusiones de empresas.” (Chauvet y González, 2001: 1080). Ejemplos de esto son el Grupo Bimbo, Grupo Maseca y Grupo de Empresas La Moderna, cuyas características particulares se detallan en el siguiente apartado de este trabajo.

Como parte de este proceso de integración del sector agroalimentario a la globalización, la presencia de las ET se fortaleció: En la producción de insumos agrícolas (semillas, agroquímicos); de vacunas, equipo y material genético para ganadería; en la comercialización de granos y oleaginosas de importación. También las ET que participan en la producción industrial de alimentos y bebidas se fortalecieron, en algunos casos diversificando sus giros industriales y en otros ampliando su participación a costa de la quiebra o adquisición de de las pequeñas y medianas empresas nacionales. Por ejemplo, si tradicionalmente la ET Nestlé había participado en el giro de lácteos y café, posteriormente incursionaría en cereales, chocolates, agua embotellada y otras bebidas.

Al despuntar el siglo XXI, México se había transformado radicalmente, de ser un país eminentemente rural hasta mediados del siglo XX, hacia el fin del mismo siglo ya sería predominantemente urbano. Junto con esta transformación social, también se había transformado su estructura económica, pues la participación del sector agropecuario en el PIB se había reducido en casi tres veces, al pasar del 19% al 5%, como se puede ver en las gráficas números 2 y 3 que aparecen en los anexos de este trabajo.

Esta política neoliberal se consolidó al continuarla el ex presidente Zedillo. Se firmaron y entraron en vigor otros TLC's con países latinoamericanos como Bolivia, Colombia, Venezuela, Costa Rica y Nicaragua, además de que el Acuerdo de Complementación Económica con Chile se transformó también en TLC. Pero el segundo tratado más significativo fue el Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México (TLCUEM),

que entró en vigor en el año 2000. Con este último, que tiene la segunda posición en el mercado agrícola mundial, México enfrentaría a sus productores agrícolas con las principales potencias agrícolas del planeta, que además de contar con una tecnología superior y mejores condiciones agroclimáticas, respaldan a sus respectivos productores con importantes subvenciones, mientras que en México estas se redujeron al mínimo.

De los programas que surgieron en este sexenio destinados al campo, el más importante (PROCAMPO), surgió de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, y se dirigió a estimular a los productores de siete cultivos (después aumentaría a nueve) con un apoyo inicial directo al productor de 700 pesos/ha (100 dólares), el cual se ofreció continuaría siendo el mismo en términos reales a través del tiempo. No obstante, al apoyar al productor según las hectáreas de tierra cultivadas, este ha beneficiado más a los grandes productores de tipo empresarial; además de que como se puede ver en la figura número uno que aparecen en los anexos, este apoyo no favorece el cambio hacia otros cultivos y contribuye a acentuar las desigualdades regionales.

Otro de los programas creados durante el gobierno del ex presidente Zedillo se denominó “Alianza para el Campo”, el cual tenía como objetivo elevar la productividad y capitalizar el campo, mediante fondos para proyectos de inversión y fitosanitarios. Este programa funcionó medianamente, beneficiando también a muchos de los productores grandes de tipo empresarial que no lo necesitaban. Adicionalmente se creó un programa de ayudas a la comercialización, que se propone garantizar un “ingreso objetivo”, que permitiría compensar a los productores cuando el precio de venta en el mercado resultara menor al requerido para alcanzar tal “ingreso objetivo”. Este programa, que se ha extendido al gobierno del presidente Fox, cubría en el 2001 a un número reducido de productores, y entre ellos nuevamente a los de tipo empresarial, que finalmente resultaron ser los más beneficiados. Un ejemplo de esto último es que en el año citado, se destinaron cerca de 2 200 millones de pesos a la delegación regional del noroeste y 213 millones de pesos a la regional de Chiapas, pero en el primer caso se repartieron entre 33 500 productores y en Chiapas se hizo lo mismo entre 41.000 (ASERCA-PROCAMPO, 2003).

El resultado de la aplicación de la política neoliberal al campo mexicano desde 1983, en el terreno del comercio exterior agroalimentario, fue el crecimiento de las importaciones

de alimentos, principalmente granos y oleaginosas. Aunque la balanza comercial agrícola ya había empezado a registrar déficit desde 1980, este se había compensado con el superávit en la balanza comercial de ganadería y pesca, pero en la década de los noventa, el conjunto de la balanza comercial agropecuaria y pesquera comenzaron a mostrar déficits persistentes. Si a esto se suma el comportamiento deficitario del subsector de alimentos y bebidas, el resultado ha sido un déficit de la balanza comercial agroalimentaria constante, como se puede observar en el cuadro número 11.

CUADRO NÚMERO 11
BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA DE MÉXICO (MILLONES DE USD)

CONCEPTO	1990	1992	1994	1996	1998	2000
B. AGROALIMENTARIA	-1 793,5	-3 375,6	-3 158,1	-1 969,7	-1 924,2	-1 473,4
B. AGROPECUARIA Y PESCA	48,5	-1 165,6	-729,1	-1 268,7	-1 045,7	-581,5
B. ALIMENTOS Y BEBIDAS	-1 841,9	-2 210,0	-2 429,0	-701,0	-878,5	-891,9

Fuente: SIAP con información de INEGI; a partir de 1994, Banco de México.

En contraste con el escenario que muestra el resultado adverso del comercio exterior agroalimentario, a partir del año siguiente a la firma del TLCAN, la balanza comercial de México con EEUU ha revertido su déficit histórico y se ha transformado en un superávit (ver cuadro anexo número 2). Una de las explicaciones a esta situación contrastante, es que si bien México aumentó la variedad de sus exportaciones agropecuarias a partir de la entrada en vigor del TLCAN, su tasa de crecimiento promedio anual entre 1990 y 2001 apenas fue de 1,9%; mientras que una de las áreas industriales donde con mayor solides se ha asentado la maquila, es la electrónica, y en este rubro la tasa de crecimiento promedio anual de la variedad de exportaciones, en el mismo período, fue de 4,6%. (Feenstra y Kee, 2007).

Los problemas del sector agroalimentario se han trasladado ya al resto del país, pues las divisas que antes generaban las exportaciones del mismo, ahora se requieren para importar millones de toneladas de alimentos, ello incrementa el déficit comercial y de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos. Las condiciones de subsistencia e infrsubsistencia de muchos productores, los inducen hacia la emigración fuera del país, hacia la delincuencia o la guerrilla. La vulnerabilidad en que se encuentra el país por no contar ni con autosuficiencia ni soberanía alimentaria, lo pone en alto riesgo frente a los

cambios climatológicos y las confrontaciones de política internacional, sobre todo al estar muy concentrado nuestro comercio agroalimentario en un solo país.

Se debe aclarar que el sector de productores agrícolas de tipo empresarial, sí se han beneficiado del cambio de política y particularmente del TLCAN, en tanto que han logrado aumentar sus exportaciones; entre otras razones porque, como complemento a la eliminación de aranceles, han establecido alianzas estratégicas con productores y comercializadores de los EEUU, minimizando con ello los problemas que antes enfrentaban para entrar a ese mercado

3.2.3 Fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas de empresas

Para un especialista en el tema de fusiones y adquisiciones, en los últimos quince años del siglo XX estas se incrementaron dramáticamente, tanto en EEUU como en el mundo, aunque particularmente en países miembros de la OCDE, con lo cual considera que se ha contribuido a la consolidación del sistema capitalista mundial (Pryor, 2001). En este sentido, pero desde otra perspectiva, coincide con lo planteado por Martínez (2002), y referido en el primer capítulo de este trabajo. Pryor (2001: 834), considera que el centro de estas fusiones y adquisiciones había cambiado de las manufacturas y la minería, a las comunicaciones, finanzas y servicios desde aquellos años. Este autor considera que las fusiones no necesariamente incrementan el tamaño de las empresas fusionadas, pero sí amplían su participación y control del mercado, impulsan innovaciones tecnológicas y mejoran los salarios de los trabajadores, aunque esto después de ajustar sus plantillas con despidos.

Como ya se ha señalado en el primer capítulo de este trabajo, las fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas, es parte de la estrategia que ha permitido a las ET una mayor expansión planetaria, al tiempo que reducen sus costes en I+D. Martínez (2002: 171), apoyándose en el World Investment Report (1994: 23), ya señalaba el auge de las fusiones y adquisiciones durante la segunda mitad de la década de los ochenta en el mundo, como una modalidad de la IED en los países desarrollados, y que llegó a representar el 70% de la misma. El mismo autor revela que, aunque para la primera mitad de los años noventa este dinamismo se había reducido a alrededor del 40%,

seguía representando una modalidad muy significativa, que se concentraba en energía, telecomunicaciones, industria farmacéutica y servicios financieros.

México no se mantuvo al margen de esta expresión del proceso globalizador, en tanto que las medidas de política económica aplicadas en el régimen del presidente Salinas, se ocuparon del ajuste macroeconómico y dejaron la reestructuración macroeconómica al mercado (Pastor y Wise, 1997). La convicción de los políticos en turno de aquél sexenio encabezados por el presidente Salinas, de que las leyes del mercado se encargarían de optimizar el uso de los recursos, los llevó a formular una expresión para acallar las críticas de los disidentes respecto a la ausencia de una política industrial, la cual simplemente afirmaba que: “la mejor política industrial es no tener una política industrial”. El resultado fue que, ante la apertura comercial ya antes detallada y la ausencia de apoyos a la pequeña y mediana industria, se sucedieron quiebras en cascada de este tipo de industrias, pero también fusiones y adquisiciones por parte de las empresas grandes, que absorbieron a aquellas que tenían buenas perspectivas en el mercado o como una estrategia para enfrentar la competencia externa. Estos grupos empresariales afianzaron también su crecimiento adquiriendo empresas públicas y estableciendo alianzas estratégicas con empresas extranjeras.

Las alianzas estratégicas de los dos grandes grupos cerveceros con ET también entrarían en este apartado, pero por ser parte central del objeto de estudio, su análisis particular esta reservado para el capítulo número 4 de este trabajo.

Ante la carencia de información empírica puntual que muestre la tendencia anual del número de empresas del sector manufacturero, producto de las quiebras, fusiones y adquisiciones en la década de los noventa, sólo se pueden hacer conjeturas, y la más obvia es que debieron reducirse el número de empresas medianas, por alguna de las siguientes razones: la quiebra, absorción por las grandes o su reducción a empresas pequeñas.

De acuerdo con un estudio del tema sobre estrategias de grandes grupos empresariales en América Latina, después de las crisis financieras y la apertura comercial en los ochenta en México, estos grupos desarrollaron ciclos de inversión en tecnología que les permitieron mejorar su eficiencia y competitividad en sus líneas de productos

principales, así como la mejora de su calidad para aproximarse a los estándares internacionales. Para defender su posición en el mercado interno “...combinaron el uso de su poder sobre los segmentos del mercado interno en que operaban y sus relaciones políticas. Asimismo, establecieron alianzas estratégicas con algunas grandes empresas extranjeras que tenían la intención de entrar a competir en el país, particularmente en los sectores de bienes de consumo generalizado, como cerveza, refrescos y carnes frías. Estas alianzas no sólo tuvieron un carácter defensivo, pues aunque establecían acuerdos para distribuir en el país los productos de competidores extranjeros, por lo general se combinaron con acuerdos para que éstos distribuyeran los de la empresa mexicana en sus propios mercados o la habilitaran para hacerlo directamente...”. Otra estrategia de estos grupos empresariales, para fortalecer las barreras a la entrada del mercado interno y desalentar a los competidores externos, fue elevar los niveles de oferta, y para ello hicieron “inversiones preventivas”, realizando fusiones y adquisiciones con otras empresas nacionales. En este caso, el autor cita el ejemplo de la empresa CEMEX. El denominador común de estos grupos empresariales mexicanos que fortalecieron su posición en el mercado interno, es que pertenecen a ramas industriales relativamente atrasadas desde el punto de vista tecnológico, como la producción de insumos o productos de consumo final (Garrido, 1997). Este autor proporciona algunos datos que evidencian las estrategias de crecimiento de siete de los grandes grupos empresariales en esa época, algunos de los cuales se pueden observar en el cuadro número 12.

CUADRO NÚMERO 12
PERFIL DE ELEMENTOS EN LAS ESTRATEGIAS DE SIETE GRUPOS
PRIVADOS NACIONALES MEXICANOS, 1983-1995

	Alfa	Carso	Cemex	DESC	Pulsar	Visa	Vitro
Estrategia de crecimiento							
Compró empresas en el país	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No
Compró empresas en el extranjero	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Compró empresas públicas	No	Sí	No	Sí	No	No	No
Alianzas estratégicas con extranjeros							
Importante	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Ocasional	-	-	-	-	Sí	-	-

Fuente: Garrido (1997), citando a: Celso Garrido, *Estrategias económicas de siete grupos privados nacionales en México, 1983-1994*, documento de trabajo de la Unidad Conjunta CEPAL-ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico, Santiago de Chile, 1995.

En cuanto a las estrategias de las ET de origen foráneo asentadas en México desde décadas anteriores, se pueden mencionar algunos de los ejemplos más representativos por su envergadura:

- Uno de los casos de relaciones de cooperación cliente proveedor entre ET, es la lograda entre las tres grandes armadoras automotrices alemanas: Volkswagen, Mercedes Benz y BMW, con empresas proveedoras de autopartes también de capital alemán. Si bien la primera establecida en México, la promotora y cliente más importante sigue siendo Volkswagen, al mismo tiempo ha permitido la inclusión de la red de proveedores alemanes asentados en México, como parte de los eslabonamientos productivos con las otras dos armadoras mencionadas, tanto en sus plantas en México como en EEUU y Brasil. Además del aspecto económico y comercial, también se han incorporado cuestiones tecnológicas que benefician tanto clientes como proveedores, así como poder sortear las disposiciones del gobierno mexicano en materia de integración regional y balanza comercial. Las decisiones corresponden a los corporativos asentados en el país de origen y ha redundado en mejores condiciones de competitividad. (Carrillo y González, 1998).
- En el caso de la rama de productos cárnicos embutidos, la concentración a que llegaba la producción al final de la década en cuestión, evidencia las megafusiones que ocurrieron, y que definitivamente opacaron a las medianas y pequeñas empresas: “*siete empresas controlan 80% del mercado, entre ellas destacan Sigma (45%), AXA (Zwan incluida, 26%) y Bafar (10%)*” (Castañón, et al 2003: 120)
- La rama de leche industrializada, se encontraba ya también muy concentrada, siendo el actor principal la poderosa ET Nestlé. Desde 1984 en que esta empresa adquirió a su gran competidora en el segmento de leche condensada y evaporada Carnation, tiene un dominio casi absoluto. En el segmento de leche en polvo, aunque existen otras en el mercado, Nestlé acaparaba el 97% de la leche entera y descremada y el 59% de la leche “maternizada” (Castañón, et al 2003: 121). A esto habría que agregar su incursión en la rama de dulces, aguas y bebidas envasadas.

3.2.4 La ruptura de cadenas productivas nacionales

Hasta los primeros años de la década de los ochenta, había un eslabonamiento productivo entre grandes, medianas y pequeñas empresas en varios sectores, donde las últimas dos funcionaban como proveedoras de la primera. Existían disposiciones legales que promovían la integración de estas cadenas productivas. La Ley de Inversiones Extranjeras de los años setenta, restringía las importaciones y obligaba a cumplir con un porcentaje mínimo de producción nacional a las empresas exportadoras. Entre los cambios y adaptaciones al marco legal asociados a la firma del TLCAN, fue la nueva Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera y su reglamento. Estas leyes, promulgadas en vísperas de entrar en vigor el tratado, con el propósito declarado de promover y regular el comercio exterior de México, fueron complementadas con cambios a los programas de fomento a las exportaciones, que llegó a ser considerada una actividad estratégica desde el cambio estructural en la década de los ochenta. Entre los programas que jugarían un rol importante en la desintegración de las cadenas productivas nacionales están:

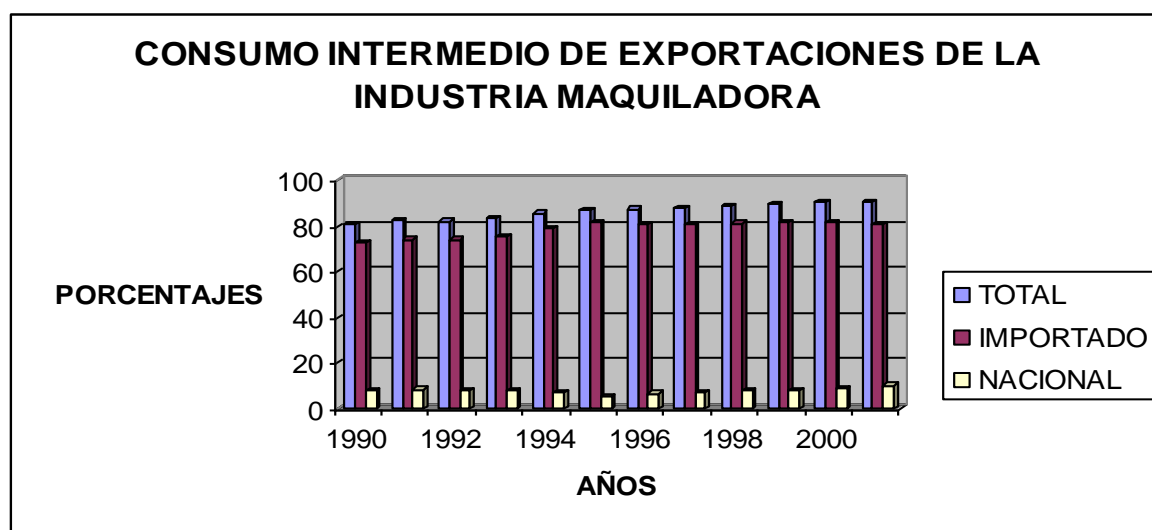
- El programa de la Industria Maquiladora de Exportación, que desde la década de los sesenta se creó para promover fuentes de empleo en la franja fronteriza del norte, con capital 100% extranjero, insumos y maquinaria importados exentos de pago de arancel, para ensamblar artículos de exportación, fue modificado en 1998 para permitir esta actividad en cualquier parte del país.
- En 1985 se había promulgado el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), cuyo propósito era promover la actividad exportadora exentando del pago de aranceles, del impuesto al valor agregado y de cuotas compensatorias en su caso, a la importación de materias primas, maquinaria y equipo que se utilizaran para producir artículos de exportación. Este se modificó en 1995 y 1998, principalmente para establecer candados que evitaran el uso fraudulento por muchas empresas.
- El Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) se promulgó en 1990, además de conceder las exenciones fiscales previstas en el PITEX, facilita el despacho aduanero y agiliza la devolución del IVA a estas empresas, entre las concesiones más relevantes.

No obstante que estos programas se diseñaron para estimular la actividad exportadora otorgando una serie de facilidades administrativas y concesiones fiscales, también establecen el cumplimiento de ciertos requisitos por las empresas, como es el registrarse en este programa o el valor mínimo de exportación. Pero en el caso del PITEX y por tanto del ALTEX, que goza de todas las concesiones fiscales del primero y otras más, tendrían la obligación de declarar las cantidades de insumos importadas y utilizadas en la producción para exportación, donde debería haber una correspondencia entre las materias primas y el producto, indicando las cantidades sobrantes de materias primas que serían destruidas en presencia de funcionarios gubernamentales. Parte de los ajustes al PITEX fueron la respuesta al descubrimiento de que algunas empresas registradas en este programa, destinaban parte de la producción que debía ser para exportación, para ser comercializada en el mercado nacional, que se alteraban las cifras de mermas y sobrantes de materias primas para vender estas en el mercado nacional, a pesar de que presuntamente se realizaban auditorías oficiales a las empresas participantes en este programa para verificar el cumplimiento de la norma. Los abusos de empresarios y la corrupción que se generó con las auditorías, no sólo significaron sangrías al fisco, sino que muchos de los insumos que se permitieron importar sin pago de aranceles ni de IVA, eran producidos antes por empresas medianas y pequeñas, que al competir en esta posición de desventaja con las importaciones, fueron desplazadas de las cadenas productivas.

Los grandes grupos empresariales aprovecharon los cambios a la legislación del comercio exterior y sus relaciones políticas, para impulsar estrategias que les permitieran enfrentar de mejor manera la competencia externa. Una de ellas sería la reespecialización productiva, el fortalecimiento de sus líneas de mayor potencial, y deshacerse de aquellas empresas no prioritarias para los corporativos. Pero al enfrentar la competencia internacional de esa manera, también depuraron su lista de proveedores, dejando fuera a aquellos que no alcanzaban los niveles exigidos por los parámetros internacionales, por lo que serían sustituidos por proveedores internacionales. Para estos propósitos, el Programa de Importación Temporal para Exportadores (PITEX) o el Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), les favorecía enormemente.

Ya avanzado el sexenio del presidente Zedillo, en mayo de 1996 se dio a conocer el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior; todo un catálogo de buenas intenciones que incluyó la creación de “Centros de Productividad Empresarial”, donde se preveía que las grandes empresas exportadoras, con el respaldo gubernamental, deberían apoyar técnica y financieramente a las medianas y pequeñas, para que lograran alcanzar los estándares de calidad y eficiencia internacionales, y con ello mantenerse o convertirse en proveedores de aquellas. Casi todo quedó en el papel. La industria maquiladora de exportación, que había sido la única rama manufacturera a la cual se permitía importar insumos y maquinaria exentos del pago de arancel, recibió un impulso adicional con la modificación de 1998, que le permitió ampliar su ubicación a cualquier parte del país, y no sólo en la franja fronteriza norte como hasta entonces había estado acotada esta modalidad productiva. Pero se tenía la expectativa de que, con la apertura comercial, la entrada en vigor del TLCAN y la modernización de algunas empresas nacionales, se lograra establecer un eslabonamiento productivo con ellas. Esto no fue así a pesar de que las exportaciones mexicanas se multiplicaron a partir de 1995, y de que la participación de la industria maquiladora en ellas también aumentó, hasta llegar a situarse en niveles cercanos al 50% al final del milenio. La participación de la industria nacional en el valor de las exportaciones de la industria maquiladora de exportación, se mantuvo en una proporción inferior al 10% en el consumo intermedio de esta industria hasta el año 2000; proporción semejante a lo que ocurría antes de entrar en vigor el TLCAN. En la gráfica número 3 se puede observar esta situación.

GRÁFICA NÚMERO 3



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, SCNM. *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación 1988-2000, 2000*; Banco de Información Económica.

En el caso del sector agroalimentario, una de las rupturas de cadenas productivas sucedió entre la producción primaria de cereales básicos y la industria productora de pan y tortilla industrializados. La apertura comercial y particularmente la entrada en vigor del TLCAN, que garantizó la existencia de cupos de importación exentos del pago de arancel y la reducción paulatina del mismo a las cantidades que excedieran de tales cupos, ya significaba un reto enorme. Si además se considera la ventaja de los productores norteamericanos en términos de tecnología avanzada, economías de escala y subsidios gubernamentales, el resultado ha sido una competencia donde los productores nacionales, de tipo tradicional tienden a ser desplazados, pues los industriales optaron preferentemente por los productos importados. Una referencia que ilustra lo anterior, es la siguiente: “*De acuerdo con el director de la Cámara Nacional del Maíz Industrializado, mientras el que se produce en México tiene un costo de 140 dólares la tonelada, en Estados Unidos éste es de 120 dólares (incluidos los costos de impuestos y transporte)*” (Castañón et al, 2003:122). Además, con esta opción importadora se logró aumentar la oferta agregada y se lograron mantener bajos los precios de los granos.

Otra ruptura de cadena productiva ocurrió entre los productores porcícolas y la industria empacadora de embutidos y carnes frías. Debido fundamentalmente al diferencial de precios entre la carne de cerdo y la de aves, combinado con la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo, los estratos socioeconómicos medio y bajo sustituyeron el consumo de cerdo por el pollo, pero no sólo la carne sino sus derivados industriales, lo cual indujo la mayor demanda de carne y pastas de carne de aves. “*Se estima que la participación de la carne de porcino en el consumo de carnes de la industria empacadora ha disminuido de 70% en 1990 a sólo 43% en 1997, en tanto que la de ave pasó de 5 a 47 por ciento en el mismo lapso.*” (Castañón et al, 2003: 121). Si a esto se le suma la importación de despojos de carne de aves y cerdos de EEUU a precios de remate, el resultado ha sido la quiebra de cientos de pequeñas granjas porcinas y avícolas en México.

En el caso de los lácteos, no puede decirse que ocurrió una ruptura de cadena productiva a raíz de la integración del país en la globalización, porque ya desde antes del cambio de modelo económico, México era uno de los principales importadores de leche en polvo en el mundo. No obstante, en materia de leche pasteurizada las empresas nacionales

grandes han resistido la competencia, esto fue debido a la liberalización del precio de la leche en el mercado interno, que antes tenía un precio máximo oficial, y a estrategias de modernización tecnológica. Pero en materia de leche industrializada existe un cuasi monopolio ejercido por la ET Nestlé. En el caso de los derivados lácteos, desde la apertura comercial se han concentrado en grandes empresas nacionales y transnacionales, así como algunas medianas nacionales. En todo caso, no han significado un resorte que impulse el encadenamiento con el eslabón primario nacional, sino que se han abastecido fundamentalmente con importaciones de leche en polvo, lo cual ha afianzado a México como uno de los principales importadores de este producto.

3.2.5 La transnacionalización de empresas mexicanas

Uno de los fenómenos emergentes en el proceso de globalización que han vivido los países en desarrollo como México, ha sido la transformación de empresas grandes que se habían consolidado en su mercado interno, en nuevas multinacionales de tamaño mediano. En este fenómeno subyacen los factores que se han señalado en el primer capítulo de este trabajo (Martínez, 2002), donde el factor tecnológico, las fusiones, adquisiciones o alianzas estratégicas están presentes, así como las exportaciones e inversiones foráneas. Así, el caso mexicano evidencia que las empresas multinacionales de finales del siglo XX y principios del XXI, no sólo son un asunto de macroestructuras (Martínez, 2002: 197). A esta afirmación habría que agregar que el fenómeno de la transnacionalización de empresas originarias de países en desarrollo, parece seguir las pautas de comportamiento de las originarias de países desarrollados. Aunque esto habrá de sustentarse con el estudio de caso que se relaciona con la industria cervecera, el cual se analizará en los capítulos 4 y 5 de este trabajo, en este apartado se podrán señalar evidencias particulares en el caso de otras industrias.

La contracción del mercado interno después de la crisis financiera de 1982, fue el primer factor que induciría a algunas de las grandes empresas industriales mexicanas, a volver su mirada al mercado externo. Pero además de ello, influiría aún más la apertura comercial y entrada en vigor de los TLC's ya comentada, para aprovechar la opción exportadora que se presentaba, y sin descuidar los espacios ganados en el mercado interno. También incursionaron en el mercado externo como inversionistas, estableciendo alianzas estratégicas o fusiones (ver cuadro número 11 en el apartado

anterior), e iniciando así una estrategia más agresiva para situarse en el terreno de sus competidores globales. Según un estudioso del tema, “...*Para estas inversiones fue vital el acceso de las GEI (Grandes Empresas Industriales) al financiamiento en el mercado de valores de Nueva York o en los euromercados, como ocurrió exitosamente a partir de 1990*” (Garrido, 1997: 669).

Según el mismo autor antes citado, la característica general de las grandes empresas mexicanas, que iniciaron su conversión en transnacionales de tamaño medio a partir de la década de los noventa, es que se trata ramas productivas que no requieren un desarrollo tecnológico sofisticado, en tanto que son productoras de insumos como el cemento y el vidrio, o de productos de consumo final como alimentos y bebidas. No obstante su alcance más limitado, también incursionaron en el mercado latinoamericano de los servicios de ingeniería y construcción, tres grandes empresas mexicanas en esa década de los noventa, que aprovecharon el impulso privatizador del gobierno del presidente Salinas y la buena reputación de la ingeniería civil mexicana, en cuanto a su avance tecnológico (Tangeman, 1996).

Aunque según un estudioso del tema de las transnacionales mexicanas, estaba insuficientemente estudiado el fenómeno mexicano, por la celeridad con la que ocurrió en aquella década, y consideraba como una visión parcial el considerar como transnacionales, sólo a aquellas empresas que operaban con filiales en el extranjero, en tanto que “...*Muchas empresas y grupos mexicanos se han transnacionalizado no sólo con el establecimiento de ellas sino mediante alianzas estratégicas con corporaciones transnacionales en México o el extranjero, sin perder el control. Algunos ejemplos de ello son los del Grupo Carso, el Grupo Modelo y los diversos grupos de tiendas de autoservicio y departamentales, aunque desde luego habría que considerar también a las medianas empresas que se han transnacionalizado*” (Morera, 1999: 158-159).

Hecha la aclaración anterior, y considerando el criterio establecido por los organismos internacionales, de calificar de transnacionales a las corporaciones de mayor tamaño²⁷, se pueden identificar las empresas de origen mexicano que se consolidaron en la última

²⁷ Un criterio complementario referido por Morera (1999), es que según el Survey of Current Business, para que una empresa sea considerada filial, al menos 10% de su capital con derecho a voto es propiedad de un inversionista extranjero.

década del siglo XX como las mayores transnacionales de los países en desarrollo. Entre ellas destacan cinco, que según el World Investment Report (WIR) de la UNCTAD (2003), para el año 2001 figuraban entre las 50 principales empresas transnacionales no financieras de países en desarrollo. En el WIR 2005 que reporta las 100 más importantes en este selecto grupo, aparecen siete, con algunos cambios en la posición de las cuatro primeras. Como se puede observar en el cuadro número 13, la empresa Cemex que produce cemento, continua siendo la mejor posicionada, tanto por sus activos externos como por el índice de transnacionalización; le sigue el Grupo Carso (Telmex – América Móvil); FEMSA, Gruma y Grupo Bimbo que están ubicadas en la industria de alimentos y bebidas, y antes que ésta última una empresa del sector metalmeccánica que es Grupo IMSA.

CUADRO NÚMERO 13

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES MEXICANAS MEJOR POSICIONADAS ENTRE LAS MÁS IMPORTANTES DE PAÍSES EN DESARROLLO

POSICIÓN 2001		POSICIÓN 2005		CORPORACIÓN
ACTIVOS FORÁNEOS	ITN*	ACTIVOS FORÁNEOS	ITN*	
3	9	3	20	Cemex S. A.
1	34	16	50	América Móvil.
n.d.	n.d.	23	87	Teléfonos de Méx.
n.d.	n.d.	51	86	FEMSA
31	17	n.d.	n.d.	Panamco
39	15	79	39	Gruma S.A. de C.V.
31	6	n.d.	n.d.	Savia S.A. de C.V.
45	35	86	71	Grupo IMSA
49	36	87	79	Grupo Bimbo S. A.

Fuente: Elaboración propia con datos de: UNCTAD/Erasmus University database. The Top 50 non-financial TNCs from developing countries, ranked by foreign assets 2001, and The Top 100 non-financial TNCs from developing countries, ranked by foreign assets 2005.

*El Índice de Transnacionalización (ITN) es calculado como el promedio de los siguientes tres ratios: activos foráneos/activos totales, ventas foráneas/ventas totales y empleos foráneos/empleos totales.

En el cuadro anexo número 3 se pueden observar la lista de empresas transnacionales mexicanas en el WIR 2007, como parte de las 100 más importantes del mundo en desarrollo. Esto con sus respectivos datos de activos, ventas y empleos, tanto foráneos como totales.

Merece una mención especial el caso de la empresa Cemex, que como ya se ha señalado anteriormente y en el cuadro Número 13, es la multinacional mexicana con mejor

ranking entre las originarias de países en desarrollo. La proyección transnacional de esta empresa es tal, que ya desde finales de la década de los noventa, México era entonces sólo una división dentro de la región de América del Norte (Garrido, 1997: 669). Su estrategia de expansión ha incluido las adquisiciones de empresas medianas y grandes en todo el mundo. Desde la década de los noventa es la empresa productora de cemento más grande de América del Norte, y ya para entonces tenía presencia en cuatro continentes. Para el año 2006, en el que esta empresa cumplió un siglo de existencia, esa presencia alcanzaba a 50 países, con más de 50 000 empleados²⁸. A semejanza de las ET gigantes de países desarrollados, el despegue hacia el mercado externo estuvo precedido de su fortaleza en el mercado nacional, donde, a pesar de que en la actualidad este mercado ya no es el de mayor envergadura para la empresa, sigue siendo dominado por Cemex, en abierta competencia con filiales de las mayores ET en su ramo (Holcim y Lafarge), en tanto que satisface un poco más de la mitad de la demanda local (Fuentes, 2007).

Aunque también se podrían incluir empresas agroalimentarias mexicanas que incursionaron como exportadoras con éxito relativo y que aceptaron participación de capitales foráneos, no han logrado destacar entre las 100 principales transnacionales de los países en desarrollo. Es el caso de la empresa Jumex, productora de jugos de fruta; pero también es el caso de los dos grupos productores de cerveza que se analizarán en los capítulos siguientes de este trabajo, con la diferencia de que uno de ellos (FEMSA) sí aparece en la lista más reciente -2004- de las 100 principales transnacionales del mundo en desarrollo, pero es pertinente aclarar que su actividad productiva no sólo se concentra en la cerveza.

Entre las empresas agroalimentarias que han destacado entre las 50 transnacionales más importantes de países en desarrollo, por los activos foráneos que poseen en el año 2001, en el cuadro número 13 se puede observar a Gruma S.A. de C.V. y el Grupo Bimbo. Continuaron apareciendo en la lista ampliada a las 100 empresas transnacionales del grupo de países en desarrollo más importantes, que se dio a conocer en el reporte del

²⁸ Datos obtenidos de la página www.cemex.com.mx, consultada el 11 de abril de 2007. Este mismo día apareció en el diario La Jornada (sección de economía), la noticia de la próxima adquisición por Cemex de la empresa australiana Rink Group Ltd., la cual sería la mayor operación financiera de compra de una multinacional mexicana. Además, con esta adquisición, Cemex ampliará su presencia al quinto continente que le faltaba.

año 2005. Para ilustrar las características principales de este tipo de empresas, Chauvet y González (2001) nos ofrecen tres ejemplos de grupos empresariales agroalimentarios, entre los cuales están los dos grupos empresariales antes citados, que se lanzaron a la conquista de nuevos mercados en el exterior durante la década en cuestión, y que emplearon como estrategias las fusiones adquisiciones o alianzas estratégicas:

A). GRUPO BIMBO: Fundado en 1945 en el giro de la producción de pan de caja industrializado y posteriormente se ampliaría a pastelillos y tortillas. Desde 1986 construyeron plantas de tercera generación, en 1993 ya se planeaba plantas de cuarta generación y en 1995 echó a andar un proyecto de rediseño tecnológico de su red de acopio y manejo de información, lo cual le permitió transformar su modelo de computación centralizado, a uno flexible que le ha permitido el acceso ágil a datos sobre preferencias y necesidades de los consumidores, así como estacionalidad de la demanda desde los puntos de entrega; esto ha reducido costes y hecho más eficiente su tradicional sistema de entrega directa a tiendas. Hasta 1992 adquiría el grano de trigo para la molienda a través de la paraestatal CONASUPO, pero al retirarse esta del mercado de trigo, por un lado buscó proveedores en el mercado externo, pero también emprendió proyectos con productores agrícolas del noroeste de México, que incluyeron inversiones para mejorar la calidad del grano. Desde 1994 incursionó en el mercado norteamericano y el de América Latina, donde es líder en 9 países, en algunos de los cuales estableció alianzas estratégicas con empresas allí establecidas. Para 1996 ya tenía presencia en la India y posteriormente en España y otros países. Cuenta con 100 marcas de reconocido prestigio y se contaban en 5000 sus productos.

B). EMPRESAS LA MODERNA: Se fundó en 1936 como “Cigarrera La Moderna”, y hasta 1997 la producción de cigarrillos había sido su principal giro, pero en ese año vendió primero una parte y después la totalidad de sus acciones, y se transformó en “Empresas La Moderna”, incursionando en el giro de la agrobiotecnología y empaques, por considerarlas como áreas de más rápido crecimiento. Por orden de importancia, sería la producción de semillas y alimentos en fresco primero (74% de sus ingresos) y segundo la división empaques (19% de ingresos). La reforma al Artículo 27 de la Constitución, permitió que este grupo empresarial ampliara sus actividades al sector agrícola. Opera a través de filiales en 110 países y entre 1997 y 1998 compró y vendió nueve compañías. Las autoras consideran que recibió un fuerte impulsó a su poder

económico las modificaciones legales en el sexenio del presidente Zedillo, relacionadas con la privatización de la banca, para poder crear grupos industriales financieros, pues actualmente forma parte del Grupo Pulsar.

C). GRUPO MASECA (GRUMA): Inició operaciones en 1949 como GIMSA. Es el principal productor de harina de maíz nixtamalizada (70% de la industria) y cuenta con 26 plantas procesadoras. Operaba en los años noventa en México, EEUU, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Venezuela, aunque posteriormente se ha extendido a otros países de Europa y Asia. Es en la década de los ochenta cuando registra su mayor crecimiento. Entre 1990 y 1993 coloca sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores, una vez que en el primero de esos años el gobierno mexicano inició la regulación y liberación paulatina del mercado de la masa y la tortilla. Los subsidios al precio del maíz, así como la apertura comercial le permitieron mantener a niveles bajos el coste de sus insumos. Emprendió proyectos conjuntos con productores de maíz para garantizar el abasto del maíz blanco y también participa en el mercado de equipo para producción de tortillas, dirigido a microempresas. De igual forma que el grupo anterior, se benefició de la privatización de la banca y la posibilidad de conformarse como grupo industrial financiero, pues este grupo también integra al Grupo Financiero Banorte.

Uno de los efectos visibles de la inserción de México en este proceso de globalización, ha sido el someter a las empresas locales a una competencia sin precedente con el exterior. Las empresas que habían logrado crecer al ritmo del mercado interno, que vislumbraron oportunamente la apertura económica y la necesidad de modernizar su sistema productivo, así como el haberse beneficiado de medidas de política económica del gobierno en turno, enfrentaron con éxito esta prueba, y algunas, como las citadas en párrafos anteriores, ubicadas en ramas productivas donde la escala de producción alcanzada les permitió competir no sólo dentro sino fuera del país, lograron ubicarse en la antesala de las ET; luego, se apoyarían en apalancamientos financieros para invertir en el exterior, o emplearían alguna de las nuevas estrategias de expansión como fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas, con lo cual alcanzarían la calificación de ET emergentes del mundo en desarrollo. El fenómeno de transnacionalización de empresas mexicanas es un producto de la inserción de México en la globalización, pero

evidentemente la penetración de transnacionales de otros países en México, aventaja con mucho en antigüedad, magnitud e influencia a las primeras.

3.3 Los cambios socioculturales

La estructura demográfica de México se ha modificado desde la segunda mitad del siglo XX. Según el censo de población de 1960, este era un país con una pirámide de edades que evidenciaba una clara predominancia de la población joven, de menos de 30 años; también se mostraba un elevado crecimiento demográfico que registró un promedio anual de 3,4% entre 1970-75 (INEGI, 1950-2000). Hasta el censo de 1950 más de la mitad de la población todavía habitaba en comunidades de menos de 2 500 habitantes, y sería hasta el censo de 1970 cuando el país mostraría un rostro predominantemente urbano, pues en ése año la población que habitaba en comunidades de 2 500 y más habitantes, llegó a representar el 58,7%; esta proporción seguiría aumentando hasta llegar en el año 2005 a más de las tres cuartas partes de la población total, como se puede observar en la gráfica anexa número 4. El complemento de estos cambios, serían los socioeconómicos, donde también se observa que todavía en el censo de 1960, más de la mitad de la población económicamente activa (54,6%) se dedicaba a las actividades primarias, y sólo a partir del censo de 1990, estas perderían la hegemonía absoluta al registrar una cifra significativamente menor (23,5%), la cual ha seguido mermando hasta llegar en el año 2005 a 16,3%. Esto se puede constatar en la gráfica anexa número 5.

Un investigador, reconocido experto en alimentación y nutrición en México, que analizó los resultados de la 3ª Encuesta Nacional de Alimentación y Nutrición, realizada por el Instituto Nacional de Nutrición Salvador Zubirán en 1996 en el medio rural, y la Encuesta Nacional de Nutrición realizada por el Instituto Nacional de Salud Pública en 1999, a nivel muestral en todo el país, señala lo siguiente: *“Incremento en la prevalencia de sobrepeso y obesidad que se asocian con otras enfermedades crónicas cada vez más frecuentes en México, como las dislipidemias, la diabetes tipo 2, la hipertensión arterial y ciertas neoplasias también es parcialmente atribuible a la urbanización, que en el país se ha asociado con el abandono de ricas y sabias tradiciones alimentarias nacionales, a favor de la adopción de un modelo nórdico u occidental de consumo, que en términos de salud y costos económico y ecológico es*

poco deseable” (Burges, 2001: 901). Este mismo especialista reconoce que la desnutrición en el medio rural se mantiene en las mismas proporciones que en décadas anteriores, pero la urbana “*parecía ir en ascenso por el fenómeno migratorio, aunque su intensidad no esta cuantificada ni su complejidad mayor que la del medio rural bien entendida*” (Burges, 2001: 904).

Alerta sobre el fenómeno creciente y preocupante en el medio urbano, de un crecimiento de la diabetes tipo 2 e hipertensión arterial, que asocia al problema de cambio en el patrón de consumo alimenticio, que según él, en esencia es educativo y no estructural como el caso de la desnutrición.

El mismo especialista antes mencionado, agrega que la desnutrición es el resultado de una alimentación crónicamente deficiente y desequilibrada, la cual se vincula a factores como la pobreza, la ignorancia y el aislamiento geográfico. Las cifras oficiales ofrecen evidencias de uno de los problemas socioeconómicos de México, que es la gran desigualdad en la distribución del ingreso, la cual se manifiesta con un índice de Gini de 0,50. Apoyado en las cifras oficiales de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, este investigador sintetiza la polarización social que se expresa en la proporción de su ingreso que las familias destinan para el gasto en alimentos: “En los deciles más bajos de ingreso el gasto en alimentación llegaba casi al 60%, frente a menos de 30% en el decil más alto.” (Burges, 2001: 903)²⁹.

Con este antecedente, es pertinente mencionar que, desde la segunda mitad de la década de los 80’s, como producto de la crisis económica y la fragilidad institucional que padece México, se desarrollo ampliamente la economía sumergida, obviamente sin registros cuantitativos confiables, lo mismo que el crecimiento del subempleo, como alternativa ante la reducción del ingreso real de las familias. En este contexto se generó un cambio paulatino en los patrones de consumo tradicionales en la sociedad mexicana,

²⁹Esta desigualdad parece mantenerse en años posteriores a los noventa, pues más recientemente, en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH, 2005), la décima parte de la población más rica de México sigue obteniendo más de las dos quintas partes del ingreso total, en 2004 casi igual que cuando inició el sexenio, mientras que el 60% de la población de menores ingresos obtiene sólo poco más de una quinta parte del total, con dos décimas de diferencia en 2004 respecto al 2000. El índice de Gini que en el año 2000 era de 0,481, para el año 2004 apenas se había reducido a 0,460. En esta última encuesta mientras que el gasto destinado a alimentos por las familias del primer decil representaba el 67,9% de su ingreso, para el decil X (el de más alto ingreso) representaba el 13,8%.

consistentes en sustituir el consumo de alimentos frescos por los precocidos, prefritos y congelados; el incremento en el consumo de carnes frías y embutidos; así como el incremento en el consumo de alimentos en la calle hechos con vísceras de animales, que como ya fue señalado en apartados anteriores en este trabajo, está asociado a la apertura económica y ruptura de cadenas productivas nacionales. Por otra parte, este fenómeno se asocia al gran despliegue publicitario que promueve el consumo de alimentos procesados y comida rápida; el desarrollo de nuevos productos; el acceso a innovaciones de equipo en las empresas, proceso y operación; así como a la eficiencia en la logística de almacenamiento y distribución. Además, también tiene relación con los nuevos aparatos electrodomésticos que facilitan la cocción de alimentos, así como a la mayor integración de la mujer en el mercado de trabajo, que redundando en una menor disponibilidad de tiempo para preparar alimentos en casa. Esto último se puede observar en las cifras que muestra el cuadro número 14, donde encontramos que en 1970 la población ocupada femenina participaba con 19,8% del total y para 1991 ya lo hacía con un 30,4%, porcentaje que llega a ser de 33,6% en 1997. El dato más reciente disponible es el de los Censos Económicos (INEGI, 2004), el cual muestra que el 37,8% de la población económicamente activa para el año 2003 estaba representado por las mujeres.

CUADRO NÚMERO 14
POBLACIÓN OCUPADA DE SEXO FEMENINO EN MÉXICO

AÑO	MUJERES OCUPADAS	% DEL TOTAL OCUPADO
1970	2 456 038	19.8
1991	9 277 170	30.4
1993	10 084 643	30.7
1995	10 854 312	32.0
1996	11 458 849	32.5
1997	12 564 272	33.6
1998	12 954 438	33.5
1999	13 019 441	33.3

Fuente: Elaboración propia con datos de: Secretaría de Industria y Comercio; Censo General de población 1970; INEGI y Secretaría del Trabajo y Previsión Social: Encuestas de Empleo 1991 a 1999.

Considerando las cifras anteriores y el contexto de los cambios ya señalados en apartados anteriores, se puede conjeturar que esta mayor participación de la mujer en el

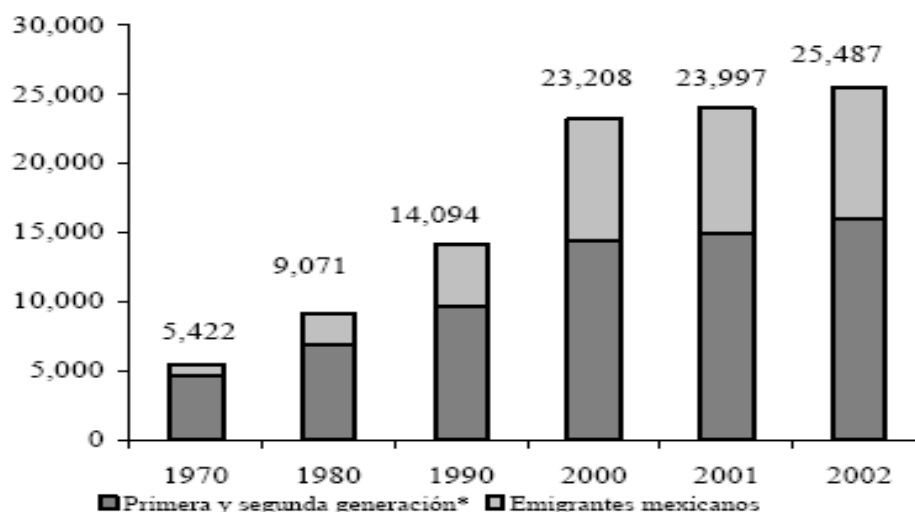
mercado de trabajo genera condiciones tales, que inducen la necesidad de satisfacer la dieta alimenticia familiar con alimentos de preparación rápida. Si a esto agregamos una oferta más o menos amplia y a precios relativamente accesibles, aunque de menor calidad nutritiva, de una gama de alimentos rápidos en los establecimientos comerciales, y otra menos variada para el consumo inmediato en las calles de las ciudades, nos explicamos el gran dinamismo de la demanda de este tipo de alimentos.

Un fenómeno social de alta relevancia que cobra importancia singular a partir de los años noventa es la migración. Este fenómeno se había manifestado en décadas anteriores a los noventa, principalmente en el medio rural, en tanto que significaba una opción para los campesinos sin expectativas en sus lugares de origen, que crearon cadenas familiares para facilitar su colocación como jornaleros agrícolas en EEUU. Pero tal fenómeno estaba muy localizado en Estados como Zacatecas, Michoacán y Guanajuato. A partir de la década de los noventa, como una vía de escape a las crisis económicas recurrentes que ha sufrido el país, este fenómeno se extendió a casi todo el país, e incluyó migrantes de zonas urbanas, que no sólo se colocaban en actividades agrícolas en EEUU, sino en servicios de restaurantes, hoteles, comercio y otros.

De acuerdo con cifras del Consejo Nacional de Población (CONAPO), citadas en un estudio del Banco Mundial, desde 1970 se había mantenido una dinámica creciente de la población de origen mexicano que vive en EEUU, pero este fenómeno se multiplicó en la última década del siglo XX. En 1990 esta población era de poco más de 14 millones de personas, cifra que se incrementó de manera impresionante en los diez años posteriores, para alcanzar la cifra de más de 23 millones en el año 2000. Si se observa la gráfica número 4, se podrá observar que la cifra de emigrantes mexicanos saltó de 5 millones en que creció entre 1980 y 1990 (que ya era alta), a 9 millones aproximadamente, cifra que se ha mantenido en cada uno de los siguientes dos años (Hernández, 2004)³⁰.

³⁰ Según el informe sobre “Indicadores de Desarrollo Mundial 2007” dado a conocer por el Banco Mundial el 16 de abril de 2007, México se habría convertido en el mayor expulsor de migrantes, por encima de China y la India, y el monto de las remesas familiares habría llegado en el año 2006 a 23 000 millones de dólares. Diario La Jornada 16/04/07.

GRÁFICA NÚMERO 4
POBLACIÓN DE ORIGEN MEXICANO QUE VIVE EN EEUU, 1970-2002



*Primera Generación significa población nacida en Estados Unidos de padres mexicanos, mientras que Segunda Generación significa población nacida en Estados Unidos, sin padres mexicanos, pero con origen mexicano.

Fuente: CONAPO

Este fenómeno migratorio ha inducido la extensión del mercado para algunos productos de consumo final, típicos de la cultura mexicana, tales como: refrescos de algunas marcas y sabores, cierto tipo de galletas, algunos dulces, ciertos detergentes y por supuesto algunas marcas de cerveza. Es así como se ha configurado lo que se ha identificado por los mercadólogos como “el mercado de la nostalgia”; donde la población mexicana que emigra a EEUU, adquiere mayor capacidad de compra que la que tenía en México, y con ello ha contribuido, entre otros productos, al crecimiento de la demanda de las cervezas mexicanas en aquél país.

Otro ángulo del fenómeno migratorio es el monto de las remesas de divisas que envían a sus familiares en el país. Estas aparecían anteriormente en la Balanza de Pagos con el concepto ambiguo de transferencias, pero su monto creciente ha forzado a identificarlas como lo que son: remesas familiares de emigrantes. Al comparar este concepto con otras fuentes importantes de ingreso de divisas como las exportaciones petroleras o la inversión extranjera directa, para el año 2005 se había observado un acercamiento paulatino a la primera, mientras que había ya eclipsado a la segunda. Como proporción del PIB, este concepto representaba sólo el 0,9% entre 1990-1994, para 1995-2000 ya había ascendido a 1,2% y para 2005 rondaría el 3% (Banco de México, 2005). En este sentido, las conclusiones optimistas del gobierno federal respecto al freno de los niveles

de pobreza en el sexenio 2000-2006, como producto de los programas sostenidos durante el mismo podrían estar sobreestimados, al no incorporar en el análisis el impacto de los ingresos familiares provenientes de las remesas, particularmente en el caso de algunas entidades de la federación donde el fenómeno es más notable.

Estos cambios socioculturales han contribuido de manera notable en la forma particular en que México ha transitado en el camino de la globalización, tanto por su papel en la oferta y demanda internas de productos agroalimentarios, como por su rol central en los ajustes que ha sufrido el mercado de trabajo, en tanto que han determinado la incorporación y/o expulsión de población económicamente activa, incluyendo el incremento de las mujeres en este mercado.

CAPÍTULO 4
CONTEXTO MACRO Y DESEMPEÑO
MICROECONÓMICO DE LA CADENA PRODUCTIVA
CEBADA-MALTA-CERVEZA EN MÉXICO

4. CONTEXTO MACRO Y DESEMPEÑO MICROECONÓMICO DE LA CADENA PRODUCTIVA CEBADA-MALTA-CERVEZA EN MÉXICO

En este capítulo se inicia la parte empírica de este trabajo. Al vincular los fundamentos teóricos e históricos de los capítulos anteriores, con los datos concretos del presente capítulo, se contará con los instrumentos de análisis necesarios para contrastar la hipótesis central de la tesis, la primera y segunda hipótesis auxiliar, así como algunos elementos para hacer lo propio con la tercera. Se presenta el entorno macroeconómico del estudio de caso, desde la situación del mercado nacional e internacional de las bebidas alcohólicas, para dimensionar la importancia de la cerveza en este sector, y al interior del mercado de esta última, la posición privilegiada que ha alcanzado la cerveza mexicana. En el nivel nacional, se analiza la situación actual del mercado cervecero en México, analizando la relación peculiar con una bebida que durante muchos años compitió con la cerveza, la cual tiene raíces prehispánicas, hasta la emergencia como nuevas ET, de las dos empresas dominantes en este mercado. Finalmente se analiza la cadena productiva cebada-malta-cerveza en México, desde la perspectiva de las propuestas teóricas más reconocidas sobre cadenas de valor global y cadenas productivas agroalimentarias globales, presentadas en el primer capítulo de este trabajo, enfatizando la importancia de la gobernanza de tal cadena y sus peculiaridades en este estudio de caso mexicano, aspecto fundamental para el contraste de la hipótesis central.

4.1 La industria de bebidas alcohólicas en el mercado internacional y nacional

Para ubicar a la industria cervecera mexicana y sus empresas en el contexto internacional y nacional, en este apartado se presenta una panorámica que permite dimensionar la importancia de esta bebida en el mercado internacional y nacional, tanto desde la perspectiva de la producción como del consumo. Se aportan datos recientes sobre la situación de estos mercados, principalmente entre 2000 y 2005, por ser esta la etapa de consolidación de la industria cervecera mexicana, su ascenso a la primera posición como exportadora y la emergencia de las dos empresas como nuevas ET. Estos elementos contribuyen a sustentar el contraste de la primera y segunda hipótesis auxiliar.

De acuerdo con especialistas en el tema de bebidas alcohólicas, aunque para la producción de cerveza y sidra, la fabricación de vino y la destilación de licores, siempre han sido importantes las industrias locales, esto ha sido muy complejo como consecuencia de la regulación gubernamental de sus canales de venta al detalle. Su impacto económico posterior al año 1800, era difícil de demostrar comparado con la actividad textil, la ingeniería, química, la mecánica y la fabricación de armamento. Pero como consecuencia de los cambios en los medios de transporte y las fuentes de energía - el vapor, gas y electricidad - estas industrias liberaron fuerzas sociales y demográficas extraordinarias. Estos cambios transformaron, aunque en proporciones muy diferentes, la actividad agraria tradicional y los negocios comerciales previos a 1800, en otras donde el desarrollo de industria pesada y la explosión de crecimiento urbano serían los rasgos dominantes. Los cambios socioeconómicos que surgieron, sobre todo los relativos a la ocupación y el ingreso, tuvieron un efecto profundo en el aprovisionamiento de alimentos y en la dieta general de la población que rápidamente se incrementaba Wilson y Gurvish (1998). Éstos se alteraron notablemente con el tiempo, y la evolución del consumo de bebidas alcohólicas apenas era menos marcada que la transición social general.

El consumo de bebidas alcohólicas siempre ha sido, y de hecho mantiene, un rol sumamente importante para la dieta y la convivencia social, pero también en su aspecto negativo, como más recientemente se ha aceptado, una poderosa fuente potencial de dependencia, enfermedad, violencia e inseguridad pública. En este trabajo no se analizarán estas perspectivas sociales del consumo de bebidas alcohólicas, porque evidentemente quedan fuera de los objetivos que se han establecido, aunque en algún momento podrán servir de referencia para señalar tendencias de la demanda en el mercado.

En forma semejante a lo ocurrido en otras ramas productivas, la industria de bebidas alcohólicas ha experimentado cambios profundos en las últimas dos décadas. Estos cambios están marcados por el avance de la globalización, y se hacen notar tanto en el ámbito mundial como nacional. La reestructuración de la industria, producto de las fusiones y adquisiciones entre las grandes ET que dominan el mercado de la cerveza, los vinos y licores, se ha complementado con alianzas estratégicas, que en algunos casos se han revelado como una mejor alternativa para enfrentar la competencia internacional

sin perder su posición de liderazgo local. Esta competencia se traslada a nivel nacional en una dinámica de doble flujo, pues como ya se ha expuesto en el primer capítulo de este trabajo, los mercados nacionales siguen siendo de gran importancia en la globalización, particularmente los de países desarrollados, pero también en algunos de los llamados países en desarrollo emergentes, donde existe un amplio mercado de consumidores de ingresos medios.

4.1.1 La dimensión internacional de la industria de bebidas alcohólicas

Como ya se ha señalado, el mercado interno de cada país sigue siendo un factor central en la era de la globalización. En particular, cuando se analiza la producción de alimentos y bebidas, son importantes el tamaño de la población de cada país, su ingreso per cápita y el grado de desarrollo alcanzado. Así se puede constatar al observar la posición de los 15 países líderes en la producción mundial de alimentos y bebidas, la cual se da a conocer por la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO, 2007: 54). En 1995 aún no se incluía a China y por ello los cinco primeros lugares eran ocupados, en orden descendente por Japón, EEUU, Alemania, Francia y Reino Unido, mientras que México ocupaba el noveno lugar; para el año 2005, en el que ya se incluye a China, esta desplaza del tercer lugar a Alemania que ocupaba el cuarto, el Reino Unido pasa a ocupar el quinto lugar, Francia el sexto y México el onceavo. Entre los países en desarrollo, México ocupaba el segundo lugar después de Brasil en 1995, cuando China no era incluida, pero para el año 2005 ocupaba el tercer lugar, Brasil el segundo y China el primero.

Con relación al consumo de bebidas alcohólicas en el mundo, de acuerdo con los datos disponibles que se pueden observar en el cuadro anexo número 4, el consumo de alcohol en el mundo en el primer lustro del siglo XXI ha aumentado en un 6,7%, y corresponde el más rápido crecimiento del consumo a las bebidas alcohólicas con saborizante (B.A.S.), que registró en este período un incremento de 81,5% (aunque las cifras absolutas que muestra son muy bajas), seguido por la cerveza, la sidra y el vino con 14%, 9,5% y 6% respectivamente, mientras los licores o bebidas destiladas registraron un retroceso de -1%. Por regiones, Asia Pacífico es la mayor consumidora de este tipo de bebidas, y le siguen en importancia Europa Occidental y del Este. En este primer lustro del siglo XXI, el ranking de los 20 países líderes en consumo de

bebidas alcohólicas, muestra que los EEUU encabezan la lista seguidos por Japón, Rusia, Alemania y Reino Unido; México se ubica a la mitad de esta lista en el 10° lugar (ver cuadro anexo número 5). Como el cambio más notable que se puede observar en este cuadro, es el caso de Rusia, quien en el año 2000 ocupaba la sexta posición, para el siguiente año había rebasado a Francia, en el 2003 al Reino Unido y a Alemania en el 2005, para ocupar en este último año el tercer puesto. Entre los factores a los que se atribuye este fenómeno, se encuentra la presencia de ET y el incremento de redes de distribución de venta al detalle, así como el aumento del ingreso personal a raíz del incremento en inversiones manufactureras, que mejoraron las ventas de bebidas caras y la creciente popularidad de la cerveza y el vino en ese mercado. La cifra del volumen de ventas de bebidas alcohólicas en el mundo para el año 2005, excedió los 204 000 millones de litros y representó un incremento de 12,2% respecto al año 2000; las expectativas para el año 2010 es que se logre un crecimiento de 14,5%, considerando que las regiones de mayor dinamismo serán Europa del Este y Asia Pacífico (Euromonitor International, 2006-b).

La dinámica de globalización económica, impulsa a las ET a definir una estrategia de expansión internacional. Sobre este tema y de acuerdo con Durán (2000), las aportaciones de Dunning han permitido tener una visión más clara a través de la formulación de su paradigma ecléctico, donde integra elementos micro y macroeconómicos, tanto en el ámbito del comercio internacional, la localización geográfica y de internacionalización. Según este paradigma ecléctico, las posibilidades de internacionalización de la empresa dependen de que se cumplan tres condiciones:

- a) Tener una ventaja competitiva respecto al país de destino que permita la optimización de la inversión.
- b) Si cuenta con la ventaja competitiva anterior, será mejor para la empresa explotar tal ventaja que venderla o alquilarla.
- c) Si las dos condiciones anteriores se cumplen, será mejor para la empresa explotarlas en forma conjunta, combinándolas con otros factores favorables del país de destino.

En el caso de las ET que operan en la industria de las bebidas alcohólicas, las decisiones han girado en torno a alguna o algunas de las siguientes opciones: a) producir en su país

de origen y desde ahí exportar; b) autorizar licencias de producción a empresas en el exterior; c) establecer una nueva planta en el extranjero a través de la IED; d) realizar operaciones de compra de empresas menores en el extranjero; e) optar por las fusiones o alianzas estratégicas con otras empresas rivales en el exterior, que no necesariamente implican IED. La selección de alguna o algunas de las estrategias antes señaladas, depende de la viabilidad de la producción en el exterior, la dimensión del mercado doméstico en relación al externo donde se quiere incursionar, las economías de escala que correspondan al proceso productivo de la industria, el acceso a las materias primas y, como toda empresa en busca de rentabilidad de su capital en otro país, medir la relación entre el riesgo país y la expectativa de ganancia en este.

En términos de comercio internacional de bebidas alcohólicas, el panorama general se observa dominado por los países desarrollados, tanto como exportadores e importadores. De acuerdo con los registros del Centro Internacional de Comercio (UNCTAD-WTO, 2001-2005), los diez importadores mundiales más importantes, cuyas compras internacionales en 2005 superaban los 1.200 millones de dólares eran, en orden descendente: EEUU, Reino Unido, Alemania, Francia, Canadá, Japón, España, Bélgica, Rusia y Países Bajos. Entre los 10 exportadores más importantes en el planeta ya figura un país en desarrollo, que es México, pero siguen dominando los países desarrollados; en este caso la cifra que en 2005 limita a esta lista es de 1.100 millones de dólares, y son en orden descendente: Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, España, México, Australia, Países Bajos, EEUU e Irlanda. Otros países en desarrollo que destacan como exportadores son Chile en el 12º lugar y Argentina en el 21º; en tanto que como importadores México es el más destacado en el 24º lugar. Como se confirmará más adelante, este escenario dominado por los países desarrollados, se encuentra vinculado al origen de las principales firmas transnacionales de estas bebidas, aunque en algunos casos prefieren ubicar su sede en paraísos fiscales, tal es el caso de Bacardí Co. Ltd., quien formalmente se ha ubicado en Islas Caimán y actualmente en Bermudas.

Considerando el volumen y el valor de las ventas mundiales de estas bebidas, reagrupadas en la clasificación más frecuentemente utilizada de cerveza, vinos y licores, se puede observar en el cuadro anexo número 6 un desempeño con altibajos en estos primeros cinco años del siglo en curso, aunque en términos de consumo por volumen, la cerveza muestra un crecimiento más consistente en todos los años, no obstante su valor

monetario evidencia altibajos; no es el caso de los vinos, que tienen un crecimiento muy modesto en el consumo por volumen y contrastes cuando se considera el valor monetario del mismo; en el caso de los licores, llegan a registrar un retroceso en el volumen consumido durante los primeros dos años del siglo en curso y un modesto crecimiento posterior, pero al considerar su expresión monetaria, se observa un cambio brusco, de 2001 en que ocurre un retroceso, a incrementos en los siguientes años con altibajos. Considerando el volumen de ventas mundiales de las bebidas en cuestión, en el período más amplio de 1997 a 2005, se puede observar en la gráfica anexa número 6 que la cerveza destaca ampliamente en todos los años, pues su ventaja oscila en una proporción aproximada de seis a uno, seguida muy de lejos por los vinos y cerca de estos los licores o bebidas espirituosas (Euromonitor International, 2006-a).

De acuerdo a las estadísticas de la fuente de información señalada en el párrafo anterior, parece evidente que en el año 2001 y en algunas de estas bebidas también el año siguiente, la contracción económica de EEUU tuvo un impacto negativo en el consumo mundial de bebidas alcohólicas, del cual la cerveza fue la que resultó mejor librada comparada con los vinos y licores. Por otra parte, las mayores ventas y consumo de cerveza en el mundo comparada con el resto de las bebidas, se relacionan con la baja graduación alcohólica de esta bebida (4% de media) y con la mayor difusión cultural de la misma, pues aunque la sidra y las bebidas alcohólicas con saborizantes (BAS) tengan una graduación similar, en algunas regiones del planeta su consumo es mínimo o inexistente, y las cifras más altas de consumo se localizan principalmente en regiones donde se ubican los países desarrollados. El crecimiento espectacular de las B.A.S. durante el primer lustro del siglo en curso, se debe asociar a las estrategias impulsadas por las principales ET que dominan este sector, y dirigidas principalmente a las mujeres jóvenes de entre 16 y 24 años en los países desarrollados³¹. No obstante las cifras absolutas siguen siendo menores comparadas con el resto de las bebidas alcohólicas.

³¹ De acuerdo con cifras reveladas en abril de 2005 por la empresa Datamonitor (citadas en www.beverageworld.com consultado el 8/05/07), las mujeres británicas aumentaron en 24 % el volumen de consumo de bebidas alcohólicas en 2004, y las americanas lo hicieron en 33 %. Se refiere como factores que influyen en este fenómeno, el protagonismo de figuras femeninas en series televisivas y la mayor disponibilidad de ingresos. También habría que agregar que la tendencia es a que las mujeres retrasan la edad del matrimonio, prefiriendo el desarrollo profesional y las actividades placenteras. Esto ha sido animado por las grandes compañías productoras de bebidas alcohólicas, quienes han ofrecido nuevas mezclas de bebidas con saborizantes tomando como base principalmente el vodka.

Entre el año 2000 y el 2005, las ventas per cápita mundiales de bebidas alcohólicas equivalentes a alcohol puro, sólo aumentaron de 2,87 a 2,89 litros; en el primer año Europa occidental ocupó el primer lugar con 8,75 litros per cápita y el segundo la región identificada como Australasia (Australia y Nueva Zelanda) con 8,47 litros, y para el año 2005 intercambiaron posiciones, pues las cifras fueron para esta última región de 8,89 litros y para la primera 8,51 litros. La región que ocupó el último lugar en este concepto y período, fue África y Medio Este. En el caso de América Latina, sólo se registró un ligero incremento en el período señalado, de 4,30 a 4,36 litros por persona (ver cuadro número 7 anexo).

Frente al estancamiento que registra el consumo de bebidas alcohólicas en los países ricos por los llamados “baby boomers”, quienes ahora se preocupan más por su salud y prefieren bebidas de calidad superior; se ha identificado que la población joven de estos países se inicia en el consumo de bebidas alcohólicas a edades tempranas, observándose que la cerveza es la que lidera en las preferencias de sus primeras experiencias como bebedores³². Aparentemente esto repercute en el mantenimiento de sus hábitos de consumo hasta llegar a ser adultos maduros menores de 50 años. También deben mencionarse las campañas gubernamentales que tratan de hacer consciencia entre la población, sobre el consumo responsable y los efectos perniciosos sobre la salud, los accidentes en carretera y la convivencia social, que el abuso de la ingesta de alcohol trae consigo.

El mercado mundial de las bebidas alcohólicas no ha estado exento de la influencia globalizadora, en tanto que desde la última década del siglo XX ha mostrado cambios relevantes que han determinado el reacomodo de las distintas ET líderes en el mercado de cada tipo de bebida. Por la naturaleza de su cadena productiva, las compañías cerveceras y las productoras de licores se internacionalizaron y concentraron más rápido que las productoras de vino, cuyo eslabón primario está condicionado por características

³² Según www.beverageworld.com (consultado el 8/05/07), los llamados “baby boomers” (mayores de 50 años porque nacieron en los primeros años posteriores a la 2ª guerra mundial) prefieren bebidas como “single malt”, vodkas premiados, whisky escocés o vinos finos. Por su parte, una página de Internet especializada en temas de alcoholismo (www.alcoveb.com consultada el 28/05/07), revela que seis de cada 10 jóvenes europeos entre 11 y 15 años de edad (65% chicos y 57% chicas) habían probado una bebida alcohólica, y que las tres bebidas más comunes que sirven de ruta de acceso al consumo de alcohol son: cerveza (37%), vino (24%) y champagne (21%).

agroclimáticas y naturales que definen el concepto Denominación de Origen³³. Así, el tamaño y el grado de concentración de empresas vinícolas han sido más pequeños que el de las compañías productoras de cervezas y de licores; por consecuencia, existen más marcas de vinos que de cervezas. Existen algunas ET que, para aprovechar sus redes de distribución mundial, incursionan en más de un tipo de bebida alcohólica; es el caso de Diageo Plc quien siendo líder en producción de licores, lo es también en la manufactura de la cerveza fuerte (stout); otro es el caso de Bacardí Co, que es líder tanto en vinos como en licores. Otro motivo muy poderoso es para mejorar y consolidar sus posiciones de liderazgo en el mercado mundial; para ello las ET han recurrido a las fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas, lo cual es perfectamente compatible con el aprovechamiento de sus redes de distribución, el ejemplo más claro es la adquisición por Pernod Ricard, líder global en vinos, de Allied Domecq líder en licores. En el terreno tecnológico las ET han aprovechado el uso de tecnologías de la información y telecomunicación, tanto para sus campañas publicitarias como para la logística de distribución, así como a las innovaciones en sus productos actuales o con nuevos productos para crear nichos de mercado entre los consumidores, particularmente entre las mujeres jóvenes, como ya se ha señalado en líneas anteriores de este mismo apartado. Uno de los cambios notables del ranking global en el llamado gusto de los consumidores “off trade”³⁴ fue el caso de Rusia, quien saltó de la 6ª posición en el año 2000, al 3º en 2005, rebasando a Francia en 2001, al Reino Unido en 2003 y a Alemania en 2005.

Para tener una visión internacional del sector donde se ubica la industria cervecera mexicana y valorar su desempeño, a continuación se presenta un resumen, la evolución reciente que ha tenido el mercado mundial de cada uno de los tres tipos de bebidas alcohólicas: Cervezas, vinos y licores. Ante la dificultad de obtener estadísticas de producción desagregada de las bebidas espirituosas, sólo se mencionan de manera general los principales países productores de cerveza y vinos.

³³ El caso del tequila, que se incluye en la categoría de licores (que en otras fuentes también se denominan bebidas espirituosas) o bebidas destiladas, también tiene la restricción de la denominación de origen, y por ello su internacionalización también fue relativamente tardía comparada con el resto de los licores. Mas información sobre el tema Denominación de Origen se puede consultar en: www.impi.org.mx.

³⁴ De la información de Euromonitor (2006-b) se infiere que las ventas “off trade” son las que se hacen al consumidor en las tiendas de autoservicio, grandes superficies y tiendas de conveniencia, mientras que las ventas “on trade” son las que se realizan en los bares, restaurantes y establecimientos autorizados para venta de bebidas alcohólicas con servicio directo al consumidor. Evidentemente los precios son menores en la primera forma de venta que en la segunda.

A) Cerveza: Los seis principales países productores en el año 2005 (FAOSTAT) en orden descendente eran: China, EEUU, Alemania, Federación Rusa, Brasil y México (ver gráfica anexa número 9); donde se puede ver el sorprendente escalamiento de posiciones de la Federación Rusa a partir de 1998. Como exportadores, la revelación ha sido México, quien desde el año 2003 se ha posicionado como el primer exportador mundial por volumen, desplazando de esta posición a Holanda (ver gráfica anexa número 10), aunque esta sigue conservando la primera posición en términos de valor. En los primeros años del siglo en curso, los cuatro mercados donde tradicionalmente se realizan las mayores ventas mundiales de esta bebida (EEUU, Reino Unido, Alemania y Japón), han mostrado pequeños o ningún crecimiento. Mientras tanto, han surgido nuevos mercados dinámicos en Rusia, China y Brasil, aunque se señalan a México y Sudáfrica también como importantes en este sentido. Los especialistas estiman que Brasil ha rebasado a Alemania en términos de volumen de ventas en 2005, y se espera que en 2007 Rusia haga lo propio (Euromonitor, 2006). Por otra parte, como se puede observar en el cuadro anexo número 8, la creciente concentración de la propiedad de las compañías cerveceras se evidencia cuando se observa que en 2004, las 10 más grandes acaparaban el 48% del volumen global de ventas, en tanto que un año antes concentraban un 45% del mismo. Las principales compañías cerveceras que dominan el mercado mundial, han sufrido reacomodos, los cuales son visibles cuando ocurren fusiones y adquisiciones. En este sentido, el gran ganador del mercado cervecero a partir del 2004 ha sido el nuevo grupo InBev, que surgió de la fusión de la brasileña AmBev y la belga Interbrew; adicionalmente ha reforzado su nueva posición de liderazgo con la adquisición de otras empresas menores en mercados emergentes, tales como China (compra de KK, Fujian y Sedrin), Rusia (compra de Tinkoff) y Argentina (compra de Quilmes). El gran perdedor en 2004 en el mercado global ha sido la ET Anheuser-Busch, en tanto que, además de perder su posición de liderazgo al finalizar el 2004 por la fusión antes referida, su dependencia del mercado de EEUU ha quedado expuesta al desafío de su principal rival doméstico y global: Sab Miller, quien además compró en 2005 la colombiana Bavaria; no obstante, sus marcas insignia Bud Light y Budweiser, mantienen una sólida posición global por la importancia del mercado norteamericano. Otras de las adquisiciones relevantes fueron la compra de derechos europeos de Scottish Newcastle a Foster's Group, y la compra de cuatro compañías rusas por parte de Heineken, que es la cuarta empresa global. Las alianzas estratégicas

quedan encubiertas, en tanto que aún las empresas menores subsisten; es el caso de la que han establecido Heineken con la compañía mexicana FEMSA y más recientemente con la japonesa Tsingtao; lo propio han hecho Anheuser-Busch y el mexicano Grupo Modelo. Una de las tendencias más fuertes en el gusto de los consumidores, es hacia la “premiumisation”³⁵ (Euromonitor, 2006-a), aunque la cerveza tipo “standard lager” sigue siendo la que más se consume, sobre la obscura (dark), la fuerte (stout) y la baja en contenido de alcohol o sin él. Esto coincide con la cifra de otra fuente (Datamonitor, 2006), que le atribuye a la “standard lager” la mayor participación en el mercado, con el 46,1% en términos de valor. El más alto consumo per cápita a nivel mundial en el año 2001, lo tenía la República Checa con 160 litros, en tanto que este indicador en México era de 50,8 litros (Mejía- Rendón, 2005:5), lo cual podría considerarse como moderado. Las tendencias actuales del mercado de cerveza, son hacia un incremento en el consumo del tipo “lager Premium”; el reforzamiento de campañas publicitarias que estimulen el consumo de cerveza con bajo contenido de alcohol o sin él; el lanzamiento de especialidades como la cerveza de trigo y mezclas de cervezas con otras bebidas (tequila o vodka) y con saborizantes (Euromonitor, 2006: 250-251).

B) Vinos: Los registros internacionales de producción de vino hasta el año 2005 (FAOSTAT) por volumen, han colocado en mejores posiciones que diez años atrás a países como Argentina (4º lugar), Australia (5º lugar) y Chile (6º lugar); mientras que a un país más tradicional en la producción de vino como Portugal, lo han relegado a un 7º lugar; Francia, Italia y España siguen ocupando del 1º al tercer lugar respectivamente. Con relación a las ventas, las cifras disponibles hasta el año 2005 indican que se incrementaron en términos de valor un 6% y en términos de volumen un 2%; el mayor crecimiento en términos de valor debe atribuirse a que Europa concentró las mayores ventas de esta bebida (50% por volumen), a la apreciación del Euro respecto al dólar en que se contabilizan las cifras, así como al más rápido crecimiento en Europa del Este, donde los porcentajes de crecimiento fueron de 4% en términos de volumen y 11% en términos de valor. En general, la mayor dinámica de crecimiento de las ventas de vino en el mercado mundial, se ubica en Europa del Este y Asia Pacífico, debido al incremento de la clase media y la consciencia sobre los beneficios a la salud. El tipo de vino que jugó el papel dinamizador en el crecimiento de las ventas entre los años 2000 y

³⁵ Aunque no existe una traducción al castellano, este concepto aplicado a la cerveza sería equivalente a la cerveza de mayor calidad y precio en el mercado de consumo.

2005, fue el tinto, cuyas ventas aumentaron un 10%, frente al 1% del blanco, 3% del rosado, 2% de los distinguidos caros y 1% del vermouth. Los factores a los que los especialistas atribuyen este crecimiento en mercados desarrollados, son principalmente el conocimiento de los beneficios a la salud cuando se consume en cantidades moderadas y la mejoría en el status social que se atribuye a sus consumidores. En mercados emergentes como Europa del Este, influyó la reducción de impuestos con motivo del ingreso a la Unión Europea de varios de estos países, y en el caso de China su ingreso a la OMC. En este sector primaron las adquisiciones de empresas para fortalecer sus posiciones en el mercado: En Australia Foster's Group adquirió a su rival Southcorp Holdings e hizo la recompra de Foster's Wine Estates; en Francia, Pernod Ricard en asociación con Fortune Brands, adquirió Allied Domecq en 2005, con lo cual pasará de la 13ª a la 4ª posición global en vinos, y adicionalmente amplió su portafolios del viejo y nuevo mundo, además de un alto margen en el sector de champagne; Constellation Brand's compró Vincor Internacional y Boizel Chanoine Champagne's adquirió Groupe Lauson Internacional. Como ya se apuntaba en párrafos anteriores, es evidente la gran dispersión de la propiedad de empresas vinícolas, lo cual se puede observar en el cuadro anexo numero 9, donde las 20 compañías líderes del mercado global sólo participan con pequeños porcentajes, y la gran mayoría de pequeñas empresas que entrarían en el concepto de otros, suman el 77% o más del mercado. Entre los factores de cambio en la demanda de vinos que más destacan los especialistas, esta la quiebra del modelo tradicional familiar en los países del viejo mundo europeo (Francia, Italia, España y Portugal), donde se observa una reducción drástica en la frecuencia de las comidas en familia; en Francia el vino compite con el agua embotellada y en España e Italia la población joven prefiere a la cerveza sobre el vino. Por último se señalan como problemas que afectan a la industria vinícola al mercado negro y el contrabando (Euromonitor, 2006-b).

C) Licores: En este sector se incluyen las también denominadas bebidas espirituosas, producto del proceso de destilación de diversos cultivos agrícolas. Así, la lista de estos es también muy variada (brandy, coñac, ron, aguardiente, vodka, ginebra, tequila y mezcal entre los más conocidos); pero también se incluyen bebidas que son producto de la fermentación de algunos productos agrícolas o mezclas diversas, con más o menos contenido de alcohol. Durante el año 2004, aún con la existencia de fusiones y

adquisiciones, el mercado mundial de licores se mantuvo fragmentado, a lo cual también contribuyeron la presencia dominante de productos locales y la fortaleza de marcas domésticas en mercados nacionales. De acuerdo con los especialistas en la materia, los mayores productores locales, tales como la surcoreana “Jinro” y “Cía. Müller de Bebidas”, continúan apareciendo entre los jugadores líderes locales, mientras el líder global “Diageo” mantuvo una participación en el volumen del mercado global de 4,3%. La adquisición más relevante en el año 2005, fue la que realizó el grupo francés Pernod Ricard, quien en 2004 participaba con el 2,5% del volumen de este mercado global de licores, sobre Allied Domecq que en el mismo año participaba con un 2% del volumen. Con esta operación, Pernod Ricard empezará a ser la segunda compañía más grande de licores en el mundo, con más del 4% del volumen global del mercado. Estará en condiciones de disputar el liderazgo a Diageo, quien era líder en mercados de países desarrollados en Norteamérica, Europa Occidental y Australasia; entre sus atributos, conservaba el 25% del mercado de Europa Occidental. Como aliado de Pernod Ricard, la empresa Fortune Brand adquirió algunas marcas de Allied Domecq, con lo cual espera aumentar su participación regional en el mercado de whisky. Otra de las adquisiciones importantes fue la que hizo la compañía UB Group, que en 2004 participaba con el 1,8 % del mercado, quien adquirió en 2005 a su rival en La India, Shaw Wallace, quien un año antes mantenía el 0,7% del volumen de ventas. Esto evidentemente fortalecerá a esta empresa global (Euromonitor, 2006-c). Las adquisiciones de ET también han tocado a empresas mexicanas en este sector, por el éxito que ha tenido el tequila en el mercado mundial. Son dignas de mencionar la adquisición en 1995 del 50% de las acciones de Tequila Don Julio por la empresa canadiense Seagram Co.; la compra de Tequila Sauza por el grupo Allied Domecq, que en el año 2000 completaría el 100% de las acciones; Pernod Ricard adquirió la Destilería Mexicana Viuda de Romero en el siguiente año; y Bacardí y Cía. Compró la empresa tequilera Cazadores en el 2002. Como se puede observar en el cuadro anexo numero 10, cada una de las 20 ET que controlan el mercado mundial de licores participan con porcentajes mayores respecto al caso de las ET del mercado de vinos, pero en menor proporción al caso del mercado de cervezas.

Aunque la Ronda Doha de la OMC es un tema no concluido, uno de los avances logrados en la sexta Reunión Ministerial de la OMC celebrada en Hong Kong en diciembre de 2005, es el acuerdo de eliminar totalmente los subsidios a la exportación

por parte de los países desarrollados³⁶. Los últimos movimientos de fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas que en los párrafos anteriores se han señalado, principalmente por ET con sede en países desarrollados, y otras de menor cuantía no mencionadas, responden también a una estrategia preventiva, para estar en mejores condiciones de enfrentar la competencia en el mercado global bajo nuevas condiciones. Históricamente, la producción de bebidas alcohólicas ha sido de las actividades más supervisadas por la autoridad gubernamental; actualmente, en la mayoría de los países las empresas tienen ciertas restricciones para la publicidad en los medios, y su carga fiscal es de las más altas que se aplican a la importación, producción y consumo de bienes. Por estas razones se considera que las estrategias preventivas señaladas, van en la dirección de afianzar sus posiciones en el mercado internacional antes de que entren en vigor los acuerdos de la OMC.

4.1.2 La industria de bebidas alcohólicas en el mercado nacional

Aunque la producción y consumo de bebidas alcohólicas en México tiene antecedentes prehispánicos, sería hasta la época colonial cuando su consumo se despoja de sus restricciones religiosas y entran en la circulación de mercancías, convirtiéndose en objeto de disfrute, fundamentalmente para la convivencia social, aunque los excesos serían el fenómeno subyacente que desde entonces arrastra consigo el vicio y las miserias humanas. Sus efectos económicos incluyen desde tal período colonial, su contribución como fuente de ingresos para los virreyes en turno, generación de empleos e ingresos. Después de la independencia y pasado el período de mayor inestabilidad política y económica, esta industria se modernizaría al finalizar el siglo XIX. Para después de la segunda guerra mundial la industria en cuestión se consolidaría como una rama productiva económicamente importante.

Mientras se mantuvo el modelo proteccionista, particularmente a partir de la sustitución de importaciones en la década de los sesenta del siglo XX, el ron y el brandy se convirtieron en las bebidas alcohólicas de alta graduación de mayor consumo, gracias al arribo al país de dos empresas que ya entonces tenían jerarquía internacional. En el caso

³⁶ Aunque este acuerdo deberá ser refrendado cuando la Ronda Doha de la OMC finalmente concluya, hasta la fecha en que se consultó la página web de esta organización, tal acuerdo no había sido anulado, por lo que es previsible que se mantenga (www.wto.org consultada el 7/06/07).

del ron, Bacardí y Compañía se consolidó en México al emigrar de Cuba en los años 60. Por su tecnología, experiencia acumulada y la protección del mercado, se ha mantenido como líder en este producto, además de incursionar posteriormente en otros. En el caso del brandy (que en el Sistema de Cuentas Nacionales de México [SCNM] se incluye en el rubro de aguardientes de uva), aunque desde 1948 se constituyó la Asociación Nacional de Vitivinicultores, la mayor parte de la uva se destinó a la producción de esta bebida, ante la ausencia de una cultura nacional del consumo de vino de mesa. Con la restricción a las importaciones, la Casa Pedro Domecq abrió su primera planta de producción en México, para convertirse posteriormente en el líder del mercado en este producto. Así, el ron y el brandy se convertirían en las bebidas de alta graduación alcohólica que competían en el mercado nacional, apoyadas por agresivas campañas publicitarias de las empresas líderes, quienes se apropiaron del 90% de sendos mercados (Salomón, 2005). Esta preferencia del mercado prevaleció, a pesar de que tales bebidas tienen menor arraigo histórico en la cultura nacional, frente a otras bebidas alcohólicas como el pulque, el mezcal y el tequila. Pero al mantenerse aisladas de la competencia externa, y sin esfuerzos importantes para lograr innovaciones tecnológicas que mejoraran su eficiencia y su calidad, con la apertura comercial su competitividad frente al exterior se pondría en evidencia.

Con la integración de México a la globalización, esta actividad es de las que logra internacionalizarse rápidamente, aunque con resultados ambivalentes. En el caso del ron y el brandy, una vez que se empezaron a reducir las barreras arancelarias y no arancelarias, desde la segunda mitad de la octava década del siglo XX, su dinámica empezó a languidecer y las empresas líderes empezaron a diversificar sus inversiones hacia otras bebidas alcohólicas; la empresa Bacardí ha logrado mantenerse en el mercado de manera autónoma, y en el caso de la empresa española Domecq, finalmente se fusionaría con una empresa del Reino Unido para crear la compañía global Allied Domecq, la cual ha sido recientemente adquirida por Pernod Ricard, como fue señalado en el apartado anterior.

En el caso del pulque, además de lo citado en apartados anteriores, por su relación con el fortalecimiento de la industria cervecera, más adelante se abordará en este trabajo las condiciones bajo las cuales su producción se ha estancado. El tequila ha sido una de las bebidas alcohólicas a las que la globalización ha impulsado hacia el crecimiento y la

internacionalización, pues a partir del reconocimiento internacional de la denominación de origen en 1997, México es el único productor autorizado, con lo cual se han venido eliminando imitaciones. Aunque desde 1964 han existido normas oficiales para su producción, sería hasta la década de los noventa, con la creación del Consejo Regulador del Tequila (CRT) en 1993 y la norma oficial mexicana SCFI-1994, que se mejoraría de manera consistente su calidad, al ejercer el primero, funciones de certificación a las empresas productoras. Esto ha influido en el ánimo del consumidor nacional para revalorar esta bebida, aumentar su consumo, y en el escenario internacional se ha proyectado con tanto éxito, que ha atraído a las ET que dominan el mercado mundial de las bebidas alcohólicas. La cerveza es otra de las bebidas alcohólicas que se ha beneficiado con la entrada de México en la globalización, pero por ser objeto de estudio de este trabajo, su análisis aparece a continuación del presente.

De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en México las bebidas alcohólicas están divididas en dos ramas: la rama 20 que estrictamente se denomina bebidas alcohólicas, se conforma por cinco grupos de productos: tequila y otras bebidas de agave, ron y otros aguardientes de caña, vinos y otros aguardientes de uva, bebidas no fermentadas, y sidra, pulque y otras bebidas fermentadas; y la rama 21, denominada cerveza y malta. Según las cifras oficiales disponibles más recientes, entre los años 1988 y 2004, la participación de esta industria a nivel nacional en el valor agregado bruto (VAB) a precios constantes de 1993, representó una media del 0,54%; su participación en estos mismos términos respecto al sector manufacturero fue de 2,73% de media; y su contribución a la división de alimentos, bebidas y tabaco de la que forma parte, fue de 10,52% de media en el mismo período, como se puede observar en el cuadro número 15. En una perspectiva ampliada que se puede observar en el cuadro anexo número 11, la cerveza ha aportado a la industria tres cuartas partes del VAB en el período citado, pero desde el año 2000 aporta más del 80% al VAB de las bebidas alcohólicas, aunque por su bajo contenido de alcohol se clasifica como una rama separada de las mismas. Le sigue en importancia económica, por su contribución al VAB del sector, los vinos y aguardientes de uva (11,46%); los ron y otros aguardientes de caña (8,39); tequila y otras bebidas de agave (3,35%); sidra, pulque y otras bebidas fermentadas (1,87%), y otras bebidas no fermentadas (0,71%).

CUADRO NÚMERO 15
PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EL
VALOR AGREGADO BRUTO DE MÉXICO A PRECIOS DE 1993

AÑOS	TOTAL		ALIM. BEB. Y
	NACIONAL	MANUFACTURAS	TABACO
1988	0,49	2,65	9,97
1989	0,53	2,76	10,36
1990	0,55	2,82	10,85
1991	0,56	2,90	11,15
1992	0,57	2,89	11,15
1993	0,55	2,86	10,62
1994	0,54	2,84	10,60
1995	0,55	2,85	10,12
1996	0,55	2,72	10,36
1997	0,55	2,63	10,67
1998	0,55	2,58	10,53
1999	0,56	2,60	10,63
2000	0,53	2,45	10,31
2001	0,54	2,59	10,25
2002	0,55	2,70	10,43
2003 p/	0,55	2,76	10,34
2004	0,55	2,77	10,46
MEDIA	0,54	2,73	10,52

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios. p/ Cifras preliminares desde el año que se indica

La dinámica de crecimiento de esta industria en el país ha sido desigual, pues aunque la industria tequilera tuvo un período de auge en el último lustro del siglo XX, en buena medida como consecuencia devaluación que elevó los precios de bebidas importadas como whisky, cognac y vodka (Aserca, 2000); en los primeros años del XXI se vio afectada por la escasez de agave y se retrajo durante los primeros cuatro años, no obstante que sus precios relativos en el mercado se elevaron. A partir del año 2005 ha empezado a recuperarse de manera muy consistente, tanto por el incremento de la producción de materia prima, como por el lanzamiento de marcas “Premium”, de mayor calidad y precio (Euromonitor, 2006). De acuerdo con el CRT, se han establecido dos categorías de tequila: el tequila 100% de agave azul y el tequila, hecho con proporciones no mayores a 51% de este mismo agave. En el período de expansión de esta bebida, entre 1995 y 1999, la producción del primero pasó de 4,6 a 27,8 millones de litros, mientras que el segundo incrementaría su producción de 35,2 a 48,3 millones de litros. Aunque este último todavía crecería en el año 2000, mientras que el tequila 100% agave declinaría, la suma de los dos sólo volvería a superar la producción de 1999 hasta 2005. Los últimos datos recogidos muestran el gran dinamismo de la producción tequilera desde este último año, particularmente del tequila 100% de agave, en tanto que

su crecimiento entre mayo de 2006 y el mismo mes de 2007 fue de 67,91%, mientras que el tequila tuvo una caída de -2,54%. La producción absoluta de ambas categorías de tequila al mes de mayo de 2007, se ha igualado prácticamente, al situarse en 53,9 millones de litros de tequila 100% de agave y 57,5 millones de litros el tequila.³⁷

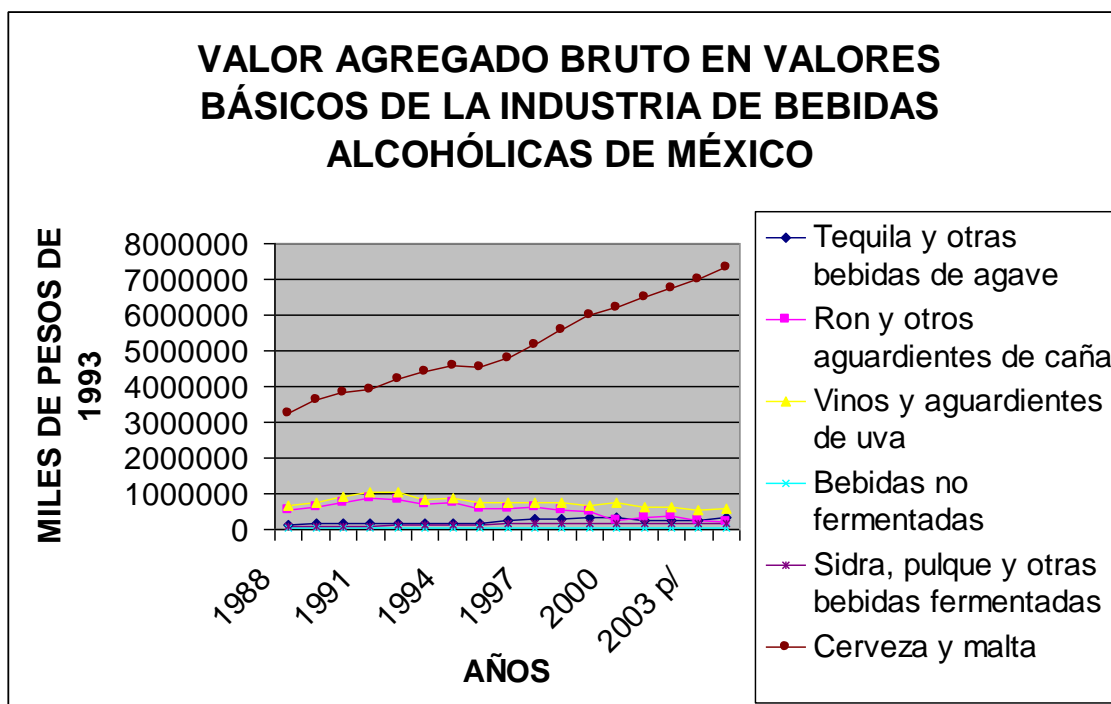
La importancia de la industria de bebidas alcohólicas para las finanzas públicas se ha mantenido prácticamente en el mismo nivel en los últimos siete años, en tanto que el Impuesto Especial sobre Productos y Servicios (IEPS), que se aplica exclusivamente a las bebidas con contenido alcohólico de acuerdo con la Ley de Ingresos, ha representado entre el año 2000 y el 2006, el 2,2% de media, de los ingresos gubernamentales por impuestos totales, y para 2007 se tiene previsto que representen el 2,0%. Por su mayor nivel de producción y ventas con relación al resto de bebidas alcohólicas, la cerveza es quien contribuye con la mayor parte al citado IEPS, pues durante el período mencionado representó el 70,5% de media, y para el 2007 será el 71,5% (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2000-2007). La tasa del IEPS que se aplica en México desde 2005 a la cerveza es de 25%, que según las empresas cerveceras es de los más elevados en el mundo, por encima del 10% que se aplicaba en EEUU³⁸.

Como puede observarse en la gráfica número 5, con excepción de la cerveza y el tequila, el desempeño de las bebidas alcohólicas desde 1988 ha sido mediocre, pero en particular se observa la tendencia declinante del ron y el brandy desde 1993, año en que se firmó el TLCAN. La coyuntura desfavorable del tequila en los primeros años del siglo actual, no sería aprovechada por los aguardientes de uva y de caña (llámense brandy y ron), pues, el valor agregado bruto de estos productos se mantuvo sin grandes cambios. En particular, ha sido relativamente más significativa la pérdida de dinamismo del ron que del brandy. El desempeño del resto de las bebidas alcohólicas es relativamente insignificante

³⁷ Consejo Regulador del Tequila (www.crt.org.mx consultada el 15/06/07)

³⁸ Los empresarios del sector han presionado para que la tasa impositiva se reduzca, pues consideran que mantener una tasa elevada ha inducido a los fenómenos del contrabando y la adulteración de bebidas alcohólicas. Según la revista Entorno de la Confederación Patronal de la República Mexicana (1° de diciembre de 2003), se aplicaba el 50% de IEPS, a lo que se agregaba el 15% de IVA, con lo que de cada peso vendido por la industria, sólo llegaban a manos de esta 27,5 céntimos. Para el año fiscal 2006 se había propuesto un nuevo impuesto ecológico de \$3 por litro de cerveza, que se cobraría en el uso de envases de lata o no retornables (Diario El Universal del 8/IX/05), pero al no encontrar ninguna referencia posterior en los informes anuales de 2006 de los grupos cerveceros, ni en la Ley de Ingresos de 2006, de la SHCP, se deduce que no fue aprobado finalmente.

GRÁFICA NÚMERO 5



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios.

p/ cifras preliminares desde el año que se indica.

Como fuente generadora de divisas, la industria de bebidas alcohólicas de México se apoya fundamentalmente en las exportaciones de cerveza y tequila, en tanto que la participación del resto de ellas es poco significativa. De acuerdo con la clasificación del Sistema Armonizado de Clasificación y Designación de Mercancías (SACDM), en la sección IV Productos de las Industrias Alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco; se ubica el capítulo 22 con el concepto: Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagre, que agrupa a las siguientes partidas y subpartida (tequila y mezcal):

- 22.02 Aguas y refrescos
- 22.03 Cerveza de malta
- 22.07 Bebidas alcohólicas con grado > 80
- 22.08 Bebidas alcohólicas con grado < 80
- 22.08.90 Tequila y mezcal

Al tomar como referencia esta clasificación del SACDM, excluyendo la partida correspondiente a aguas y refrescos, que evidentemente no son de interés para este

trabajo, los registros oficiales de exportación de México entre 1993 y 2006, muestran que las exportaciones de cerveza de malta representaron el 60,7% de media, del total del capítulo 22, y las exportaciones de tequila y mezcal representaron el 24,4% de media en el mismo período, lo cual hace que entre ambas partidas hayan sumado un promedio de 85,1% del total exportado de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre. No obstante, las exportaciones de todo el capítulo 22 apenas representaron el 1,67% de media, de las exportaciones totales de manufacturas en el período citado (INEGI, 2007). Las cifras absolutas de exportación que se pueden observar en el cuadro anexo número 12, revelan el gran dinamismo de las exportaciones desde el año en que se firmó el TLCAN y hasta el 2006 correspondientes al capítulo 22, donde destacan particularmente la cerveza y el tequila; aquí también se puede apreciar que la balanza comercial del citado capítulo ha sido favorable a México en todos los años con cifras ascendentes, la última de las cuales fue de 2.311 millones de dólares en el año 2006. Desde luego, no se registran importaciones de tequila, aunque sí de cerveza, pero el saldo comercial en este rubro también ha sido favorable a México en todos los años, con cifras que confirman el gran dinamismo de las exportaciones y el comportamiento discreto de las importaciones de esta bebida. Uno de los rasgos de cambio que se observa en las exportaciones de tequila, es que las exportaciones tienden a ser más de tequila embotellado y no a granel, como había estado sucediendo, además de que la tendencia es hacia el aumento del tequila 100% de agave (Salomón, 2005: 1104)³⁹.

Con respecto a la generación de empleos por esta industria, para los fines de este trabajo y con base en los resultados de los Censos Económicos 2004, que proporciona cifras a diciembre de 2003, a partir de la rama 3121 denominada Industria de las Bebidas, sin incluir las subramas y clases que no son estrictamente bebidas alcohólicas⁴⁰, y que aparecen en el cuadro anexo número 13; se puede afirmar que la producción de bebidas alcohólicas se realizaba en 417 unidades económicas y daba empleo a un total de 29 219

³⁹ En este sentido, las cifras que da a conocer el Consejo Regulador del Tequila, indican que en los primeros cinco meses del año 2007, del total de la producción destinada al mercado externo, correspondió el 23% al tequila envasado y el 32,6% el que se envió a granel (www.crt.org.mx consultado el 18/06/07).

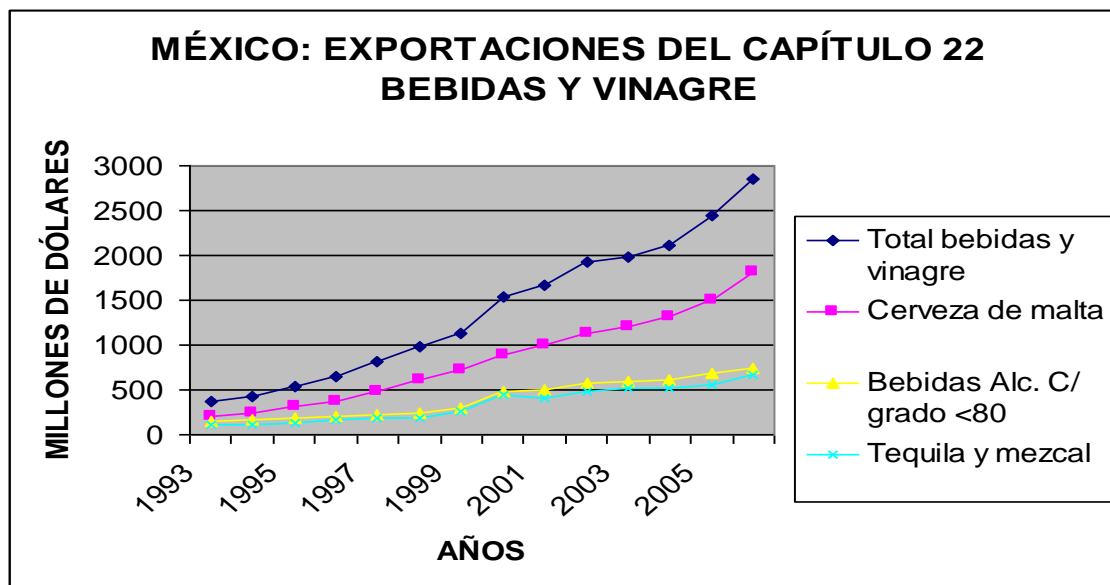
⁴⁰ No se consideran para el análisis: La subrama 31211. Elaboración de refrescos, hielo y purificación de agua; de la subrama 32214. Elaboración de bebidas destiladas excepto de uva, se excluye la clase 312143 Obtención de alcohol etílico potable. En cambio, en el cuadro mencionado se incluye la clase 311215. Elaboración de malta, por su estrecha relación con la fabricación de cerveza, aunque en esta parte del trabajo no se menciona, sino en el siguiente apartado. También es pertinente aclarar que después de estos Censos Económicos 2004, lo único que se han realizado son encuestas anuales y mensuales, donde se tiene una visión parcial de la situación que prevalece en la industria en cuestión.

personas, representaba así el 6% del total de unidades económicas de la rama 3121 Industria de las bebidas, y el 20,3% del personal empleado en la misma rama. Como se podrá apreciar, la elaboración de cerveza es la clase de actividad que genera más empleos en esta industria, al representar el 13,6%; le sigue en importancia la elaboración de bebidas destiladas de agave, con el 4%. Al hacer el ejercicio de calcular el Valor Agregado Censal Bruto (V.A.C.B.) por persona ocupada, resulta que la industria cervecera es la que también lidera este indicador con \$ 948 750, y esta vez le siguen en importancia la elaboración de bebidas alcohólicas a base de uva con \$ 941 260, en tanto que el promedio de toda la industria resultó ser de \$ 841 310.

Como resultado de que el tequila ha obtenido el reconocimiento internacional de la denominación de origen, la posibilidad de competencia de otros países prácticamente se ha anulado, aunque pueda aún circular algún producto de otro país que lo imite, este fenómeno será cada vez menor. No es el caso de la cerveza, quien sí ha tenido que sortear los desafíos de la competencia dentro y fuera del mercado nacional, cuya situación particular será presentada en el apartado siguiente.

Con el propósito de mostrar el dinamismo de las exportaciones totales del capítulo 22, a continuación se presenta la gráfica número 6, donde se puede observar que las exportaciones de cerveza son las que han marcado la tendencia al alza; mientras que las exportaciones de tequila son las que han impulsado las exportaciones de las bebidas alcohólicas con grado inferior a 80, pues casi han significado el total de ellas. Sólo se puede identificar una reducción en el ritmo de crecimiento de las exportaciones en el año 2001, de manera más significativa en el caso de las bebidas alcohólicas que en el de la cerveza.

GRÁFICA NÚMERO 6



Fuente: Elaboración propia con datos del grupo de trabajo integrado por INEGI, BANCO DE MÉXICO, SAT (Servicio de Administración Tributaria) y Secretaría de Economía.

Nota: Las cifras correspondientes a 2006 son preliminares.

Como se ha podido apreciar en las cifras del cuadro anexo número 12 y en la gráfica número 6, los grandes protagonistas de la actividad productiva y exportadora en el sector de bebidas alcohólicas en México, son el tequila y la cerveza. Este dinamismo sólido se asienta en su fuerte posicionamiento en el mercado nacional, desde donde han desarrollado su plataforma de lanzamiento al mercado internacional, con la diferencia de que en el caso del tequila, su palanca de apoyo ha sido la IED a través de adquisiciones por parte de las ET líderes en el mercado de bebidas alcohólicas, y en el caso de la cerveza su estrategia han sido las alianzas estratégicas con otras ET cerveceras. Los aspectos mercadológicos de la cerveza se reservan para el siguiente apartado, para poder integrarlos en el análisis particular como objeto de estudio, pero en el caso del tequila se abordan a continuación, lo mismo que los casos de vinos y bebidas espirituosas.

En el año 2000 todavía las ventas de tequila en el mundo se concentraban mayoritariamente en América Latina (54,8%), mientras que Norteamérica se ubicaba en segundo lugar (36,9%); para el año 2005 las posiciones se habían invertido, pues esta última región concentraba el 45,7% y la primera el 44,7%. En este último año, México concentraba el 85% del total de ventas de esta bebida en América Latina (Euromonitor, 2006-c) reafirmando su posición de mayor consumidor mundial de tequila, como desde

hace décadas. No obstante, es evidente que la mayor capacidad de compra de una numerosa población de origen mexicano residente en los EEUU, está catapultando las ventas en ese país y muy probablemente en unos años habrá superado a las ventas en el mercado mexicano.

Como ya se ha mencionado, la tendencia actual es hacia la mayor exportación de tequila envasado. Según el Consejo Regulador del Tequila (CRT) a mediados del año 2007, existían 118 empresas certificadas para envasar en México 716 marcas de tequila, mientras que en el extranjero existían 26 empresas certificadas para envasar 98 marcas de tequila (www.crt.org.mx consultado el 18/06/07).

El hecho de que el tequila tenga una larga tradición de producción y consumo en México, es un factor clave al que se atribuye la rápida recuperación del mercado después de la crisis en los primeros años de este siglo, respecto a otros licores. Según los mercadólogos especialistas, se mantiene como bebida de moda entre los consumidores jóvenes mexicanos. Su compatibilidad y versatilidad con las tendencias modernas de bebidas alcohólicas, ofrece la posibilidad de ser consumida como aperitivo, cocktail, mezclada o sola, así como digestivo. Las mujeres jóvenes económicamente independientes, han adoptado esta bebida entre sus preferidas, pues según sondeos hechos por especialistas en la industria, la proporción de mujeres bebedoras aumentó de 12% en 2001 a 30% en 2005 (Euromonitor, 2006-c).

El fenómeno reciente es que el consumo de tequila está siguiendo el modelo de polarización que ha empezado a ser familiar en América Latina y otras regiones del mundo. Aunque las dificultades económicas de México han estimulado las ventas de tequila barato, también existe una notable tendencia de cierto segmento de consumidores, hacia primar la calidad sobre la cantidad. Según los mercadólogos, las tendencias de 2005 indican que la mayoría de los productores de tequila se enfocarán hacia la producción del “nuevo tequila súper premium”, llamado extra añejo con un mínimo de tres años de antigüedad en barricas de madera especial. Este tipo de tequila eventualmente será comparado con otros licores premium, tales como cognac o whisky, para un pequeño segmento de consumidores (Euromonitor, 2006-c).

Según otra fuente, el ron dejó de ser el licor de mayor producción entre las bebidas destiladas en México, y considerando la tendencia hasta 2003, en la segunda mitad de la primera década del siglo actual, podría ser rebasado por el tequila. De manera similar plantea que las tendencia de los productos derivados de la uva, sugiere que en los próximos años “el brandy podría perder su hegemonía en la estructura productiva de los productos destilados” (Salomón, 2005: 1104).

La ausencia de una cultura en el consumo de vino y la preferencia por productos alternativos domésticos, ha hecho que México sea, entre los principales países de América Latina, donde menos se consume el vino, pues tanto en términos de volumen como de gasto per cápita se ubica muy por debajo de Argentina y Chile (65 y 60 dólares respectivamente), y también detrás de Brasil (12 dólares); con un consumo per cápita que no llega a un litro al año y un gasto per cápita de 6 dólares. No obstante ello, durante 2005 se ha detectado un crecimiento significativo de las ventas en el mercado mexicano de 8% en términos de volumen y 11% en valor expresado en moneda nacional. Esto es atribuido por los mercadólogos a los precios bajos de los vinos importados chilenos, españoles, italianos y californianos, así como a la estabilidad del tipo de cambio (Euromonitor, 2006-b). Es oportuno mencionar que esta ausencia de cultura por el consumo del vino, ha influido para que no despegue de manera vigorosa la producción de vino en México, no obstante que existen zonas que se ubican en una de las franjas del vino, entre los paralelos 30° y 50°, con microclimas apropiados para el cultivo de la vid. A pesar de ello, existen algunas empresas productoras cuyas marcas han obtenido premios en certámenes internacionales, pero en el mercado nacional estas marcas enfrentan una competencia desventajosa con los precios relativamente bajos de vinos importados, y el resultado es un saldo de la balanza comercial desfavorable a México en este terreno.

Con respecto a las bebidas espirituosas, el consumo per cápita en México se ha reducido entre los años 2000 y 2005, de 1,99 a 1,71 litros, y ocupa el cuarto lugar en América Latina. Aparentemente, en México se consumen bebidas de mayor precio y en menor cantidad, pues en términos de gasto per cápita de estas bebidas se ha sostenido en el mismo período, de 45,74 a 45,90 dólares, y con ello la posición de México es la 3ª en el subcontinente. Por productos específicos, el consumo de whisky es irrelevante; en brandy, cognac y vodka México ocupa el segundo lugar como consumidor después de

Brasil; en ginebra México es el 5° mayor consumidor y en ron México figura como el primer consumidor en América Latina (Euromonitor, 2006-c). Si las preferencias de los consumidores tienden a favorecer menos el consumo de estas bebidas con relación al tequila, una amenaza adicional se suma a este problema que enfrenta la industria, y son los fenómenos del contrabando y la adulteración, principalmente del ron, el brandy y cognac.

4.2 La industria cervecera en México

En este apartado se presentará una descripción de la evolución que ha tenido la industria cervecera en México a partir del cambio estructural ocurrido a principios de la octava década del siglo XX. En el capítulo primero de este trabajo, correspondiente al contexto histórico en el apartado 1.2.2, ya se han presentado los antecedentes de este sector industrial desde el siglo XIX, por lo que ahora se procederá a analizar su situación más reciente hasta el primer lustro del siglo XXI. Aquí se continúan aportando elementos que dan sustento al contraste de la primera y segunda hipótesis auxiliar.

4.2.1 Evolución reciente de la industria cervecera en México

Con el cambio de modelo económico en México, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta en el siglo XX, la apertura comercial que se dio de manera abrupta, enfrentó a la mayoría de las empresas mexicanas a la competencia externa. La industria cervecera fue de las pocas que podrían considerarse el prototipo ideal de un modelo de sustitución de importaciones exitoso, pues en una primera etapa concentró sus esfuerzos en el mercado interno, con base en capital nacional creció a un ritmo similar al del conjunto de la industria manufacturera; desarrollo una competencia interna entre las empresas existentes, que si bien ha terminado en un duopolio, le permitió alcanzar los estándares de calidad que demandaría el mercado internacional. En una segunda etapa, que sería a partir del cambio estructural hacia el modelo neoliberal en la segunda mitad de la octava década, su crecimiento sería hacía afuera, pero como complemento de su base nacional fortalecida (Salomón, 2005:1100). La posibilidad de ampliar su mercado hacia el exterior, además de la perspectiva de ampliar sus economías de escala y lo que ello significaría en el abatimiento de costos, fue estimulada para competir ventajosamente a partir de 1983 y durante casi toda la década,

por la depreciación de la moneda nacional a finales de 1982, y el haber mantenido un tipo de cambio subvaluado en los años subsiguientes; a eso habría que agregar la política de contención salarial, además de que en ése tiempo no dependían de manera significativa de las importaciones de materia prima. En tales condiciones, la internacionalización de la industria cervecera no habría sido posible sin el proceso de globalización descrito en el capítulo anterior.

En definitiva, esta industria de capital nacional fue de las pocas que pudo aprovechar la apertura comercial iniciada en 1985 y continuada con la adhesión de México al GATT en 1986, que permitió incursionar en mejores condiciones a los mercados externos debido a la reducción de restricciones arancelarias. Pero la mayor expansión de las exportaciones fue propiciada por la entrada en vigor del TLCAN en 1994. Este cambio radical en el contexto económico y político de México, que expuso a las empresas a la competencia en el mercado internacional, las obligó a la transformación en los comportamientos económicos y tecnológicos de las empresas manufactureras, quienes tuvieron que revalorar la importancia de la calidad de sus productos, la reducción de costos, el aumento de la eficiencia y, particularmente, la necesidad de aumentar las exportaciones. Según un estudioso del tema, para enfrentar estos desafíos, las empresas tuvieron que realizar ajustes en sus actividades tecnológicas, y uno de los cambios más significativos fue recurrir a fuentes externas de aprendizaje tecnológico, aunque con diferente énfasis por cada uno de los grupos cerveceros mexicanos (Vera-Cruz, 2004).

Antes de decidir los cambios tecnológicos, la industria cervecera mexicana había alcanzado una sólida posición en el mercado nacional, como se ha analizado con detalle en el apartado 1.2.2. Por un lado gracias a la creación de Impulsora Agrícola que les garantizaba el abasto de cebada para la fabricación de malta, como un proyecto conjunto surgido en 1958, y por otro, las adquisiciones de empresas menores. Finalmente la fusión de Cervecería Cuauhtémoc y Cervecería Moctezuma en 1985, que permitieron la conformación del duopolio actual. Adicionalmente, en la competitividad de esta industria juegan un papel relevante la integración vertical (Toral y Limón, 1998), de lo cual se hará un análisis puntual en el apartado 4.3 de este trabajo. Pero también es pertinente mencionar otros aspectos que jugaron un rol importante en la solidez de su posición en el mercado (Mejía y Rendón, 2005 y Toral y Limón, 1998):

- La diferenciación de productos, el cual, al tiempo que atendía los gustos y preferencias de los consumidores en cada región, ofrecía productos de acuerdo al clima en cada una de ellas y hasta según la temporada del año.
- El cabildeo con las instancias responsables de imponer barreras y sanciones a la importación de cerveza, que tuvo efectos disuasivos sobre la importación cuando se inició la apertura comercial, aunque después obtendría mejores resultados a través de alianzas estratégicas con las ET.
- El sistema de distribución en el mercado nacional, para lograr el acceso hasta a los lugares menos accesibles, además de que la mayoría de la cerveza se venda en envase retornable al consumidor final. Esto, además del ahorro en costos, se constituyó en una barrera a la entrada de cervezas importadas, cuya característica es que son de envase no retornable⁴¹.

En el año en que se firmó el TLCAN y al año siguiente en que entró en vigor, los dos principales grupos cerveceros realizaron sendas alianzas estratégicas con ET cerveceras. Con estas operaciones, las cerveceras mexicanas lograron neutralizar y controlar la llegada de cerveza importada, al convertirse en sus distribuidores exclusivos. En junio de 1993, el Grupo Modelo estableció una asociación estratégica con la mayor cervecera norteamericana Anheuser Busch Co., logrando inclusive el compromiso mutuo de no poner fábricas en el otro país. Para diciembre de 1994, el ahora Grupo FEMSA, realizó contrato de asociación y una venta del 30% de sus acciones a la empresa canadiense Labatt Brewing Co., subsidiaria de la poderosa ET Interbrew, quien le facilitó el acceso de sus marcas al mercado norteamericano y canadiense. Diez años después recompraría ese paquete de acciones (www.gmodelo.com.mx, www.femsa.com.mx y Mejía y Rendón, 2005).

Por la vecindad geográfica y el fenómeno de emigración legal e ilegal de población de origen mexicano hacia los EEUU, que desde la segunda mitad del siglo XX ha ocurrido con intensidad creciente, se ha conformado lo que ha dado en llamarse el “mercado de

⁴¹ Sobre este punto también coincide Núñez, I. (1996): “Aprendizaje y capacidades tecnológicas en la industria cervecera en México” en: Solleiro y Del Valle (Coordinadores), *Posibilidades para el desarrollo tecnológico del campo mexicano*. Cambio XXI, México, págs. 83-102.

la nostalgia” en ese país⁴². Así, las exportaciones de cerveza mexicana históricamente se han concentrado en el gigante del norte y se refleja en las estadísticas. Las ventas a EEUU “...representaron el 98% en 1980, el 89,7% en 1990 y aunque disminuyeron a 74,8% en 1995, nuevamente aumentaron a 87% en el año 2000” (Mejía y Rendón, 2005:9). Esa baja en la participación relativa en las exportaciones de 1995 hacia el vecino del norte, así como la disminución relativa posterior, se explican por la diversificación de las exportaciones hacia Europa, Asia y el resto del continente americano, pues las exportaciones en términos absolutos continuarían en ascenso, como se podrá apreciar más adelante en este trabajo.

Antes de la entrada en vigor del TLCAN, la cerveza de malta mexicana estaba excluida del Sistema Generalizado de Preferencias de los EEUU. Según fuentes oficiales, en 1990 este país aplicó a las importaciones de la bebida un arancel ponderado de 1,7%, pero la de origen mexicano enfrentó uno de 2%. En aquel momento, México ocupaba el tercer lugar como proveedor de cerveza a los EEUU, después de Holanda y Canadá; este último país, que también sería socio en el TLCAN, eximió de pago de arancel a las importaciones de cerveza mexicana, quien ocupaba el cuarto lugar entre estas bebidas importadas por el país citado. Durante las negociaciones del TLCAN, el cumplimiento de las reglas de origen no representó problema alguno, en tanto que los tres países cumplen con la regla de cambio de capítulo, que permitiría la importación extrazonal de malta para elaborar cerveza. El plazo negociado para la eliminación de aranceles en esta bebida fue relativamente ventajoso para México, toda vez que las importaciones de cerveza provenientes de EEUU a México pagaban un arancel de 20% ad valorem, y el período de desgravación arancelaria para eliminar el mismo se fijó en 8 años, mientras que las importaciones de esta bebida proveniente de México hacia EEUU se eliminarían en cinco años, a partir del arancel ya citado de 2% (Comercio Exterior, 1992, SECOFI, 1994 y Toral y Limón, 1998). Así, la participación de las exportaciones en la producción nacional se disparó, pues mientras que en 1980 representaban menos del 3%, para el año 2003 llegaron al 21% (Mejía y Rendón, 2005). Como se puede observar en la gráfica anexa número 8, a partir de 1999 México se convirtió en el principal abastecedor de cerveza al mercado norteamericano, desplazando a Holanda a

⁴² El “mercado de la nostalgia”, consiste en que los inmigrantes mexicanos en EEUU, siguen prefiriendo algunos productos que consumían en México antes de emigrar; tales como algunas marcas de galletas, jabones para lavar ropa, refrescos y cervezas.

un segundo lugar, mientras que Canadá continuaba en la tercera posición (Departamento de Comercio de EEUU, con cifras del sitio www.commerce.gov consultado el 21/06/07).

El duopolio que domina la industria cervecera en México quedó establecido a partir de 1985, pues como ya se ha mencionado en el apartado 1.2.2 de este trabajo, en ese año el Grupo Modelo controlaba el 45% del mercado, la Cervecería Cuauhtémoc el 33% y la Cervecería Moctezuma el 22%. Al finalizar tal año se fusionaron estas últimas dos empresas para crear así la Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma, la cual, después de la reestructuración de la deuda del Grupo Monterrey del que formaba parte en 1988, llegaría a ser la división cerveza de la empresa Fomento Económico Mexicano S.A. (FEMSA), principal subsidiaria del Grupo Valores Industriales S.A. (VISA), aunque para el año 1998 esta desaparecería para que FEMSA ocupara su lugar⁴³.

Para el año 1991, el mercado de la cerveza en México ya presentaba cambios relevantes, pues el 51% lo controlaba el Grupo Modelo, que así mantenía su ritmo de crecimiento, y el restante 49% el nuevo Grupo FEMSA, División Cerveza. En el año 1997 se había modificado nuevamente el reparto del mercado, para quedar en manos del Grupo Modelo el 54% del mismo y en FEMSA el 46% restante, consolidándose así el liderazgo del primero de los grupos cerveceros (Torral y Limón, 1998).

No obstante que ambos han sido exitosos en su desempeño, son evidentes las diferencias en la magnitud y el ritmo de crecimiento de los dos grupos cerveceros. Uno de los aspectos que pueden contribuir a explicar la dinámica diferente de este crecimiento, es la forma en que aplicaron su política de cambio tecnológico y la importancia que en ello tienen las diferencias culturales (Vera-Cruz, 2004). En este sentido, este estudio identifica las diferencias entre Grupo Modelo y FEMSA, de las

⁴³ El surgimiento del Grupo Monterrey tiene su origen precisamente en la ciudad de Monterrey en el Estado de Nuevo León, cuando en 1890 se crea la empresa Cervecería Cuauhtémoc, a partir de la cual surgen otras empresas productoras de envases de vidrio, hojalata y otras más ligadas al negocio de la cerveza. Este grupo, aunque formalmente no se integró como grupo económico se reconoce como tal, y ha sido emblemático de la cultura empresarial en México, con gran influencia en la vida económica y política del México moderno. VISA surgió como uno de los grupos controladores de acciones y el otro sería Fomento de Industria y Comercio (FIC). La información sobre el año de la fusión de las empresas cerveceras, la creación de FEMSA y su transformación sustituyendo a VISA, son accesibles en el sitio www.femsa.com (consultado el 20/06/07)

cuales se seleccionan dos elementos que al autor de este trabajo de tesis le parecen centrales:

- Para FEMSA la tecnología y el conocimiento extranjeros son mejores que los nacionales, por ello hizo mayor énfasis en la compra de tecnología y equipo importado; para Grupo Modelo el conocimiento y la tecnología extranjeros no están hechos para usarse tal cual, y el criterio para evaluar si tales recursos son buenos es probándolos, por ello hizo mayor énfasis en utilizar sus propios recursos tecnológicos, sin renunciar a los importados.
- Para FEMSA el conocimiento de la cerveza es más importante que el conocimiento de la ingeniería, mientras que para Grupo Modelo es a la inversa y por ello, en congruencia con el punto anterior, desarrolló capacidades para la oferta de bienes de capital creando la empresa subsidiaria INAMEX.

Con la mayor antigüedad en la fundación de la empresa originaria de FEMSA (Cervecería Cuauhtémoc en 1890)), este grupo cervecero debería haber acumulado mayores conocimientos basados en la experiencia que su contraparte Grupo Modelo (1925), pero como se ha visto, se apoyó en mayor medida en la tecnología importada por tenerla en mayor estima. Ambos grupos cerveceros mantuvieron su estilo de dirección y su cultura antes y después del cambio de modelo económico. Sobre los resultados de estos dos estilos de dirección y cultura, es reveladora la afirmación de Vera-Cruz (2004:416): “...*aparte de los aspectos culturales destacados en este estudio, un desempeño deficiente apoyado por las condiciones macroeconómicas imperantes durante el período ISI [Industrialización por Sustitución de Importaciones] pueden ser de gran importancia para comprender por qué Modelo fue capaz de mantener durante tanto tiempo su política de inversiones consistente en minimizar la introducción de equipo nuevo y por qué, en cambio, la política de CCM [Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, en este trabajo identificado como FEMSA] de expandir sus capacidades principalmente con la introducción de equipo nuevo no le bastó para alcanzar una mejor posición competitiva en el mercado*”. Como lo muestran las cifras de participación en el mercado de la cerveza, también después del cambio de modelo los resultados favorecen más al Grupo Modelo y están a la vista.

Según Mejía y Rendón (2005:7), la apetencia por el consumo de cerveza está asociado al clima, por ello, el consumo per cápita en la región norte del país (72 litros) ha sido mayor que la del sur (46 litros) y del centro (40 litros). Por esta razón y por que las plantas del norte abastecen al mercado del sur de EEUU, estas tienen una mayor capacidad instalada (139 millones de hectolitros) en comparación con las del centro (8,5 millones de hectolitros) y del sur (6,9 millones de hectolitros). El establecimiento de las plantas cerveceras se ha realizado en las grandes ciudades, cerca de las costas y de la frontera norte, desde donde extienden sus redes de distribución al resto del país. Ver figura anexa número 2.

Cada grupo cervecero satisface la demanda de los consumidores ofreciendo 10 marcas principales de cerveza en el mercado nacional, y se estima que sólo alrededor del 1% de la cerveza consumida son de marcas importadas. Como parte de la competencia oligopólica basada en la diferenciación del producto y presencias regionales, cada grupo ha lanzado al mercado presentaciones diversas en cuanto al tamaño, material y embalaje de los envases⁴⁴, que al poco tiempo es seguido por el otro. Como en el resto del mundo, el tipo de cerveza que prevalece en el mercado es la lager, le sigue en importancia la obscura y por último la fuerte (stout). Pero entre las presentaciones que se han lanzado desde los años setenta del siglo XX, la que ha logrado una mejor posición en el segmento popular es la *Light*, que tiene su antecedente en la marca *Brisa*, lanzada por la entonces Cervecería Cuauhtémoc en aquella década (Toral y Limón,1998). Las marcas de cada grupo son las siguientes:

- Grupo Modelo: *Corona Extra* (más del 50% de sus ventas totales), *Corona Light*, *Negra Modelo*, *Modelo Especial*, *Modelo Light*, *Victoria*, *Estrella*, *Pacífico*, *León* y *Montejo*⁴⁵.

⁴⁴ El tamaño standard que ha permanecido por más tiempo es la botella de vidrio transparente de 325 ml., pero también se han lanzado al mercado en envases de vidrio color ámbar, ambas con mayor y menor capacidad, con tapa “abrefácil” o standard; las presentaciones en lata de aluminio son de 12, 16 y recientemente 24 onzas; los embalajes son de diversas capacidades, pues para las presentaciones de vidrio van de canastillas con 4, 6 ó 20, hasta cajas de cartón con 20 ó 24 botellas, aunque también se utiliza el material plástico por algunas marcas; para los envases de aluminio los embalajes son en canastillas de 6, 12 y 20 latas.

⁴⁵ En su informe de 2006, Grupo Modelo reporta 12 marcas, por lo que se deduce que estaría considerando las marcas de su aliado Anheuser Busch que distribuye en exclusiva en México: Budweiser y Bud Light.

- Grupo FEMSA: *Tecate, Tecate Light, Dos Equis, Dos Equis Lager, Dos Equis Ámbar, Superior, Indio, Bohemia, Carta Blanca* (la marca más vendida) y *Noche Buena*⁴⁶.

Otro ángulo que diferencia a los dos grupos cerveceros mexicanos, es que Modelo surgió como una empresa familiar de capital 100% mexicano hasta 1993, sin problemas de endeudamiento y manteniendo a la producción de cerveza como el centro y la especialidad de sus operaciones. FEMSA, aunque también surgió como empresa familiar, entró a la Bolsa de Valores en los años 70 y contrajo compromisos de endeudamiento externo, a raíz de lo cual enfrentó un grave problema por el peso de su deuda en la década de los 80's, de la que pudo salir gracias al apoyo gubernamental; incursionó además en las ramas de la química y siderurgia; desde 1996, este grupo se integró en cuatro divisiones: FEMSA Cerveza que es la más importante, FEMSA Coca Cola (refrescos), FEMSA (empaques) y OXXO (tiendas de conveniencia). (Vera-Cruz, 2004).

Por la importancia del mercado norteamericano para las exportaciones de cerveza mexicana, se considera pertinente mencionar en este trabajo los resultados de un estudio sobre la sincronización de las fluctuaciones en la producción de cerveza mexicana y los ciclos económicos de México y los EEUU. Los autores de este estudio concluyen que, aunque en general existe un alto grado de sincronización entre los ciclos de los dos países en cuestión, en el caso de la producción de cerveza mexicana, el grado de correlación encontrada es muy baja, por lo que existe un alto grado de independencia de las exportaciones mexicanas de esta bebida (Mejía y Rendón, 2005: 19-20). Aquí se considera que esta conclusión es correcta, aunque con el matiz de que tal sincronización revela la dependencia de la economía mexicana respecto a la de su vecino del norte, en particular a partir de la entrada en vigor del TLCAN, pero que, como señalan los estudiosos citados, el caso de la cerveza revela que no todos los sectores productivos responden de igual manera a tal sincronía. En la gráfica anexa número 7 se puede constatar que, en el año 2000 en que se iniciaba la desaceleración del ciclo económico norteamericano, durante el año de los atentados terroristas de 2001 y el siguiente, las

⁴⁶ En su informe de 2006, FEMSA Cerveza reporta como parte de su portafolio de marcas, la nueva Soul Citric, una cerveza baja en graduación de alcohol y Coors Light, marca de su aliado Molson Coors que distribuye en exclusiva en México.

importaciones de cerveza mexicana en EEUU siguieron en ascenso. De igual manera, en el cuadro anexo número 12 se puede observar un fenómeno similar en las exportaciones totales de cerveza mexicana en el período citado. No obstante, si se observa el comportamiento de la producción de cerveza en México en la gráfica anexo número 8, en el año 2002 ocurrió un ligero descenso, lo cual podría significar que la demanda del mercado nacional en ese año se redujo o que el uso de capacidad instalada sufrió algún problema.

4.2.2 Desplazamiento del pulque por la cerveza en el mercado nacional

Aunque las bebidas alcohólicas que compiten en el mercado de consumo con la cerveza son potencialmente todas, incluyendo vinos y licores, el caso del pulque resulta una bebida que además de ser nativa de México, también ha competido con la cerveza por el uso de la tierra para producir la materia prima agrícola. Es interesante que la misma zona donde algunos especialistas ubican el origen del pulque, los llanos de Apan, en el Estado de Hidalgo (Bruman, 2000; Bataillon, 1978); sea la misma donde se tienen los antecedentes más remotos de cultivo de la cebada maltera para la producción de cerveza en México (Kaergen, 1986). En otros términos, en la misma tierra donde por siglos se cultivó el agave pulquero (maguey) para producir pulque y desde la época colonial se asentaron famosas y ricas haciendas pulqueras, es donde actualmente se cultiva principalmente la cebada, en su variedad maltera para abastecer la demanda de la industria cervecera. Por estas razones se considera pertinente presentar una breve reseña del origen del pulque, su importancia económica y social hasta su decadencia a favor de la cerveza, así como su relación con la zona donde coincide con la producción de cebada maltera.

Como ya fue señalado en el apartado 1.2.2 de este trabajo, el pulque es una bebida que se produce a partir de la fermentación de la savia producida a su vez por el agave o maguey pulquero, una especie de agave *atrovirens*, diferente a las especies de agave para producir mezcal (Bruman, 2000: 67). Estos dos productos de agave, junto con el agave para producir henequén (una fibra natural, relativamente suave y resistente producida en el Estado de Yucatán, que constituyó un importante material de exportación desde finales del siglo XIX y hasta la primera mitad del siglo XX), conformaron tres sistemas sociales y económicos reconocidos en México; de ellos, el

único que subsiste con éxito es el que gira en torno a la industria productora de tequila, bebida alcohólica que es producida a partir de la variedad de agave azul tequilana weber. Además de las especies de agave a partir de las cuales se producen el tequila y el pulque, en México existen otras dos especies de agave que en la región norte permiten producir sendas bebidas alcohólicas, aunque con menor penetración en el mercado, tanto en épocas anteriores como en la actual: el sotol, producto típico del Estado de Chihuahua y el bacanora, del Estado de Sonora⁴⁷.

Existen referencias prehispánicas del cronista español Sahagun sobre el origen del pulque donde subyacen elementos religiosos, ligados principalmente a la diosa Mayahuel, donde los grupos indígenas Huasteca y Olmeca relacionados con los Tolteca, son mencionados como bebedores, y estos últimos como los que primero fabricaron el pulque (Bruman, 2000: 63). Es pertinente mencionar que antes de la llegada de los españoles a México, esta bebida sólo se tomaba en festividades especiales en ritos en honor de la diosa Mayahuel, además, tal consumo estaba reservado a los viejos mayores de 60 años; en la época virreinal, esta restricción fue sustituida por el pago de tributos a la producción y venta, con lo cual se convirtió en una fuente importante de ingresos para el virrey en turno⁴⁸. Independientemente de tal origen, el hecho más probable es que sería en lo que hoy es el Estado de Hidalgo, el pueblo Ñahñú u Otomí reconocidos productores y concedores de esta bebida, el centro donde prosperaría la producción de pulque a escala comercial durante la época colonial, más específicamente en los llanos de Apan (Bruman, 2000: 61-65). De esto dan testimonio las haciendas pulqueras que aún subsisten en la zona, aunque la mayoría de ellas en franco deterioro. Desde la época precolombina y hasta la primera mitad del siglo XX, el consumo de pulque superó de lejos al consumo de mezcal, siendo ambas bebidas nativas de México; su área de penetración se extendió prácticamente por todo el país, aunque con mayor incidencia por el sur hasta el istmo de Tehuantepec; al norte en lo que hoy es el Estado de San Luís Potosí; al oriente hasta la región Huasteca del Estado de Veracruz y al occidente hasta el Estado de Michoacán, aunque en el Estado de

⁴⁷ Las cifras de producción no alcanzan a ser significativas en la estadística nacional, pues en los últimos Censos Económicos de 2004, sólo se reporta en la clasificación 313011 “bebidas destiladas de agaves” al tequila.

⁴⁸ Toda una serie de mitos respecto al consumo del pulque ligadas a las deidades prehispánicas serían asimiladas en un sincretismo religioso, desde la época colonial y hasta la mayor parte del siglo XX, donde todavía se conservarían tradiciones en la recolección cotidiana de la savia (aguamiel) al maguey, la higiene y el cuidado de la fermentación del “aguamiel” (para más detalles de esto, ver: Fortino Castro Fu, documento de divulgación del Centro Nacional para la Cultura y las Artes, www.cnca.gob.mx).

Nayarit; ubicado en esta región, el pueblo Cora ya lo producía en el siglo XVIII (Bruman, 2000: 64-67).

Existe una larga serie de razones por las que la demanda del pulque se sostuvo durante la época colonial y los siglos posteriores a ella hasta la segunda guerra mundial: las propiedades terapéuticas, nutritivas y hasta afrodisíacas que se le han atribuido al pulque, pero principalmente por el precio accesible que ha mantenido para estar al alcance de los consumidores de bajos ingresos. Su precio tiene relación con el escaso valor agregado que significa el proceso productivo, cuya base es la producción agrícola y una tecnología artesanal sin innovaciones relevantes; sin un envase que le permita mantener su vida útil por más de 48 horas⁴⁹; con un sistema de transporte a granel en grandes volúmenes, su distribución y venta ha requerido una red de venta al detalle bien establecida. La logística de transporte que proporcionó el ferrocarril desde la época porfiriana de finales del siglo XIX, significó un nuevo impulso a la oferta y al sostenimiento de precios relativamente bajos, en tanto que permitió embarcar la bebida directamente de las haciendas pulqueras más importantes, reduciendo el tiempo de transporte y los riesgos de descomposición que representaba el transporte a lomo de bestia o en carretas⁵⁰; de igual forma contribuyó a sostener el consumo de esta bebida las diversas combinaciones que han sido creadas para atraer a los bebedores, con diversas frutas, legumbres, granos y otras bebidas alcohólicas, de las que se pueden contabilizar más de veinte (Bruman, 2000: 75).

Como si los aspectos anteriores no fueran suficientes para explicar la tendencia desfavorable del consumo de pulque a favor de la cerveza, desde el punto de vista de sus efectos en la salud pública también han mostrado resultados que favorecen al consumo de cerveza. Un artículo publicado por un grupo interdisciplinario de profesionales en salud pública, también ha mostrado que los resultados de un estudio sobre la relación entre la mortalidad por cirrosis hepática en México y el consumo de

⁴⁹ Aunque desde el año 1923 se intentó por primera vez envasar el pulque, sería hasta 1970 en que se lanzaría al mercado el primer pulque enlatado con la marca “magueyín”, pero el proceso de envasado no superó el problema la fermentación acelerada, que repercutió en sabor y viscosidad desagradables. En 1996 aparentemente se logra resolver los problemas ante citados por la empresa “Productos Naturales de Agave” y se inició su exportación, (El Universal Online, 6 de octubre de 2005).

⁵⁰ De acuerdo con Lorenzo Monterrubio (Boletín del Comité Mexicano para la Conservación del Patrimonio Industrial; Nueva Época, año 8 Número 1, Enero-Julio de 2005, Edición Especial), el pulque acelera su fermentación y descomposición cuando es sometido a un constante ajetreo, que es lo que sucedía al ser transportada a lomo de mulo.

pulque, señalan a este como un factor de mayor peso en el fenómeno y minimizan la influencia de la cerveza en tal problema: *“La asociación entre el consumo de pulque y cerveza en 29 entidades federativas informado en la Encuesta Nacional de Alimentación en Zonas Rurales, y la mortalidad por cirrosis hepática en esas mismas entidades, (_). Los resultados de la correlación de esas dos bebidas alcohólicas son opuestos; en las entidades en donde el consumo de pulque es bajo, la mortalidad por cirrosis hepática también es baja, y solamente en algunas entidades está por arriba del intervalo de confianza de la línea de regresión. Por el contrario, el consumo de cerveza muestra una correlación negativa ($r=29.3\%$), ya que las entidades federativas con mayor consumo de cerveza presentan las tasas de mortalidad más bajas.”* (Narro-Robles, J. y otros, 1992: 396).

Como ya se ha señalado en el primer capítulo de este trabajo, el proceso de desarrollo urbano industrial que se inició en la cuarta década del siglo XX, y que se sostuvo en las siguientes, generó el surgimiento de un estrato social con mejores ingresos y también cambios en el gusto de los nuevos consumidores urbanos. También fue mencionado en el apartado 1.2.2 de este trabajo, que desde finales del siglo XIX la cerveza era consumida por el estrato social de ingresos altos. Pero a medida que se incorporaron innovaciones tecnológicas en el proceso productivo cervecero y se desarrollaron nuevas variedades de semilla de cebada maltera, así como la consolidación del sistema de distribución, aunque el precio de la cerveza continuó siendo relativamente mayor que el del pulque, el factor que terminaría conquistando el gusto de la mayor parte de los consumidores y los atraería hacia la cerveza, sería la mercadotecnia, a la cual no tuvo acceso la industria pulquera. Esto se explica en buena medida, por la atomización de los productores y su incapacidad financiera para sostener una campaña publicitaria.

Desde los años treinta, una agresiva estrategia de mercadotecnia y el mejoramiento del sistema de distribución que se utilizó por las grandes empresas cerveceras, logró mejorar rápidamente la posición de la cerveza en el gusto de los consumidores. Se emplearon actividades promocionales, donde aparecían las marcas de cerveza asociadas a las fiestas, bailes y ferias regionales, así como la organización de carnavales y caravanas donde se incluían estrellas del espectáculo. Pero el medio más eficaz para promocionar el consumo de cerveza sería la publicidad radiofónica y televisiva relacionada con las aficiones deportivas, tales como el fútbol, béisbol, box, y lucha

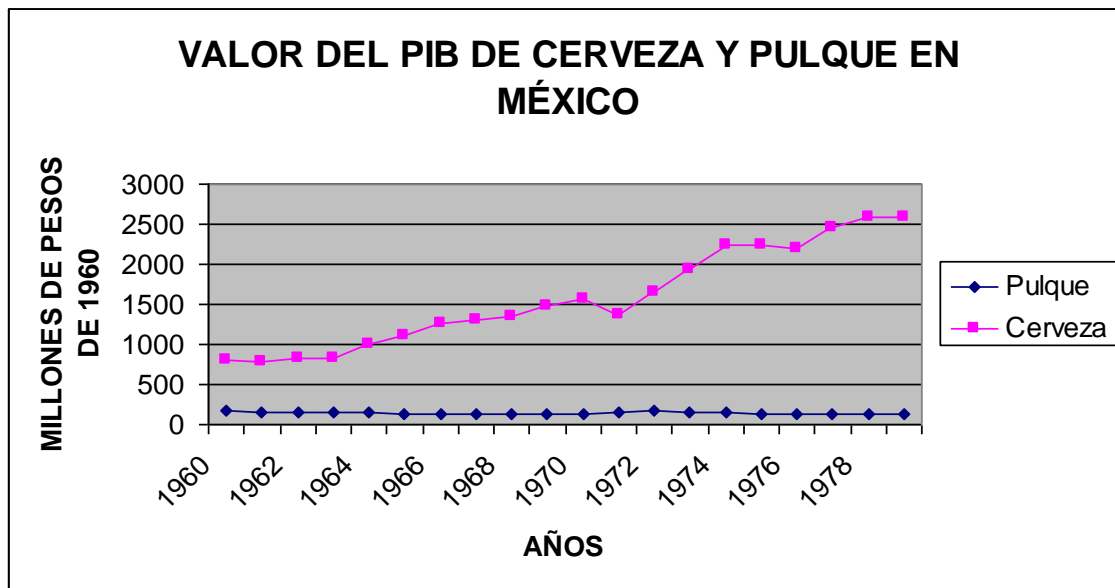
libre. Esto último se inició con la radio en la década de los años treinta y empezaría a alcanzar su máximo nivel a partir de la década de los cincuenta con la televisión. En el terreno de la distribución, esta mejoraría con la creación de flotillas de camiones repartidores organizados por zonas, los cuales daban atención personalizada a los restaurantes, cantinas y bares, ofreciendo el servicio de venta de hielo; renta, venta u obsequio de refrigeradores, mesas y sillas.

En los Estados del centro del país, este proceso de cambio se observó particularmente en la tradición ancestral por el consumo de pulque. Las haciendas productoras que abastecían de pulque a la Ciudad de México, se enfrentaron con las expropiaciones a favor de los nuevos ejidatarios, quienes no tenían los recursos ni los contactos para continuar con el cultivo del maguey o agave pulquero con el ritmo requerido, en tanto que los magueyes tardan entre seis y quince años para producir aguamiel; tampoco contaban con el medio de transporte adecuado para entregar oportunamente los pedidos de esta bebida, cuya perecibilidad tiene el límite de 48 horas, después del cual es muy notoria su descomposición (Bataillon, 1978:199). Sumado a lo anterior, la adulteración que sufría el producto por parte de los intermediarios, deterioró tanto la calidad del producto como su imagen ante los consumidores, y los productores no encontraron un mecanismo de supervisión y regulación sanitaria eficaz. Adicionalmente, el incremento de la producción de “mixiote” (un plato típico hecho a base de carne de cordero, envuelto en la epidermis de la hoja o penca del maguey pulquero, y cocido en horno de leña), ha explotado clandestinamente las hojas de las plantas de agave y arruinado su aprovechamiento para la producción de pulque. Hacia el norte del país, el consumo de pulque realmente fue siempre limitado, pues en la época de auge de consumo de pulque, mientras en cuatro Estados del centro (Puebla, Distrito Federal, Estado de México, Hidalgo y Tlaxcala), se concentraba el 86% de las 5 699 pulquerías fiscalizadas que había en el país, en Estados como Durango y Sonora apenas había una y tres respectivamente (INEGI-SPP, 1960).

Entre las décadas sexta y séptima del siglo XX, la competencia entre el pulque y la cerveza había sido ganada claramente por esta última, pues como se puede apreciar en la gráfica número 7, mientras la producción de pulque permaneció prácticamente estancada, la de cerveza desarrolló un gran dinamismo ya desde aquellos años. Inclusive, las cifras oficiales registran una tasa de crecimiento medio anual negativo

para el pulque de -1,6% entre 1960 y 1970, y de -0,1% entre 1969 y 1970; mientras que en los mismos períodos las cifras fueron positivas para la cerveza, de 7,1% en cada uno de ellos respectivamente (Secretaría de Programación y Presupuesto, 1981: 198). En los Censos Económicos de 1999 se reportaban 80 establecimientos a nivel nacional y ninguno en la capital, en la clasificación 312132: Elaboración de aguamiel y pulque (INEGI, 1999)⁵¹.

GRÁFICA NÚMERO 7



Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto (1981). “El Sector Alimentario en México”, con datos del Banco de México, págs. 199 y 200.

En los Censos Económicos de 2004, ya no aparece el número de establecimientos de pulque, y como ya se ha mostrado en el apartado anterior, en el Sistema de Cuentas Nacionales elaborado por INEGI, el pulque aparece en la Rama 20 como parte del grupo 2021: Sidra, pulque y otras bebidas fermentadas, lo cual evidencia su pérdida de significación individual en el valor agregado bruto. Ante la carencia de cifras oficiales actuales sobre los establecimientos registrados donde se vende pulque, una referencia adicional de este retroceso en el consumo de esta bebida, es observándolo a través de los canales de venta en el principal mercado de consumo de México, que es el Distrito Federal: En el perímetro central de la Ciudad de México, a finales del siglo XIX existían alrededor de 200 expendios de pulque o pulquerías, en la actualidad sólo subsisten tres

⁵¹ Como ya se ha mencionado en párrafos anteriores, en los últimos Censos Económicos de 2004, sólo se reporta en la clasificación 313011 “bebidas destiladas de agaves” al tequila.

como lugares simbólicos y casi exóticos del antiguo auge del consumo de pulque en la ciudad.⁵²

Con el estigma de ser un “producto de pobres para pobres”, en tanto que su consumo se asocia con el México rural y atrasado, el pulque ha continuado perdiendo terreno frente a la cerveza, aún cuando su precio relativo al consumidor final sigue estando por debajo en una proporción de dos a uno, como mínimo. Aunque ha sido recuperado del olvido aquél proyecto frustrado de enlatar el pulque en la década de los setenta del siglo pasado, al resolverse los problemas técnicos que no lograron controlar la fermentación acelerada (las latas explotaban en unos días) y lo hicieron inviable. No obstante las distinciones que recientemente ha obtenido el pulque enlatado en la Expoalimentaria México con sede en Madrid en 2005, al producto más innovador, y el reconocimiento “Internacional Award for Food and Beverages 2006” en Barcelona⁵³; tanto el pulque como la miel de agave actualmente envasados, podrían lograr posicionarse en el mercado de productos “exóticos”, naturales u orgánicos, pero parece difícil que el pulque, actualmente envasado por la empresa “Productos Naturales de Agave”, junto con otras pequeñas fábricas artesanales de la región del Altiplano Central que lo embotellan, logre remontar su desventajosa posición como competidor de igual nivel con la cerveza, como lo fue el pulque tradicional en sus mejores años, a pesar de que aparentemente ha logrado alargar la caducidad de esta bebida envasada por dos años⁵⁴.

4.2.3 Consolidación de los grupos cerveceros en México

En el primer lustro del siglo XXI se puede afirmar que la industria cervecera mexicana se ha consolidado plenamente, tanto por su competitividad en el mercado de las bebidas alcohólicas, como en la situación financiera de los grupos que conforman el duopolio. Esta conformación duopólica del mercado cervecero, los llevó a enfrentar una

⁵² Entrevista publicada en el periódico El Universal (1º de marzo de 2007) a los propietarios o “jicareros” de las pulquerías: “La Antigua Roma”, “La Risa” y “Los Duelistas”.

⁵³ Con base en un estudio de mercado en Europa y Asia llegaron a la conclusión de que el pulque enlatado podría competir de manera exitosa con los Wine Cooler más importantes de México y el mundo, en una presentación innovadora que cumple con estándares de calidad mundial. (México en línea, 3 de mayo de 2006).

⁵⁴ La distribución en el mercado nacional es muy limitada, y las personas entrevistadas que conocen el pulque natural, al compararlo con el enlatado, no lo consumirían en lugar de la cerveza, tanto por razones de precio (duplica el de la cerveza) como de gusto por esta bebida, que parece destinada a un tipo de consumidor de ingresos medio/altos.

investigación de la Comisión de Competencia Económica a principios del año 2000, donde se acusaba a los dos grupos de prácticas monopólicas y concertación de precios, pero ambos grupos libraron tal acusación asegurando que no había ninguna colusión entre ellas para fijar el precio de venta (Mejía y Rendón, 2005: 11-12). En un documento de trabajo del Banco Mundial, se señalan a los dos grupos cerveceros entre las compañías que ejercen conductas monopólicas, y que junto con otras empresas privadas y públicas, así como grandes sindicatos en México, influyen negativamente en el crecimiento de este y en las condiciones de desigualdad que prevalecen en el país (López y Walton, 2006). Como se analizará más adelante en este trabajo, tal investigación no ha alcanzado al eslabón primario de la cadena productiva.

En el apartado 4.1.2 se evidenció la importancia de esta industria dentro del sector “Alimentos bebidas y tabaco”, con una participación consistente de más del 10% de media en el valor agregado bruto, entre 1988 y 2004. De igual forma se ha mostrado la importancia fundamental de la industria en cuestión, como generadora de divisas, donde las cifras la muestran como la de más dinámico crecimiento exportador dentro del grupo de bebidas alcohólicas (donde participa con el 60,7% de media), mientras que las importaciones de cerveza son de escasa significación y están bajo el control de los dos grupos cerveceros por la vía de alianzas estratégicas con ET. En el escenario mundial de los países exportadores de cerveza, como se puede observar en la gráfica anexa número 9, desde el año 2003 México es el principal exportador en términos de volumen, ya que en términos de valor Holanda sigue apareciendo en primer lugar, evidentemente por el mayor precio de su producto en el mercado.

La calidad de las instalaciones en sus respectivas plantas productivas esta certificada con el ISO- 9002. En 1996 lo obtuvo FEMSA Cerveza y en 1997 hizo lo propio el Grupo Modelo (Vera-Cruz, 2004). Adicionalmente, Grupo Modelo reporta en su Informe Anual 2006, que todas sus plantas cerveceras cuentan con la certificación ISO – 14001, que es la norma internacional que reconoce prácticas ambientales sanas⁵⁵. La producción de cerveza en México ha mostrado una sólida consistencia en su crecimiento, y un dinamismo que en particular se aceleró en los primeros años de entrada en vigor del TLCAN, para después crecer a ritmos menores. Ambos grupos

⁵⁵ Información accesible en www.gmodelo.com.mx

cerveceros siguen destinando la mayor parte de su producción al mercado doméstico, por lo que este sigue siendo la principal base de apoyo a su fortaleza empresarial, aunque son de gran importancia las exportaciones. En este sentido y de acuerdo con los informes anuales correspondientes al año 2006 de cada uno de los grupos cerveceros, la capacidad instalada de las seis plantas de FEMSA en México era de 33,7 millones de hectolitros (hclts.), mientras que las siete plantas de Grupo Modelo sumaban una capacidad instalada de 46 millones de hclts. La producción total en ese año por parte de esta última empresa fue de 49,34 millones de hclts., mientras que FEMSA reportó 37,7 millones de hclts.; esto significa que Modelo sigue aportando la mayor proporción, en tanto que las cifras señaladas representan el 56,7% y el 43,3% respectivamente. Más de dos terceras partes de la producción se destinan al mercado doméstico, en tanto que, del volumen de producción señalada, Grupo Modelo vendió en el mercado nacional 33,45 millones de hclts. y FEMSA Cerveza hizo lo propio con 25,95 millones de hclts.; cifras que representan el 68% y 69% respectivamente, el resto fue para el mercado externo. Los resultados financieros del 2006, subrayan incrementos en la utilidad de operación respecto al año precedente de 13,4% en el Grupo Modelo y 7,1% en el caso de FEMSA Cerveza, con cifras absolutas en este indicador de 16 250 y 5 989 millones de pesos respectivamente. Con respecto al personal empleado, FEMSA reporta 23 200 personas en México y 2 266 en Brasil, mientras que Modelo dio empleo en ese año a 36 911 personas⁵⁶.

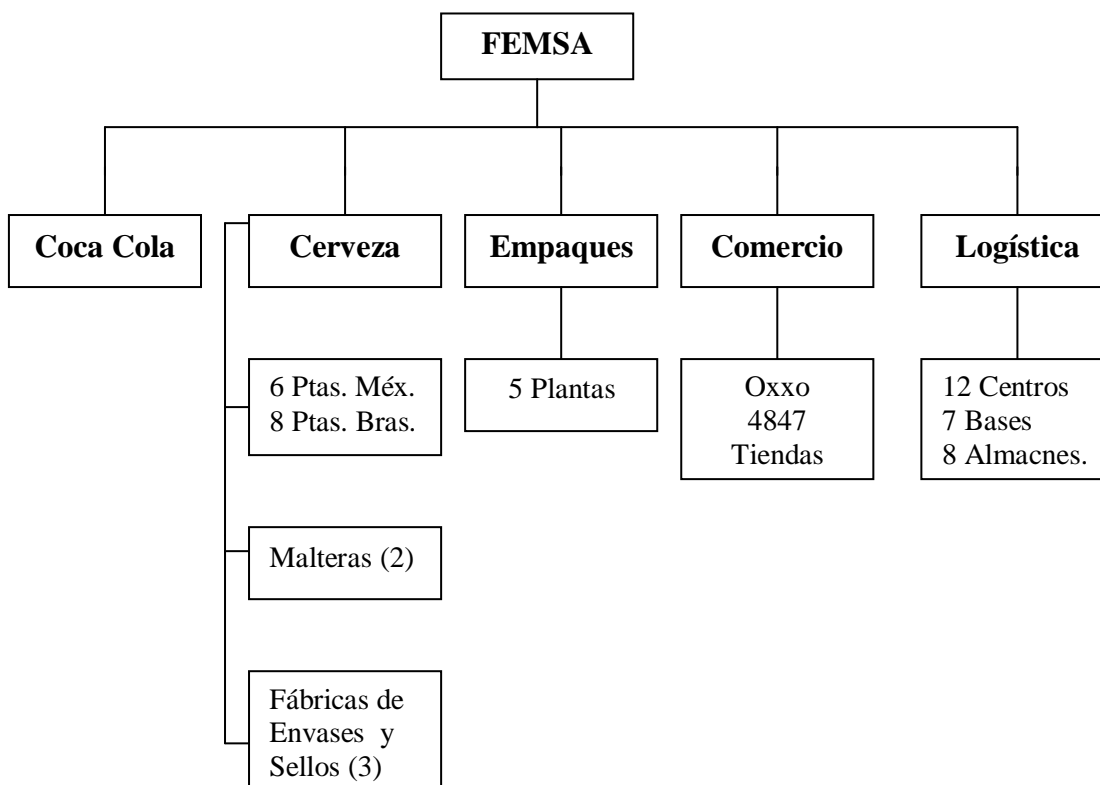
Es pertinente reiterar que Grupo Modelo ha mantenido la especialización de su actividad en cerveza desde su fundación, pues las otras empresas que son propiedad del corporativo giran entorno a esta actividad, aunque recientemente anunció una alianza estratégica con Nestlé Waters para distribuir, a partir de Enero de 2007, sus marcas nacionales e importadas de aguas envasadas. Por su parte, FEMSA tiene dos áreas de negocios principales, donde, de acuerdo con los resultados financieros de 2006, FEMSA cerveza (incluyendo Brasil) fue la segunda subsidiaria del grupo en la generación de ingresos, después de Coca Cola- FEMSA, cuya división, además de controlar la producción, distribución y venta del conocido refresco, maneja otras marcas de aguas

⁵⁶ Las cifras que FEMSA da a conocer en su informe, separan sus exportaciones (2,81 millones de hclts.) de lo que ahora es cerveza Brasil (8,935 millones de hclts.), pero sólo la suma de estas cifras con la de ventas en el mercado doméstico, coincide con la cifra de producción en 2006. Respecto a la utilidad de operación de cerveza Brasil, se informa que estuvo “en línea con el punto de equilibrio esperado”, al obtener una pérdida de 74 millones de pesos. Información accesible en www.femsa.com y www.gmodelo.com.mx (páginas consultadas entre el 26 y el 28 de junio de 2007).

envasadas y bebidas refrescantes. Así, mientras FEMSA se ostenta como “la compañía líder de bebidas más grande en América Latina”, el Grupo Modelo se presenta como “la empresa líder en la elaboración, distribución y venta de cerveza en México”.

La estructura corporativa del grupo FEMSA se puede observar la figura número 1, donde las divisiones “Empaques”, “Comercio” y “Logística”, aunque formalmente independientes, por la naturaleza de su actividad están obviamente subordinadas a las necesidades de las dos divisiones principales del grupo: “Coca Cola FEMSA” y “FEMSA Cerveza”. En este sentido, los resultados financieros de esta última podrían no estar en condiciones de ser comparados con los del Grupo Modelo.

FIGURA NÚMERO 1
ESTRUCTURA CORPORATIVA DE FEMSA

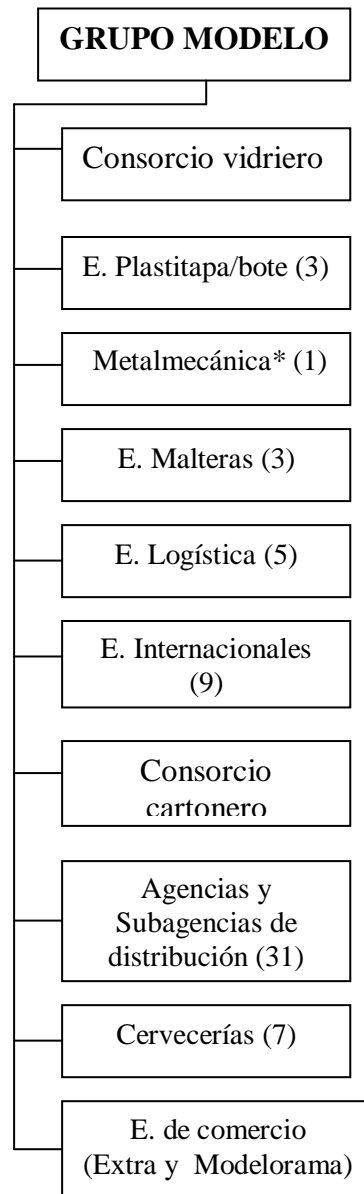


Fuente: Elaboración propia con información de www.femsa.com

Es significativo que ninguna de las dos empresas incluye dentro de su estructura corporativa a la empresa comercializadora de cebada: “Impulsora Agrícola S.A.), que como ya se mencionó en el apartado 1.2.2, fue creada en 1958 por las tres cerveceras que en aquél momento dominaban el mercado, de las cuales dos se fusionaron, como oportunamente se ha dado cuenta en este trabajo, y que juega un papel muy importante

en la cadena productiva que se analizará más adelante. En la figura número 2, se presenta la estructura corporativa del Grupo Modelo.

FIGURA NÚMERO 2
ESTRUCTURA CORPORATIVA DE GRUPO MODELO



Fuente: Elaboración propia con información de www.gmodelo.com.mx

Notas: E. = Empresas; * INAMEX (Fabrica maquinaria y equipo para las malteras y cerveceras principalmente)

Considerando que para la elaboración de cerveza, además de las plantas manufactureras de la misma, juega un papel central la elaboración de malta, comparando esta estructura con la de FEMSA, se puede apreciar que Modelo cuenta con una planta cervecera más en México y una maltera más, que su competidora. Otra diferencia relevante es que

Modelo cuenta con una empresa metalmeccánica (INAMEX), que produce maquinaria y equipo para el grupo cervecero, aunque también vende a otras empresas. Adicionalmente, Modelo ha anunciado en su Informe Anual 2006, la construcción de una nueva planta cervecera en la ciudad de Piedras Negras en el Estado de Coahuila, con capacidad para producir 10 millones de hectolitros al año, programada para entrar en operación en el año 2010⁵⁷.

Los dos grupos cerveceros compiten abiertamente en el mercado nacional, fundamentalmente por la vía de la diferenciación de productos. La calidad de sus productos y la eficiencia de la tecnología empleada, ha logrado la lealtad de la mayoría de sus consumidores frente a las marcas importadas, que sumado a las estrategias de distribución y uso de envases retornables que se reciclan en sus empresas vidrieras, han generado una ventaja competitiva frente a los retos de su integración al mercado global.

4.2.4 Transnacionalización de los grupos cerveceros mexicanos

En el apartado 3.2.5 de este trabajo se ha mencionado que el índice de transnacionalización empleado por organismos internacionales, para calificar a las empresas y determinar su ubicación en el ranking global o regional como transnacionales, es el que resulta de la media entre los ratios: activos foráneos/activos locales; ventas foráneas/ventas locales y empleos foráneos/empleos locales. Tomando este indicador como referencia y la estructura corporativa de los grupos empresariales que dominan el mercado de la cerveza en México (figuras 1 y 2), es explicable que FEMSA aparezca entre las 100 principales transnacionales del mundo en desarrollo (UNCTAD- Erasmus University, 2007), pues su principal generadora de ingresos es la subsidiaria Coca Cola FEMSA, que además de ser filial de la conocida ET, realiza buena parte de sus operaciones en Centro y Sudamérica. Pero como ya fue señalado en el apartado anterior, FEMSA Cerveza es una subsidiaria del Grupo, por lo que si fuese considerada como tal por separado, muy probablemente no aparecería entre esas “The Top 100 non Financial TNC’s from Developing Countries”, a diferencia del poderoso grupo mexicano industrial CEMEX, que aparece en el quinto lugar de las 50 ET más

⁵⁷ En entrevistas con los líderes productores de cebada del Altiplano Central, se planteó que existe ya una empresa maltera en la ciudad de Minneapolis, propiedad de alguna de las dos cerveceras, hecho que, según ellos explica el aumento de las importaciones de malta, aunque tal afirmación no se pudo comprobar.

importantes de las economías en desarrollo, con un índice de transnacionalización de 69% en el año 2003, por su liderazgo mundial en la industria del cemento (ver cuadro anexo número 3). Pero más allá de su ranking, tanto FEMSA como Modelo han entrado a la categoría de empresas transnacionales, en tanto que tienen activos foráneos, ventas foráneas y generan empleos en el extranjero. La información específica para calcular el índice de transnacionalización sólo ha sido accesible parcialmente, en particular el valor de los activos no se pudo obtener y la cifra de los empleos foráneos sólo fue accesible en el caso de FEMSA, por su reciente adquisición en Brasil. Así, el ratio entre ventas foráneas/ventas locales fue el único que se ha podido calcular para fines de comparación entre las dos cerveceras, y el resultado ha sido que en el año 2006 Modelo alcanzó el 47,5%, mientras que FEMSA se ubica ligeramente abajo con 45,3% (Informes anuales de G. Modelo y FEMSA).

FEMSA es quien se ha mostrado más dinámica en las llamadas “actividades estratégicas” en el círculo de las empresas globales, pues además de la venta de acciones y recompra posterior a Labatt Brewing Co., ya referida en el apartado 4.2.1 de este trabajo, ha realizado las siguientes alianzas estratégicas (FEMSA, Informe Anual 2006):

- a) Con Heineken USA, para colocar las marcas de FEMSA en el mercado norteamericano y las de Heineken en el mexicano.
- b) Con Molson Coors, para colocar las marcas de esta empresa en el mercado mexicano y para colocar las marcas de FEMSA en el mercado del Reino Unido y en Brasil.
- c) Con Slemen Breweries, para colocar las marcas de FEMSA en el mercado canadiense.
- d) Con Carlsberg, para colocar las marcas de FEMSA en el mercado Chino.
- e) Con Anadolu Efes, para colocar las marcas de FEMSA en el mercado de Rusia.

Adicionalmente, en enero de 2006 compró a Molson Coors el 68% de las acciones de la marca Kaiser en Brasil, por 68 millones de dólares.

El Grupo Modelo se ha mostrado más cauteloso en este sentido, ya que hasta el año 2006, sólo había establecido la alianza estratégica con Anheuser Busch Co., ya referida en el apartado 4.2.1 de este trabajo, basada en un contrato de inversión donde se

convino la adquisición inicial del 17,7% de la empresa nacional por parte de la norteamericana, que creció hasta el 35,12% del capital del Grupo Modelo y el 23,25% de las acciones de DIBLO S.A. de C.V., que es la holding tenedora de las acciones de las fábricas del corporativo. Tal alianza ha permitido colocar las marcas de Modelo en el mercado norteamericano, y las de Anheuser Busch en el mexicano. Pero, como aparece en la estructura corporativa del Grupo Modelo, este cuenta con empresas internacionales, básicamente para distribución en mercados foráneos, pues de los dos grupos es quien tiene mayor cobertura geográfica en el planeta, ya que, con su marca “Corona”, desde 1997 desplazó del primer lugar en el mercado norteamericano de cervezas importadas a Heineken, quien lo ocupaba desde 1933; desde el año 2001 es la cuarta marca de mayor distribución mundial, tiene presencia en más de 150 países y sólo le falta penetrar en el mercado de los países de Europa del Este (www.gmodelo.com.mx y Euromonitor, 2006-a).

Las principales subsidiarias de la División Internacional del Grupo Modelo son:

- Procermex que tiene cobertura desde San Antonio, Texas en EEUU.
- Canacermex, que cubre el mercado canadiense desde la ciudad de Québec.
- Eurocermex, que desde Bélgica controla la distribución en Europa Occidental, Medio Oriente y África. Excepto España donde existe otra distribuidora, y donde la marca “Corona” fue sustituida por “Coronita” en virtud de existir ya registrada esta marca.
- Asiacermex, tiene cobertura en la distribución asiática desde Singapur y Corea del Sur.
- Latincermex, tiene cobertura en la distribución latinoamericana desde Costa Rica y Argentina.
- G Modelo Corporation Inc., representante para Norteamérica
- G Modelo Europa S.A. Lt. Representante para Europa

En Enero del año 2007 inició operaciones la empresa Crown Imports LLC, empresa creada por Modelo en coinversión con Barton Beers, Subsidiaria de Constellation Brands, quien es líder mundial en vinos; esta empresa será el importador exclusivo y tendrá el objetivo de lograr un mejor posicionamiento, comercialización y distribución

de las marcas de Modelo en el mercado de EEUU. En este mismo año de 2007, este grupo cervecero incluye en su portafolio de marcas importadas a la cerveza China Tsingtao. Una novedosa alianza estratégica es la que también se ha anunciado para incursionar en la distribución de agua embotellada, a través de una alianza estratégica con Nestlé Waters (www.gmodelo.com.mx, consultado el 28/VI/07). Adicionalmente se ha dado a conocer la alianza estratégica de Modelo con la cervecera danesa Carlsberg, para incorporar, a partir del segundo semestre de 2007, la cerveza de la misma marca al portafolio de marcas importadas que Modelo distribuye en México⁵⁸.

Es evidente que tanto FEMSA como Modelo, han elegido como estrategia de expansión internacional, preferentemente las “alianzas estratégicas”, que como se ha referido en el primer capítulo de este trabajo, es una de las opciones que emplean las ET para seguir creciendo sin recurrir a la IED. Al respecto, la principal agencia de promoción de las exportaciones mexicanas, identifica tres criterios esenciales para calificar a una alianza como estratégica (Bancomext, 2001: 13), y se considera que tales criterios se cumplen en el caso de las alianzas estratégicas alcanzadas por ambos grupos cerveceros mexicanos:

- Que alcance metas estratégicas. La principal es lograr la expansión internacional y es evidente que se ha cumplido.
- Que reduzca riesgos y los resultados positivos aumenten. Lograr lo primero generalmente conduce a lo segundo, y estos resultados positivos se reflejan en el crecimiento de las exportaciones de ambos grupos cerveceros.
- Aprovechar recursos valiosos. Como principalmente operan a nivel de la distribución, eventualmente recíproca, de las marcas de cada empresa cervecera, el recurso más valioso que se aprovecha es el conocimiento del mercado local en cada país.

La posición de las empresas cerveceras en el contexto mundial, también evidencia la transnacionalización de las mismas. Como se puede apreciar en el cuadro anexo número 8, considerando la participación por volumen en el mercado mundial, en el año 2004 Grupo Modelo ocupaba la 5ª posición al cubrir el 2,9% del mercado global; mientras

⁵⁸ Diario El Universal, 23 de mayo de 2007.

que FEMSA ocupaba el lugar número 15 de la lista, y cubría el 1,7% del mismo mercado. Por otra parte, en la lista de los líderes mundiales en ventas en el año 2005, Grupo Modelo aparece en la 6ª posición, por debajo de las grandes ET: InBev, Anheuser Busch, Sab Miller, Heineken y Molson Coors, y su principal marca “Corona Extra”, ya aparece en el año 2004 como la 5ª con mayor participación en el mercado mundial de las cervezas, arriba de la marca Heineken (Euromonitor, 2006-a: 226 y 229).

Las perspectivas de crecimiento de las ventas de cerveza en el mundo estimadas por los especialistas, apuntan en primer lugar hacia China, en segundo a los EEUU, en tercer lugar Rusia, en 4º Brasil, 5º Alemania y México ocuparía el 6º lugar (Euromonitor, 2006-a: 260). En este sentido, las alianzas estratégicas y las adquisiciones establecidas por los grupos cerveceros, mencionadas en párrafos anteriores, apuestan claramente por el mercado de EEUU, y de Brasil en el caso de FEMSA, evidenciado por su reciente adquisición de la marca brasileña Kaiser en 2006.

Al margen de estas tendencias señaladas por los mercadólogos, por la buena imagen de las cervezas mexicanas, la carga cultural y nivel de ingreso de los consumidores, el mercado más prometedor para la cerveza mexicana se ubica en el segmento de inmigrantes latinoamericanos, legales e ilegales, radicados en los EEUU. De acuerdo con los resultados del censo de población de ese país del año 2000, el crecimiento de este tipo de población entre 1990 y 2000 fue de 56%, para representar en este último año el 12,5% de los 283 millones de habitantes de ese país. Para el primer lustro del siglo XXI ya se estimaba una población hispana de 38,8 millones de personas, que representaban la mayor minoría étnica en el vecino del norte, y si se agregaran la gran cantidad de indocumentados que no son contabilizados en el censo, la cifra podría rondar los 50 millones de personas. Así, no es casual que la mayoría de los movimientos estratégicos de las dos cerveceras mexicanas, sean ligados a empresas que tienen por objeto posicionar, distribuir y comercializar las marcas de cervezas hechas en México.

4.3 La cadena productiva cebada-malta-cerveza en México

En esta sección se hará una descripción de las características de la cadena productiva cebada-malta-cerveza, señalando las semejanzas y diferencias con las propuestas teóricas descritas en el primer capítulo de este trabajo. Los argumentos y datos que aquí

se presentan, contribuyen a la contrastación de la hipótesis central de este trabajo de tesis, así como para avanzar en la contrastación de la tercera hipótesis auxiliar.

4.3.1 El proceso productivo de la cerveza

En el apartado 1.2.3 de este trabajo se ha señalado que desde finales del siglo XIX, el proceso moderno de elaboración de cerveza requería como insumos fundamentales la malta de cebada y el lúpulo, más el arroz. En la actualidad, tales insumos han variado muy poco, ya que los fundamentales siguen siendo la malta de cebada y el lúpulo; sólo se ha agregado al arroz la fécula de maíz refinada, para conformar lo que también se identifica como “los adjuntos”, cuyas propiedades complementan a la malta y “ayudan a la brillantez y estabilidad coloidal de la cerveza”⁵⁹. La mayor parte de la cebada que se emplea es de producción nacional, aunque la malta empleada registra importaciones significativas en años recientes, lo cual será analizado en el siguiente capítulo de este trabajo. Todo el lúpulo empleado, que es el responsable del sabor y aroma característico de la cerveza, es de importación, ya que su cultivo requiere condiciones agroclimáticas de las que no dispone el país, pero las cantidades en que interviene en este proceso son pequeñas. El arroz y el maíz son obtenidos principalmente en el mercado nacional. A continuación se presenta una descripción del proceso de elaboración de la cerveza, basado en el caso de Grupo Modelo, asumiendo que en lo fundamental es el mismo en el caso de FEMSA, en virtud de que no fue posible una visita a las instalaciones de esta última empresa⁶⁰

La primera etapa del proceso de elaboración de la cerveza, se inicia con la transformación de cebada en malta. Además de la cebada, en esta etapa participan como insumos el amoníaco, aire comprimido, agua sometida a procesos de electrodiálisis y ozonación, y cloro; se requieren además como combustibles gas L. P., combustóleo y electricidad. Aunque el proceso básicamente sigue siendo el tradicional, los equipos para llevarlo a cabo han cambiado. Así, la carga y descarga de la cebada que antes se hacía manualmente, ahora se realiza con equipo automatizado; lo mismo sucede

⁵⁹ Información accesible en el sitio de Grupo Modelo www.gmodelo.com.mx. Se asume que el proceso de elaboración es el mismo en ambos grupos cerveceros, y que las diferencias tienen que ver con las dosis de combinación de materias primas, tiempos y métodos de cocimiento, enfriamiento, fermentación, reposo, filtración y envasado.

⁶⁰ Información obtenida durante la visita a la planta de Grupo Modelo realizada el 1º de febrero de 2007.

con el manejo del agua para purificarla y calentarla. La cebada que se recibe en la planta maltera, antes de descargarla es previamente analizada para determinar el porcentaje de granos desnudos o quebrados, que no deben exceder de 5 y 10% respectivamente; el porcentaje de humedad de los mismos debe estar en un rango de entre 11,5 y 13,5%; las impurezas no deben exceder el 2% y las mezclas con otros granos tienen un límite de 10%; y la muestra debe contener al menos el 85% del tamaño del grano de uso maltero. De no cumplir con estas restricciones, el precio tendrá una penalización. El proceso en sí, consiste en someter al grano de la cebada a un proceso de germinación mediante la aplicación de humedad y calor controlados con equipo automatizado, y el resultado esperado con un grano que cumpla las especificaciones antes mencionadas, es lograr la germinación de al menos el 85% del mismo. Una vez lograda la germinación, el grano es secado con aire comprimido y posteriormente sometido a un proceso de tostado, cuyo grado dependerá del tipo de cerveza al que vaya destinado. Para la cerveza lager estándar, el grano será ligeramente tostado, mientras que para la cerveza oscura y la más oscura (stout), corresponderá cada vez un mayor tostado⁶¹.

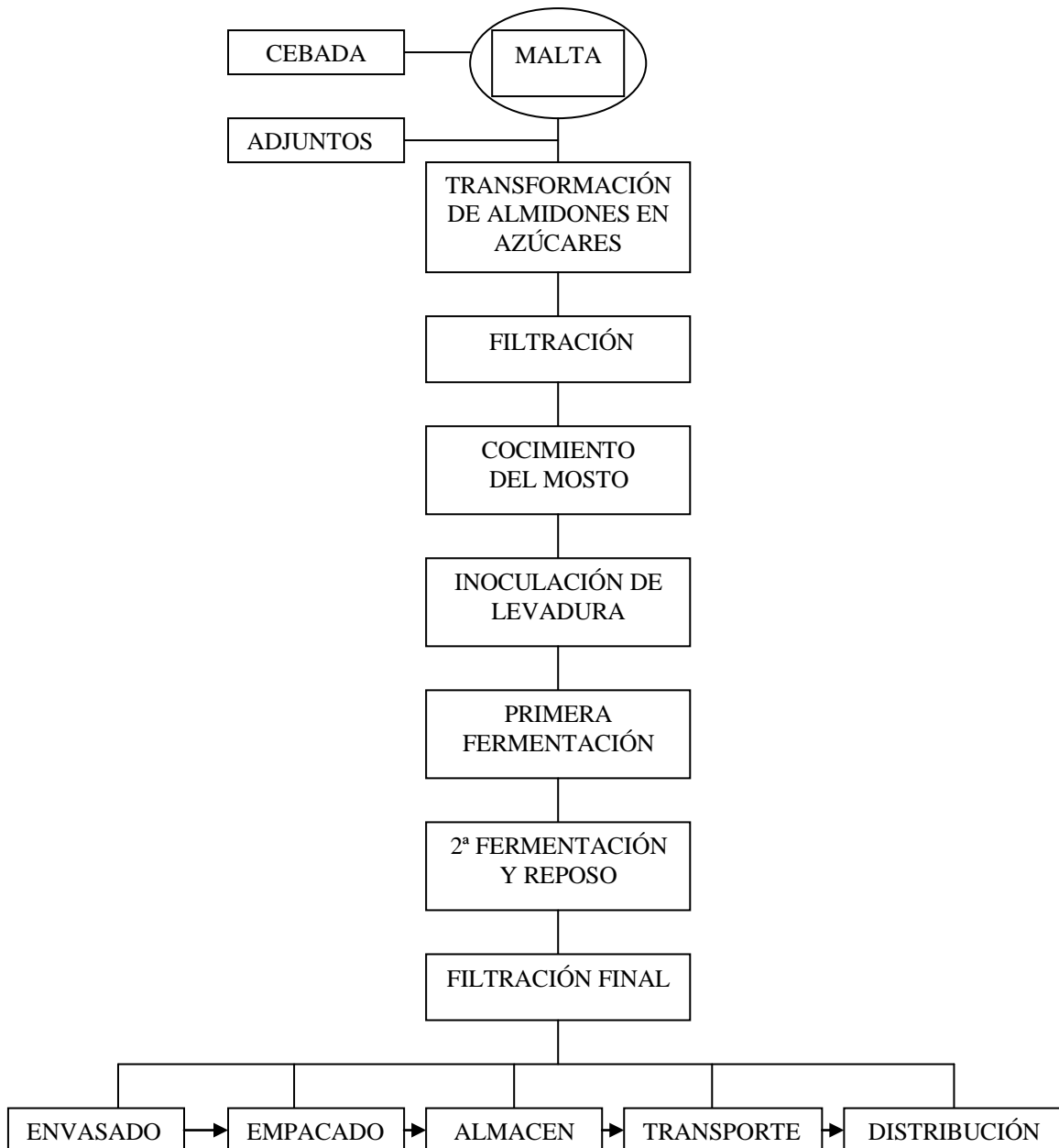
Durante la segunda etapa - que para la cervecera sería la primera, en tanto que ahora la malta participa como un insumo -, mediante sistemas neumáticos y combinado con los adjuntos (arroz y maíz refinados), ingresan a las tolvas para ser pesados, molidos y procesados en agua caliente. En esta etapa se logra la transformación de almidones en azúcares fermentables. A continuación, la tercera etapa consiste en un proceso de filtración de la masa obtenida en la anterior etapa, para obtener al final de ella un mosto dulce y brillante. La cuarta etapa consiste en el cocimiento del mosto, que se logra al hervir el mismo y agregarle el lúpulo, con lo cual se obtiene el aroma y sabor característicos de la cerveza. En la quinta etapa el mosto previamente cocido, es enfriado y a la vez saturado con aire estéril para inocular la levadura e iniciar la fermentación de los azúcares; esta levadura es la encargada de producir el alcohol y gas carbónico, y juega un papel importante en la mayor parte del sabor característico de esta bebida. En la sexta etapa es cuando ocurre la primera fermentación, durante la cual muchos componentes del mosto son asimilados por la levadura, que al consumir los azúcares origina etanol y bióxido de carbono; todas estas reacciones influyen en el sabor y demás características de la cerveza. Durante las etapas de fermentación, reposo y

⁶¹ Información obtenida durante la visita a la planta de la empresa “Cebadas y Maltas S.A. de C.V.”, ubicada en la Ciudad de Calpulalpan, Tlaxcala, que pertenece al Grupo Modelo (8 de febrero de 2007).

filtración, la mezcla en proceso de transformación hacia la cerveza, se mantiene a bajas temperaturas. La séptima etapa consiste en transferir la mezcla a los tanques para una segunda fermentación por varias semanas, donde a partir de un reposo prolongado se completa su sabor y maduración en la forma más natural. Este proceso proporciona a la cerveza una saturación con bióxido de carbono, producido por el método llamado “Kraeusen”, el cual debe resaltar la fineza de esta bebida y adquirir las características de sabor, aroma, brillantez y suavidad. Una vez transcurrido el tiempo necesario en los tanques de reposo para alcanzar la maduración de la mezcla, se inicia la octava etapa que es la filtración final, en la cual se lleva a cabo la clarificación del producto, al que ya se puede llamar cerveza, con el fin de separar cualquier levadura y partículas precipitadas formadas durante el reposo a bajas temperaturas. La cerveza a granel queda lista para ser envasada, empacada, almacenada, transportada y distribuida al mercado nacional e internacional. De estas últimas operaciones, sólo el envasado guarda una relación directa con la conservación de las propiedades de la cerveza, en tanto que los procesos de lavado, llenado, tapado y pasteurización de la botella, se deben realizar en consonancia con éste propósito, mientras que las demás forman parte del proceso de logística de cada empresa.

Con el propósito de ilustrar esquemáticamente el proceso de elaboración de cerveza, en la figura número 3 se representa una síntesis del proceso de elaboración de cerveza anteriormente descrito.

FIGURA NÚMERO 3
PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA CERVEZA



Fuente: Elaboración propia con información de Grupo Modelo.

A través de los años, pero particularmente desde la apertura comercial a mediados de la década de los ochenta, las innovaciones tecnológicas al proceso de elaboración de la cerveza por los dos grupos han seguido diferentes rutas, como ha sido descrito en el apartado 4.2.1 de este trabajo. Estos cambios evidentemente han buscado mejorar la calidad de la cerveza y aumentar la eficiencia del proceso productivo, ante los retos y oportunidades que ha representado la integración de México en el proceso globalizador.

En el terreno de las innovaciones al proceso bioquímico, ambos grupos han tenido oportunidades de aprovechar la experiencia acumulada, aunque la cultura de Grupo Modelo ha valorado en mayor medida este recurso. Entre ambos grupos han logrado mejorar la pureza de la levadura empleada, seleccionar una mejor variedad de lúpulo e introducir algún nuevo insumo en los “adjuntos” para lograr un producto de mejor calidad, evitar problemas en el proceso de fermentación y/o introducir un nuevo tipo de cerveza (el caso de la cerveza light). En lo que respecta a la ingeniería de proceso, los avances más significativos han sido en aumentar la velocidad de la línea de embotellado; la sustitución de tanques de fermentación y reposo convencionales por el unitanque, en el que se realizan los dos procesos (Vera-Cruz, 2006).

4.3.2 La estructura de la cadena productiva cebada-malta-cerveza

Quienes se han ocupado de analizar a la industria cervecera mexicana, coinciden en que esta ha logrado una integración vertical exitosa (Núñez, 1996; Toral y Limón, 1998; Aguilar y Schwentesius, 2004; Vera-Cruz, 2004; Mejía y Rendón, 2005; y Salomón, 2005). Esto es así en tanto que han logrado el control de la cadena productiva, desde el insumo fundamental que es la cebada, hasta la distribución, pasando por el control de los materiales de envase y empaque más importantes. Particularmente llama la atención que esta integración, a diferencia de lo que pasa con la mayoría de las cerveceras a nivel mundial, incluye el control de la producción de malta (Vera-Cruz, 2004).

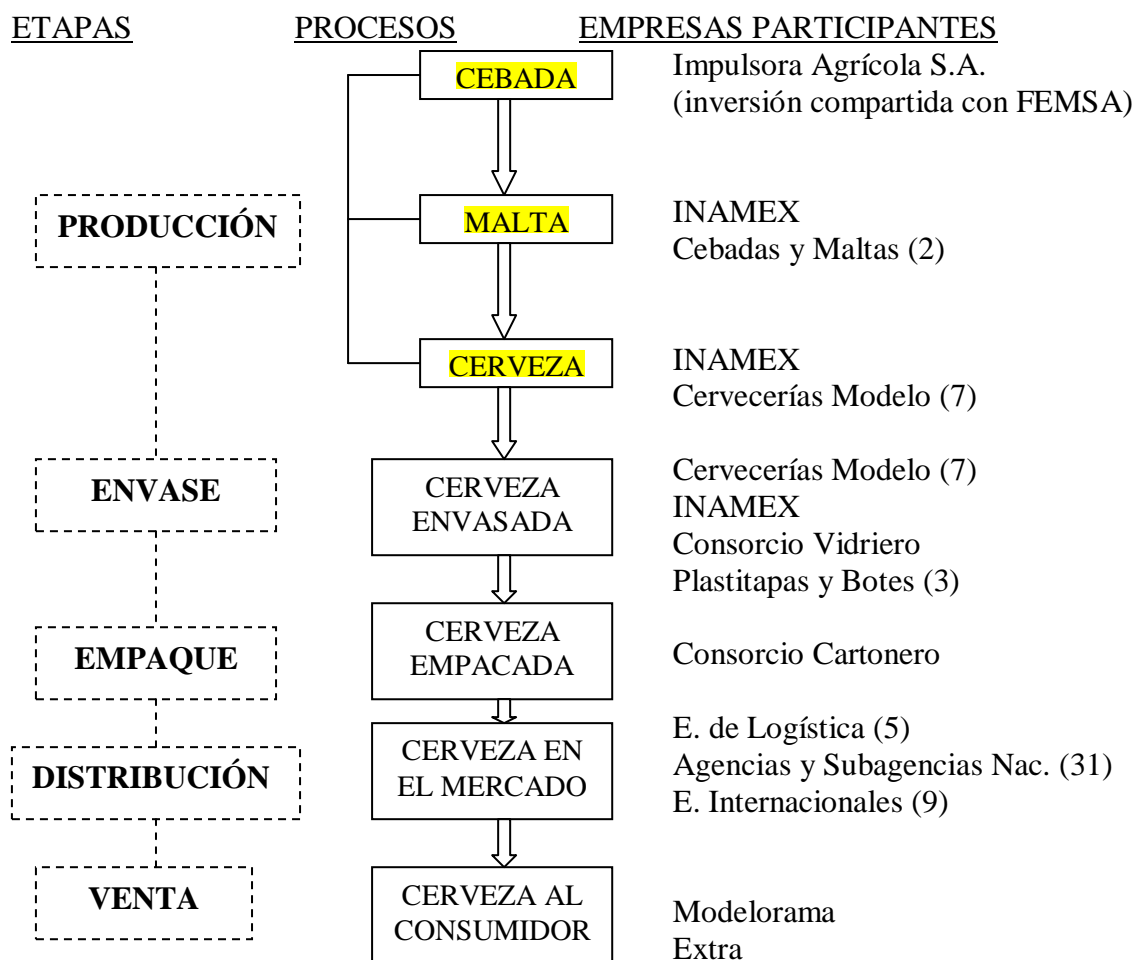
Otra particularidad de la industria en cuestión, es que los dos grandes grupos que compiten en el mercado cervecero, han logrado coordinar esfuerzos para crear, entre las dos, una empresa que se ocupa de establecer contratos con los productores de cebada, para asegurar la compra de la misma y evadir las complicaciones que implica involucrarse en una relación directa con productores de características socioeconómicas diversas. Pero a pesar de las coincidencias, el grado de integración ha sido distinto, y en buena medida esto se refleja en el avance de la competitividad y la cobertura del mercado cervecero. La diferencia fundamental que ya se puede observar en las figuras 1 y 2 de este trabajo, donde, haciendo a un lado el hecho de que FEMSA no sólo fabrica y distribuye cerveza, sino también es subsidiaria de la ET Coca Cola; es el hecho de que Grupo Modelo cuenta dentro de su estructura corporativa, con una empresa productora de bienes de capital (INAMEX), que se encarga de producir el equipo y ofrecer el

servicio de mantenimiento necesarios para sus propias empresas malteras y cerveceras. En consideración a esta mayor integración vertical del Grupo Modelo, se tomará como referencia a este para presentar la estructura de la cadena productiva cebada-malta-cerveza.

Aquí se retoma lo planteado en el apartado 1.2.1 de este trabajo, donde se determinó que el concepto a manejar más apropiado para este caso en estudio será el de cadena de valor (Kaplinsky y Morris, 2001), que es el más semejante al de cadena productiva que aquí se utiliza, aunque como ya se señaló oportunamente, tal propuesta se complementa con la de Gereffi (et al 2001) y Piñones (et al 2006); esto con algunas adaptaciones al caso en estudio.

La cadena productiva se inicia con la producción de cebada, en cuyo proceso están involucradas la dos cerveceras a través de los contratos que establece la empresa Impulsora Agrícola S.A. (IASA) con los productores; la fase siguiente es la transformación de cebada en malta, en alguna de las plantas de la empresa Cebadas y Maltas S. A. de C. V., que es parte del Grupo Modelo; posteriormente, la malta, como insumo fundamental del proceso de elaboración de la cerveza, se combina con los llamados “adjuntos” (arroz y fécula de maíz refinada), materias primas secundarias, que, al igual que el lúpulo que es añadido durante la etapa de cocimiento, el Grupo Modelo no tiene injerencia en su producción. Así, con excepción de algunas materias primas que por la cantidad que se utiliza (lúpulo) o por la menor importancia en que participan en el valor y/o volumen (agua, arroz, maíz, amoníaco y otros químicos), se consideran secundarias, y obviamente los energéticos necesarios para el proceso. El resto de los insumos utilizados están bajo el control del grupo cervecero. La cadena productiva se representa sintéticamente en la figura número 4.

FIGURA NÚMERO 4
CADENA PRODUCTIVA CEBADA-MALTA-CERVEZA (GRUPO MODELO)



Fuente: Elaboración propia con base en información de Grupo Modelo (www.gmodelo.com.mx)

Como se puede apreciar en la figura anterior, durante el resto de las etapas de la elaboración de cerveza no participan más materias primas, pero sí equipo para el proceso, tales como las ollas para el cocimiento; tanques para levadura, agua, mosto y otros; tanques de limpieza, tanques para productos químicos; los unitanques para la fermentación y el reposo y sistemas para el tratamiento de agua, entre otros, y todos estos son producidos por la empresa INAMEX, además de las refacciones y el servicio de mantenimiento al equipo que se requiera. Como ya fue señalado con anterioridad, esta es una de las empresas fundamentales del Grupo Modelo, y la que establece la diferencia en el grado de integración de la cadena productiva respecto a FEMSA. Una vez terminado el proceso de elaboración de la cerveza, se inicia la etapa de envasado, donde nuevamente participa INAMEX, en tanto que produce pasteurizadoras y lavadoras de botellas, además de equipos transportadores para botellas y botes; además

para paquete y para material a granel. Otra empresa del corporativo es la Fabrica Nacional de Vidrio, la cual se encarga de fabricar las botellas y reciclar las que regresan del mercado en malas condiciones; también cuenta con tres fábricas que producen plastitapa y bote de aluminio; para fabricar el material de empaque de la cerveza embotellada o en bote, existe un Consorcio Cartonero. Para la distribución de sus productos en el mercado nacional, cuenta con cinco empresas de logística y 31 agencias y subagencias de distribución. Finalmente, además de la distribución a cadenas de autoservicio, bares, restaurantes y tiendas menores de venta al detalle, también ha incursionado en la venta directa al consumidor a través de su cadena de tiendas de venta de cerveza “Modelorama”, y tiendas de conveniencia “Extra”. Para la distribución en el extranjero cuenta con 9 empresas internacionales. Como se puede apreciar, el control se extiende más allá de la cadena de producción, pero será esta precisamente sobre la cual se hará un análisis puntual de su funcionamiento más adelante.

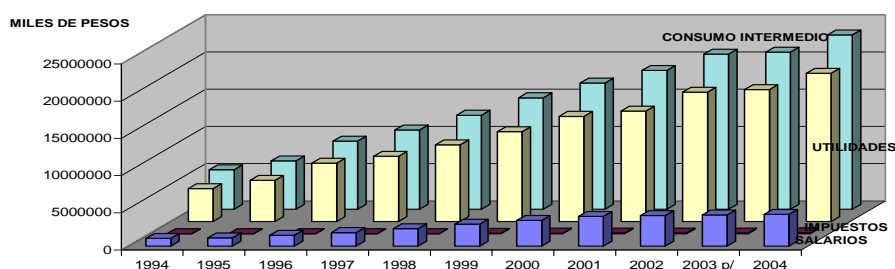
En consideración a las características de esta cadena productiva, retomando la propuesta de los especialistas de la FAO citados en el apartado 1.2.1 de este trabajo (Piñones, et al 2006) sobre el concepto de agrocadenas productivas, en este caso se estaría en presencia de una agrocadena industrial, básica y extendida. Esto en virtud de que se incluyen productos que tienen algún grado de transformación y no son estrictamente alimentarios; el producto principal, que es la cerveza, se caracteriza por tener una baja elasticidad de la demanda, el nivel de transformación es menor y es controlado por un número relativamente reducido de agentes; finalmente, porque además de la cadena principal (cebada-malta-cerveza), tiene relación con otras cadenas productivas con las que se entrelaza.

4.3.3 Los costes de la cadena productiva

Resultó muy complicado obtener la información necesaria para poder sustentar este apartado con información cuantitativa fiable. Las estadísticas oficiales que pueden contribuir a armar los costos de cada uno de los eslabones de esta cadena productiva son incompletos unos, sin desagregar y fragmentados otros; la industria cervecera no permite el acceso a su contabilidad de costes más allá de los estados financieros que tiene obligación de publicar, pero que evidentemente no son suficientes para este propósito.

La forma en que se presenta la información oficial sobre este tema reconoce de facto la integración de las industrias de cebada y malta, pues en las estadísticas de contabilidad nacional, las cifras de valor agregado bruto disponibles se refieren a la cerveza y malta como si fueran un solo producto, sin desagregar⁶². De acuerdo con estas estadísticas, la participación del consumo intermedio en el valor de la producción de cebada y malta entre los años 1994 y 2004, fue de una media de 49,4%, pero este consumo intermedio incluye, además del valor de la cebada, el de otros insumos, depreciación de activos fijos y materiales empleados, que como ya se ha señalado en el apartado 4.3.2, la mayoría de estos los producen empresas integradas a cada uno de los corporativos cerveceros. Además, los servicios de instalación y mantenimiento de maquinaria y equipo, en el caso del Grupo Modelo, los realiza una empresa que pertenece al mismo corporativo. Otro concepto que participa de manera muy importante (41% de media) en el valor de la producción es el “excedente de operación”, mejor conocido como beneficios brutos. La remuneración de los asalariados ocupa el tercer lugar, pero muy lejos de los dos primeros (a pesar de que la remuneración de asalariados en esta industria es la mejor en el sector de bebidas alcohólicas), y el concepto menos importante es el de otros impuestos; estas participaciones se pueden observar en la gráfica número 8 a continuación.

GRÁFICA NÚMERO 8
MÉXICO: VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE MALTA Y CERVEZA



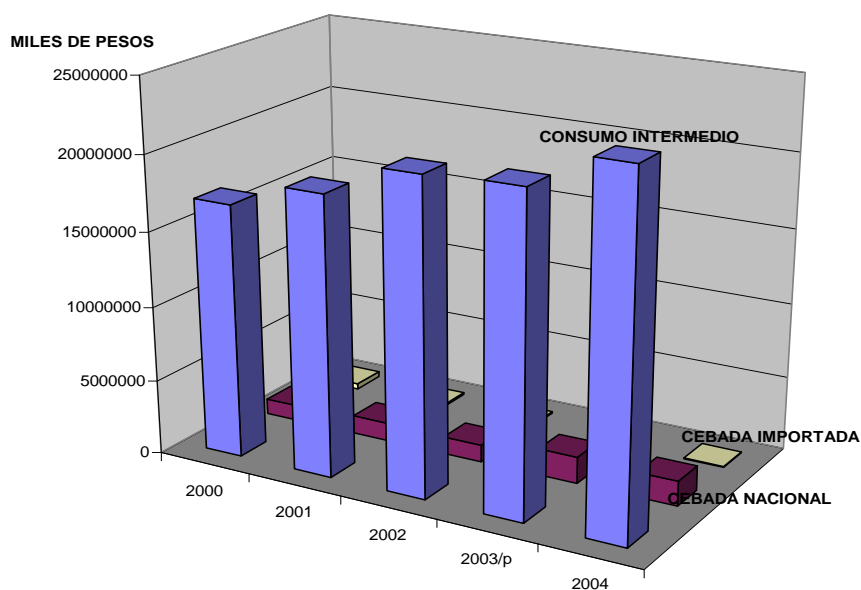
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios*. Nota: p/ datos preliminares a partir del año que se indica.

⁶² Sólo en los Censos Económicos del año 2004 aparecen separados el valor agregado bruto (VAB) de la cerveza y la malta, pero no se presentan datos sobre el consumo intermedio de cada una, por lo que resulta más fiable manejar las cifras conjuntas del VAB para cerveza y malta.

El rubro más importante que participa en el valor de la producción de malta y cerveza es el consumo intermedio, pero no se pudo conocer con qué valor participan en este mismo rubro, la producción de botellas, latas, tapas, etiquetas que producen las empresas propiedad de cada grupo cervecero; tampoco se pudo conocer el costo de los servicios de gestión, monitoreo y negociación de la empresa IASA, que sostienen los dos grupos cerveceros; en el caso de Grupo Modelo también faltó contar con cifras que revelen el costo de los servicios de mantenimiento e instalación de maquinaria y equipo, para la industria maltera y cervecera, que realiza su empresa INAMEX. Sólo se pudo obtener información sobre el valor de la producción de cebada nacional de los años 2000 a 2004 y el valor de la cebada importada en los mismos años, pero como se puede observar en la gráfica número 9, estos rubros son muy pequeños frente a la magnitud del consumo intermedio total ya referido, por lo que se infiere que la participación total de las utilidades en los corporativos cerveceros, es mucho mayor al que se reporta para la producción de malta y cerveza.

GRÁFICA NUMERO 9

MÉXICO: CONSUMO INTERMEDIO Y PARTICIPACIÓN DE LA CEBADA



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas de Bienes y Servicios*; y *El Sector Alimentario en México, Edición 2006*. Para las cifras de la cebada importada la fuente es FAOSTAT (www.fao.org), y se utilizó un tipo de cambio promedio de 1 dólar = 10,50 pesos.

Nota: p/ datos preliminares a partir del año que se indica

Con las cifras de la estructura del valor de la producción de cerveza y malta del año 2004, así como del consumo intermedio y del margen comercial en la venta de cerveza

del mismo año, se ha podido estimar la estructura de costes para producir una botella de cerveza “Corona” de 940 ml. y su venta en el mercado, lo cual se considera representativo de los costes de esta cadena productiva. Esto se puede observar en el cuadro número 16 a continuación.

CUADRO NÚMERO 16
MÉXICO: VALOR AGREGADO BRUTO EN LA INDUSTRIA CERVECERA (2004)
(Con base en el precio de una botella de cerveza “Corona” de 940 ml)

CONCEPTOS	PESOS	%
Valor de la producción de cebada nacional	0,44	2,8
Valor de la cebada importada	0,02	0,1
Resto de consumo intermedio (lúpulo, botellas, tapas, etc.)	5,77	36,3
Valor agregado bruto la producción de cerveza y malta	6,47	40,7
Valor total de la producción de cerveza y malta	12,70	79,9
Margen bruto comercial en venta de cerveza*	3,20	20,1
Precio al consumidor de una botella de cerveza de 940 ml	15,90	100

Fuente: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, cuentas de bienes y servicios; El Sector Alimentario en México (2006)*; * *XII Censo Comercial – Censos Económicos 1999*(pág. 61)

Nota: El precio al consumidor es en el mercado nacional.

Del cuadro anterior se puede apreciar que más de las tres cuartas partes del precio final de la cerveza está determinado por los conceptos: valor agregado bruto de producción de cerveza y malta, y resto de consumo intermedio (lúpulo, botellas, tapas, latas, cartones, etc.). La mayor parte de esto que está bajo el control de los corporativos cerveceros, se le debe agregar una parte del margen bruto comercial en la venta de cerveza, ya que ambos corporativos incluyen en su estructura corporativa, las respectivas cadenas de tiendas de conveniencia ya descritas en este capítulo, donde venden sus productos directamente al consumidor.

Con relación a este tema, una referencia adicional es la información contenida en un documento de la SAGARPA, donde se establece que el porcentaje de valor que representa la cebada en relación con el valor comercial de la cerveza había sido el siguiente entre los años 1995 a 2001:

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
2,3%	2,7%	2,6%	2,1%	1,9%	1,6%	1,6%

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA, “Plan rector del sistema producto cebada Guanajuato 2004 - Diagnóstico”

Frente a la contundencia de las cifras anteriores, es evidente que existe una distancia abismal entre la internacionalización exitosa de la industria cervecera y la agricultura tradicional que es el eslabón primario de la cadena.

Al comparar los datos anteriores con la información del dueño de una pequeña planta artesanal que produce cerveza, y quien estima que por cada kilogramo de cebada se pueden producir 4 litros de cerveza, a los precios vigentes en septiembre de 2007, tanto de la cebada como de la cerveza al público, la participación del valor de la cebada en el precio comercial de una botella de cerveza de 333 ml, representa el 4,2% (ver cuadro anexo número 14), lo cual tiene congruencia con los datos de SAGARPA mostrados anteriormente, si se considera que estos costos son los de un pequeño negocio artesanal, con escala de producción infinitamente menores que los que tienen los grandes grupos cerveceros mexicanos, aunque ciertamente no tiene que pagar los costos de mercadotecnia y publicidad de estos.

Por otra parte, una investigadora universitaria que asesora a los productores de cebada del Altiplano Central, en un proyecto piloto para producir cerveza por un grupo de productores organizados, informó que por cada kilogramo de cebada se pueden producir 7 litros de cerveza.

4.3.4 La gobernanza de la cadena productiva

Uno de los aspectos centrales para el análisis del concepto cadena de valor propuesto por Gereffi (et al, 2001), es la gobernanza, entendida sintéticamente como el poder de coordinación que existe sobre los eslabones de la cadena, la cual puede ser ejercida desde el ámbito productivo o desde el de los compradores. En este caso, es claro que la coordinación y por tanto la gobernanza, es ejercida desde el ámbito productivo, en tanto que las dos empresas cerveceras se ubican en él. Respecto a las opciones de gobernanza que propone el autor antes citado (Gereffi, et al 2001: 6-7), es pertinente volver a identificarlas para determinar como se aplican al caso en estudio, y son:

- Las redes interfirma, donde las relaciones *quasijerárquicas* entre el poder de la firma líder y las independientes, pero subordinadas en la cadena, en una especie de integración vertical de empresas.

- Cuando el poder de la firma líder se ejerce a través de su poder de mercado (medido por la elevada participación en el mismo) y su posicionamiento en segmentos clave de la cadena, le permiten apropiarse de una porción elevada de beneficios. Esto se deriva de la multiplicidad de barreras a la entrada del mercado.
- Cuando la gobernanza surge como respuesta a dos distintas necesidades de coordinación: cuantas más empresas proveedoras dependan de un producto específico que requiere coordinación, y cuantas más de ellas estén expuestas al riesgo de fallos se requerirá el monitoreo de la cadena de suministro.

En el caso que aquí se analiza, existe una integración vertical entre las empresas que conforman cada uno de los dos grupos cerveceros, los cuales, como se ha hecho notar en las figuras 1 y 2, las empresas productoras de malta, envases, materiales de empaque, logística de distribución y venta (una empresa productora de equipo en el caso de Grupo Modelo), forman parte de sus respectivos corporativos, por lo que evidentemente están subordinadas a cada una de las dos empresas líderes. La empresa comercializadora IASA, se encarga de la relación con los productores de cebada y de canalizar las compras de la misma a las empresas malteras, por esta razón está subordinada a los dos grupos cerveceros y a ninguno en particular, por ser una empresa donde participan ambos grupos.

Cuando se analiza como un todo la industria cervecera mexicana, se puede afirmar que existe una integración vertical total exitosa (Toral y Limón, 1998). El duopolio existente en el mercado cervecero mexicano, con la contundente participación dominante en el mercado y su posicionamiento en segmentos clave de la cadena productiva, les permite apropiarse de la casi totalidad de los beneficios, como se ha hecho notar en el apartado anterior. Esta posición también se afianza al mantener barreras a la entrada del mercado de otros competidores, a lo cual se suma la utilización de envases retornables en una gran proporción de las ventas de cerveza (80% según Toral y Limón, 1998: 9), el control de las importaciones de cerveza a través de alianzas estratégicas con ET cerveceras, su eficiente sistema de distribución y las economías de escala que manejan.

Una de las ventajas más importantes de la gobernanza sobre la cadena productiva, es la posibilidad de disminuir los costos de transacción. Estos costos, que evidentemente

tienen consecuencias económicas, no son fáciles de medir en términos monetarios, y son los que implican la negociación con los proveedores, la complejidad de la información que se maneja y el monitoreo de las operaciones en la cadena productiva. En este sentido, tales costos se han minimizado al máximo en el caso de Grupo Modelo, por contar con una empresa (INAMEX) que produce los bienes de capital estratégicos para la cadena productiva, a diferencia de FEMSA. Aquí es pertinente recuperar el planteamiento de Gereffi (et al, 2001: 98) al respecto, cuando plantean que “...*los proveedores de equipo y componentes pueden ejercer un gran reparto de poder*”. El eslabón primario de la cadena, que es la producción de cebada, al depender de una gran diversidad de proveedores independientes, sigue representando el costo de transacción relativamente mayor de esta cadena productiva, particularmente en lo que se refiere a los costos de negociación, información codificada y monitoreo, como se podrá confirmar en el siguiente capítulo de este trabajo.

Tal como se ha referido en el apartado 1.2.2 de este trabajo, los dos grupos que dominan el mercado de la cerveza en México, tienen su origen en empresas familiares; no obstante que la propiedad de la mayoría de las acciones sigue en manos de sus descendientes y por lo tanto el control de cada uno de los grupos en cuestión, la estructura corporativa con la que hoy cuentan, y la participación de accionistas nacionales y extranjeros en su capital, los debe comprometer a establecer los mecanismos para ejercer de mejor manera la gobernanza en cada uno de estos grupos. En el apartado 4.2.1 de este trabajo se han señalado las diferencias entre cada uno de los grupos, entre tales diferencias está la de tipo cultural, que ha significado una mayor valoración de la experiencia acumulada y capacidad de sus recursos humanos para desarrollar tecnología propia, por parte del Grupo Modelo. A lo ya referido en este sentido, se debe agregar que esto también significa una mayor interacción personal y socialización del conocimiento entre las diferentes jerarquías de la empresa, lo cual, aparentemente, ha contribuido a lograr una mejor coordinación de sus acciones en las diferentes empresas que conforman el grupo, logrando así resolver problemas y potenciar su capacidad productiva simultáneamente, con los resultados ya también expuestos en este capítulo. Por su parte, FEMSA ha priorizado la adquisición de tecnología en el mercado, minusvaluando la experiencia acumulada y las aportaciones de sus técnicos, que no han sido apoyadas por sus superiores jerárquicos, para promover su continuidad y desarrollo. En tales circunstancias se puede afirmar que la gobernanza

en el Grupo Modelo se ejerce con una perspectiva más horizontal, a diferencia de FEMSA, que lo hace en forma más vertical. Esta última opción determina una dependencia de tipo más unipersonal en la toma de decisiones, que puede influir negativamente en la gobernanza de la cadena productiva.

Para establecer una referencia con respecto al ejercicio de la gobernanza en otros grupos cerveceros internacionales, es pertinente mencionar que a diferencia con lo encontrado en el caso de los dos grupos cerveceros mexicanos, la ET cervecera más importante hasta el 2006, Anheuser Busch Inc., tiene claramente definidas sus pautas de gobernanza corporativa. Estas han sido adoptadas por el buró de directores de la empresa, quienes nominan candidatos para que sean elegidos por los inversionistas, los cuales también tienen la atribución de proponer candidatos. Existe un comité de gobernanza corporativa que hace recomendaciones al buró de directores sobre el tamaño adecuado del mismo, y donde la calidad del servicio individual al buró y el balance de conjunto, es más importante que el número de miembros. Este buró de directores selecciona al jefe ejecutivo de la oficina y supervisa el desempeño de los funcionarios de la compañía; también selecciona anualmente al presidente de entre los directores, todos ellos pueden tener una inversión significativa en las acciones comunes de la compañía⁶³. Esta, como otras grandes ET, también tiene raíces familiares en su origen y los descendientes de los fundadores tienen posiciones importantes en el directorio de la empresa, pero es interesante que hagan públicas estas pautas de gobernanza corporativa, a diferencia de las dos mexicanas.

4.3.5 Los recursos tecnológicos en la cadena productiva y su tendencia

La tecnología empleada en la cadena productiva en estudio, es una combinación de fuentes de aprovisionamiento: pública, privada nacional y privada extranjera. Desde el eslabón primario, que es la producción de cebada, si bien esta en manos de una gran diversidad de productores, al establecer el contrato con la gran mayoría de ellos, uno de sus compromisos es proporcionar al productor la semilla certificada, con lo cual evidentemente también se asegura homogeneidad en la calidad de la cebada y que esta sea la mejor posible. Esta semilla es producto de la investigación de científicos del

⁶³ Información accesible a: “Corporate Governance Guidelines” (27 de septiembre de 2006) en la página web de la compañía www.anheuserbusch.com

Instituto de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP), que depende de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGARPA), del gobierno federal; tal investigación se realiza con el patrocinio de los grupos cerveceros a través de IASA (Aguilar y Schwentesius, 2004). Esta sería la única aportación tecnológica del sector público, aunque con el auspicio de los grupos cerveceros. En las etapas posteriores, las fuentes serán diversas combinaciones entre tecnología propia de cada grupo cervecero y la que adquieren en el mercado internacional.

En la producción de malta, que es el eslabón siguiente, las innovaciones tecnológicas se han reducido al empleo de equipo de automatización para la descarga de cebada y carga de malta, que anteriormente era manual; de igual forma se ha automatizado el sistema de aplicación de agua y calor a la cebada, así como el sistema de aire comprimido que se utiliza para enfriar la cebada germinada. Todo este es equipo adquirido en el mercado internacional. En el caso de las malteras de Grupo Modelo, el sistema de tratamiento de agua es proporcionado por la empresa INAMEX⁶⁴.

Con relación al proceso de elaboración de cerveza en sus diferentes etapas, es pertinente diferenciar las características de cada grupo cervecero. El Grupo Modelo destaca por apoyarse en la experiencia acumulada interna, en la asimilación y socialización de conocimientos tecnológicos obtenidos del exterior, a partir de hábiles acuerdos para aprovechar la compra de equipo del extranjero y asegurarse la transferencia de tecnología, que más tarde ha capitalizado con la creación de INAMEX. Esta es una de las empresas del corporativo que provee al grupo y ofrece sus productos y servicios de bienes de capital a otras empresas de la rama productiva de malta, cerveza y bebidas, tales como: ollas de cocimiento del mosto para la cerveza, tanques cilindrocónicos o unitanques para reposo y maduración de cerveza, equipo para líneas de embotellado, transportadores, plantas de tratamiento de agua, refacciones, ensamblado y mantenimiento de equipo, entre otros. Aunque FEMSA o sus antecesores Cervecería Cuauhtémoc y Cervecería Moctezuma, han tenido avances tecnológicos circunstanciales en este terreno, no han aprovechado tales oportunidades para apoyar la continuidad y desarrollo de su propia tecnología (Vera-Cruz, 2004). En este contexto, se puede afirmar que de los dos grupos cerveceros mexicanos, el Grupo Modelo es quien

⁶⁴ Información obtenida directamente en la visita realizada a la planta maltera Cebadas y Maltas S.A. de C.V. el 1° de febrero de 2007.

verdaderamente ha tomado en serio la inversión en Investigación y Desarrollo (I&D), y ha obtenido mejores resultados al elegir esta opción, en lugar de depender en mayor grado de la tecnología externa, que es el caso de FEMSA, no obstante que esta ha sido la industria pionera en el sector cervecero mexicano.

Los aportes tecnológicos más relevantes logrados por FEMSA se han concentrado más en el proceso de elaboración de cerveza (particularmente aspectos químicos y bioquímicos), generalmente alcanzados en circunstancias que revelan ser una respuesta a un problema económico coyuntural, o una oportunidad de crear un nicho de mercado detectado por el área de mercadotecnia, más que como producto de una política deliberada y de inversión en I&D. Para satisfacer sus requerimientos en materia de ingeniería de proceso, han recurrido preferentemente al mercado internacional, pues aún cuando han surgido esfuerzos exitosos de sus técnicos, estos han sido aislados, por la ausencia de un programa que estimule su creatividad y expectativa de desarrollo en esta materia (Vera-Cruz, 2004). Los que se consideran más relevantes son los siguientes:

- Introducción de adjuntos nuevos y más baratos necesarios para dominar el desarrollo de nuevas fórmulas para las cervezas
- Control del proceso de selección y conservación de su propia levadura.
- El proyecto de la “Tecate Light”, como una nueva variedad de cerveza que fue lanzada al mercado nacional creando un nuevo nicho de mercado
- Modificación de un equipo óptico-electrónico para separar las botellas antes del llenado, con lo cual se redujeron las demoras durante el llenado y empaquetado.

Entre los avances tecnológicos más relevantes y recientes del Grupo Modelo, que evidencian la cultura de asimilar conocimiento externo, adaptarlo y desarrollar nueva tecnología propia, donde destaca el papel de INAMEX, están los siguientes (Vera-Cruz, 2004):

- Adquisición de capacidades para diseñar, fabricar y ensamblar equipo para las líneas de embotellado, lo cual ha contribuido notablemente a aumentar la productividad de la empresa

- Adquisición y toma de control de la tecnología de los “unitanques cilíndricos”, que han hecho posible la realización de dos procesos (2ª fermentación y reposo) sin cambiar de lugar, con lo que también han contribuido notablemente a aumentar la productividad
- Diseño y creación de la nueva planta cervecera en la ciudad de Zacatecas, donde, además del sistema de módulos, se aplicaron exitosamente los dos desarrollos tecnológicos anteriores.

En las tendencias del desarrollo tecnológico en los dos grupos cerveceros, subyacen los dos tipos de cultura empresarial que se han señalado desde el apartado 4.2.1 y posteriores de este trabajo.

4.3.6 El aprovisionamiento de cebada y malta en la cadena productiva

Las necesidades de cebada para su transformación en malta no siempre han sido satisfechas con la producción nacional, por lo que ha habido necesidad de importarla. Por otra parte, la capacidad productiva de las plantas malteras con que cuentan las empresas cerveceras, también ha llegado a ser insuficiente para satisfacer a las plantas cerveceras. Particularmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN, las importaciones aumentaron como consecuencia del incremento de la producción impulsada por las exportaciones de cerveza, que como se puede observar en la gráfica anexa número 9 y en el cuadro anexo número 12, se elevaron de manera exponencial hasta colocar a México como el principal exportador mundial a partir del año 2003 y el 6º productor más importante del planeta desde el año 2001 (gráfica anexa núm.8).

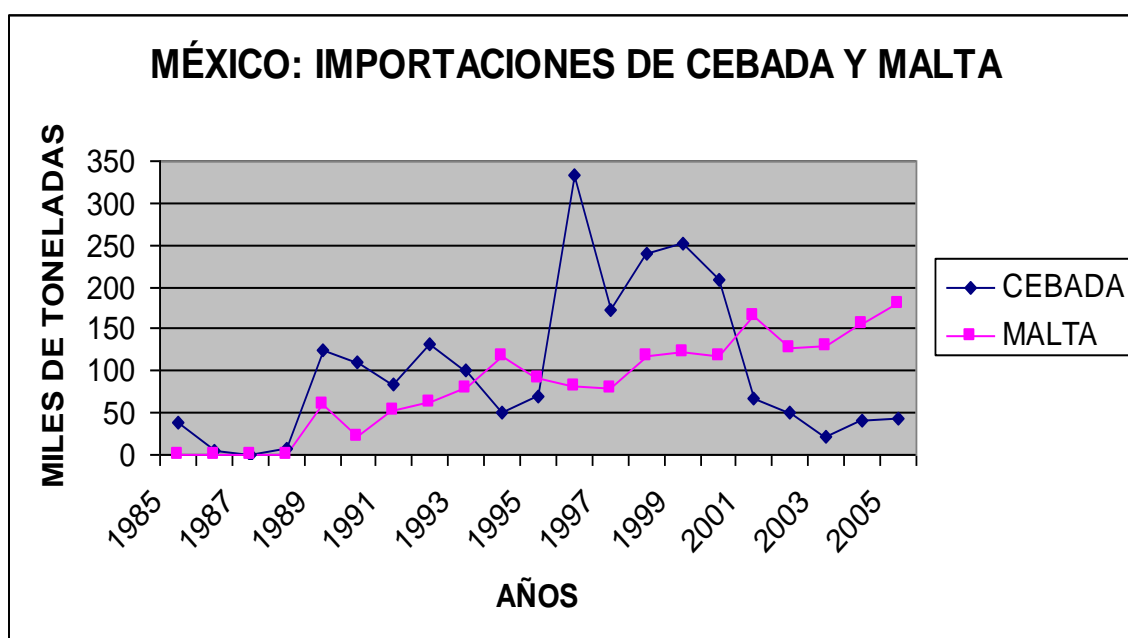
Considerando que las importaciones de cebada y malta, provienen fundamentalmente de EEUU y Canadá⁶⁵, y que la mayor proporción de las exportaciones de cerveza mexicana tienen como destino países desarrollados, México ha logrado invertir el modelo tradicional de desarrollo, donde los países en desarrollo son exportadores de materia prima e importadores de productos finales, provenientes de países desarrollados. Si a esto agregamos la integración vertical que se ha analizado en este mismo capítulo, se

⁶⁵ El lúpulo, que en ocasiones también se llega a importar en forma de “lupulina”, se importa también de países desarrollados, principalmente EEUU y Alemania, aunque como ya se ha comentado en este capítulo, las cantidades y el valor que representan en la elaboración de la cerveza son pequeñas.

podría llegar a una conclusión apresurada, afirmando que es un ejemplo exitoso del modelo de sustitución de importaciones (Salomón, 2005). No obstante el indiscutible éxito alcanzado por la industria cervecera mexicana, no se debe olvidar que se trata de un sector que produce un bien de consumo final, cuya tecnología en esencia sigue siendo tradicional, con escaso impacto en el resto de las ramas productivas industriales. En este sentido se ha expuesto también en el apartado 3.2.5 de este trabajo, retomando la propuesta de un estudio de las estrategias empresariales (Garrido, 1997).

En la gráfica número 10 se puede observar el comportamiento de las importaciones de cebada y malta realizadas por México de 1985 al 2005.

GRÁFICA NÚMERO 10



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (www.fao.org)

En los primeros cuatro años que corresponden al inicio de la apertura comercial, tanto las importaciones de cebada como las de malta se mantuvieron a niveles inferiores a las cincuenta mil toneladas, particularmente fueron muy modestas las importaciones de malta. Este estancamiento de las importaciones debe asociarse a los años en que México padeció el círculo perverso de elevada inflación, devaluación y recesión económica. A partir de 1989 aumentaron las importaciones de ambos, pero particularmente las de cebada, que en años posteriores mostró altibajos muy significativos, hasta que a partir

del año 2000 muestra una tendencia a la baja⁶⁶. Las importaciones de malta, aunque también con altibajos, estos han sido mucho menos contrastantes, prevaleciendo una tendencia al alza que parece más definida a partir del año 2001, en que vuelve a superar el volumen de importaciones de cebada y ha sostenido esta posición en los siguientes años.

Desde antes de la apertura comercial se importaba cebada, pero las restricciones arancelarias y no arancelarias fueron la gran limitante. Los funcionarios gubernamentales han justificado las importaciones, como el complemento necesario ante una producción insuficiente. Aunque siempre ha sido un referente obligado de las importaciones el precio internacional y su relación con los precios y la disponibilidad de cebada nacional, esto ha jugado un papel más importante a partir de la apertura comercial. Las importaciones de malta empezaron a despegar en forma regular a partir del año 1991, pero de manera más consistente a partir de 1998. El impresionante crecimiento de las exportaciones de cerveza mexicana desde la entrada en vigor del TLCAN, hasta alcanzar su posición como líder mundial a partir del año 2003, parecen haber definido una preferencia de las empresas cerveceras por la importación de malta⁶⁷ y pasar a segundo plano las de cebada, que para el año 2005 regresaron a niveles cercanos a los que había 20 años atrás.

Desde otra perspectiva, asumiendo que las exportaciones de cebada son prácticamente inexistentes y que por cada tonelada de cebada se obtienen 750 kg. de malta⁶⁸, en la gráfica número 11 se puede observar el consumo aparente de cebada. En esta se puede constatar que la mayor proporción de las necesidades de cebada, han sido satisfechas con la producción nacional, y que la tendencia desde el inicio del siglo XXI, es que la importación de malta juegue un rol más importante que las importaciones de cebada para satisfacer las necesidades de la industria cervecera.

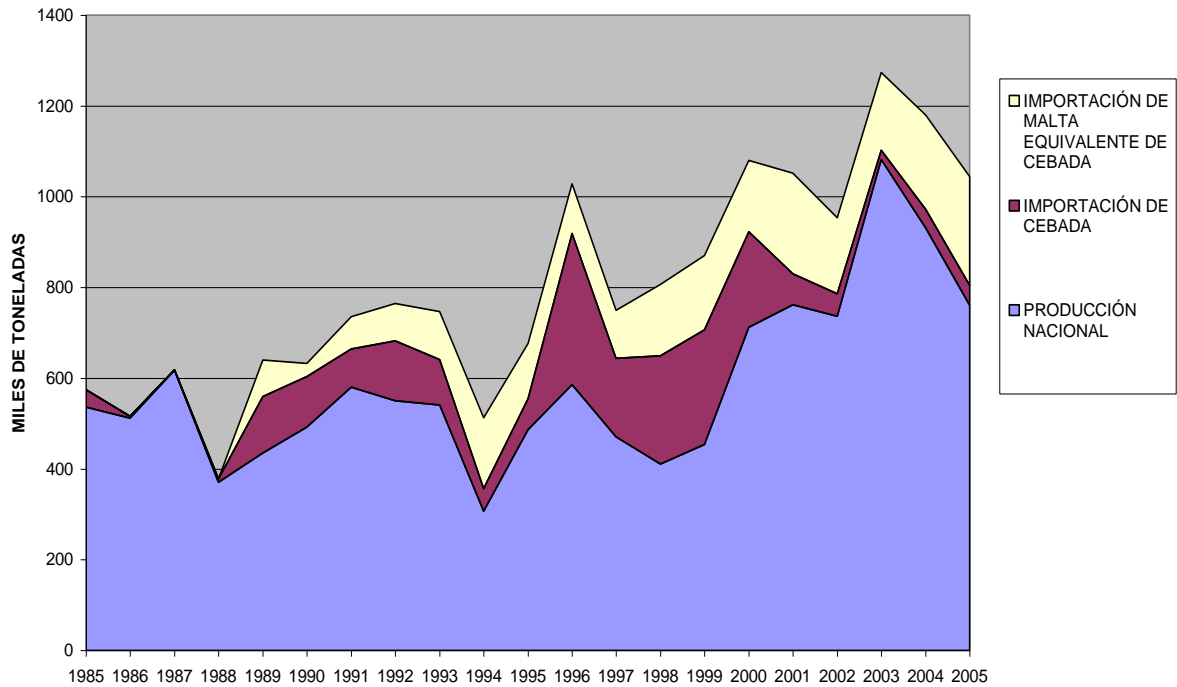
⁶⁶ La devaluación de la divisa mexicana ocurrida a finales de 1994 debió encarecer las importaciones de cebada, pero la rápida recuperación de la estabilidad un año después y la entrada en vigor del TLCAN, a juzgar por el comportamiento alcista de las importaciones, no desalentó a las mismas

⁶⁷ Según un estudioso del tema, este comportamiento de las cerveceras por preferir importar malta en lugar de cebada, es un comportamiento a escala mundial, pues la forma procesada de cebada tiene mayores ventajas sobre esta, principalmente por el manejo en la parte de logística, ya que la malta es enviada en contenedores (Satyanarayana, et al 1996). A esto se agregaría que en el caso de México, que las plantas malterías están ubicadas cerca de las zonas productoras de cebada y relativamente lejos de las plantas cerveceras, por lo que la malta importada se recibe directamente en las plantas cerveceras, y con ello reducen el costo de la logística.

⁶⁸ Información obtenida de la entrevista con técnicos de Cebadas y Maltas S.A. de C. V.

GRÁFICA NÚMERO 11

MÉXICO: CONSUMO NACIONAL APARENTE DE CEBADA 1985-2005



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (www.fao.org).

El conjunto de operaciones relacionadas con: La gran diversidad de productores nacionales de cebada maltera, que involucra la negociación del precio con ellos, la asesoría técnica, entrega de cupones y pago; la coordinación entre el uso de la capacidad instalada de las empresas malteras en las diferentes épocas del año, respecto a la entrega de cupones a los productores para la recepción de la cebada; la importación de cebada según las necesidades de las malteras; y finalmente la importación misma de malta, que involucra la negociación en el mercado internacional, el seguimiento de los embarques y la contratación de servicios aduaneros, parecen representar los costos de transacción mayores a lo largo de la cadena productiva cebada-malta-cerveza.

CAPÍTULO 5
CONTEXTO REGIONAL DE LA CADENA PRODUCTIVA
CEBADA-MALTA- CERVEZA: EL ALTIPLANO
CENTRAL DE MÉXICO

5. CONTEXTO REGIONAL DE LA CADENA PRODUCTIVA CEBADA-MALTA- CERVEZA: EL ALTIPLANO CENTRAL DE MÉXICO

En este capítulo se abordará el análisis de la relación entre los dos primeros eslabones de la cadena productiva, que son la producción de cebada y malta, particularmente la relación que se establece entre los principales actores en la zona productora de cebada maltera más importante del país, que es el Altiplano Central, donde se localiza el núcleo social de productores, cuyas condiciones de vida serán analizadas en el siguiente capítulo. Aquí se describen desde la caracterización geográfica de esta zona, hasta las características socioeconómicas de los productores de cebada, y las de las empresas que representan a los grupos cerveceros en estos eslabones de la cadena productiva. Estos elementos son necesarios para avanzar hacia la contrastación de la cuarta hipótesis auxiliar.

5.1 Características socioeconómicas del Altiplano Central de México

A continuación se presentan las características geográficas de la zona donde se localiza el estudio de caso, las particularidades agronómicas de la cebada maltera, las principales zonas productoras de la misma, así como el perfil socioeconómico de los productores de esta gramínea. Esto permitirá contar con un contexto más concreto, para arribar al terreno particular del análisis de las condiciones en que se produce la cebada maltera del Altiplano Central.

5.1.1 Delimitación geográfica

En el centro – sur de México, delimitado al este por la sierra madre oriental, por el sur el eje neovolcánico, y por el norte y occidente por la región del “Bajío”, se ubica una zona elevada y casi plana que se identifica como el Altiplano Central de México. Su altura sobre el nivel del mar oscila entre los 2.200 y 2.500 metros. Esta región está conformada por el Distrito Federal, gran parte de los Estados de Hidalgo y Tlaxcala, parte de los Estados de México y Puebla. Tal región se caracteriza por tener un clima templado, subhúmedo con lluvias en verano, donde los meses más calurosos del año son

en primavera y verano, oscilan entre los 25 y 30 grados centígrados; mientras que en otoño e invierno la temperatura promedio desciende a menos de 10 grados⁶⁹.

Pero la zona productora de cebada maltera se ubica de manera más precisa en la parte norte del Altiplano, lo cual excluye al Valle de México y por tanto al distrito Federal y los municipios conurbados de esta zona metropolitana. Así, como se ubica en la figura anexa número 3, a esta zona la integran el centro-sur del Estado de Hidalgo, el centro-oeste del Estado de Puebla, el centro-norte del Estado de Tlaxcala y el norte del Estado de México.

5.1.2 Caracterización de la cebada maltera

La cebada es un cereal que pertenece a la familia de las gramíneas⁷⁰, de cultivo anual, que se adapta a un amplio rango de condiciones ambientales en zonas templadas y frías, cuya altura en la etapa madura alcanza entre 70 y 110 cm. de altura, según la variedad y el medio ambiente. La distinción entre la cebada maltera y la forrajera estriba principalmente en el contenido de proteína, pues mientras que para esta última se requiere un porcentaje superior al 12%, para la producción de malta debe ser inferior a tal proporción de proteína. El contenido de proteína en el grano depende de muchos factores, entre los cuales está la fertilización, calidad de la tierra, horas luz y la variedad de la semilla. Las variedades malteras del grano pueden ser de seis o dos hileras⁷¹. Se estima que en México, el 80% de la producción nacional de cebada se destina a la transformación en malta, a nivel mundial el porcentaje es menor, aunque en las estadísticas internacionales no se establecen diferencias entre la de uso forrajero y la destinada a la producción de malta (Aguilar y Schwentesius, 2004: 18-19).

Aunque existe controversia sobre el tema, la versión más aceptada es la que estima que la cebada cultivada bajo riego, aunque de más alto rendimiento por hectárea cultivada, tiene también el inconveniente de producir más proteína, lo cual no es favorable para su transformación en malta; de aquí que se considere a la zona del altiplano central como

⁶⁹ Datos obtenidos de la página web del Estado de Hidalgo: <http://intranet.e-hidalgo.gob.mx>, visitada el día 23/04/07.

⁷⁰ El nombre científico del género es *Hordeum vulgare* Subespecie *vulgare* L. (Revista Claridades Agropecuarias Núm. 13, México 2003)

⁷¹ En España estas variedades se identifican como de seis y dos carreras (Información obtenida en entrevista con funcionario del Ministerio de Agricultura de España)

la que reúne las mejores condiciones agroclimáticas para el cultivo de este grano, en tanto que se cultiva condiciones de baja precipitación pluvial y menor uso de fertilizantes, lo cual favorece la calidad maltera de la cebada cultivada en esta zona (Aguilar y Schwentesius, 2004: 20). Cuando la cebada que recibe la empresa maltera no satisface las especificaciones y parámetros de la Norma Oficial Mexicana, se destina para uso forrajero.

De acuerdo a la Norma Oficial Mexicana (NMX-FF-043-SCFI-1982), la cebada maltera grado México, debe cumplir con las especificaciones y parámetros que se presentan en el cuadro número 17 siguiente:

CUADRO NÚMERO 17
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA CEBADA MALTERA

Parámetros		Especificaciones	
Humedad	Entre 11,5 y 13,5%	Germinación (mínimo)	85%
Grano de tamaño para uso maltero (mínimo)	85%	Grano dañado (máximo)	10%
Granos desnudos y/o quebrados (máximo)	5%	Mezcla de otras variedades (máximo)	10%
Impurezas (máximo)	2%	Peso hectolítrico (mínimo)	Cebada de seis hileras: 56 kg/hl Cebada de dos Hileras: 58 kg/hl

Fuente: NMX-FF—043- SCFI-1982

La mejor variedad se semilla para la siembra de cebada maltera en condiciones de secano desarrolladas por el INIFAP, es la variedad “Esmeralda”, mientras que la variedad recomendada para riego es la “Esperanza”. La variedad de cebada importada de EEUU es la “Harrington”; la antecesora de la variedad “Esmeralda” era la variedad “Puebla” usada hasta hace 10 años, mientras que la posible sucesora será la “Adabella”⁷².

⁷² Información obtenida en entrevista con técnicos de Cebadas y Maltas S.A. de C.V.

La variedad de semilla preferente para el cultivo de cebada maltera en la región del Altiplano Central, es la “Esmeralda”, la cual tiene las siguientes características generales (Impulsora Agrícola, 1995):

- *El grano es grande, de forma ovoide a alargado, ligeramente arrugado en la parte media dorsal, acentuándose hacia el ápice*
- *La cascarilla se adhiere fuertemente al grano; las venas laterales son dentadas en el último tercio; la vena central es lisa*
- *El pliegue ventral es longitudinal, cerrado en la base y se abre hasta 0,1 cm. en el centro del grano*
- *La gluma alcanza la mitad del tamaño del grano y el pelo de ella es unas cuatro veces más largo que la gluma; la raquilla es vellosa del tamaño de la mitad del grano*
- *La espiga es de seis hileras de tamaño mediano a largo y se inclina un poco al madurar; su barba es larga y aserrada; cuando hay vientos fuertes la barba se cae.*

Como se ha señalado con anterioridad y se confirmará posteriormente, el cultivo de la cebada maltera es controlado por los grupos cerveceros a través de IASA, que es la empresa creada por ellos para garantizar la recepción oportuna, la calidad y la mayor cantidad de este grano producido en el país.

5.1.3 Las zonas productoras de cebada maltera

En el apartado anterior ya se ha señalado que el cultivo de la cebada puede prosperar en un amplio rango de condiciones ambientales en zonas templadas y frías; pero aunque se ha reportado este cultivo en 18 entidades federativas, en Estados del norte del país como Baja California, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nuevo León y Sonora, el grano cosechado es para uso forrajero principalmente, aunque también se obtienen algunas toneladas de calidad maltera. Las mejores condiciones ambientales para la cebada maltera y donde principalmente se produce es en la zona del Altiplano Central, en segundo lugar en la zona del Bajío y con altibajos en el Estado de Zacatecas. La zona del Altiplano Central es la que tiene una tradición histórica en este cultivo, cuyos antecedentes se han mencionado en el apartado 1.2.3 de este trabajo, y es también la que ha sostenido una posición preponderante en su participación al mercado nacional de este

grano. No es casual que tres de las cuatro fábricas productoras de malta estén ubicadas precisamente en esta zona. No obstante, desde el despegue de las exportaciones de cerveza con la entrada en vigor del TLCAN, y la inclusión de la cebada en la lista de cultivos apoyados por el gobierno con subsidios al productor, a través del programa PROCAMPO, la zona del Bajío ha emergido como gran productora de esta gramínea, desplazando de la primera posición al Altiplano en los años 2002 y 2004, aunque es oportuno aclarar que individualmente, el Estado de Guanajuato ya participaba en forma destacada como productor antes de este suceso.

En la figura anexa número 3, se ha identificado la localización de las dos principales zonas productoras de cebada maltera. Sólo es pertinente reiterar que la zona del Altiplano central lo conforman parte de los Estados de Hidalgo, México y Tlaxcala, el Distrito Federal y parte del Estado de Puebla; pero donde realmente se cultiva es en el centro-sur del Estado de Hidalgo, centro-norte de Tlaxcala, el norte del Estado de México y el centro-oeste del Estado de Puebla. Por otra parte, aunque la zona del Bajío la conforman los Estados de Guanajuato, Querétaro, y parte de los Estados de Michoacán y Jalisco, se debe aclarar que sólo los primeros tres participan en forma notable como productores de este grano, pero el más destacado es Guanajuato.

En el cuadro anexo número 15, se pueden apreciar los altibajos de la producción nacional de cebada, condicionada por los siniestros biológicos y climatológicos principalmente en la octava década del siglo XX (Aguilar y Schwentesius, 2004). Con la introducción de la nueva semilla denominada variedad “esmeralda” introducida una década después, se resolvieron problemas de siniestros por plagas y se mejoró el rendimiento por hectárea cultivada, a esto se sumó el crecimiento de la demanda de cebada que significó el impresionante incremento de las exportaciones de cerveza, y los apoyos del programa PROCAMPO a partir del año 1995. En el cuadro mencionado, se puede observar que lo anterior se tradujo en un promedio negativo en el crecimiento de la producción nacional entre 1980 y 1994 de -1,1%, mientras que entre 1995 y 2005 se registró un crecimiento promedio de 12 %. Finalmente, también se puede observar el gran dinamismo de la participación del Estado de Guanajuato en la producción nacional de los últimos 4 años.

Por el volumen de producción anual, desde el inicio del siglo XX la cebada ocupa el 5° lugar entre los diez cultivos básicos de México, detrás del Maíz, el sorgo, el trigo y el frijol. En el apartado 4.3.5 se ha referido el comportamiento de la producción de esta gramínea, particularmente su impresionante crecimiento a partir del año 2000, pero aquí se quiere destacar el ritmo de crecimiento acelerado con respecto al resto de los 10 cultivos básicos, en tanto que, en los primeros seis años del siglo en curso es el que ha registrado el más alto crecimiento respecto al último lustro del siglo pasado. En el cuadro número 18 se puede observar que con este dinamismo en su crecimiento, la cebada desplazó al algodón del 5° puesto que ocupaba anteriormente, y que el crecimiento promedio del período 2000-2005 respecto al 1994-1999 fue de 72,5%.

CUADRO NÚMERO 18
MÉXICO: VOLUMEN DE PRODUCCIÓN PROMEDIO DE LOS DIEZ CULTIVOS
BÁSICOS (miles de toneladas)

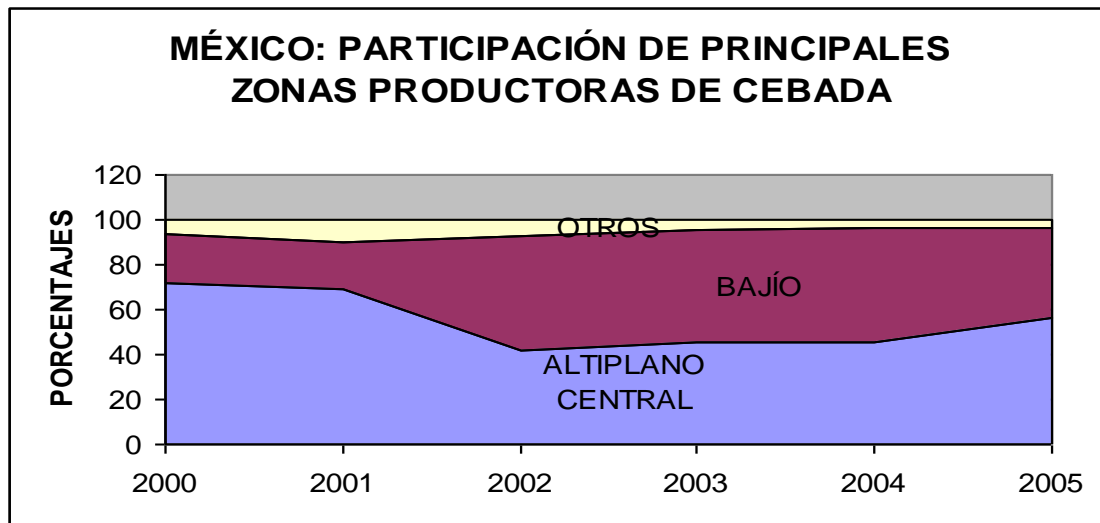
Cultivo	1990-1994	1995-1999	2000-2005
Maíz	16 435,5	18 039,2	19785,8
Sorgo	4 384,3	5 777,2	6 150,4
Trigo	3 869,1	3 351,2	3 009,5
Frijol	1 207,3	1 181,0	1 150,8
Cebada	494,0	481,6	830,8
Algodón	320,0	631,8	270,0
Arroz	359,3	403,0	274,7
Cártamo	83,3	178,4	131,1
Soya	582,8	142,7	126,1
Ajonjolí	30,2	30,6	31,3

Fuente: Claridades Agropecuarias 2006, con datos del S IAP.

Para dimensionar la importancia de las zonas productoras que aquí se han identificado, se debe destacar que desde el año 2000, entre las dos zonas han producido el 90% o más de la producción nacional de cebada.

La gráfica número 12 ilustra la proporción en que han participado las principales zonas productoras de cebada en México, donde es evidente que, aunque el Altiplano sigue siendo la zona productora más importante, en los últimos años ha perdido terreno frente a la dinámica producción del Bajío.

GRÁFICA NÚMERO 12



Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA-SIAP, contenidos en INEGI: *El Sector Alimentario en México, 2006*.

El fenómeno de gran dinamismo en la producción de cebada en el Bajío, siendo relativamente nuevo, podría responder a diversos factores que habrían determinado una revaloración del costo de oportunidad del capital invertido anteriormente en otros cultivos, que estaría favoreciendo su cambio hacia este cultivo⁷³, donde las condiciones agroclimáticas permiten obtener rendimientos notablemente más altos que en el Altiplano Central. En esta zona, donde el cultivo se realiza en condiciones de secano en el ciclo primavera-verano, se obtienen rendimientos modestos comparados con las zonas de cultivo bajo riego, en las cuales particularmente son más elevados los rendimientos de la cosecha que se obtiene en el ciclo otoño-invierno a nivel nacional, pero aún estos son superados por los que se obtienen en el Estado de Guanajuato, como se puede observar en la gráfica anexa número 10, donde se comparan los rendimientos por hectárea de Guanajuato con el Estado de Hidalgo, que es representativo del altiplano Central. El ratio de las diferencias en tales rendimientos promedio entre 1994 y 2005, son de 2,5 a 1 entre Guanajuato e Hidalgo.

⁷³ Durante décadas, esta zona había sido productora de maíz, sorgo y trigo, así como de hortalizas para exportación, frescas o congeladas. Probablemente los altos rendimientos en el cultivo de la cebada, combinados con el éxito de la industria cervecera que promete una demanda creciente del grano, hayan inclinado la balanza a favor de la cebada. Este es un tema interesante que no se desarrolla en este trabajo por quedar fuera de los objetivos del mismo.

5.1.4 Características de los productores de cebada maltera

A pesar de la transformación estructural de la economía mexicana desde la octava década del siglo pasado y su integración al proceso de globalización, analizados en los capítulos 2 y 3 de este trabajo, han seguido coexistiendo dos tipos de productores en el sector agrícola que se diferencian tanto en lo social como en lo económico:

- *Agricultores tradicionales o de tipo campesino*, que tiene como características principales: La mano de obra utilizada es principalmente familiar; se utiliza tecnología tradicional; produce principalmente cultivos básicos; cuenta con terrenos con extensión no mayor a 5 hectáreas, que generalmente cultiva en condiciones de secano; en la actividad de estos productores subyace un propósito limitado de subsistir, con diversos grados de posibilidades mejores y peores, en muchos casos auto consumiendo sus cosechas. Este tipo de productores agrícolas es el que se encuentra en peores condiciones en el país, y muchas de las regiones donde habitan son expulsoras de mano de obra, que emigran a las ciudades en México y hacia los EEUU.
- *Agricultores modernos o de tipo empresarial*, que se caracterizan por lo siguiente: Su objetivo fundamental es la ganancia y emplean mano de obra asalariada para las labores agrícolas; utilizan el paquete tecnológico moderno en la agricultura, que incluye semillas mejoradas, maquinaria y agroquímicos; producen para el mercado nacional e internacional; los terrenos de que dispone son de riego y superiores a 5 hectáreas; los agricultores de este tipo logran capitalizar sus empresas reinvertiendo sus utilidades en este u otros sectores. No obstante que en algunos casos y en ciertos períodos estos productores han sido afectados, en general son quienes han logrado preservar sus intereses y mejorar sus ingresos.

En un estudio patrocinado por la Comisión Económica para América Latina (Schejtman, 1980), se realizó una clasificación más desagregada de los dos tipos de productores antes mencionados, que utilizando una serie de variables estableció las diferencias al interior de cada grupo e identificó los estratos que se encuentran en ellos. Es pertinente mencionar que aún cuando existen dos tipos de propiedad legal de los

terrenos agrícolas⁷⁴, esto no afecta la clasificación, pues en ambos se puede localizar los dos tipos fundamentales de productores agrícolas, aunque los empresarios predominan en la propiedad privada y los campesinos en la social. La estratificación de los campesinos es la que, para los objetivos de este trabajo, interesa particularmente por lo que sobre esta se ofrecen más detalles a continuación:

- *Campesinos de infrasubsistencia* son aquellos cuya tierra de labor no es suficiente para generar una producción cuyo valor logre satisfacer los requerimientos de alimento, vestido y calzado mínimos de una familia rural promedio. La extensión de su terreno no supera las 4 hectáreas (ETN)⁷⁵.
- *Campesinos de subsistencia* son aquellos que apenas logran satisfacer las necesidades básicas de alimento, vestido y calzado de una familia rural promedio, con el valor del producto obtenido en su terreno de labor. La extensión de su terreno es superior a cuatro hectáreas, pero no mayor a 8 (ETN).
- *Campesinos estacionarios* son los que logran lo que los campesinos de subsistencia, y además un fondo que les permite reponer la depreciación de sus medios de producción, así como el valor de los insumos necesarios para cada nuevo ciclo productivo. El terreno de que disponen es mayor a 8 hectáreas, pero no mayor de 12 (ETN).
- *Campesinos excedentarios* son los que disponen de superficies de cultivo mayores a 12 hectáreas (ETN), y que además de satisfacer sus necesidades básicas y reponer el valor de los medios de producción e insumos utilizados, tienen un excedente de valor que eventualmente les puede permitir convertirse en empresarios agrícolas.

El estudio señala un estrato de productores que se ubica entre los campesinos y los empresarios, al cual llama transicionales, para denotar que están en el proceso de transformarse de campesinos a empresarios. Los empresarios agrícolas son clasificados como pequeños, medianos y grandes en función de las hectáreas de cultivo de que

⁷⁴ La propiedad social de la tierra puede ser como propiedad ejidal parcelado o colectivo, además de la propiedad comunal; las restricciones legales para su enajenación fueron flexibilizadas en 1991 con los cambios al Art. 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. El otro tipo de propiedad es la propiedad privada, la cual no tenía ni tiene restricciones para su enajenación con los cambios al Art. citado.

⁷⁵ ETN es el equivalente de temporal nacional, el cual es un “promedio ponderado nacional basado en los rendimientos de maíz cultivado bajo riego y en seco por entidad federativa entre 1974 y 1976, y se expresó el valor de cada entidad y de cada tipo de tierra en términos de dicho promedio” (Schejtman, 1980).

dispongan (se infiere que sean más de 12 has. ETN), valor anual de su producción, cantidad y calidad de medios de producción, así como de trabajadores empleados. Aplicando la estratificación antes descrita a los Estados que conforman las dos principales zonas de producción de cebada, y con base en registros producto del trabajo de campo a nivel nacional realizado en la década de los años setenta, este estudio aportaba las cifras que se presentan en el cuadro número 19.

CUADRO NÚMERO 19
MÉXICO: TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS EN LAS PRINCIPALES
ZONAS PRODUCTORAS DE CEBADA

CONCEPTOS	BAJÍO			ALTIPLANO CENTRAL			
	Gto.	Mich.	Qro.	Hgo.	Méx.	Pue.	Tlax.
Productores (miles)	114,5	136,3	33,8	137,7	233,9	231,3	74,1
C. Infrasubsistencia (%)	22,8	37,4	72,6	78,8	87,5	79,3	76,0
C. Subsistencia (%)	24,5	26,0	17,2	10,4	5,1	12,3	14,2
C. Estacionarios (%)	18,6	9,0	3,2	2,2	0,8	1,8	5,4
C. Excedentarios (%)	23,0	8,5	2,9	1,3	0,7	1,2	0,5
Prod. Transicionales (%)	8,3	16,6	3,2	6,4	5,3	5,0	3,4
E. Pequeños (%)	1,2	1,6	0,3	0,5	0,3	0,2	0,2
E. Medianos (%)	0,6	0,5	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
E. Grandes (%)	0,9	0,4	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1

Fuente: Elaboración propia con datos de Schejtman (1980).

Notas: C. campesinos, E. empresarios.

Aunque estas cifras corresponden a las condiciones imperantes en la década de los años setenta del siglo XX, ya son visibles las diferencias entre las dos zonas. El mayor porcentaje de los productores que vivían en condiciones de infrasubsistencia se ubica en la zona del Altiplano Central, con una media de 80,4%, en tanto que en el Bajío la media era 44,3%; en el extremo opuesto que es el de los empresarios agrícolas grandes, el mayor porcentaje se localizaba en el Bajío con una media de 0,56%, mientras que en el Altiplano la media se ubicaba en 0,1%.

Treinta años después del estudio anteriormente citado, las diferencias en las condiciones que los productores de cebada enfrentan en el Altiplano y el Bajío persisten. Aunque no se cuenta con un estudio que aplique el esquema de estratificación ya referido, si se puede lograr una mayor aproximación a identificar las características recientes de los productores de cebada. Al no disponer de datos específicos sobre los productores de cebada, en el cuadro anexo número 16 se han considerado los correspondientes a los productores de granos y oleaginosas, asumiendo que la cebada es un grano. En este

cuadro se puede observar que, independientemente de que en ambas zonas productoras los predios agrícolas son pequeños, en tanto que el 70,5% en el Bajío y el 85,25 en el Altiplano, tienen una extensión no mayor a 5 hectáreas, la situación se agudiza en el Altiplano, donde más de la mitad de los terrenos de cultivo están limitados a 2 hectáreas, mientras que esta limitante en el caso del Bajío se reduce al 30,8%. En cuanto a la superficie agrícola cultivada bajo riego, en el caso del Bajío es de 38,8% y en el de Altiplano se reduce al 16,7%, obviamente el resto es cultivada en condiciones de secano. También en el caso de los tractores, como el medio de producción que simboliza un grado básico de mecanización en las labores, el Bajío tiene ventaja sobre el Altiplano, pues el primero cuenta con 376 y el segundo 360, pero se debe considerar que en el caso del Altiplano es para un número de productores que casi duplica a la cantidad de productores del Bajío.

El fenómeno de la emigración en México que se ha intensificado desde el segundo lustro de la década de los ochenta, ha creado un fenómeno social nuevo en las zonas rurales expulsoras de mano de obra. En muchas entidades federativas que tienen esta característica, y donde existe la propiedad ejidal, los sujetos de derechos agrarios han cambiado de género. En el Censo Ejidal 2001, a nivel nacional el 17,1 % de 4,8 millones de estos sujetos, ya eran mujeres. De los Estados que conforman las zonas productoras de cebada maltera, destacan en esta condición: Michoacán con 25,3% y Puebla con 22,6%, los demás se ubican por debajo de la media nacional. Esta misma fuente informa que a nivel nacional sólo 2% de los Comisariados Ejidales⁷⁶ eran mujeres; en las zonas productoras de cebada, los Estados que las integran contaban con las siguientes cifras al respecto: Guanajuato con 37, Michoacán con 31, Puebla con 17, Estado de México con 16, Hidalgo con 13, Querétaro con 10 y Tlaxcala con 5.

Con los antecedentes y el contexto aquí planteado, se puede afirmar que, con relación a los productores de cebada maltera del Altiplano, los productores del Bajío se caracterizan por contar con mejores medios de producción en cuanto a dimensión y calidad de tierra, así como maquinaria agrícola básica. Aunque en ambas zonas se puede

⁷⁶ El Comisariado Ejidal es la figura central de este tipo de organización rural en México, es el representante legal de cada núcleo ejidal, y es nombrado en elección libre entre los sujetos de derechos agrarios. Se infiere que la emigración es principalmente de hombres, lo cual podría explicar la aparición de las mujeres como nuevas propietarias y ejerciendo funciones de liderazgo en algunas comunidades.

afirmar que dominan las características de la agricultura campesina sobre la empresarial, esto es más acentuado en el caso del Altiplano.

Aunque en el siguiente capítulo de este trabajo se hará un análisis amplio de la condición socioeconómica de los productores de cebada del altiplano, se puede adelantar que predominan los campesinos de subsistencia y estacionarios. Se puede agregar que la abrumadora mayoría de ellos están organizados, así sea que esta organización haya sido forzada por la necesidad de negociar los contratos con IASA, a juzgar por las Sociedades de Producción Rural (SPR) y otras figuras asociativas que recibieron semilla para la siembra del año 2007, tanto en zonas de riego como de secano⁷⁷.

5.2 Impulsora Agrícola

En el apartado 1.2.3 de este trabajo se ha hecho referencia al origen de Impulsora Agrícola S.A. (IASA), actuando como puente de enlace entre la producción de cebada y la industria cervecera, aunque en realidad era parte integrante de esta última al ser creada por las tres empresas cerveceras de aquél entonces. A lo ya mencionado se debe agregar que los objetivos principales de esta empresa son: promover el cultivo de la cebada maltera, impulsar su tecnificación y adquirir la producción nacional para abastecer de materia prima a las empresas malteras, propiedad de los grupos cerveceros. Para lograr esto, IASA realiza las siguientes actividades⁷⁸:

- Coordina el comité técnico integrado por representantes de las empresas malteras de cada uno de los grupos cerveceros, con el fin de analizar la situación de la producción de cebada en cada ciclo agrícola y programar la distribución de cebada a las malteras
- Con patrocinio financiero impulsa la investigación agrícola en el INIFAP con el fin de mejorar la productividad de cebada en el campo

⁷⁷ En información obtenida directamente con funcionarios de IASA, sólo aparecen 2 receptores de la semilla para siembra como personas físicas, y 232 personas morales, en alguna de las figuras asociativas que existen en México, entre las que predominan 126 SPR. (Las sociedades de Producción Rural es una de las sociedades rurales contempladas en la Ley Agraria de México, en su Artículo 111).

⁷⁸ Información proporcionada por funcionarios de IASA y de las Malteras de Calpulalpan y Lara Grajales.

- Produce semillas certificadas de alta calidad, en las variedades que cumplen las normas de producción y los lineamientos de las autoridades gubernamentales
- Proporciona apoyos directos a los productores, tales como semilla y fungicida a cuenta del valor que alcance la cosecha al final del ciclo, así como asistencia técnica “gratuita” a nivel de supervisión y recomendaciones
- Garantiza la compra del grano a los productores que firman contrato con ella, fijando un precio de concertación anual, donde participan las autoridades gubernamentales a través de la SAGARPA, las organizaciones de productores y los grupos cerveceros, tomando como referencia el precio en el mercado norteamericano, al que se suman los gastos de transporte y aduaneros que supone la importación.
- Contrata bodegas para la recepción de la cosecha en algunos municipios – principalmente del Bajío- para hacer frente a la diferencia entre la capacidad de recepción de las malteras y el volumen de cebada en la época de cosecha. Esto además de canalizar la cosecha del Altiplano Central hacia las malteras.
- La cebada cosechada se recibe de acuerdo a la Norma Oficial Mexicana para cebada con calidad maltera (NOM-FF-43-1982)
- El pago de cebada a los productores se realiza por la propias malteras, en el caso de las entregas del ciclo primavera-verano en las plantas ubicadas en el Altiplano Central, y por IASA para la cosecha de otoño-invierno, cuando se entrega en las bodegas rentadas por esta misma en el Bajío y otras zonas.

A casi 50 años de su fundación, IASA se ha consolidado como el monopsonio real del mercado de la cebada maltera, en tanto que directa o indirectamente acapara todas las compras de cebada en el mercado. En el apartado 4.2.3 de este trabajo, se ha mencionado que en el año 2000 los dos grupos cerveceros enfrentaron una demanda, donde se acusaba a los dos grupos de prácticas monopólicas, ante la Comisión de Competencia Económica, pero esto no prosperó. En cambio, nadie ha promovido una demanda por prácticas monopólicas de IASA como única compradora real en el mercado de la cebada maltera, y que tal empresa es propiedad de los dos grupos que dominan el mercado de la cerveza. Se puede efectivamente comprobar que en el mercado de la cerveza los dos grupos sí compiten, pero en el mercado de la cebada maltera explícitamente cooperan para garantizar un reparto equitativo de las compras de

esta gramínea a sus empresas malteras, y lo hacen a través de IASA. En la práctica IASA funciona como una empresa al servicio de los dos grupos cerveceros, sus actividades centrales: gestión y coordinación con las instancias gubernamentales; coordinación del Comité Técnico donde participan representantes de las dos cerveceras; y la negociación de la agricultura por contrato con los productores de cebada, representan los costos de transacción en este eslabón de la cadena, los cuales son absorbidos por los grupos cerveceros por igual. Su funcionamiento es vital para la gobernanza de la cadena productiva cebada-malta-cerveza.

En esta sección se hará un análisis de la operatividad de esta empresa, su relación con los productores de cebada y con las empresas malteras; en particular se enfatizará en el rol que juega al interior de la cadena productiva cebada-malta-cerveza.

5.2.1 Su relación con los productores de cebada

Después de décadas de una relación tensa y con forcejeos, que alcanzó sus mayores niveles en la década de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado, principalmente motivadas por la determinación del precio de venta de la cebada y las condiciones en que se daba esta (León y Steffen, 1986), la relación entre IASA y los productores de cebada del Altiplano Central, se ha estabilizado, a lo cual ha contribuido tanto la apertura comercial y la entrada en vigor del TLCAN, como la incapacidad de los productores para alcanzar acuerdos de unidad entre las organizaciones regionales existentes, las cuales se han debilitado y han dejado que la Unión Nacional de Productores de Cebada⁷⁹, tome decisiones al margen de ellas. No obstante, de las presiones en aquellos años, se obtuvieron algunos logros que en este apartado se verán más adelante.

Los productores han visto la necesidad y la conveniencia de organizarse para estar en mejores condiciones de aprovechar la agricultura por contrato⁸⁰ que existe con esta

⁷⁹ Esta es una organización dependiente de la Confederación Nacional Campesina (CNC), la cual forma parte de la estructura corporativa del Partido Revolucionario Institucional (PRI). Aún con la llegada al poder de un gobierno federal del Partido Acción Nacional (PAN), buena parte de la vieja estructura corporativa del PRI se mantiene actuante.

⁸⁰ Para una información especializada sobre la agricultura por contrato, se pueden consultar: Cramer, G. L. and Jensen, C. W. (1994). *Agricultural economics and agribusiness*. John Wiley & Sons, Inc. Sixth

empresa, así como para poder cumplir con los compromisos que ello implica; por su parte, IASA puede reducir sus costos de transacción al tratar con grupos de productores organizados. Así, los pequeños productores que no pueden contratar un transporte con la capacidad mínima requerida por IASA, o que no cuentan con un registro oficial para extender facturas, resuelven este problema al pertenecer a una organización, aunque padezcan con esta otros (Aguilar y Schwentesius, 2004); la alternativa a esto es negociar la siembra y cosecha de su producto con intermediarios o rentar su parcela. En el apartado anterior de este trabajo, se ha mencionado que la abrumadora mayoría de los productores pertenecen a alguna organización, pues a juzgar por los registros de IASA sobre a quienes les entregó semilla para siembra en 2007, esto significa que son productores (aunque algunos también pueden ser intermediarios) que establecen una relación de agricultura por contrato con IASA. Las figuras asociativas y las cifras son las que se muestran en el siguiente cuadro número 20:

CUADRO NÚMERO 20
MÉXICO: FIGURAS ASOCIATIVAS DE PRODUCTORES DE CEBADA, A QUIENES IASA ENTREGÓ SEMILLA PARA SIEMBRA EN EL AÑO 2007

Figura Asociativa	Número de organizaciones por tipo de terreno	
	Riego	Secano
Sociedad de Producción Rural	72	54
Sociedad Civil	3	27
Asociación Civil	0	4
Ejididos o Unión de Ejidos	3	10
Asociación de Productores	3	5
Grupos de Productores	0	2
Sociedad Cooperativa	2	0
Sociedad Anónima o Soc. de Responsabilidad Limitada	12	33
Individuos	0	2

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por IASA.

La relación que IASA establece con los productores de cebada, se sintetiza en el esquema de agricultura por contrato, el cual se representa en la figura anexa número 4. En esta se puede apreciar a los productores de cebada, que pueden ser personas físicas, organizaciones empresariales como las Sociedades Anónimas (S.A.), sociales como es el caso de las Sociedades de Producción Rural (SPR), o intermediarios que rentan

terrenos. Todos ellos reciben de IASA la semilla certificada a crédito, la cual se pagará con la venta de la cosecha, y cuando es necesario también reciben fungicida para prevenir enfermedades. IASA controla la superficie cultivada supervisándola y eventualmente haciendo recomendaciones técnico-agronómicas durante el proceso de cultivo; al terminar el ciclo productivo, y en función de los cupones distribuidos por IASA, la cosecha se transporta, por cuenta del productor, principalmente a alguna de las tres fábricas de malta ubicadas en el Altiplano Central, pero también en algunas bodegas rentadas por la comercializadora, en zonas alejadas de las plantas malteras. La entrega de cupones determina el turno en que se habrá de recibir la cebada cosechada en alguna de las plantas malteras o en bodegas de IASA, pero también esta se asegura de recuperar primero el valor los créditos otorgados a los productores, y después los cupones podrán ser más espaciados, con lo cual obliga a los productores a retener en sus manos la cebada, y por lo tanto se puede retrasar hasta dos meses el cobro del resto de la cebada cosechada, con los consecuentes problemas en la disponibilidad de dinero líquido por los productores y el deterioro de la calidad de la cebada⁸¹. En la recepción se determina si la cebada cumple con los parámetros y especificaciones establecidos en la NOM-FF-43-1982, para eventualmente definir si proceden descuentos al precio de concertación, previamente acordado entre representantes de los productores, los grupos cerveceros a través de IASA y la SAGARPA. Una vez definido lo anterior, IASA paga a los productores de cebada en la fábrica de malta correspondiente o en la bodega rentada en su caso. Es pertinente aclarar que cuando la cebada que entregan los productores rebasa los niveles máximos de impurezas, humedad, granos “pelones y quebrados”, establecidos en la norma oficial antes referida, el embarque es por completo rechazado por la maltera, ante lo cual fuerzan al productor a venderlo a los intermediarios, quienes harán las operaciones de limpieza y selección necesarias para cumplir con la norma y posteriormente venderán el grano a la misma maltera. Cuando el análisis del embarque de cebada tiene algunas deficiencias de calidad, pero estas no rebasan la norma tolerada, se hacen descuentos por tales defectos, que pueden llegar hasta 50 kg. por tonelada, pero el grano defectuoso que se puede utilizar como forraje no es devuelto a los productores. Cuando el grano cumple con los parámetros y especificaciones establecidos en la norma oficial, los productores reciben una bonificación, aunque según informaron ellos al ser entrevistados, esto sucede en la minoría de los casos.

⁸¹ Información obtenida a través de entrevistas con varios productores de cebada del Altiplano Central (entre el 19 y 26 de agosto de 2007), cuyas versiones coinciden en este tema.

La existencia de intermediarios que cultivan cebada rentando terrenos a los pequeños productores, esta determinada por la ventaja que tienen aquellos de contar con maquinaria, equipo, bodegas y transporte, con lo cual pueden obtener ventaja al elevar la escala de producción. Los intermediarios que acaparan la compra de cebada en determinados momentos de la etapa de cosecha, es por la urgencia de liquidez de los pequeños productores y los fallos en la coordinación de las entregas a las malteras o bodegas de IASA, lo cual repercute en el precio de la cebada que obtienen los productores, el cual puede ser menor hasta en un 30%⁸², pero finalmente ésa cebada la compra IASA en otro momento.

La forma en que opera la agricultura por contrato con los intermediarios es la siguiente: IASA entrega semilla certificada a estos agentes, los cuales la distribuyen entre los productores, quienes generalmente no reúnen las características para ser sujetos de crédito. El productor firma un pagaré, comprometiéndose a entregar su cosecha al acaparador, o pagar en efectivo, en cuyo caso se establece una tasa de interés del 10% mensual. En la época de cosecha, el intermediario recibe cupones por parte de IASA para entregar la producción que tiene comprometida con los pequeños productores; una vez descontado el valor de la semilla entregada al inicio del ciclo, el intermediario obtiene el pago de IASA o la maltera correspondiente. Estos acaparadores cuentan con equipo para analizar el grano recibido, utilizándolo para aplicar la misma NOM-FF-43-1982 ya mencionada anteriormente, y aplicando los criterios de descuentos en caso de no cumplir con la misma, de forma similar a como lo hace IASA.

La comercialización a través de organizaciones de productores también tiene sus inconvenientes para los pequeños productores, ya que en muchos casos el esquema es similar al usado por los intermediarios. Sin embargo, es frecuente que la organización reciba apoyos por parte de los gobiernos estatales para cubrir sus costos administrativos. Para que esto funcione, los gobiernos deben comprar la semilla certificada a IASA y pagar en efectivo. Esto no está exento de lucro político, en tanto que los partidos políticos suelen utilizar éste mecanismo para ganar simpatía entre este segmento social de la población rural. No obstante sus esfuerzos para acondicionar la cosecha con el fin de alcanzar un mejor precio, utilizando para ello tanto las maquinas trilladoras como cribadoras, al entregar la cosecha, IASA descuenta el monto de la semilla refaccionada,

⁸² Información obtenida en entrevista con personal técnico de la Unión Nacional de Productores de Cebada (UNPC), la cual es una de las principales organizaciones de productores.

y así la organización comienza a tener liquidez. Pero existe bastante inconformidad por parte de los “socios” de éstas organizaciones, pues llegan a pagar un precio menor al de los intermediarios, retrasando también los pagos. Al final, en muchos casos resultan menos eficientes que los intermediarios (Aguilar y Schwentsius, 2004).

Finalmente, se ha creado también otra opción en el esquema de agricultura por contrato a través del denominado “Club de la Cebada”, el cual es un mecanismo ideado por el organismo oficial Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA). En ésta opción, un despacho regional reúne a los agricultores interesados en cultivar cebada maltera y con interés de tener acceso a un crédito para este efecto. FIRA contacta con un banco comercial interesado en el esquema de financiamiento, ofreciéndole su cartera de apoyos; una vez que ha cumplido los requisitos, el grupo de agricultores reciben dinero, con parte del cual compran la semilla certificada a IASA y ésta les otorga cupones para entregar su producción al momento de la cosecha. La maltera paga al agricultor, y éste paga al banco. En algunas ocasiones IASA otorga también la semilla a crédito, siempre y cuando se tenga establecido el convenio respectivo entre el banco y el grupo de productores de cebada.

Otras empresas cerveceras en el mundo también tienen sus propias empresas malteras, y eso ya les da una ventaja frente a sus competidores, pero no se ha encontrado evidencia de que exista una sola empresa comercializadora de cebada en un mercado nacional como IASA, que surgió y funciona como una instancia donde las empresas cerveceras delegan las funciones de: negociación con los productores de cebada; supervisión del proceso de cultivo de la cebada; control de la logística de almacenamiento y transporte; distribución de la cebada a sus empresas malteras y pago a los productores, compartiendo los costos de transacción que esto implica. Desde el punto de vista empresarial, esto representa un factor que contribuye a una mejor gobernanza de la cadena productiva cebada-malta-cerveza, y aunque no se cuenta con cifras precisas, se infiere que los costos de transacción compartidos, son inferiores a la suma de los que cada una de las empresas por separado tendrían que asumir, independientemente de que resulta menos riesgoso que IASA encare las fricciones, que inevitablemente surgen en una relación como la que tienen con los productores de cebada, en lugar de que los grupos cerveceros a través de sus malteras lo hagan.

Por parte de los productores de cebada, evidentemente enfrentan una relación desigual con IASA, la cual se agiganta cuando no pertenecen a alguna organización. Las pequeñas extensiones de terreno de cultivo que predominan, van en contra de las economías de escala que el cultivo de cebada impone para que esta actividad sea viable. Esto incluye la necesidad de emplear maquinaria y equipo desde la siembra hasta la cosecha, lo cual es impensable que un pequeño productor pueda contar con ello. En las actividades poscosecha también se observan sus carencias, ya que estas incluyen el transporte en vehículos de 9 toneladas como mínimo, para poder entregar directamente en la maltera, eventualmente contar con equipo mecánico y bodegas para almacenar la cosecha que en el período de cosecha no puede ser recibida por la maltera o las bodegas rentadas por IASA. Ya como grupos o sociedades organizadas formalmente, algunas de ellas cuentan con maquinaria propia y hasta han avanzado en la construcción de bodegas, pero en la mayoría se perciben deficiencias en su grado de organización⁸³.

Uno de los intentos por lograr la unidad de los productores de cebada, se concretó en los años setenta con la formación de la Unión de Campesinos del Altiplano (UCA). Esta organización aglutinó a la mayoría de productores de cebada en aquel momento, y logró por primera vez la capacidad de interlocución necesaria para negociar con IASA, para presentar una serie de demandas que en lo fundamental buscaban: eliminar a los intermediarios, dotar de infraestructura de almacenamiento del grano a los productores y mejorar el precio de venta del mismo. Algunas de estas demandas se obtendrían años más tarde y otras se quedarían en el papel, en buena medida por los problemas políticos que contaminaron el funcionamiento interno de la UCA (León y Steffen, 1986), combinados con el giro que dio la política económica en la segunda mitad de la octava década.

Entre las demandas que se cumplieron está la que se refiere a contar con centros de recepción de la cebada, aunque este punto ha tenido un fuerte alivio con la construcción de la fábrica Cebadas y Maltas S. A. de C.V. en la localidad de Calpulalpan. Esta tiene una ubicación estratégica en el Altiplano central, entró en operación en 1984 y es donde actualmente los productores pueden entregar directamente la cebada. No obstante, sigue siendo necesario la instalación de centros de acopio, donde los productores puedan

⁸³ Información obtenida en entrevista con funcionario de IASA.

depositar su cosecha, cuando no la pueden recibir en la maltera, pues esto evitaría las mermas que actualmente existen por exponer el grano a la intemperie, se evitaría el deterioro de la calidad del grano y hasta mejoraría la relación con IASA. Los intermediarios siguen existiendo, se diría que pese a los deseos de la misma IASA. La petición de negociar el precio de la cebada por los mismos campesinos, es un logro a medias, pues la apertura comercial a mediados de los ochenta y posteriormente la entrada en vigor del TLCAN, modificarían el escenario previsto en los años setenta. En la actualidad, los precios se negocian con la participación de: Los representantes de organizaciones de productores de cada uno de los 18 Estados que la producen, y que conforman el Consejo Mexicano de la Cebada Maltera; representantes de la SAGARPA que actúa como mediadora y aportando información técnica que se toma en cuenta; y de las empresas cerveceras a través de IASA. En septiembre de cada año se reúnen estos representantes, tomando como referencia los precios de la cosecha de cebada en Dakota del Norte, EEUU; se hace un ajuste sumando los gastos de transporte que serían necesarios para internarlo en México, y así se determina el “precio de indiferencia” o precio mínimo al que se pagará el grano a los productores. Según una versión, si al llegar a determinar este precio, los representantes de los productores consideran que no es satisfactorio, la negociación de un aumento por arriba de este nivel es negociado directamente por representantes del Comité Ejecutivo de los grupos cerveceros⁸⁴. Según otra versión, si para el momento en que la cebada cosechada es entregada a la maltera o bodega rentada por IASA, el precio en el mercado norteamericano es menor al que se tomó en cuenta en septiembre, se respeta el precio mínimo, y si este precio fuera superior, es el que se pagará al productor⁸⁵.

5.2.2 Su relación con los grupos cerveceros

Desde el apartado 1.2.3 de este trabajo y en esta misma sección, se ha señalado que IASA surge de un acuerdo de cooperación entre las empresas cerveceras. Hoy en día, los dos grupos cerveceros que dominan el mercado de la cerveza, también dominan el mercado de la cebada a través de IASA. Como se puede apreciar en la figura anexa número 4, los grupos cerveceros están a la cabeza de las operaciones que realiza, tanto

⁸⁴ Información proporcionada por personal técnico de la UNPC, quien considera que este es el precio más bajo que se paga a productores de EEUU.

⁸⁵ Información proporcionada por funcionario de IASA.

IASA como las empresas malteras, para que estas reciban en forma equitativa, el volumen de la cebada cosechada en función de la cobertura del grupo cervecero al que corresponden, sobre el mercado de la cerveza. En este sentido, se considera que, si como fue mencionado en el apartado 4.2.3 de este trabajo, en el año 2006 el Grupo Modelo fue responsable del 56,7% de la producción total de cerveza, mientras que FEMSA Cerveza participó con el restante 43,3%, se asume que en esa proporción recibirán su parte de la cebada cosechada en México en el año 2007.

Al inicio de esta sección se mencionó que IASA coordina las actividades del comité técnico, integrado por representantes de las malteras – que forman parte de la estructura corporativa de cada grupo cervecero - , para analizar la situación de cada ciclo agrícola y acordar la distribución de la cebada a cada planta maltera, por lo que los aspectos de logística de transporte y almacenaje se incluye en estas reuniones convocadas por IASA. En el caso de que se requiera importar cebada, las actividades de gestión aduanera, monitoreo de la logística de transporte y almacenamiento en su caso, son realizadas directamente por cada grupo cervecero, sin la intervención de IASA. Aunque resulta obvio, es pertinente mencionar que en el caso de la importación de malta, tampoco esta empresa tiene participación alguna. Es claro que la participación de IASA en esta cadena productiva, se circunscribe al ámbito nacional⁸⁶.

5.3 Características básicas de las empresas malteras

Con el fin de centrar la atención en la cadena productiva cebada-malta-cerveza, en este trabajo se ha omitido hacer referencia a que una parte de la malta que se produce se destina a usos distintos a la elaboración de cerveza, tal como la industria de alimentos y bebidas, pero en definitiva su monto es de escasa significación en valor y volumen. Al describir la estructura corporativa de cada uno de los grupos cerveceros, en este capítulo se ha mencionado que cada uno de ellos tiene dos fábricas de malta. Aquí se debe agregar que dos de ellas se encuentran localizadas en la zona productora de cebada del Altiplano Central (cada grupo cervecero cuenta con una), otra del Grupo FEMSA Cerveza se localiza en la Ciudad de Monterrey en el Estado de Nuevo León, cerca de donde se ubica la principal planta cervecera de este grupo, y la cuarta planta maltera se

⁸⁶ Ibid.

encuentra en la Ciudad de México, cerca de donde se localiza la principal planta cervecera del Grupo Modelo. En esta sección, se hará una descripción de las plantas localizadas en el Altiplano Central, tanto por que fueron parte de las visitas personales que se hicieron y se cuenta con mayor información sobre ellas, como porque es donde se localiza el estudio de caso en este trabajo a nivel regional y de las otras dos no se obtuvo información de detalle.

5.3.1 El Grupo Modelo

La fabrica de malta que este grupo cervecero tiene en el Altiplano Central, tiene como razón social: Cebadas y Maltas S. A. de C.V.; se localiza en la ciudad de Calpulalpan, del municipio del mismo nombre, perteneciente al Estado de Tlaxcala. Fue inaugurada el 2 de febrero de 1987, en una época de estancamiento con inflación en el país, pero cuando también México había ingresado al GATT un año antes, por lo que la inversión en ella representó una apuesta al futuro exportador de la industria. Como ya se mencionó anteriormente en la sección anterior, su instalación en esta zona atenuó las tensiones entre IASA y los productores de cebada, quienes antes tenían que transportar su producción a la Ciudad de México o a la localidad de Apizaco, en el mismo Estado de Tlaxcala, para embarcarla por ferrocarril a la capital del país. Actualmente esta equipada para recibir cebada y embarcar malta a las empresas cerveceras, por medio de trailers, camiones de 9 toneladas como mínimo y a través del ferrocarril, para lo cual esta planta cuenta con la conexión correspondiente.

Tiene una capacidad instalada para procesar 200 000 toneladas de cebada y convertirlas en 150 000 toneladas de malta al año. Inició con equipo tradicional para el proceso productivo, pero actualmente utiliza equipo automatizado. Sus instalaciones destacan por su tamaño y dimensiones en la ciudad donde se ubica, y resaltan particularmente sus 62 silos de 12 metros de diámetro y más de cincuenta de altura, con capacidad para almacenar 3000 toneladas de cebada cada uno. El grano que reciben es el producido en esta zona de agricultura de secano. Los funcionarios de esta planta presumen que es la empresa más importante del Estado de Tlaxcala, no obstante que el número de empleados no impresiona, pues son 185. En el recorrido por las instalaciones se nota la organización, el orden y la limpieza, desde la recepción de la cebada hasta el embarque de la malta; es una empresa que cuenta con la certificación ISO-9000 e ISO-14000; sus

directivos se muestran orgullosos de pertenecer al Grupo Modelo y se observa el celo para considerarse una empresa de clase mundial. Por lo pronto, se ostentan varios galardones logrados, entre los últimos están: El Premio Nacional de Calidad en el año 2000; El premio Asia-Pacífico del 2003 y el Premio Iberoamericano del año 2006.

En esta empresa se observó ese estilo del Grupo Modelo analizado en el apartado 4.3.4 de este trabajo, donde se señalaba que este grupo se caracteriza por aprovechar la experiencia acumulada y desarrollar tecnología propia. En su personal directivo se combina gente madura con más de 25 años de experiencia en la empresa, con otra joven y dinámica. Además de las instalaciones de una empresa maltera, cuentan con una planta de tratamiento de aguas residuales y un área de cultivo donde producen semilla de cebada.

5.3.2 El Grupo FEMSA

La fábrica de malta propiedad de FEMSA en el Altiplano Central, se denomina “Maltera Lara Grajales”, y se ubica en el Municipio de Nopalucan en el Estado de Puebla. Aunque fue fundada en el año 1961 por la entonces Cervecería Moctezuma, en el año 2005 fue ampliada y reinaugurada, ahora como parte de la estructura corporativa del Grupo FEMSA Cerveza. Esta ampliación se anunció como la maltera más grande de México y una de las mayores del mundo, con una inversión de 40 millones de dólares y capacidad instalada para procesar 250 000 toneladas de cebada (50 000 toneladas más que la del Grupo Modelo descrita en el apartado anterior). Ocupa un terreno de 18 000 metros cuadrados y con esta ampliación, la antigua planta elevó su capacidad instalada en 60%, al pasar de 94 000 a 154 000 toneladas anuales de malta. El anuncio dado en un boletín a la prensa de esta reinauguración, mencionaba que considera como su área de influencia serían las zonas productoras de los Estados de Puebla, Tlaxcala, México, Hidalgo y el Bajío, donde se estiman 80 500 hectáreas de cultivo⁸⁷.

Las instalaciones de esta maltería, de igual forma que el caso de la ubicada en Calpulalpan, destacan por sus dimensiones en la localidad donde se ubica, particularmente por el tamaño de los silos de almacenamiento de cebada, que según el

⁸⁷ Información contenida en el boletín de prensa del Grupo FEMSA, con fecha 28 de octubre de 2005.

funcionario que atendió la visita, son 128, entre silos e intersilos. Esta planta también cuenta con equipo automatizado, desde la recepción de la cebada con las básculas y rampas de volteo de los camiones y trailers que la entregan, pasando por el proceso de prelimpieza, limpieza, germinado, desgerminado y tostado, hasta el embarque de la malta a las cerveceras de este grupo industrial, en contenedores que se transportan por trailers o ferrocarril, para lo cual cuentan con la conexión correspondiente. El grano que reciben es tanto el producido en la zona de secano como en la de riego; este último es el producido principalmente en la zona del Bajío. Tiene la particularidad de que, además de la recepción de cebada directamente en la maltera, también cuenta con un centro de acopio en la Ciudad de Pachuca, en el Estado de Hidalgo, con capacidad para almacenar 35 000 toneladas y equipo para efectuar la prelimpieza del grano.

En el recorrido por esta planta maltera, se observa el contraste entre la modernidad de la nueva planta con las instalaciones viejas que no fueron ni aprovechadas ni destruidas. Aunque se observan la organización, el orden y la limpieza en la planta, para ser relativamente nueva, no alcanza los niveles de excelencia de la del Grupo Modelo en Calpulalpan. Una de sus diferencias en este sentido, es que, aunque también cuenta con la certificación de calidad ISO-9000, en cuanto al respeto del medio ambiente sólo cuenta con el reconocimiento de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente, pero no la certificación ISO-14000. Por otro lado, se pudo constatar el estilo de dirección más vertical ya señalado en el apartado 4.3.4 de este trabajo, de lo que dan cuenta dos de los conceptos escritos en el código de conducta expuesto para que sus trabajadores lo observen: “desapego” y “no criticar”. Otra diferencia con la maltera de Calpulalpan se refiere a su personal técnico de primer nivel, pues en este caso sólo se observó a gente joven, de no más de 35 años.

Como se ha podido observar en este capítulo, entre estos dos eslabones iniciales de la cadena productiva en cuestión, producción de cebada y malta, se sitúa la empresa puente IASA, que juega un papel central en la gobernanza de la misma, cuya función monopsonica no ha sido aún cuestionada por sus prácticas anticompetitivas.

CAPÍTULO 6
IMPACTO EN LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS
PRODUCTORES DEL ALTIPLANO CENTRAL DE
MÉXICO

6. IMPACTO EN LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS PRODUCTORES DEL ALTIPLANO CENTRAL DE MÉXICO

En este capítulo se analizarán las repercusiones que ha tenido, en las condiciones de vida de los productores de cebada del altiplano central de México, el proceso de globalización exitoso de la industria cervecera mexicana. En este sentido, aquí se aportan los elementos necesarios para contrastar la cuarta hipótesis auxiliar. Para poder realizar esta tarea, ha sido necesario recurrir a las herramientas de medición de las condiciones de vida de la población mexicana a nivel municipal que están disponibles, comparando las existentes antes del “boom” exportador de esta industria con las más recientes, combinándolas con entrevistas a productores y líderes de productores de cebada, que han vivido esta experiencia en el período comprendido entre los años 1990 y 2005; agregando a esto las observaciones hechas en los recorridos de campo por la zona seleccionada. Para contar con una retrospectiva más amplia, que coadyuve a tener una referencia adicional significativa, se han incluido antecedentes en la medición de las condiciones de vida de este sector social, que datan de la década de los años setenta del siglo pasado.

6.1 Consideraciones metodológicas

Para cubrir esta zona que ya en el capítulo anterior de este trabajo se ha delimitado, y considerando al municipio la unidad más pequeña en términos geográficos y socioeconómicos, se han identificado en primer lugar los municipios productores de cebada del Altiplano, que se localizan en los Estados de Hidalgo, México, Puebla y Tlaxcala. Como ya se ha referido anteriormente y se puede constatar en el cuadro anexo número 15, los principales Estados productores en esta zona son Hidalgo y Tlaxcala, además de que tienen una mayor antigüedad como productores de este cultivo. Es por esta razón que las entrevistas a actores importantes, tales como líderes de productores y productores entrevistados, para contar con testimonios de primera mano basados en entrevistas estructuradas, son dirigidas a personas de los municipios localizados en estos dos Estados mencionados. Por esta misma razón, los recorridos de campo se hicieron también por tales municipios. Adicionalmente, se realizaron entrevistas con personal técnico de la Unión Nacional de Productores de Cebada (UNPC) y de la misma empresa

IASA, para cruzar la información y comprobar los dichos de cada parte sobre algunos temas.

Los municipios fueron identificados como productores de cebada con base en la información obtenida, tanto en la instancia oficial responsable del sector agropecuario, que es la SAGARPA, como en la empresa IASA, que como se ha referido en el capítulo anterior de este trabajo, es quien se encarga de establecer la relación con los productores de cebada a través de la agricultura por contrato. En virtud de que en estos municipios no se cultiva exclusivamente cebada, para tener una mayor certeza de la relación entre el cultivo de cebada y las condiciones de vida de los productores, y habiéndose encontrado con algunas inconsistencias en la información municipal obtenida en SAGARPA y IASA, se optó por seleccionar aquellos municipios que sembraron esta gramínea en por lo menos el 20% de la superficie total cultivada, o en su defecto 500 ha como mínimo, entre los años 2001 y 2006. Para evitar distorsiones en los indicadores, se eliminaron aquellos municipios que, aunque son productores importantes de cebada, son considerados como ciudades intermedias al tener una población de 100 000 habitantes o más (es el caso de las ciudades de Pachuca y Tulancingo en el Estado de Hidalgo), y en los cuales tienen mayor importancia económica actividades diferentes a las agrícolas. Por razones semejantes no fueron seleccionados municipios productores de cebada del Estado de Guanajuato, que como fue señalado en el capítulo anterior de este trabajo, ha emergido en los últimos 5 años como el más importante productor de cebada en el bajío; pero, a diferencia de la zona elegida del Altiplano, es producida en condiciones de riego, además de que otros cultivos compiten en proporciones semejantes con la superficie cultivada con cebada; adicionalmente son municipios territorial y demográficamente más grandes, donde son económicamente más importantes otras actividades no agrícolas. Los municipios son los que se presentan en el cuadro número 21 siguiente:

CUADRO NÚMERO 21
MUNICIPIOS PRODUCTORES DE CEBADA EN EL ALTIPLANO
CENTRAL DE MÉXICO

ESTADO DE HIDALGO	ESTADO DE TLAXCALA	ESTADO DE PUEBLA	ESTADO DE MÉXICO
ACATLAN	ATLANGATEPEC	CUYOACO	NOPALTEPEC
ALMOLOYA	APIZACO	CHIGNAHUAPAN	OTUMBA
APAN	CALPULALPAN	IXTACAMAXTITLAN	TEMASCALAPA
CUAUTEPEC DE H.	MUÑOS DE DOMINGO A.	LIBRES	ZUMPANGO
EMILIANO ZAPATA	ESPAÑITA	NOPALUCAN	
EPAZOYUCAN	HUEYOTLIPAN	OCOTEPEC	
METEPEC	IXTACUIXTLA DE M. M.	ORIENTAL	
MINERAL DE LA REFORMA	SANCTORUM DE L. C.	TEPEYAHUALCO	
SAN AGUSTIN TLAXIACA	NANACAMILPA DE M. A.	TLATLAUQUITEPEC	
SINGUILUCAN	TERRENATE	XIUTETELCO	
TEPEAPULCO	TETLA DE LA SOLID.		
VILLA DE TEZONTEPEC	TLAXCO		
TIZAYUCA	XALTOCAN		
TLANALAPA	YAUHQUEMECAN		
TOLCAYUCA	BENITO JUÁREZ*		
ZAPOTLAN DE JUAREZ	SAN LUCAS TECOPILCO*		
ZEMPOALA			

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA y IASA

Nota: * Estos dos municipios fueron creados en octubre de 1995 y su origen son colonias de otros, pero sus registros estadísticos son a partir del año 2000.

Medir las condiciones de vida de los productores de cebada ha representado un reto difícil de superar para este trabajo. Evidentemente que si además se ha planteado comparar las condiciones de vida que tenían antes del auge exportador de la industria cervecera con el más reciente, el grado de dificultad se incrementa. Obviamente la posibilidad de hacer esta medición en el campo y en forma personal, rebasaría las posibilidades reales de lograrlo, de manera que se ha recurrido a las fuentes secundarias como herramienta de apoyo cuantitativo, y se ha complementado con entrevistas estructuradas directas a personajes experimentados de la zona elegida, que son testimonios representativos para valorar cualitativamente el impacto del éxito exportador de la industria cervecera, en las condiciones de vida de los productores de cebada. Para lograr esto último, se han seleccionado productores y líderes de productores de los dos Estados productores más importantes de esta zona, que son Hidalgo y Tlaxcala.

Como reflejo de las condiciones de vida de la población mexicana a nivel municipal en este país, en el seno de instituciones nacionales e internacionales se han elaborado dos indicadores fundamentales: el índice de marginación y el índice de desarrollo humano; el primero ha sido producto del trabajo de organismos nacionales gubernamentales y el

segundo de un organismo internacional. Con todo y las imperfecciones que subyacen en los ejercicios para medir un fenómeno social, son los más cercanos a la realidad asequibles. Los indicadores utilizados para medir las condiciones de vida de los habitantes de los municipios productores de cebada, son:

1. El índice de Marginación elaborado por primera vez por la Coordinación Nacional del Plan de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR), organismo dependiente de la Presidencia de la República Mexicana. Este es el resultado de un trabajo de investigación amplio iniciado en 1978 y publicado en 1982. El concepto de marginación adoptado para este estudio fue establecido para “ *caracterizar aquellos grupos que han quedado al margen de los beneficios del desarrollo nacional y de los beneficios de la riqueza generada, pero no necesariamente al margen de la generación de esa riqueza ni mucho menos de las condiciones que la hacen posible*”⁸⁸. Para la construcción de este índice, fueron utilizados 19 indicadores ordenados en: generales, de alimentación, de educación, de salud, de la vivienda y sus servicios, y de otras necesidades. Las estadísticas utilizadas para este fin, corresponden principalmente al año 1970, y por ello se asume que este índice refleja las condiciones prevalecientes en tal año. La lista completa de estos indicadores y sus ponderaciones, así como la fórmula utilizada para calcular el indicador aparecen en el anexo metodológico número 1. Los responsables de la elaboración de este indicador reconocen que la información estadística a nivel municipal en la que se basaron, presentaba deficiencias en calidad y disponibilidad. Tales deficiencias “...*se observan en la información sobre los aspectos de salud de la población, en la que tanto las tasas de mortalidad general y preescolar de la población, así como la cantidad de habitantes por médico reflejan sólo de manera indirecta la salud de la población, encontrándose además problemas de subregistro de muertes en algunos municipios. En el caso de la alimentación, aunque la información es medianamente confiable, el consumo de leche, carne y huevo, expresado en número de días de la semana en que se consume tales alimentos, ofrece también*

⁸⁸ Coplamar (1983). *Necesidades esenciales de México – geografía de la marginación*. Siglo XXI, México. Pág. 22

sólo un reflejo indirecto del nivel de nutrición de la población mexicana.”⁸⁹. El grado de marginación se definió en función del índice de marginación obtenido a nivel municipal, estatal y regional. El rango de variación de los índices a nivel estatal, que sirve para ejemplificar su aplicación a nivel municipal, fue desde el de mayor marginación obtenido por el Estado de Oaxaca con 24,95, hasta el de menor marginación obtenido por el Distrito Federal con -28,95. Así, el rango de variación fue dividido en cinco estratos, los dos primeros corresponden a aquellos donde se obtuvo un índice positivo: cuando se ubican en el rango comprendido entre 0,1 y 9,99 serían de marginación alta, y cuando se ubican en el rango comprendido entre 10 y más, serían de marginación muy alta; en el rango comprendido entre un índice de -0,01 y -9,99 serían de marginación media, en el rango comprendido entre -10 y -19,99 serían de marginación media baja y para el estrato de marginación baja, correspondería el índice -20 en adelante.

2. El Consejo Nacional de Población (CONAPO), que es también un organismo gubernamental, dio continuidad al realizado por COPLAMAR en 1987 y 1993. En estos dos estudios sobre la marginación en México, coincide con el realizado por COPLAMAR, en cuanto a que la construcción del índice se orienta hacia medir las necesidades básicas insatisfechas de la población, de lo cual se infiere un concepto de pobreza absoluta. No obstante, la conceptualización de CONAPO sobre marginación social en el segundo estudio, difiere del planteado anteriormente por COPLAMAR al definirlo como *“Un fenómeno estructural múltiple, que integra en una sola valoración las distintas dimensiones, formas e intensidades de exclusión o no participación ciudadana en el proceso de desarrollo y en el disfrute de sus beneficios”* (Sánchez, 2000: 50; citando a Conapo, 1993-15). Este estudio también difiere del antes citado en cuanto a los indicadores seleccionados, ya que solamente toma en cuenta nueve indicadores, que guardan mucha semejanza con los empleados por COPLAMAR, pero finalmente son diez menos que aquellos. La lista completa de estos indicadores y sus ponderaciones se presentan en el anexo metodológico número 2, así como la referencia de la fórmula empleada para el cálculo de este índice. Para definir el

⁸⁹ Ibid. Pág. 27

grado de marginación, y una vez construido el índice con “...la primera componente principal se ordenaron los municipios y se definieron rangos que permitieron agrupar a los municipios que, por el valor de sus índices fueron considerados semejantes entre sí. Para esto se aplicó la técnica de estratificación óptima y se definieron cinco grupos según su marginación: muy alta, alta, media, baja y muy baja.” (Sánchez, 2000: 221). Los intervalos que corresponden a cada grado de marginación, clasificado según el índice de marginación obtenido son los siguientes:

- Muy baja [-2,67812 y -1,58950]
- Baja [-1,58950 y -0,50461]
- Media [-0,50461 y 0,04150]
- Alta [0,04150 y 0,1,13059]
- Muy alta [1,13059 y 2,76549]

3. El índice más reciente construido y utilizado en este trabajo es el índice de desarrollo humano (IDH), en cuya metodología es pionero el PNUD, el cual pretende incorporar indicadores adicionales al PIB per cápita para reflejar mejor las condiciones de vida humana en el planeta. Desde 1990 el PNUD elabora anualmente un Informe sobre Desarrollo Humano, que incluye el índice de desarrollo humano. Según este organismo, este índice mide el promedio de los logros de un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano, específicamente “...busca una definición más amplia del bienestar, más allá del PIB. El IDH provee una medida compuesta por tres dimensiones del desarrollo humano: vivir una vida larga y saludable (medida por la esperanza de vida); tener educación (medida por la tasa de alfabetización de adultos y de matriculación en la enseñanza primaria, secundaria y terciaria); y gozar de un nivel de vida digno (medido por el ingreso según la paridad del poder adquisitivo)” (www.undp.org consultado el 15/08/07). El PNUD reconoce las imperfecciones de este índice, al considerar que no es una medida integral del desarrollo humano, en tanto que no incluye aspectos cualitativos como los derechos humanos, la democracia y la desigualdad, pero evidentemente es un avance fundamental en este terreno. A partir de esta fuente metodológica,

introduciendo algunas innovaciones, un grupo de investigadores de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH), se han dado a la tarea de calcular el IDH para cada una de los Estados de la Republica Mexicana y sus municipios, cuya cobertura no realiza el PNUD, para los años 1995, 2000 y 2005. Los índices que se han construido por este grupo de investigadores, es siguiendo la metodología del PNUD, a excepción del índice de desarrollo humano con servicios (IDHs), que es una innovación en este trabajo, pero siguiendo un criterio análogo al usado para los otros índices que reporta el organismo internacional citado. Los índices construidos son:

- Índice de desarrollo humano modificado con servicios (IDHs), que incluyen a los servicios de drenaje, agua y electricidad como aquellos que brindan bienestar adicional al proporcionado por la salud y la educación.
- Índice de desarrollo humano con PIB per cápita (IDHp), el cual considera al PIB per cápita (en paridad de poder adquisitivo) en lugar de los tres últimos servicios incluidos en el anterior IDHs, como el factor de ingreso que representa aquella parte del desarrollo humano que no está en la salud ni en la educación.
- Índice de desarrollo relativo al género, que a diferencia del IDHp que mide el progreso general promedio, este ajusta el progreso medio para reflejar las desigualdades entre hombres y mujeres.

Las variables consideradas para el cálculo de cada índice y las fórmulas empleadas en el mismo, se presentan en el anexo metodológico número 3. La información estadística utilizada es la que publica el INEGI en su página web (www.inegi.gob.mx), contenida en el Sistema Municipal de Bases de Datos, el Banco de Información Económica, los Censos Generales de Población y Vivienda (1990 y 2000) y los Conteos de Población y Vivienda (1995 y 2005); y para los datos de la población a nivel municipal de la categoría 0 a 1 años, fue utilizado el disco compacto “Códice 90”⁹⁰.

⁹⁰ Memoria técnica del Informe Nacional sobre Desarrollo Humano, elaborada por el grupo de investigadores de la UACH (accesible en www.chapingo.mx).

6.2 Análisis de resultados

Para poder hacer una valoración del impacto en las condiciones de vida de los productores de cebada, a partir de la inserción de la cadena productiva cebada-malta-cerveza en el proceso globalizador y del éxito de la industria cervecera como principal exportadora mundial, se hará un análisis de los índices de marginación y de desarrollo humano anteriormente descritos, aplicados a los municipios productores de cebada presentados en el cuadro número 20. Con estos índices se realizará un ejercicio de estática comparativa, fundamentalmente de los años 1990 y 2005, incorporando los aspectos sobresalientes obtenidos en las entrevistas directas con algunos líderes de los productores, en los municipios más representativos por la antigüedad y por la mayor producción relativa de cebada. Adicionalmente se integra al análisis, la información proporcionada por funcionarios gubernamentales y de la empresa IASA.

6.2.1 El índice de marginación

Como ya fue referido en el apartado anterior, el primer índice de marginación fue construido al finalizar la década de los años setenta, y al ser elaborado principalmente a partir de las estadísticas de 1970, se asume que corresponde a las condiciones en que vivía la sociedad mexicana en tal año, ponderando el grado de marginación en escala nacional, municipal y regional. Esto se puede observar en el cuadro número 22.

Además de incluir en este apartado los índices de marginación de los municipios productores de cebada del Altiplano Central de México seleccionados, se han incluido también los municipios productores de cebada del Estado de Guanajuato, para tener un punto de referencia con los cuales comparar a los municipios seleccionados en cuanto al grado de marginación en que se encontraban en 1970.

CUADRO NÚMERO 22
MÉXICO: ÍNDICES Y GRADOS DE MARGINACIÓN DE MUNICIPIOS
PRODUCTORES DE CEBADA SELECCIONADOS (1970)

ESTADOS/MPIOS.	IND. MARG.	GRADOS	ESTADOS/MPIOS.	IND. MARG.	GRADOS
HIDALGO	12,82	MA	PUEBLA	10,23	MA
ACATLAN	6,5176	A	CUYOACO	4,2049	A
ALMOLOYA	3,0247	A	CHIGNAHUAPAN	5,7053	A
APAN	-10,1103	MB	IXTACAMAXTITLAN	13,0825	MA
CUAUTEPEC DE HINOJOSA	-0,991	M	LIBRES	0,4612	A
EMILIANO ZAPATA	-9,3659	M	NOPALUCAN	4,8447	A
EPAZOYUCAN	-0,6379	M	OCOTEPEC	7,3063	A
METEPEC	-3,0062	M	ORIENTAL	-2,0909	M
MINERAL DE LA REFORMA	-2,2613	M	TEPEYAHUALCO	3,5452	A
SAN AGUSTIN TLAXIACA	1,6628	A	TLATLAUQUITEPEC	5,0125	A
SINGUILUCAN	2,532	A	XIUTETELCO	8,2161	A
TEPEAPULCO	-18,3734	MB	PROMEDIO MPIOS.	5,02878	A
VILLA DE TEZONTEPEC	-4,2842	M			
TIZAYUCA	-9,1677	M	MEXICO	-2,60	M
TLANALAPA	-11,9878	MB	NOPALTEPEC	-7,6728	M
TOLCAYUCA	-3,6673	M	OTUMBA	-2,2442	M
ZAPOTLAN DE JUAREZ	-2,3740	M	TEMASCALAPA	0,6031	A
ZEMPOALA	0,4397	A	ZUMPANGO	-9,4281	M
PROMEDIO MPIOS.	-3,65001176	M	PROMEDIO MPIOS.	-4,6855	M
TLAXCALA	9,90	A	GUANAJUATO	3,98	A
ATLANGATEPEC	5,9464	A	ABASOLO	-0,927	M
APIZACO	-17,1345	MB	ALLENDE	0,8739	A
CALPULALPAN	-7,2141	M	CORTAZAR	-2,8941	M
MUÑOS DE DOMINGO A.	1,3638	A	HUANIMARO	1,5132	A
ESPAÑITA	4,1299	A	IRAPUATO	-10,0902	MB
HUEYOTLIPAN	4,1327	A	JARAL DEL PROGRESO	-2,4214	M
IXTACUIXTLA DE M. M.	3,8740	A	OCAMPO	4,1259	A
SANCTORUM DE L. C.	0,1066	M	PENJAMO	1,0885	A
NANACAMILPA DE M. A.	-1,4686	M	PUEBLO NUEVO	-0,6699	M
TERRENATE	6,9405	A	SALAMANCA	-8,7137	MB
TETLA DE LA SOLIDAR.	0,4263	A	SAN FELIPE	4,4087	A
TLAXCO	1,0753	A	TARIMORO	3,9953	A
XALTOCAN	1,5934	A	VALLE DE SANTIAGO	1,9547	A
YAUHQUEMECAN	-1,7946	M	VILLAGRAN	-1,9127	M
PROMEDIO MPIOS.	0,141221429	M	PROMEDIO MPIOS.	-0,6906286	M

Fuente: Elaboración propia con datos de COPLAMAR (1983). *Necesidades esenciales de México - geografía de la marginación*. México. Anexo 5, págs. 226-252

Notas: Grados de marginación: MA = Muy alta; A = Alta; M = Media; MB = Media baja; MPIOS.=Municipios

Del cuadro anterior se destaca que en todos los Estados, excepto el caso del Estado de México donde fueron iguales, el grado de marginación de los municipios productores de cebada era menor que la media estatal. Particularmente en el Estado de Hidalgo, el cual es el más importante productor de cebada en la zona del Altiplano Central y donde tiene mayor antigüedad este cultivo, el índice promedio de los municipios productores del

grano en cuestión alcanzaba un grado de marginación “media”, en tanto que a nivel de todo el Estado tal grado ascendía a la calificación de “muy alta”. Esto significaría que en aquel año de 1970, las necesidades insatisfechas de los productores de cebada en Hidalgo eran menores, dos niveles por arriba, que el promedio de todo el Estado. De los municipios productores de cebada, destacan tres con grados de marginación “media baja”: Apan, Tepeapulco y Tlanalapa. Es oportuno aclarar que en el segundo de estos municipios se había establecido un complejo industrial importante, lo cual podría estar influyendo para que su índice de marginación fuera el más bajo.

En el caso del Estado de Tlaxcala, el grado de marginación de los municipios productores de cebada era menor que la media prevaleciente en el Estado, cuyo índice colocaba su grado de marginación en “alta”, mientras que la media de los municipios seleccionados era de “media”. Es pertinente aclarar que el municipio de Apizaco, que aparece con el índice de marginación más bajo, contaba ya con una zona industrial relativamente importante, lo cual podría haber incidido en el índice. El Estado de Puebla era el que mostraba un grado de marginación “muy alta” similar al del Estado de Hidalgo, pero las necesidades insatisfechas de los municipios productores de cebada sólo eran menores en un nivel respecto a la media en el Estado, al bajar al grado de marginación “alta”.

En el Estado de Guanajuato las diferencias entre el grado de marginación media estatal y la media de los municipios productores de cebada, eran de “alta” y “media” respectivamente. En este sentido su situación era similar al del Estado de Tlaxcala en el cuanto al grado de marginación, aunque comparativamente su índice promedio era menor tanto a nivel estatal (3,98 VS 9,90), como municipal (-0,6906286 VS 0,141221429). Los dos municipios que destacan con el grado de marginación “media baja”, Irapuato y Salamanca, contaban ya con una actividad industrial importante, que pudo incidir en los bajos índices de marginación registrados. Es pertinente mencionar que en aquella década de los setenta, prevalecía aún el modelo proteccionista en México, y el mercado de la industria cervecera se limitaba fundamentalmente al doméstico, de manera que este Estado sólo participaba modestamente en la producción nacional de cebada, al no existir un acicate al aumento de la demanda de este grano.

Como también fue señalado en el apartado anterior de este capítulo, posterior a la construcción del índice de marginación hecho por COPLAMAR, el CONAPO construyó nuevos índices que corresponden a los años 1985 y 1990. En virtud de que, como también ya fue indicado anteriormente, existen diferencias metodológicas en la construcción de los índices hechos por cada institución, para poder comparar las condiciones de vida de los municipios productores de cebada seleccionados, a través de medición de las necesidades insatisfechas en un período de tiempo amplio de 20 años (entre 1970 y 1990), se han tenido que hacer ajustes metodológicos. Esto lo ha realizado un estudioso del tema y lo ha denominado: “método de estimación del índice de marginación estandarizado” (Sánchez, 2000), el cual se presenta en el anexo metodológico número 4. El resultado de este ajuste son los índices de marginación de 1970 y 1990, que se muestran en el cuadro número 23.

De los índices que aparecen en el cuadro número 23 a continuación, se aprecia nuevamente que, en general, el grado de marginación de los municipios productores de cebada era menor o igual al que registraban cada uno de los Estados a los que pertenecen, pero en ningún caso peor. Con excepción de los municipios del Estado de Tlaxcala, donde disminuyó el grado y el índice de marginación de 1970 a 1990, en los demás Estados el grado de marginación de los municipios se mantuvo en el mismo nivel en ambos años, aunque el índice promedio disminuyó ligeramente, excepto en el caso del Estado de México, donde se registró un ligero aumento. Tres municipios destacan con índices de marginación “muy baja” en los dos años en que se realizó la medición, dos de ellos en el Estado de Hidalgo (Tepeapulco y Tlanalapa) y uno en el Estado de Tlaxcala (Apizaco); en los casos de Tepeapulco y Apizaco, ya se había mencionado anteriormente que al contar cada uno de ellos, con una zona industrial de relativa importancia, esto podría estar influyendo sobre el menor nivel del índice; en el caso de Tlanalapa, por su cercanía al complejo industrial “Ciudad Sahagun” ubicado en el municipio de Tepeapulco, podría explicar la baja en tal índice. Al comparar tanto los índices como el grado de marginación de los municipios de los principales Estados productores de cebada del Altiplano Central – Hidalgo y Tlaxcala – con los correspondientes al Estado de Guanajuato, se puede constatar que para 1990 en los primeros se registraron menores niveles que en este último. Finalmente, el Estado del Altiplano Central donde se registró el mayor grado de marginación en ambos años,

tanto en los municipios productores de cebada como la media estatal, fue el Estado de Puebla.

CUADRO NÚMERO 23
MÉXICO: ÍNDICES Y GRADOS DE MARGINACIÓN DE MUNICIPIOS
PRODUCTORES DE CEBADA SELECCIONADOS (1970-1990)

ESTADOS/MPIOS. AÑOS	Índice de Marginación		GRADOS		ESTADOS/MPIOS. AÑOS	Índice de Marginación		GRADOS	
	1970	1990	70	90		1970	1990	70	90
HIDALGO	1,07	1,17	A	MA	MEXICO	-0,22	-0,60	M	B
ACATLAN	0,604	0,537	A	A	NOPALTEPEC	-1,135	-0,368	B	M
ALMOLOYA	0,176	-0,011	A	M	OTUMBA	-0,470	-0,700	M	B
APAN	-1,434	-1,110	B	B	TEMASCALAPA	-0,121	-0,547	M	B
CUAUTEPEC DE HIÑOJOSA	-0,316	-0,219	M	M	ZUMPANGO	-1,350	-1,273	B	B
EMILIANO ZAPATA	-1,342	-1,463	B	B	PROMEDIO	-0,769	-0,722	B	B
EPAZOYUCAN	-0,273	-0,431	M	M					
METEPEC	-0,563	0,088	B	A	PUEBLA	0,850	0,830	A	A
MINERAL DE LA REFORMA	-0,472	-1,459	M	B	CUYOACO	0,320	0,003	M	M
SAN AGUSTIN TLAXIACA	0,009	-0,440	M	M	CHIGNAHUAPAN	0,504	0,221	A	A
SINGUILUCAN	0,115	0,292	A	A	IXTACAMAXTITLAN	1,408	1,039	MA	A
TEPEAPULCO	-2,446	-1,860	MB	MB	LIBRES	-0,138	-0,277	M	M
VILLA DE TEZONTEPEC	-0,720	-0,663	B	B	NOPALUCAN	0,399	0,108	A	A
TIZAYUCA	-1,318	-1,510	B	B	OCOTEPEC	0,700	0,172	A	A
TLANALAPA	-1,664	-1,732	MB	MB	ORIENTAL	-0,451	-0,541	M	B
TOLCAYUCA	-0,644	-0,763	B	B	TEPEYAHUALCO	0,240	0,016	A	M
ZAPOTLAN DE JUAREZ	-0,486	-0,917	M	B	TLATLAUQUITEPEC	0,419	0,337	A	A
ZEMPOALA	-0,141	-0,465	M	M	XIUTETELCO	0,812	0,622	A	A
PROMEDIO	-0,642	-0,713	B	B	PROMEDIO	0,421	0,230	A	A
TLAXCALA	0,82	-0,04	A	M	GUANAJUATO	0,33	0,21	A	A
ATLANGATEPEC	0,534	-0,151	A	M	ABASOLO	-0,308	-0,185	M	M
APIZACO	-2,294	-1,784	MB	MB	ALLENDE	-0,088	-0,221	M	M
CALPULALPAN	-1,079	-1,302	B	B	CORTAZAR	-0,549	-0,807	B	B
MUÑOS DE DOMINGO A.	-0,028	-0,586	M	B	HUANIMARO	-0,009	-0,356	A	M
ESPAÑITA	0,311	-0,198	A	M	IRAPUATO	-1,431	-1,250	B	B
HUEYOTLIPAN	0,312	-0,458	A	M	JARAL DEL PROGRESO	-0,491	-0,606	M	B
IXTACUIXTLA DE M. M.	0,280	-0,672	A	B	OCAMPO	0,311	0,196	A	A
SANCTORUM DE L. C.	-0,208	-0,652	M	B	PENJAMO	-0,061	-0,328	M	M
NANACAMILPA DE M. A.	-0,375	-1,103	M	B	PUEBLO NUEVO	-0,277	-0,394	M	M
TERRENATE	0,656	0,054	A	A	SALAMANCA	-1,263	-1,240	B	B
TETLA DE LA SOLIDAR.	-0,143	-0,810	M	B	SAN FELIPE	0,345	0,240	A	A
TLAXCO	-0,063	-0,348	M	M	TARIMORO	0,295	-0,275	A	M
XALTOCAN	0,001	-0,293	M	M	VALLE DE SANTIAGO	0,045	-0,500	A	M
YAUHQUEMECAN	-0,415	-0,820	M	B	VILLAGRAN	-0,429	-0,672	M	B
PROMEDIO	-0,179	-0,652	M	B	PROMEDIO	-0,279	-0,457	M	M

Fuente: Elaboración propia con datos de Sánchez, A. (2000). Marginación e Ingreso en los municipios de México.

UNAM-PORRUA, México. (Base de datos)

Notas: Grados de marginación: MA = Muy alta; A = Alta; M = Media; B = Baja y MB = Muy baja. MPIOS. = Municipios

6.2.2 Índice de desarrollo humano

Las cifras que el PNUD da a conocer sobre la evolución del IDH en el mundo, muestran que, con excepción de la mayoría de los países del continente africano, en el resto de los continentes se ha registrado una tendencia hacia mejorar el índice correspondiente desde 1975. México no es ajeno a esta tendencia y de acuerdo a los índices que reporta el organismo internacional citado, el IDH que corresponde a este país ha mantenido una tendencia ascendente, y esto le ha permitido situarse en el grupo de países considerados de “desarrollo alto”, si bien ocupando los últimos lugares de este grupo. Los índices son los siguientes: 1975 = 0,691; 1980 = 0,737; 1985 = 0,757; 1990 = 0,766; 1995 = 0,784; 2000 = 0,811 y 2004 = 0,821. En este último año, el IDH de México se ubica por arriba de la media de los países en desarrollo (0,679) y de los de América Latina (0,795), pero por debajo de la media de los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo (OCDE) de la que es miembro desde 1994 (0,923) (PNUD, 2006).

De los índices construidos por investigadores de la UACH ya señalados anteriormente en las consideraciones metodológicas de este capítulo, se ha utilizado el que coincide con el IDH del PNUD (Índice de Desarrollo Humano con PIB per cápita [IDHp]), para evaluar la tendencia del desarrollo humano en los municipios productores de cebada en el Altiplano Central seleccionados, en los años 1995 y 2005, que son el primero y el último años en que fue calculado este índice a nivel municipal. Se han empleado los rangos establecidos por el PNUD para clasificar el nivel de desarrollo de los países a partir del IDH: De 0,800 a 1,0 = Alto; de 0,500 a 0,799 = Medio y de 0,0 a 0,499 = Bajo. En el cuadro número 24 se presenta el IDHp de los municipios seleccionados.

CUADRO NÚMERO 24
MÉXICO: ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO DE LOS MUNICIPIOS
PRODUCTORES DE CEBADA DEL ALTIPLANO CENTRAL (1995-2005)

ESTADOS/ MUNICIPIOS	IDH CON PIB PER CÁPITA		POSICIÓN NACIONAL		ESTADOS/ MUNICIPIOS	IDH CON PIB PER CÁPITA		POSICIÓN NACIONAL	
	1995	2005	1995	2005		1995	2005	1995	2005
HIDALGO	0,73121	0,76889	26	25	TLAXCALA	0,74291	0,77466	25	24
ACATLAN	0,66339	0,72068	1758	1523	ATLANGATEPEC	0,71517	0,73324	1098	1368
ALMOLOYA	0,69073	0,75472	1440	1028	APIZACO	0,78119	0,80069	272	330
APAN	0,73693	0,77236	803	756	CALPULALPAN	0,73310	0,77034	867	781
CUAUTEPEC DE HINOJOSA	0,72193	0,76233	1015	912	MUÑOS DE DOMINGO ARENAS	0,70962	0,75692	1188	981
EMILIANO ZAPATA	0,76536	0,79406	429	427	ESPAÑITA	0,69154	0,72529	1427	1465
EPAZOYUCAN	0,74137	0,77843	735	659	HUEYOTLIPAN	0,68502	0,73906	1498	1281
METEPEC	0,68952	0,73230	1451	1376	IXTACUIXTLA DE M. M.	0,73469	0,76957	836	798
MINERAL DE LA REF.	0,82957	0,83918	27	54	SANCTORUM DE L. C.	0,70842	0,75442	1203	1034
SAN AGUSTÍN T.	0,71736	0,77720	1076	673	NANACAMILPA DE M A	0,71829	0,76385	1066	885
SINGUILUCAN	0,71163	0,75766	1157	965	TERRENATE	0,66016	0,73339	1796	1364
TEPEAPULCO	0,79077	0,80852	190	241	TETLA DE LA SOLID.	0,73539	0,77957	822	647
VILLA DE TEZONTEPEC	0,75206	0,77619	606	696	TLAXCO	0,68930	0,74482	1453	1185
TIZAYUCA	0,78181	0,80750	267	253	XALTOCAN	0,70186	0,74771	1289	1130
TLANALAPA	0,79206	0,79953	182	343	YAUHQUEMECAN	0,75970	0,79860	496	356
TOLCAYUCA	0,74351	0,80316	716	298	BENITO JUAREZ	0,68908	0,74212	1455	1229
ZAPOTLAN DE JUAREZ	0,77400	0,80252	346	309	SAN LUCAS TECOPIILCO	0,69202	0,73478	1417	1346
ZEMPOALA	0,75071	0,79859	623	357	PROMEDIO MPAL.	0,71278	0,75590	1136	1011
PROMEDIO MPAL.	0,74428	0,78147	754	639	PUEBLA	0,71577	0,74532	29	29
MEXICO	0,76491	0,78895	18	18	CUYOACO	0,63586	0,69945	1995	1643
NOPALTEPEC	0,75056	0,77875	625	560	CHIGNAHUAPAN	0,67855	0,71109	1573	1515
OTUMBA	0,73413	0,77360	847	637	IXTACAMAXTITLAN	0,63594	0,65657	1994	2064
TEMASCALAPA	0,73944	0,78879	766	407	LIBRES	0,68652	0,73107	1483	1242
ZUMPANGO	0,74795	0,78307	660	494	NOPALUCAN	0,66297	0,69895	1761	1653
PROMEDIO MPAL.	0,74302	0,78105	725	525	OCOTEPEC	0,64580	0,69505	1915	1695
					ORIENTAL	0,69757	0,72129	1350	1371
					TEPEYAHUALCO	0,64510	0,67203	1920	1941
					TLATLAUQUITEPEC	0,64444	0,68737	1928	1785
					XIUTETELCO	0,63287	0,67919	2013	1874
					PROMEDIO MPAL.	0,65656	0,69521	1793	1678

Fuente: Elaboración propia con información de la base de datos de www.chapingo.mx/dicifo/demyc/idh

Nota: MPAL. = Municipal

En un primer acercamiento a la interpretación de los datos del cuadro anterior, se debe mencionar que todos los Estados y municipios excepto uno de estos últimos⁹¹, registran un IDH que se ubica por debajo del nivel que alcanzó el país en ambos años. De

⁹¹ Se trata del municipio Mineral de la Reforma que se localiza en el Estado de Hidalgo. Es un municipio atípico en virtud de que entre 1995 y 2005 multiplicó su población por 2,4 (INEGI, 1995-2005) y desde antes del primer año empezó a recibir inversiones en infraestructura urbana y construcción de viviendas de nivel medio alto, como ningún otro municipio del Estado. No obstante, es un municipio productor de cebada de relativa importancia que no justificaba dejarlo fuera de los municipios seleccionados. El IDH que registra en los dos años considerados es superior a la media nacional y por tanto su nivel sería de "desarrollo alto".

acuerdo a tales índices, todos ellos, excepto el que se indica, estarían clasificados en el nivel de “desarrollo medio”.

Todos los Estados y municipios incluidos en el cuadro número 23, registraron aumento en su IDH entre 1995 y 2005, lo cual da pauta a suponer que han mejorado sus condiciones de vida en estos últimos diez años. La posición nacional de los Estados, mejoró en los casos de Hidalgo y Tlaxcala, mientras que se mantuvo sin cambio en los casos del Estado de México y Puebla. Por su parte, la mayoría de los municipios mejoró su posición en el escenario nacional, con excepción de los siguientes:

- En el Estado de Hidalgo: Mineral de la Reforma, Tepeapulco, Villa de Tezontepec y Tlanalapa
- En el Estado de Tlaxcala: Apizaco y Españita
- En el Estado de Puebla: Oriental, Tepeyahualco y Tlatlauquitepec

Si los municipios productores de cebada del cuadro número 23 integraran un Estado distinto al que pertenecen, en el caso del Estado de Hidalgo estos alcanzarían un IDH superior al que registró este Estado en los dos años considerados (como se puede ver en el promedio municipal). En el caso de los demás Estados, su IDH sería menor.

Considerando que la República Mexicana está constituida por 32 entidades federativas, a partir de su IDH el Estado de México es el que se ubica en mejor posición, pero es el que tiene menos municipios productores de cebada y es uno de los más industrializados del país; en el extremo opuesto se encuentra Puebla, quien tiene la tercera posición como productor de cebada en el Altiplano; y en posiciones cercanas entre sí, aunque en el grupo de los últimos ocho Estados por sus condiciones de desarrollo, se encuentran Hidalgo y Tlaxcala, primero y segundo productor de cebada en el Altiplano respectivamente.

Para tener un elemento más de comparación, se ha hecho el ejercicio de calcular la posición media, que tendría el conjunto de municipios productores de cebada en cada entidad federativa por su condición de desarrollo. Considerando que en 1995 habían 2.428 municipios y 2.463 en el 2005, la posición media que alcanzan los municipios cebaderos es relativamente mejor que la de cada uno de los Estados a los pertenecen. En

el caso de Hidalgo es donde esta posición, con mucho, es relativamente mejor que la que tiene el Estado como un todo, mejorando además 115 lugares de uno a otro año; en el caso de Tlaxcala sucede algo semejante, aunque menos notable, pues los municipios se ubican casi a la mitad de la lista mientras que los de Hidalgo casi en el primer tercio, aunque avanzan 125 lugares del primero al último año aquí considerado. En el caso de los municipios de Puebla, también muestran una posición relativamente mejor que la entidad como un todo, pues mientras que esta se ubica sólo un lugar por arriba del penúltimo Estado de la república, el conjunto de sus municipios cebaderos se encuentra alejado de los últimos lugares de la lista completa de municipios. En el Estado de México, los municipios productores de la gramínea en cuestión, tienen una posición relativamente mejor en el conjunto de municipios (cercana a la que tienen los de Hidalgo), que la posición que tiene esta entidad federativa entre el conjunto de los 32 Estados; además, son quienes escalan más posiciones (200) de uno a otro año.

6.2.3 Resultados relevantes de las entrevistas a líderes de productores, productores, funcionarios públicos y de IASA.

Las entrevistas se realizaron utilizando el formato de un guión estructurado previamente, procurando conducir tales entrevistas de manera relajada para propiciar un ambiente apropiado y conseguir respuestas veraces, pero sin descuidar los aspectos previstos en el guión. En este sentido, se elaboró un guión para entrevistar a los líderes de productores, otro para los funcionarios gubernamentales y otro para funcionarios de la empresa IASA. Es oportuno mencionar que los funcionarios gubernamentales entrevistados fueron de: SAGARPA, INIFAP y Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA)⁹². Los guiones para las entrevistas estructuradas aparecen en el anexo metodológico número 5.

Antes de plantear los resultados relevantes de las entrevistas a los productores de cebada, es oportuno hacer aclaraciones sobre la pertinencia de estas entrevistas, la elección de los municipios donde viven las personas entrevistadas, así como las características de estas últimas:

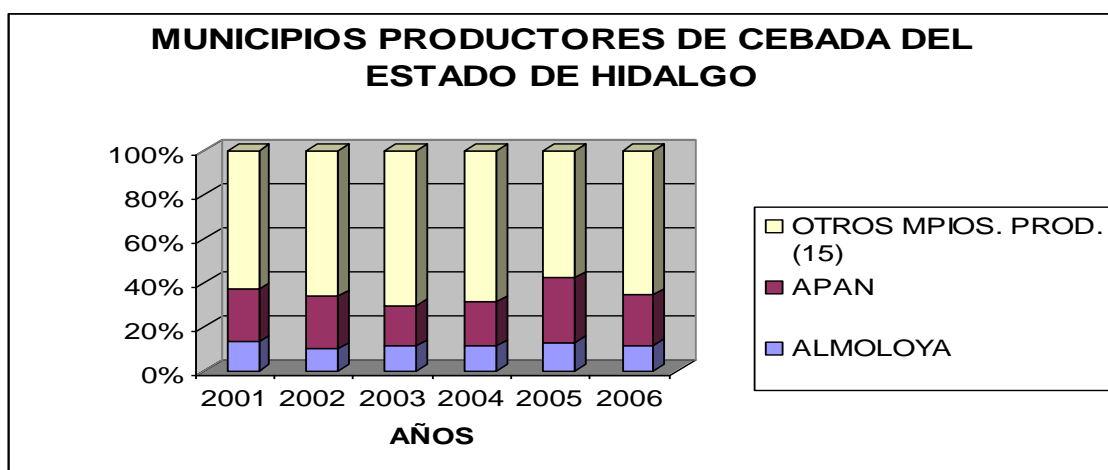
⁹² FIRA es un organismo gubernamental que opera como banca de segundo piso, esto es, que el servicio financiero que ofrece lo hace llegar a los productores agrícolas o ganaderos a través de bancos comerciales, quienes en este sentido actúan como intermediarios financieros.

- De acuerdo a las indagaciones preliminares que se hicieron en la zona de estudio, se pudo conocer que la abrumadora mayoría de los productores de cebada, no dependen exclusivamente de los ingresos que obtienen de este cultivo para satisfacer sus necesidades familiares, en tanto que complementan estos con otras actividades en buena parte del año en que el cultivo o las labores poscosecha de la cebada no requiere su participación. Existe la economía subterránea y otras actividades no siempre remuneradas, ya que incluyen la ganadería de traspatio para autoconsumo y la recolección de plantas o animales silvestres comestibles. En consideración de lo anterior y para procurar que los entrevistados representaran a aquellos productores para quienes el cultivo de la cebada significa la actividad más importante, se eligieron a productores y líderes de organizaciones de productores que viven en los Estados y municipios, que son los más importantes productores de este grano. Es por ello que se entrevistaron a tres líderes productores del Estado de Hidalgo que es el mayor productor en el Altiplano, dos líderes en activo del municipio de Apan y uno que en el pasado lo fue del municipio de Almoloya; dos del Estado de Tlaxcala, uno en activo del municipio de Tlaxco y otro que en el pasado lo fue del municipio de Calpulalpan; también se entrevistó a un líder en activo del municipio de Otumba en el Estado de México. Adicionalmente se procuró entrevistar al líder de la Unión Nacional de Productores de Cebada (UNPC), que es de Tlaxcala y que por más de 20 años se ha mantenido en el cargo, pero con pretextos eludió ser entrevistado en tres oportunidades⁹³. Finalmente, se entrevistaron a productores de ambas entidades federativas aprovechando reuniones de tipo informativo en las que fue permitido asistir y en los recorridos de campo que se hicieron.
- Ya en el cuadro anexo número 15 se ha podido identificar a los Estados de Hidalgo y Tlaxcala, como el primero y segundo productor más importantes del Altiplano Central. Para confirmar la importancia de los municipios de Apan y Almoloya en Hidalgo y los de Calpulalpan y Tlaxco en Tlaxcala, como los más importantes en sus respectivas entidades federativas, en las gráficas números 13

⁹³ Este es un personaje representativo del viejo sistema corporativo que durante más de 70 años mantuvo en el poder al Partido Revolucionario Institucional (PRI), al cual pertenece esta UNPC, y su negativa a ser entrevistado sólo confirma los señalamientos negativos respecto a su gestión al frente de esta organización nacional, recabada en las entrevistas con los productores.

y 14 se puede verificar que en los últimos años, en los cuales se pudo obtener información oficial de producción de cebada a nivel municipal, destacan los municipios antes mencionados por su contribución a la producción de su respectiva entidad federativa. Adicionalmente se entrevistó a un líder en activo en el municipio de Otumba en el Estado de México, que aunque es el segundo en importancia como productor en esta entidad federativa, por tratarse de un productor importante de tipo empresarial, el cual logra compaginar la actividad agrícola con la de servicios en la industria de la construcción, pero semejante a los productores de los otros municipios aquí mencionados, cuenta con gran experiencia en este cultivo.

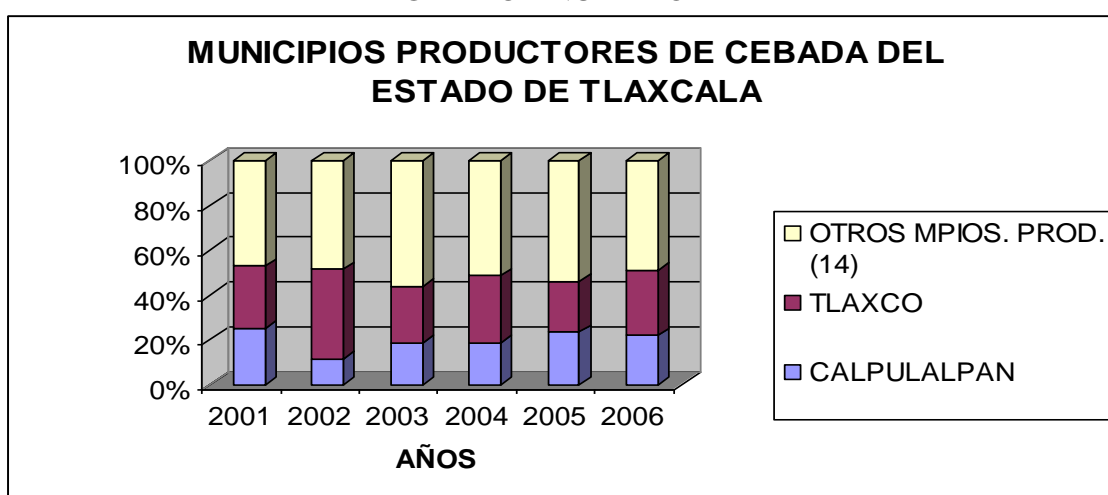
GRÁFICA NÚMERO 13



Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SAGARPA (www.siap.gob.mx consultado entre el 15 de agosto y 10 de septiembre de 2007)

Nota: MPIO. PROD. = Municipios productores

GRÁFICA NÚMERO 14



Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP-SAGARPA (www.siap.gob.mx consultado entre el 15 de agosto y 10 de septiembre de 2007)

Nota: MPIO. PROD. = Municipios productores

Las opiniones relevantes recogidas en las entrevistas son las siguientes:

A. Todos los productores entrevistados estaban enterados del éxito de la cerveza mexicana en el mercado internacional, aunque no de la posición que tiene México como exportador en tal mercado. Consideran que tal éxito no ha repercutido en sus ingresos como proveedores de la materia prima básica.

B. Todos los productores coinciden en señalar que vivían mejor antes de la desaparición de los precios de garantía a principios de la década de los noventa, pues con la venta de su cebada obtenían los ingresos necesarios para satisfacer sus necesidades; para ejemplificar, uno de ellos mencionó que en aquella época, con la venta de un kilo de cebada se podía comprar un litro de gasolina y hoy hacen falta más de tres kilos de cebada para adquirir el mismo litro de gasolina. Sobre este tema, en una entrevista hecha por un periodista a un productor de 60 años de edad que vive en Apan, coincidía con lo mencionado anteriormente, excepto que él calcula que actualmente hacen falta 10 kilos de cebada para comprar el litro de gasolina, agregando que la cría de borregos es más rentable⁹⁴. En la actualidad, además de que el precio es relativamente menor (aunque para este 2007 aumentó a \$2 300 la tonelada, aparentemente catapultado por el aumento de los precios internacionales de cereales ante el impulso anunciado a la producción de etanol), tienen que gastar \$120 por tonelada en promedio, para transportar su grano cosechado a la planta maltera o centro de acopio, cuando antes lo entregaban en bodegas cercanas que IASA rentaba.

C. Los productores coinciden también en que para lograr un mínimo excedente sobre la inversión en el cultivo de la cebada, se deben sembrar por lo menos 50 ha de esta gramínea, pues la necesidad de emplear maquinaria en todo el proceso productivo impone la necesidad de esta escala mínima de producción. De limitarse a la pequeñas extensiones de su terreno (el 80% de los productores de Hidalgo poseen menos de 5 ha y en el caso de Tlaxcala la proporción es similar), esto no permite recuperar siquiera los costos. Esto explica el fenómeno de renta de tierras de los pequeños productores y el surgimiento de algunos productores de tipo empresarial que rentan 800 ha o más de tierra para sembrar cebada. Así, el pequeño productor renta su tierra en un mínimo de

⁹⁴ Diario Reforma, 8 de abril de 2007

\$1 000/ha en el caso de los de peor calidad y ubicación en el Estado de Hidalgo, y de hasta \$2 000/ha en el caso de los mejores ubicados en el Estado de Tlaxcala. Además de recibir ingresos por tal renta, recibe el pago del programa de apoyo gubernamental PROCAMPO (\$1 160 por ha actualmente, lo cual es una distorsión de este programa, que subsidia al propietario sin fomentar la producción) y se puede dedicar a otras actividades: trabajar como asalariado fuera de su comunidad, en el caso de Tlaxcala a la maquila textil doméstica, al pequeño comercio, al servicio de taxis, a la ganadería de traspatio, la recolección de animales y plantas silvestres comestibles, o la combinación de ellas.

D. Con respecto a la rentabilidad del cultivo, los funcionarios gubernamentales consideran que este es rentable, ya que así se demostró en los estudios que se hicieron apenas hace dos años en la elaboración del “Sistema Producto Cebada” (SPC). En este sentido, la estimación del indicador de rentabilidad “relación beneficio/costo” que aparece en el SPC para el Estado de Hidalgo (para la zona que se califica como tecnificada y donde se ubican los municipios de Apan y Almoloya), es de 0,43; mientras que para el Estado de Tlaxcala es de 0,16. Al revisar el documento del SPC para cada uno de las dos entidades federativas mencionadas, llama la atención que en ninguno de los dos casos se incluya la renta de la tierra como un concepto que forme parte del costo de producción. Para estos funcionarios el SPC funciona satisfactoriamente, mientras que para los productores es algo que pasa desapercibido. Sobre este tema, en la misma nota periodística señalada en el párrafo anterior, se incluye la declaración del Director de Fomento a la Agricultura de la SAGARPA, quien declaró que “*la producción de cebada es rentable y deja ganancias, tanto a la industria como al productor*”⁹⁵.

Otra opinión recogida sobre este tema fue la del funcionario de IASA, quien considera que en función de las pequeñas extensiones de terrenos cultivados que prevalecen, la obtención de beneficios por el cultivo de la cebada son mínimos, pero que frente a otras alternativas de cultivos, la cebada ofrece mejores ingresos.

E. De entre los principales problemas agronómicos detectados por un investigador de INIFAP entrevistado, y que los productores enfrentan en el proceso productivo de la cebada, destacan el control de malezas y el exceso de laboreo. El primero reduce

⁹⁵ Ibid

nutrientes para el desarrollo de la cebada y el segundo empobrece la calidad del suelo agrícola. Un problema reciente es el cambio climático, que se expresa en modificaciones al patrón histórico de la precipitación pluvial, ya que la dotación de agua que requiere el cultivo depende totalmente de ella, y lo mismo les afecta que se retrasen, adelanten o prolonguen las lluvias. Otro de los problemas tiene que ver con la variedad de la semilla empleada, pues mientras la nueva variedad “adabella” se adapta mejor a las condiciones del tipo de tierra y climatológicas de ciertas zonas del Altiplano, la “esmeralda” se debe seguir sembrando en otras que no reúnen tales condiciones. En este aspecto, el funcionario de INIFAP declaró que siguen trabajando en lograr mejores variedades de semilla. En opinión de tal funcionario, la calidad maltera de la cebada producida en el Altiplano es mejor que la del Bajío, porque los suelos de este son más arcillosos, retienen más el agua y generan una mayor proporción de proteína que en el caso de los suelos del Altiplano, y esto va en contra de la calidad maltera del grano. Los problemas de plagas y enfermedades son mínimos.

F. Los principales problemas que los productores enfrentan en la comercialización se concentran en la relación con IASA. Desde la determinación del precio, donde dependen de la cotización del grano en el mercado norteamericano, hasta la falta de transparencia para conocer el análisis de laboratorio donde se determina la calidad de la cebada que se entrega en las malteras o bodegas, pasando por la entrega restringida de los cupones para la entrega del producto por parte de IASA, y la insuficiencia de centros de acopio donde almacenar la gramínea que no puede ser recibida inmediatamente después de la cosecha. Sobre este tema, una más de las referencias abordadas en el reportaje periodístico mencionado en los puntos E y D de esta sección, es la declaración del presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Cerveza y de la Malta, quien acepta que *“los productores no participan en los exámenes de calidad, pero este es un proceso transparente, ya que así como se penaliza al productor cuando la cebada no tiene la calidad requerida, también se otorgan incentivos cuando esta se encuentra en perfectas condiciones”*⁹⁶. Respecto a la determinación del precio, consideran que su líder nacional de la UNPC se presta a un juego donde IASA impone su propuesta; respecto al análisis de la cebada que cada productor entrega, consideran que el personal de las malteras no se apega a los métodos existentes, pues ellos lo han probado, pero

⁹⁶ Ibidem

independientemente de esto, consideran que la norma oficial NMX-FF-043-SCFI-1982 debe modificarse por ser muy rigurosa. Respecto a la entrega de cupones, consideran una práctica ineficiente que los afecta negativamente, que IASA primero se asegura la entrega de la cebada necesaria para que los productores paguen el crédito recibido en semilla y otros insumos, y hasta que todos los productores hagan esto, entonces reciben el resto de cupones, pero mientras su grano queda expuesto a la intemperie por falta de bodegas donde almacenarlo, de donde se crean problemas de humedad y mermas del producto.

G. Los problemas de financiamiento que identifican los productores, se refiere a la necesidad de construir centros de acopio de su propiedad, dotados de equipo para la limpieza, secado y selección del grano; también lo requieren para adquirir maquinaria agrícola tales como tractores con sus implementos y trilladoras combinadas para la cosecha. Sobre este tema, los funcionarios de FIRA informaron que a los grupos de productores mejor organizados, los están apoyando con créditos para que puedan concretar sus proyectos. Así, los créditos de avío que ofrecen para atender necesidades durante el proceso productivo son a un plazo de 7 meses, y los créditos refaccionarios para adquisición de maquinaria agrícola son a un plazo de 3 años, ambos a tasas preferenciales (9,7% anual). Es pertinente aclarar que los créditos de FIRA, llegan a los productores a través de un intermediario financiero (Banco) y frecuentemente interviene un segundo mediador, que generalmente es una empresa consultora, quien prepara los documentos necesarios y gestiona el crédito ante el banco. En algunos de estos proyectos, como es el caso de una organización de productores de Otumba en el Estado de México, que ha logrado la aprobación de crédito para la construcción de un centro de acopio, el gobierno estatal contribuye aportando el 50% de la inversión.

H. Sobre los programas de apoyo que tanto el gobierno federal como los gobiernos estatales ofrecen, los líderes de productores entrevistados consideran que son insuficientes, que se han distorsionado y que han propiciado un paternalismo que ya no se debe sostener. La insuficiencia de los programas es un planteamiento que justifican al no poder competir con la cebada de EEUU que importan los grupos cerveceros, quienes reciben mayores apoyos; la distorsión es que programas como PROCAMPO fueron creados para promover la producción, pero como se los entregan a quienes demuestran ser propietarios de la tierra, sin importar que la renten, esto va en contra del objetivo

original; sumado a esto, la existencia de otros programas de tipo social como “Oportunidades”, que les permite a cada familia con hijos en la escuela recibir una cantidad mensual de hasta \$1 980 mensuales cuando tienen hijos estudiando en la educación primaria, secundaria y media superior⁹⁷; desde la perspectiva de los productores que se han convertido en empresarios que rentan tierras, los pequeños productores ya no se ven obligados a trabajar y los califican de flojos y conformistas. Sobre este tema, la opinión de los líderes entrevistados es compartida por los funcionarios de SAGARPA en cuanto a la distorsión de PROCAMPO. Aparte de los apoyos del gobierno federal, existen apoyos adicionales por parte de los gobiernos estatales establecidos en el SPC, tales como la habilitación de oficinas equipadas con computadoras para la gestión administrativa, pero sólo los reciben los grupos de productores mejor organizados.

I. Sobre el fenómeno de la migración en la zona del Altiplano, los entrevistados consideran que es un fenómeno presente, pero moderado. Sobre la proporción de personas que han emigrado legal o ilegalmente a EEUU, consideran que no es mayor al 10% de la población, pero existe el fenómeno de emigración intermitente a las ciudades cercanas: En el caso de Apan y Almoloya muchas personas salen a trabajar de lunes a sábado en las ciudades de Pachuca, Hidalgo y la Ciudad de México; y en el caso de Calpulalpan y Tlaxco a las ciudades de Puebla y México. Según un estudio gubernamental basado en información del Censo de Población del año 2000 consultado sobre este tema, la intensidad migratoria hacia EEUU en los municipios seleccionados del Altiplano Central de México era entre “baja” y “muy baja” (www.conapo.gob.mx). Adicionalmente, es oportuno mencionar que la tasa de crecimiento demográfica promedio entre 1990 y 2005 en los Estados productores de cebada de esta zona, es muy semejante a la media nacional, mostrando una tendencia a la baja (www.inegi.gob.mx consultado el 23/10/07).

J. Con relación a la tipología de los productores de cebada, la opinión del funcionario de IASA es que los productores del Bajío están mejor organizados y tienen más desarrollada la actitud empresarial que los del Altiplano, donde esto es algo relativamente reciente a partir de finales del siglo pasado. Esta opinión es compartida

⁹⁷ Cantidad establecida para el primer semestre de 2007 (www.sedesol.gob.mx consultado el 11/09/07)

por los funcionarios gubernamentales de SAGARPA y de FIRA. Este fenómeno se está consolidando con la modalidad de rentar las parcelas ejidales, que antes era riesgoso hacer por las restricciones legales establecidas en el Artículo 27 constitucional, hasta el año 1991 en que se modificó. La renta de parcelas ejidales ha abierto la posibilidad de aprovechar las economías de escala en el cultivo de la cebada. Los líderes actuales de grupos de productores organizados, tienen ya una actitud pro empresarial, aunque enfrentan limitaciones financieras, de infraestructura y comercialización ya enunciados en los puntos F y G de esta sección.

K. Respecto a la paradójica situación en el Altiplano Central como principal productor actual de cebada para la industria cervecera, en terrenos que antes fueron utilizados para el cultivo del maguey pulquero, y que la cerveza desplazó del mercado de las bebidas alcohólicas al pulque; los productores entrevistados son conscientes de ello, recuerdan que antes el pulque era la bebida alcohólica favorita en la zona y la existencia de todo un sistema de producción y comercialización, que daba empleo y medios de vida a la región, pero esto ha pasado a ser una referencia histórica de la región, principalmente por los siguientes factores: Las agresivas estrategias de mercadotecnia y publicidad de las empresas cerveceras que apresuraron el desplazamiento del pulque en el mercado; el robo nocturno de pencas de maguey para hornear la barbacoa por las personas que se dedican a este negocio más lucrativo, y el robo de la epidermis de las pencas de maguey para preparar los “mixtotes”⁹⁸, con todo lo cual arruinan el desarrollo de la planta y su producción de “aguamiel” para elaborar pulque. No obstante, consideran que las bondades del cultivo del maguey pulquero van más allá de cuestiones económicas, pues contribuía a preservar el suelo agrícola y con ello las propiedades agrícolas de los terrenos con pendiente pronunciada, lo cual hoy se ha descuidado. A pesar de que no se expresó nostalgia por el cultivo del maguey pulquero por parte de los productores entrevistados, en el imaginario colectivo de la zona del Altiplano subyace la evocación del pulque, aunque en un curioso sincretismo con la cebada. Como ejemplos de esto, existe una pequeña empresa en el municipio de Nanacamilpa, Tlaxcala que elabora el pulque enlatado y al menos otra en el municipio de Apan, Hidalgo que elabora el pulque embotellado, así como cerveza en forma artesanal; también en el municipio de Apan, la

⁹⁸ El “mixtote” es un plato típico del Altiplano Central de México, que se prepara con base en la carne de cordero, la cual se condimenta, se envuelve en la epidermis del maguey y se cuece en un horno. Las pencas del maguey se utilizan para cubrir los “mixtotes” en el horno y lograr el cocimiento al vapor de la carne del cordero; de forma similar se emplean para hornear la barbacoa.

empresa de servicio público de pasajeros local: “Trabajadores de Apan SCL”, ostenta como emblema en sus autobuses la imagen de un maguey junto a la de una espiga de cebada; además, el nombre del estadio de fútbol en este municipio es “Pulques León”, y la feria anual de este municipio que se celebra el viernes de la semana santa, de le denomina la “Feria del Maguey y la Cebada”.

L. Otras alternativas de cultivo en lugar de la cebada se practican en los terrenos del Estado de Tlaxcala, tales como tomates verdes, calabaza y canola entre otros, pero en pequeña escala. En el Estado de Hidalgo, un productor de tipo empresarial ha iniciado el cultivo de nopal para verdura en macrotúneles de plástico tipo invernadero, pero en pequeña escala (5 ha). Aunque el trigo también se cultiva, tiene el inconveniente que requiere más agua que la cebada y tiene un ciclo vegetativo más largo que esta, por lo que, aunque se mencionó por uno de los entrevistados como opción ante los problemas del precio de la cebada y el trato desventajoso con IASA, sólo existen pequeñas extensiones de cultivo, principalmente en Tlaxcala. Se observaron terrenos cultivados con maíz, pero en pequeña escala, por lo que se infiere que es principalmente para autoconsumo. Por otro lado, tanto los entrevistados del Estado de Hidalgo como los de Tlaxcala, así como los funcionarios de INIFAP, coinciden en que las condiciones climatológicas y de suelo, son en general más favorables en esta última entidad federativa que en la primera, para cultivos alternativos a la cebada.

6.2.4 Cambio en las condiciones de vida de los productores de cebada del Altiplano Central.

El IDH de México ha mejorado consistentemente desde 1975 hasta el año 2004 en que se hizo la última medición, de manera semejante a lo que ha sucedido en la mayoría de los países del mundo. Esto no tendría que haber sucedido a escala estatal y municipal en su interior, pero en el caso de los municipios del Altiplano Central, productores de cebada sí ha sucedido. Particularmente entre 1995 y 2005 estos municipios aumentaron en una proporción cercana a la que aumentó el IDH a nivel nacional de 1995 a 2004 en promedio.

Si bien el índice de marginación no es comparable con el IDH, en tanto que el primero mide las necesidades básicas insatisfechas y el segundo el nivel de bienestar alcanzado,

ambos utilizan en su metodología variables sociales y económicas semejantes, y aunque tienen perspectivas con sentidos opuestos, convergen en calificar el grado en que las condiciones de vida son mejores o peores. Así, cuando el índice de marginación es muy bajo en un municipio, este mismo se podría corresponder con un IDH alto, y en este sentido coincidirían en calificar que las condiciones de vida de sus habitantes habrían mejorado.

Desde el estudio hecho en 1970 por COPLAMAR, los municipios productores de cebada de la zona seleccionada, mostraban un menor nivel de marginación que las entidades federativas a las que pertenecen, excepto el caso del Estado de México, donde coincidían. Para el año 1990 ya se había iniciado el tránsito del modelo económico proteccionista al neoliberal, pero aparentemente sus efectos en el nivel de vida de la población no se habían hecho sentir de manera notable. Los resultados del índice de marginación para este año, los municipios seleccionados del Altiplano mostraban un grado de marginación menor o igual que las entidades federativas a las que pertenecen. Tal grado de marginación se mantuvo en el mismo nivel que 20 años antes, excepto el caso de los municipios de Tlaxcala que cambiaron de “medio” a “bajo”; mientras que los municipios de Hidalgo y Estado de México se mantuvieron en un grado de marginación “bajo”; por su parte, los municipios del Estado de Puebla son los que se encontraban en peores condiciones, ya que se mantuvieron en el nivel de marginación “alto”.

Cuando se toma como referencia la medición del IDH en 1995 y 2005, se observa que todas las entidades federativas y casi todos los municipios seleccionados, registraron un aumento en su IDH entre estos dos años, lo que da pauta a suponer que, en general, continuó la tendencia mostrada entre 1970 y 1990 con el índice de marginación, mejorando sus condiciones de vida. No obstante, tal mejora no les permitió alcanzar el nivel logrado por el país en el año 2004, donde el IDH reportado por el PNUD fue de 0,821 y por ello se siguió ubicando en el grupo de países con nivel de desarrollo “alto”; en tanto que por el índice alcanzado por entidades federativas y municipios seleccionados del Altiplano Central, los ubicaría en el nivel de desarrollo “medio”. Por otro lado, sólo en el caso de los municipios del Estado de Hidalgo el IDH promedio fue superior al de la entidad, ya que en el resto de los municipios seleccionados, al comparar el IDH promedio con el de la entidad a la que pertenecen, resultó inferior. El

avance del IDH de los municipios seleccionados en el período anteriormente señalado, en general fue muy semejante, aunque quienes están mejor posicionados son los de los Estados de Hidalgo y México, seguidos por los de Tlaxcala y al final los de Puebla. Es pertinente reiterar que el crecimiento demográfico de estas entidades federativas en los últimos 15 años, ha sido muy cercana a la media nacional.

Al ponderar la información obtenida en las entrevistas hechas a los productores y líderes de productores de cebada, a los funcionarios gubernamentales y los de la industria cervecera, se puede resumir lo siguiente:

- La comparación entre la etapa anterior al cambio de modelo económico y la actual es calificada como desfavorable por los productores, pues ya no existe la política agrícola proteccionista de antes, tienen que enfrentar la competencia de la cebada y malta importadas de países que siguen apoyando en mayor medida que México a sus productores, además de contar con tecnología más avanzada, mayores extensiones de tierra y montos de capital para aprovechar las economías de escala. Al hacer la comparación de las proporciones en que se podían cambiar la cebada con la gasolina, antes del cambio de modelo económico respecto a la actualidad, llegan a resultados que ponen en evidencia el subsidio al consumo de los combustibles en aquella época, y los precios de garantía que eran relativamente mejores que los del mercado externo.
- La escala mínima de producción para lograr una rentabilidad razonable en el cultivo de la cebada son 50 ha. Esto sólo lo han podido lograr algunos productores que se han transformado de campesinos tradicionales a empresarios agrícolas, quienes compran o rentan terrenos, y los que están bien organizados; el resto, que son la mayoría, prefiere rentar su tierra, recibir los apoyos gubernamentales para la agricultura y para la educación de sus hijos, complementando con ingresos como asalariado fuera de la zona agrícola, maquila textil doméstica en el caso de Tlaxcala, con la ganadería de traspatio y recolectando plantas comestibles, con lo cual sobreviven. La rentabilidad por hectárea del cultivo de la cebada es mínima, lo cual confirman los mismos documentos elaborados por la SAGARPA (Sistema Producto Cebada); sólo al aumentar la escala de producción, el beneficio en términos absolutos es atractivo, pero aún los agricultores de tipo empresarial que rentan hasta cerca de

1000 ha, se quejan del precio de la cebada y de las condiciones que padecen al entregar su cosecha a la industria cervecera.

- El mayor problema que identifican los productores entrevistados se relaciona con la comercialización de su producto, lo cual tiene que ver con las condiciones en que se determina el precio de la cebada, con las exigencias para cumplir con la norma oficial establecida para el producto y la escasa transparencia del procedimiento que se emplea en el análisis de la misma; con la falta de bodegas o centros de acopio donde almacenar su producto, evitar mermas y deterioro de su calidad, y la mecánica de entrega de la cebada basada en el otorgamiento de cupones. Todo esto involucra a la empresa IASA y por tanto a las empresas cerveceras, aunque no dan la cara directamente.
- No existe nostalgia abierta acerca de la antigua tradición de cultivo del maguey y la elaboración del pulque, que paradójicamente se hacía en las tierras donde hoy se cultiva la cebada, con la cual se elabora la bebida que desplazó al pulque del mercado nacional. No obstante, subyace la evocación de aquella época, aunque en una curiosa asociación con la cebada, en el emblema que utiliza la empresa de autobuses local, en el nombre de un estadio de fútbol y en la festividad del maguey y la cebada que se celebra anualmente en el viernes de la semana santa, así como los esfuerzos por preservar el consumo de pulque por parte de al menos dos microempresas, una de las cuales lo enlata y otra lo embotella, de manera similar a como embotella una cerveza de tipo artesanal. Aunque se consume en muy pequeña escala el pulque en la zona, predomina el consumo de cerveza, principalmente entre la población joven.

En este capítulo se ha podido constatar que la internacionalización exitosa de la industria cervecera mexicana, no ha tenido un efecto significativo en las condiciones de vida de los productores de esta zona que participan en el primer eslabón productivo de la cadena de valor, pues si bien los indicadores utilizados muestran una mejoría a través del tiempo, estos son muy moderados y ni siquiera son iguales a los que muestra el IDH para el país en su conjunto. Por su parte, la percepción personal que tienen los productores entrevistados, es que su situación ha empeorado.

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Conclusiones

La integración de la cadena productiva cebada malta cerveza en México, con las empresas cerveceras a la cabeza, tiene coincidencia en lo general con las propuestas teóricas de Gereffi (et al, 2001 y et al 2005), respecto a la gobernanza de la misma, pero también tiene algunas diferencias. La gobernanza sobre esta cadena de valor se ejerce claramente desde el ámbito productivo. A pesar de la indudable rivalidad en el mercado de los dos grupos cerveceros, han logrado establecer una relación de cooperación desde hace décadas en otro de los segmentos clave que es la compra de cebada en el mercado nacional, y que se ha materializado en la empresa IASA. Esto constituye actualmente el punto más crítico para lograr la coordinación de la cadena de valor, pero es donde ambas empresas han conseguido sumar sus recursos y armonizar sus intereses. Con esto, han logrado disminuir los costos de transacción en el eslabón primario, afianzar la gobernanza en el mismo y evitar además la guerra de precios por conseguir la materia prima básica. No obstante, por las diferentes peculiaridades de dirección en cada grupo cervecero, se puede afirmar que el Grupo Modelo ejerce de manera más eficiente la gobernanza, en tanto que al contar con una empresa que representa un segmento clave, como es la fabricación de equipo especializado, ha favorecido su liderazgo en el mercado. La amplitud de la gobernanza sobre esta cadena de valor, ha determinado que el porcentaje de los beneficios apropiados por los grupos cerveceros, lo sean en una proporción extraordinaria. Estos controlan prácticamente todos los eslabones de la misma, con excepción de la producción de cebada, cuyo valor participa en una proporción insignificante en el precio final del producto al consumidor. Por estas razones, se confirma la hipótesis central, ya que la forma en que se ejerce la gobernanza de esta cadena en la etapa de comercialización de cebada, no corresponde al modelo clásico de Gereffi (et al, 2001), en tanto que este le atribuye un papel central a la logística, la cadena de distribución y mercadotecnia del producto final.

Por otra parte, las condiciones bajo las cuales los grupos cerveceros logran ejercer la gobernanza de la cadena productiva, coinciden en lo general con la propuesta de los especialistas de ONUDI citados en esta tesis (Humprey y Memedovic, 2006); en tanto que las economías de escala que manejan estos corporativos cerveceros, y su capacidad

para imponer sanciones a los productores cuando no entregan la cebada de acuerdo con la norma oficial establecida, son elementos característicos de este caso.

La globalización en países en desarrollo emergentes como México, ha tenido un impacto económico diferenciado, por una parte ha desarticulado cadenas de producción, desplazando a muchas pequeñas y medianas empresas del mercado, donde antes estaban integradas como proveedoras de empresas mayores; pero en el caso de algunas empresas grandes que habían logrado una posición sólida en el mercado nacional, y que en particular habían logrado integrar una cadena productiva eficiente, favoreció su expansión internacional hasta posicionarlas como nuevas ET del mundo en desarrollo. Las estrategias de expansión global de estas nuevas ET, guardan semejanzas con las empleadas por las grandes ET de países desarrollados en lo general, pero al tratarse de empresas de sectores tradicionales y no de tecnología avanzada, tienen también algunas diferencias, como se ha podido mostrar en el capítulo 3 de este trabajo y en el estudio de caso tratado en el capítulo 4 de esta investigación. Aquí se localizan algunos elementos para vincular la hipótesis central con las tres primeras auxiliares, contribuyendo a reafirmar su confirmación.

El fenómeno de la globalización de la industria cervecera mexicana ha ocurrido en el contexto de un cambio de modelo económico en el país, que acicateó la modernización tecnológica en las empresas, quienes se encontraban bien posicionadas en el mercado nacional. La fortaleza del duopolio cervecero mexicano, con la coyuntura favorable de la negociación y entrada en vigor de un TLCAN, del cual lograron obtener ventajas frente a sus contrapartes de EEUU y Canadá - quienes anteriormente no incluían a la cerveza en su Sistema Generalizado de Preferencias - les permitió incursionar en el mercado internacional como exportadoras, sin descuidar el mercado nacional que sigue siendo el principal destino de sus ventas. Uno de los aspectos que ha sido aprovechado por las cerveceras mexicanas en su expansión externa, es la numerosa población de origen mexicano residente en EEUU, quienes han constituido un dinámico “mercado de la nostalgia” para productos mexicanos, entre ellos la cerveza. De forma semejante a las grandes ET del mundo desarrollado, han utilizado dos de las nuevas estrategias de estas para avanzar en su posicionamiento en el mercado mundial de la cerveza, pero no se registra inversión extranjera directa, que era una de las formas clásicas en que expandieron aquellas. Así, las alianzas estratégicas con otras empresas cerveceras y del

sector de bebidas alcohólicas, así como las adquisiciones de empresas menores en el resto del mundo, les han abierto perspectivas sólidas para posicionarse en el mercado mundial de este sector, al tiempo que regulan la entrada de la gran mayoría de cerveza importada por México. Cada uno de los grupos cerveceros mexicanos, tiene sus peculiaridades de dirección, para conducir a su empresa respectiva hacia su actual posición como empresas transnacionales emergentes. Así, el Grupo Modelo se ha apoyado más en sus propios recursos tecnológicos y ha logrado adaptar los foráneos a sus necesidades, mientras que FEMSA ha recurrido regularmente a la compra de tecnología foránea sin desarrollar casi, tecnología propia. En cuanto a estrategias de expansión también difieren, la primera ha sido más cautelosa en sus operaciones externas y tiene un índice de transnacionalización menor que FEMSA, quien ha realizado más alianzas estratégicas y ha recurrido también a las adquisiciones; pero tiene una menor cobertura del mercado nacional y mundial que aquella. Por todas estas razones, se confirman la primera y segunda hipótesis auxiliar de esta investigación.

La forma en que se ha desarrollado esta cadena agroalimentaria cebada-malta-cerveza en México, evidencia que el modelo primario exportador que caracterizaba a los países en desarrollo como este país, se ha invertido. En buena medida esto se explica por la ampliación del mercado de consumidores de origen mexicano radicados, legal o ilegalmente en EEUU, así como por la existencia en ese país de una agricultura eficiente, con mayores economías de escala y mejor arropada con fondos gubernamentales, que curiosamente se ha convertido en proveedora de la industria cervecera mexicana. Esta nueva posición de EEUU como exportador de materias primas e importador de producto terminado, evidencia la validez de la paradoja de Leontieff. Así, México importa cebada, malta y lúpulo de países desarrollados, y exporta a ellos un producto terminado que es la cerveza. No se trata por ello del inicio de una ruta que pueda favorecer el desarrollo económico de México sobre bases más sólidas, pues el caso de las empresas cerveceras, al igual que otras empresas mexicanas que han emergido como nuevas transnacionales, son en ramas productivas tradicionales que producen básicamente bienes de consumo final o servicios, que no se caracterizan por la innovación tecnológica de punta y no tienen capacidad suficiente para dinamizar otros sectores de la economía. Es por esto que se reafirma la hipótesis central y se confirma la tercera hipótesis auxiliar de este trabajo de tesis.

Así como la inserción de México en la globalización y en particular la entrada en vigor del TLCAN, favoreció a la industria cervecera al abrirle nuevas oportunidades para abastecerse de materia prima y vender su producto en el exterior, a los productores nacionales de esta materia prima los ha enfrentado a una competencia desventajosa con sus contrapartes de EEUU y Canadá, quienes ofrecen cebada a precios relativamente bajos, que son el referente inmediato para negociar el precio con los productores nacionales. Esto ha contribuido de manera decisiva a que el éxito exportador y el crecimiento de la industria cervecera nacional, no se haya traducido en mejores precios para su producto, y una mejora sustancial en sus condiciones de vida. No obstante, se debe subrayar que esta situación no es atribuible sólo a la posición dominante de los grupos cerveceros, pues tal posición se revela más poderosa, frente a productores cuya organización sigue arrastrando el lastre de los liderazgos corruptos del viejo régimen político que parecía enterrado. Así, la falta de cohesión interna en las organizaciones de productores, y la desconfianza abierta o soterrada hacia sus líderes, reduce su capacidad negociadora frente a los grupos cerveceros, limita las posibilidades de obtener mejores precios en los insumos y maquinaria, así como la posibilidad de concretar proyectos nuevos para industrializar sus productos agrícolas. Esta conclusión establece los vínculos existentes entre la globalización de la cadena productiva cebada-malta-cerveza, con las condiciones de vida de los productores de cebada.

El IDH como indicador del nivel de desarrollo de un país, entidad federativa o municipio, revela una situación aproximada de la realidad que perciben los habitantes en tales lugares. En este estudio de caso, de acuerdo con el IDH promedio en los municipios productores de cebada del Altiplano Central de México, ubicaría a los habitantes de la zona en un nivel “medio” de desarrollo, por debajo de la media nacional, donde el último reporte del PNUD ubica a México en el grupo de los países con nivel de desarrollo “alto”, aunque ocupando uno de los últimos lugares; no obstante lo anterior, este IDH evolucionó positivamente entre 1995 y 2005. Por su parte, productores de cebada entrevistados tanto en forma individual como en reuniones grupales, aún los de tipo empresarial que han surgido recientemente y que logran obtener beneficios razonables, valoraron mejor las condiciones de vida que prevalecían antes del cambio de modelo económico que las actuales. Esto no sólo tiene que ver con los ingresos que obtienen por el cultivo de la cebada, sino con el deterioro de las condiciones generales del nivel del empleo y los salarios, derivados del cambio de

modelo económico, ya que muchos de ellos han complementado sus ingresos con otras actividades y como asalariados eventuales, antes y ahora. De acuerdo al IDH obtenido en los municipios seleccionados, revela una mejoría moderada de las condiciones de vida de los productores de cebada, pero la percepción de estos es que no ha habido tal mejoría. En este sentido, agregando los argumentos de la conclusión enunciada en el párrafo anterior, y en tanto que las herramientas de evaluación disponibles y empleadas en este trabajo tienen limitaciones, la cuarta hipótesis auxiliar de trabajo no se puede confirmar de manera contundente.

Adicionalmente a los hallazgos encontrados en función de las hipótesis de trabajo formuladas en este trabajo de tesis, se encontraron otros que se consideran relevantes, que están fuertemente relacionados con el objeto de estudio y son los siguientes:

- México ha destacado internacionalmente en los últimos tres lustros en el sector de bebidas alcohólicas con la cerveza y el tequila. Para el mayor éxito relativo de la cerveza respecto al tequila, ha contribuido de manera decisiva, el hecho de que sean sólo dos grandes grupos cerveceros de capital nacional, rivales en el mercado de la cerveza pero socios en el mercado de la cebada. Mientras que el tequila, no obstante la ventaja que significa el reconocimiento internacional de la denominación de origen, subsisten unas cuantas empresas medianas tequileras de capital nacional, y compiten con cerca de 10 grandes ET de capital foráneo del sector de bebidas alcohólicas, que han adquirido algunas de las marcas de prestigio en su ramo.
- El duopolio cervecero ha logrado sortear exitosamente las acusaciones de prácticas monopólicas en el mercado de la cerveza, frente a la autoridad gubernamental, pero nadie ha puesto atención a la práctica monopólica indudable, que significa la existencia de un solo comprador en el mercado de la cebada que es IASA, aunque en este caso estaríamos hablando de monopsonio. Esto evidencia la fragilidad institucional en materia de previsión de este fenómeno, así como en la falta de supervisión en esta materia por las autoridades mexicanas. También se puede interpretar como una complacencia subyacente, para no afectar a una de las industrias emblemáticas de la integración “exitosa”

de este país en la globalización económica, la cual genera la mayor cantidad de divisas por exportaciones en el sector de las bebidas alcohólicas.

- La escala de producción mínima para lograr que el cultivo de cebada sea rentable es de 50 ha, ante lo cual, dadas las pequeñas extensiones de terreno de que dispone el 80% de los productores, sólo es viable estando organizados en alguna figura asociativa; existen muchos que optan por rentar su parcela a otros productores con recursos y mentalidad empresarial. Las alternativas de otros cultivos que ofrezcan mejor rentabilidad que la cebada son escasos en el Altiplano Central de México, sólo la emergencia reciente de productores de tipo empresarial, surgidos de entre los propios productores, que incursionan en opciones más redituables, tanto en cultivos como en renta de terrenos, podría cambiar la estructura social en la zona hacia una profundización de las desigualdades sociales en la misma.
- Aunque se hacen esfuerzos por iniciar la producción artesanal de la cerveza por pequeñas empresas, esto no representa una opción de competencia seria para el poder de los dos grandes grupos cerveceros; otros intentos por encontrar nuevos usos de la cebada en la producción de alimentos para consumo humano, están en la fase experimental. El rescate del cultivo del maguey para la elaboración de pulque envasado, no obstante su probada eficacia en la conservación del suelo agrícola, y su participación exitosa en concursos internacionales como bebida exótica, constituye un esfuerzo aislado de unos cuantos productores, sin perspectiva de obtener apoyo gubernamental o de interés por invertir en esto por parte de empresarios medianos y grandes en el corto plazo.
- Ante la paradoja de que el cultivo de cebada para la industria cervecera se realiza donde hace 30 años y más se cultivaba el maguey, el cual sostuvo por generaciones un sistema productivo en la elaboración de pulque; y que el éxito de la cerveza influyó directamente en el desplazamiento del mismo en el mercado nacional de bebidas alcohólicas, sólo se percibió una nostalgia que subyace en expresiones de sincretismo sociocultural, simbolizado en la fusión del maguey y la cebada en la feria anual de Apan, Hidalgo y el logotipo de la empresa de autobuses local del mismo municipio. El consumo de pulque en esta

misma zona, ya sólo es visible entre la población de edad mayor a 50 años, en tanto que la cerveza es la bebida preferida, principalmente por la población joven.

- Todo parece indicar que, en el contexto de un modelo neoliberal, cualquier país, independientemente de su nivel de desarrollo, puede internacionalizar exitosamente algún sector productivo de bienes de consumo final o de servicios destinados al consumo masivo, siempre que cuente con un mercado interno importante (extendido por la emigración en su caso), que le permita beneficiarse de las economías de escala; que logre el control sobre eslabones clave de la cadena productiva y ejerza una gobernanza eficiente sobre el conjunto de la misma.

Sugerencias teóricas y orientación de futuras investigaciones sobre el tema

Se requieren ampliar las propuestas teóricas sobre las cadenas agroalimentarias globales, que lleguen a identificar las pautas generales de comportamiento que surgen en países en desarrollo, ya que tales cadenas integran actividades que no se caracterizan por ser de alta tecnología. En este sentido, evaluar la eficiencia con que ejercen la gobernanza de tal cadena y cómo lo logran.

En paralelo a lo anterior, es necesario conocer si la inversión del modelo primario exportador mostrado en el caso de la cadena productiva cebada-malta cerveza en México, se repite en otros países en desarrollo. Para ello se deben realizar análisis comparativos en el terreno empírico, de los casos que existen en los países que lideran este grupo, entre los cuales vale mencionar a Brasil e India, además de China y Rusia que tienen características sociopolíticas distintas.

Sobre el surgimiento de ET en países en desarrollo, se requiere analizar su impacto en el desarrollo del capitalismo mundial, si existen fundamentos económicos sociales y políticos para prever que solamente destaquen en ramas productivas tradicionales, con poca o ninguna capacidad de arrastre sobre el resto de esas economías. Si en sus estrategias de expansión internacional se deslindan de todo compromiso con el desarrollo de sus países de origen, o si por el contrario, pueden significar palancas de

apoyo para iniciar un crecimiento sostenido, que pueda ampliarse hacia ramas con mayor grado de tecnificación, contribuyendo así a avanzar hacia un mejor nivel de desarrollo económico en tales países.

Con relación al comercio agroalimentario global, es necesario profundizar el análisis para arribar a nuevas propuestas teóricas sobre el papel que juegan en él los países en desarrollo; sobre la necesidad de vincular la liberalización del comercio agrícola en los países desarrollados, con el impulso a una agricultura sostenible tanto en ellos como en países en desarrollo. Esto conduciría a propuestas de política mundial de conservación del medio ambiente, donde habría que considerar la viabilidad de estimular con subsidios a este tipo de agricultura, que signifique reconocer su papel positivo en la conservación del medio ambiente, creando un fondo internacional de recursos para apoyar a los países más atrasados que no pueden financiar programas de este tipo.

Para que el IDH refleje de manera más cercana a la realidad las condiciones de vida de los países en desarrollo, además de aspectos cualitativos de difícil valoración como los derechos humanos o la democracia, que ya reconocen los autores de la metodología del PNUD, se debe procurar integrar un elemento cuantitativo que ha cobrado importancia en muchos países del mundo en desarrollo, que es la intensidad migratoria. Este elemento se puede integrar considerando principalmente la cuantía de las remesas anuales de los inmigrantes, pero también el número de ellos (con o sin papeles) que llegan a los países desarrollados.

El autor de este trabajo de tesis se propone continuar trabajando en algunas de estas líneas de investigación sugeridas.

Propuestas para mejorar la eficiencia de la cadena productiva

Estas propuestas se refieren a como mejorar la eficiencia en la cadena productiva en su eslabón primario fundamentalmente, ya que a partir del siguiente eslabón, los dos grandes grupos cerveceros ejercen un control casi total. En este sentido las propuestas son las siguientes:

Las empresas cerveceras, a través de IASA, tienen que diseñar un programa eficiente de recepción de las cosechas de cebada, de manera que se cuente con centros de acopio estratégicamente ubicados en la zona productora, dotados de la infraestructura necesaria para evitar mermas y deterioro de la calidad del grano. El momento crítico de la época de cosecha, es cuando las malteras no tienen capacidad de recibir toda la cosecha en un tiempo relativamente corto; no se puede seguir soslayando el problema e induciendo a los productores a una espera de su grano en la intemperie, que les provoca pérdidas en sus ingresos y un resentimiento natural contra IASA, que es quien da la cara frente a ellos. Esto relajaría la tensión que se crea en esta época, evitaría los riesgos de que busquen otras opciones de cultivo y que las malteras enfrenten problemas por tiempos muertos ante la escasez de materia prima, o que con los ánimos exacerbados, como ya ha ocurrido, los productores recurran a medidas de presión extrema bloqueando a las plantas malteras. El análisis de la calidad de la cebada en el momento de recepción de cosechas, debe ser más transparente para evitar suspicacias de los productores sobre la seriedad con la que se hace actualmente; la parte de la cebada que no puede ser utilizada para transformarla en malta, ya que tiene una penalización en el precio, debiera ser devuelta a los productores, quienes la pueden emplear como forraje para sus borregos. También se debe atender la petición de productores de cebada respecto a la necesidad de actualizar la norma oficial de calidad, ya que la actual data de hace más de 20 años.

Se debe integrar un grupo interinstitucional que determine con toda certeza la calidad maltera de la cebada que se cultiva en el Altiplano Central, pues existen versiones encontradas respecto a la composición fisicoquímica de esta gramínea y su efecto positivo en la calidad maltera (tal vez integrar este elemento en una nueva norma oficial de la cebada maltera). Concretamente que la cebada producida en el Bajío, en condiciones de riego, contiene relativamente más proteína – lo cual se argumenta que va en contra de la calidad maltera - que la producida en el Altiplano, y que esta es de mejor calidad para la producción de malta, lo cual justificaría mejor precio. De igual forma, determinar la calidad maltera de la cebada de importación, cuyo precio se toma como referencia para determinar el precio de indiferencia para la cebada nacional anualmente, pero sin conocer su calidad maltera comparada con la nacional. Esto daría confianza a los productores del Altiplano, respecto a que el precio al que están pagando su grano se establece reconociendo la calidad maltera del mismo. Este es un elemento que no se contempla en el programa oficial (Sistema Producto Cebada) creado en el año 2005 por

el gobierno federal, que viene a ser una deficiente aplicación de la propuesta de especialistas de la FAO citados en este trabajo (Piñones et al, 2006), quienes plantean las bondades de desarrollar alianzas entre los eslabones de las agrocadenas productivas en los países en desarrollo.

Mayor conscientización por parte de los productores de cebada, respecto a la importancia de atender las sugerencias de los técnicos de INIFAP sobre el manejo de su cultivo, pues se pudo presenciar en dos reuniones con productores, el desinterés de muchos de ellos sobre las recomendaciones de técnicos de la institución citada, acerca del uso de agroquímicos para el control de malezas y del sistema de labranza mínima para mejorar la conservación de sus suelos agrícolas. Esto y otras recomendaciones de tipo técnico-agronómico, deberá redundar en una mejor productividad y calidad de esta gramínea en el Altiplano Central de México.

Los productores de cebada deben emprender una necesaria renovación de su dirigencia nacional, ya que además de la suspicacia sobre complicidades con las cerveceras al momento de determinar el precio de indiferencia cada año, la permanencia en el puesto por más de dos décadas del líder actual y su pertenencia a la estructura del viejo PRI, contribuyen a dar crédito a las versiones que hablan en contra de la fiabilidad de esta persona. Los productores necesitan tener organizaciones regionales y a nivel nacional con líderes que merezcan la credibilidad y confianza de sus agremiados, que logren fortalecer la cohesión interna. Esto contribuiría, tanto para mejorar su capacidad negociadora frente a los grupos cerveceros y frente a instituciones gubernamentales, como para obtener financiamiento en condiciones favorables, para compra de maquinaria e insumos agrícolas, así como para otros proyectos productivos.

No se trata aquí de inventar fórmulas que hagan posible aumentar la renta de los productores, a cambio de que la industria cervecera pierda una parte de los beneficios que obtiene actualmente, sino de encontrar mecanismos que hagan posible una alianza productiva como la que proponen los especialistas de la FAO (Piñones, et al 2006), cuyo resultado sea ganar – ganar. Esto podría ser una muestra de que las ET, cualquiera que sea su origen, son capaces de establecer relaciones armoniosas con su entorno productivo y social, con lo que podrían rechazar la imagen de voracidad que generalmente las identifica. Llevado a escala regional, esto también pondría a prueba la

posibilidad de descubrir el rostro humano de la globalización. En este sentido, cobra vigencia el cuestionamiento que hacía Octavio Paz (1970:237) refiriéndose a los retos del desarrollo para Latinoamérica y México en particular: “¿podremos nosotros inventar modelos más humanos y que correspondan a lo que somos?”.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Aguilar, J. y Schwentesius, R. et al (2004). “La Producción de Cebada Maltera en México – Ventaja Comparativa no Capitalizada” Reporte de Investigación Núm. 72. Universidad Autónoma Chapingo, México, 61 págs.

Alvater, E. y Mahnkopf, B. (2002). *Las limitaciones de la globalización – economía, ecología y política de la globalización*. Siglo XXI, México, 433 págs.

ASERCA (2006). “Indicadores del mercado laboral rural”. Revista Claridades Agropecuarias. México, págs 46-59.

ASERCA (2000). “La producción de agave tequilero en México”. Revista Claridades Agropecuarias. México, 64 págs.

Banco de México, *Informes Anuales* (varios años)

Banco de México (2005). “Las remesas familiares en México” [s.e.], México.

Bancomext (2001). *Alianzas estratégicas, un enfoque estratégico y legal*. Bancomext, Serie Documentos Técnicos, México, 109 págs.

Bataillon, C. (1978). *La ciudad y el campo en el México central*. Siglo XXI, México, 343 págs.

Beccattini, G (1990). The Marshallian Industrial District as a Socioeconomic Notion. In Pyke, F.; Beccattini, G. and Sensenberger, W. (Eds.). *Industrial Districts and Interfirm Corporation in Italy*. Geneva. Internacional Institute for Labour Studies.

Bhagwatti, J.N. (2005). *En Defensa de la Globalización: el rostro humano de un mundo global*. Debate, Barcelona, 461 págs.

Bourges, H. (2001). “La Alimentación y la nutrición en México”. Comercio Exterior, Vol. 51, Núm. 10, págs 897-904.

Bruman, H. J. (2000). *Alcohol in Ancient Mexico*. University of UTA, Salt Lake, City, 160 págs.

Calva, J.L. (1988). *Crisis Agrícola y Alimentaria en México 1982-1988*. Fontamara, México, 230 págs.

Carrillo, J. y González, S. (1998). “Mercedes-Benz, BMW y Volkswagen en México: Proveedores y estrategias”. Comercio Exterior, Vol. 48, Núm. 10, págs. 849-857.

Castañón, R., Solleiro, J.L. y Del Valle, C. (2003). “Estructura y perspectivas de la industria de alimentos en México”. Comercio Exterior, Vol. 53, Núm. 2, págs. 114-127.

Cavanagh, J. and Mauder, J. (2004). *Alternatives to Economic Globalization: Better World is Possible, 2ª Ed.* Better-Kokler Publishers, San Francisco CA, 408 págs.

Chan, H. (2004). *Retirar la escalera – La estrategia de desarrollo en perspectiva histórica*. Catarata, Madrid, 247 págs.

Chauvet, M. y González, R.L. (2001). “Globalización y estrategias de grupos empresariales agroalimentarios de México”. *Comercio Exterior* Vol. 51, Núm. 12 pags. 1079-1088

Chavarría, H.; Rojas, P. y Sepúlveda, S. (2002) *Competitividad: Cadenas Agroalimentarias y Territorios Rurales – Elementos Conceptuales*. IICA, San José, C.R., 380 págs.

Chortareas, G. E. and Pelagidis, T.(2004). “Trade flows: a facet of regionalism or globalisation”. *Cambridge Journal of Economics*, 28,2 págs. 253-271.

Comas d’Argemir. (2002). “Capítulo 4. La globalización, ¿unidad del sistema?: exclusión social, diversidad y diferencia cultural en la aldea global”, en Chomsky, J. et al (2002). *Los límites de la globalización*. Ariel, Barcelona 140 págs.

Comercio Exterior (1992) “Sección Nacional- Cinco industrias en el umbral del libre comercio”. *Comercio Exterior*, Vol. 42 Núm. 8, págs 724-730.

Comisión Económica para América Latina (2005). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. CEPAL, Santiago de Chile, págs. 73-94

Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados (1983). *Necesidades esenciales de México – geografía de la marginación*. Siglo XXI, México. 305 págs.

Connolly, M. and Taylor, D. (1984). “The Exact Timing of the Collapse of an Exchange Rate Regime and Its Impact on the Relative Price of Traded Goods”. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 16, Num. 2, pags. 194-207.

Craig, C. S. and Douglas, Susan P. (1997). “Managing the Transnational Value Chain – Strategies for firms from Emerging Markets”. *Journal of International Marketing*, vol. 5 (3) págs 71-84. Publicado en: *The Globalization of Business Firms from emerging Economies, Vol. 1* Editado por Henry way-chung Yeung (1999) – Published by Edward Elgar Publishing Limited , UK.

Datamonitor (2006). “Global Beer”. Disponible en www.datamonitor.com (consultado el 20 de mayo de 2007)

Dávalos, J. et al (1930). “Empleados y obreros de la Cervecería Cuauhtémoc 40 años”, [s.e.] México, 128 págs..

Dehesa, G. (2000). *Comprender la globalización*. Alianza Editorial, Madrid, 245 pp.

Dieter, E. and Kim, L. (2002). “Global production networks, knowledge diffusion and local capability formation”. *Research Policy*-31, pág. 1417

Durán, J. (2000). “La inversión directa extranjera en el siglo XX”. *Revista de Economía Mundial*, Núm. 3, págs. 121-148.

Escalante, R. y Talavera, D. (1998). “La política macroeconómica en el sector agrícola” en: Torres, F. (Coordinador). *El Sector Agropecuario Mexicano – después del colapso económico*. Plaza y Valdes, México, págs. 73-100.

Estefanía, J. (2002). *Hij@, ¿qué es la globalización?- La primera revolución del siglo XXI*. Aguilar, Bogotá, 210 págs.

Euromonitor International (2006-a). Global Sector Briefing. Beer World, [s.e.], 290 págs

Euromonitor International (2006-b). Global Sector Briefing. Wine World, [s.e.], 251 págs

Euromonitor International (2006-c). Global Sector Briefing. Spirits World, [s.e.], 395 págs.

Feenstra, R. C. and Kee, H. L. (2007). “Trade Liberalisation and Export Variety: A Comparison of Mexico and China”. *The World Economy*, Vol. 30- Num.1, págs. 5-21

Flores, G. y Luengo, F. (2006). *Globalización, Comercio y Modernización Productiva – una mirada desde la Unión europea ampliada*. Akal, Madrid, 181 págs.

Flores, J y Madrueño, R. (2006). “Ciclo económico, crisis financieras y choques externos: Perspectivas de México”. *Comercio Exterior*, Vol. 56 Núm. 8, págs. 642-657.

Flores, J (2006). “Las Reformas de la Política Agrícola Común y La Ronda Doha”. *Revista de Economía Mundial*, Núm. 15, págs. 155-177.

Flores, J. (2007). “La cadena productiva cebada-malta-cerveza en México y la Ronda Doha”. *Comercio Exterior*, Vol. 57 Núm. 7, págs. 574-585.

Fritscher, M. (2003). “Cadenas agroalimentarias en crisis: testimonios sobre el caso del maíz en México”. *Regiones*, Núm. 13 Otoño, págs. 63-85.

Fuentes, R (2007). *Oro Gris – Zambrano, la gesta de Cemex y la globalización en México*. Aguilar, México, 244 págs.

Fujita, M.; Krugman, P. y Venables, A. (2000). *Economía espacial; las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Ariel, Barcelona 363 págs.

Garrido, C. (1997). “Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México”. *Comercio Exterior*, Vol. 47 Núm. 8, Agosto.

Gereffi, G. (1994), “The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks”, en: Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, (Westport: Praeger) págs. 95-122.

- Gereffi, G. (1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics*. 48 , págs. 37-70.
- Gereffi, G.; Humprey, J.; Kaplinsky, R. and Sturgeon, J. (2001). "Globalisation, Value Chains and Development" *IDS Bulletin* 32.3, 2001. Institute of Development Studies 2001.
- Gereffi, G; Humprey, J. and Sturgeon, T. (2005). "The governance of global value chains". *Review of International Political Economy*, 12(1), págs. 78-104.
- Giuliani, E.; Pietrobelli, C. and Rabellotti, R. (2005). "Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters". *World Development*, 33(4), pg. 549
- Green, R. (1983). "México, crisis financiera y deuda externa". *Comercio Exterior*, Vol. 33 Núm. 2 febrero.
- Grossman, G.; Helpman, E. and Szeidl, A. (2006). "Optimal integration strategies for the multinational firm". *Journal of International Economics*-70 pág. 216
- Guillén, A. (2007). *Mito y Realidad de la Globalización Neoliberal*. Porrúa-UAM, México, 334 págs.
- Haber, S. (1992). *Industria y Subdesarrollo: La Industrialización de México 1890 – 1940*. Alianza Editorial, Madrid, 382 págs.
- Hansen, R. D. (1974). *La Política del Desarrollo Mexicano*. Siglo XXI, México 287 págs.
- Hernández, R. (2004). *Lessons from the US-Mexico Remittances Corridor of Shifting from Informal to Formal Transfer Systems*. World Bank, Washington D.C., 124 pags.
- Humprey, J. and Schmitz, H. (2002). "How Does Insertion in Global Value Chain Affect Upgrading in Industrial Clusters?". *Regional Studies*. 36(9) pág. 1017
- Humprey, J. and Memedovic, O. (2006). "Global Value Chains in the Agrifood Sector". UNIDO, Working Papers.
- Impulsora Agrícola (1983 y 1985) "El Cultivo de la Cebada Maltera de Temporal". [s.e.], México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 1999). *Censos Económicos 1999*. México. Disponible en: www.inegi.gob.mx.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2001). *VIII Censo Ejiidal*. México. Disponible en: www.inegi.gob.mx.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2004). *Censos Económicos 2004*. México. Disponible en: www.inegi.gob.mx.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2000-2005). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*. México. Disponible en: www.inegi.gob.mx.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2005). *Estadísticas de Contabilidad Nacional – Sistema de Cuentas Nacionales de México*. Disponible en: www.inegi.gob.mx.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2006). *El Sector Alimentario en México*. México, 303 págs. Disponible en: www.inegi.gob.mx.

Internacional Trade Center (2006), *International Trade Statistics 2001-2005*. UNCTAD-WTO, acceso libre en el sitio www.intracen.org (consultado el 4/06/07).

Jacks, D. (2006). “What drove 19th century commodity market integration?”. *Explorations in Economic History*- 43, pág. 383

Kaergen, K. (1986). *Agricultura y colonización en México en 1900*. UACH-CIESAS, México, 349 págs.

Kaplinsky, R. (2000). “Globalization and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?”. *The Journal of Development Studies*. 37(2), pág. 117

Kaplinsky, R. y Morris, M. (2000). “A Handbook for Value Chain Research”. Working Paper, prepared for the IDRC, [s.e.].

Katz, F. (1977). *La servidumbre agraria en México en la época porfiriana*. Era, México, 289 págs.

Keeble, D. y Wilkinson, F. (2000). *High Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe*. (Eds.). Aldershot: Ahsgate.

Krugman, P. (2004). *El internacionalismo “moderno”: La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Crítica, Barcelona, 171 págs.

López, L.F. y Walton, M. (2006). “The Inequality Trap and its Links to Growth”. World Bank paper. November 7, 2006. 49 págs.

Lustig, Nora (1995): “México y la crisis del peso: lo previsible y la sorpresa”. *Comercio Exterior*, Vol. 45 num. 5 mayo.

León, A. y Steffen, C (1986). “Pequeños cebaderos, cautivos de las grandes cerveceras (El caso de la Unión de Campesinos del Altiplano)”, en *Estado y organizaciones campesinas en el altiplano central*. UNAM/CONASUPO. México, 127 págs.

Maddison, A (2002). *La Economía Mundial, una perspectiva milenaria*. Mundiprensa-OCDE, 381 págs.

Malecki, E. and Toole, D. (1997). *Networks of Small Manufacturers in the USA: Creating Embeddedness*. Enn M. Taylor and S. Conti (Eds.) Interdependent and Uneven Development. Aldershot: Ashgate.

Marceau, J. (1994). *Clusters, Chains and Complexes: Three Approaches to Innovation with a Public Policy Perspective*. En Dodgson, M. & Rothwell, R. (Eds.) *The Handbook of Industrial Innovation*. Aldershot: Edgard Elgar.

Martínez, A. (2007). *Economía Política Mundial – Las fuerzas estructurantes*. Ariel, Barcelona, 367 págs.

Martínez, Á. (2000). *Economía Política de la globalización*. Ariel, Barcelona, 380 págs.
Mejía, P. y Rendón, L. (2005). “Comercio exterior y fluctuaciones cíclicas en la producción de cerveza en México”. *El Colegio Mexiquense, Documentos de Investigación* 104, 22 págs.

Michael, B. (2002). “Theorising the Politics of Globalisation: A Critique of Held *et al*'s ‘Transformationalism’”. *Journal of Economics and Social Research*. 4(2), pág. 3

Morera, C. (1999). “Los flujos de capital y la transnacionalización de los grupos mexicanos”. *Comercio Exterior*, Vol. 49, Núm. 2, págs. 151-159.

Nacional Financiera S.A. (NAFINSA, 1986). *La Economía Mexicana en Cifras*. México, 370 págs.

Narro-Robles, J.; Gutiérrez-Ávila, H.; López-Cervantes, M.; Borges, G. y Rosovsky, H. (1992). “La mortalidad por cirrosis hepática II. Exceso de mortalidad y consumo de pulque”. *Salud Pública Méx.*, Vol. 34(4), págs. 388-405.

Nieto, J. A. (2005). *Organización económica internacional y globalización – Los organismos internacionales en la economía mundial*. Siglo XXI, Madrid, 303 págs.

Núñez, I. (1996). “Aprendizaje y capacidades tecnológicas en la industria cervecera en México”, en Solleiro-Del Valle (Coordinadores), *Posibilidades para el Desarrollo Tecnológico del Campo Mexicano*. Cambio XXI, México, págs. 83-102).

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), (1999). *Managing National Innovation System*. OECD, Paris, 118 págs.

Pastor, M. and Wise, Carol (1997). “State Policy, Distribution and Neoliberal Reform in México”. *Journal of Latin American Studies*. Vol. 29-2, May.

Paz, O. (1970). *Postdata a El laberinto de la soledad*. F.C.E. México, págs. 235-318.

Piñones, S; Acosta L. A. y Tartanac, F. (2006). *Alianzas Productivas en Agrocadenas – Experiencias de la FAO en América Latina*. FAO, Santiago de Chile, 223 págs.

Porter, M. (1998). “Clusters and the new economics of competition”. *Harvard Business Review*. Nov.-Dec. pág. 77

Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press, 1025 págs.

Porter, M. (1985). *The Value Chain and Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York, The Free Press.

Pryor, F. L. (2001). "Dimensions of the Worldwide Merger Boom". *Journal of Economics Issues*, Vol. XXXV, No. 4, págs. 825-840.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2001). *Informe Sobre el Desarrollo Mundial 2001. Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano*. Mundi-Prensa, México.

Ramonet, I. (1998). *La tiranía de la comunicación*. Debate, Barcelona, 222 págs.

Raykes, P., Jensen, M.F. and Ponte, S. (2000). "Global commodity chain analysis and the filiere approach: Comparison and critique". *Economy and Society*, Pág. 29

Recio, G. (2004). "El nacimiento de la industria cervecera en México, 1880 – 1910" Segundo Congreso Nacional de Historia Económica, Facultad de Economía, UNAM. 27 – 29 octubre, [s.e.] San Diego.

Requeijo, J. (2002). *Economía Mundial. 2ª ed.* Mc Graw Hill, Madrid 390 págs.

Rodríguez-Clare, A. (2007). "Clusters and Comparative Advantage: Implications for industrial policy". *Journal of Development Economics*, 82(2007), págs. 43-57.

Romo M., David (2003). "Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana". *Comercio Exterior*, Vol. 53, Núm. 3, marzo. págs. 230-243.

Rozenzweig, F. (1965). *La Industria en la Historia Moderna de México – El Porfiriato, la vida económica. Vol. 7 parte 1*. Hermes, México, 565 págs.

Rubio, B. (2006). "Territorio y globalización en México: ¿un nuevo paradigma rural?". *Comercio Exterior*, Vol. 56, Núm. 12. Pág. 1047

Salomón, A. (2005). "La industria de bebidas alcohólicas en México". *Comercio Exterior*, Vol. 55 Num. 12, págs. 1098-1104.

Sánchez, A. (2000). *Marginación e ingreso de los municipios de México*. UNAM-Porrúa, México. 278 págs. y disquette anexo.

Satyanarayana, V.; W.W. Wilson; D.D. Johnson and F.J. Dooley (1996). *World malt and malting barley: competition, marketing and trade*. North Dakota State University. Department of Agricultural Economics and Agricultural Experiment Station. USA.

Schmitz, H. (1992). On the Clustering of Small Firms. *IDS Bulletin* 23 (3) págs. 64-69.
SECOFI (1994). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación – Estados Unidos*. Porrúa, México, 1020 págs.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (2005). *Plan Rector Sistema Nacional Cebada*. s.e. 48 págs. Acceso disponible en www.sagarpa.gob.mx

Secretaría de Hacienda (1880). *Estadística de la República Mexicana por Emiliano Busto*. Tomo I.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2000-2007). Ley de Ingresos de la Federación. Acceso disponible en www.shcp.gob.mx

Secretaría de Programación y Presupuesto (1970), Dirección General de Estadística, “Censo Industrial 1960”, México.

Secretaría de Programación y Presupuesto (1981). *El Sector Alimentario en México*. SPP, Coordinación General de los Servicios Nacionales de Geografía e Informática. México, 697 págs.

Schejtman, A. (1980). *Economía campesina y agricultura empresarial: Tipología de productores del agro mexicano*. CEPAL-Siglo XXI, México, 344 págs.

Soros, G. (1999). *La Crisis del Capitalismo Global*. Plaza y Janés, México, 277 págs.

Soros, G. (2002). *Globalización*. Planeta, Barcelona, 225 pp

Steinle, C. and Shiele, H. (2002). “When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry’s propensity to concentrate at a single region or nation”. *Research Policy*-31, pág. 849

Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Taurus, Buenos Aires, 348 págs.

Stiglitz, J. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Taurus, Barcelona, 433 págs.

Tangeman, M. (1996). “Mexican Multinationals”. *Infrastructure Finance*, Vol. 5, Issue 8, November; pg. 41.

Toral, S. y Limón, M. (1998). “La Cerveza: Un Duopolio Exitoso” *El Mercado de Valores*, Septiembre, págs. 7-21.

Torres, F. (2003). *Seguridad Alimentaria, Seguridad Nacional*. UNAM - Plaza y Valdés, México 291 págs.

Torres, F. (2001). *Ingreso y Alimentación de la Población en el México del Siglo XX*. Porrúa –UNAM, México 103 págs.

Torres, F. y Trápaga, Y. Coords.(2001). *La alimentación de los mexicanos en la alborada del tercer milenio*. Porrúa –UNAM, México 254 págs.

Torres, F. y Gazca, J. (1998). “La reorganización productiva de la industria alimentaria en México” en: *El Sector Agropecuario Mexicano- después del colapso económico*- UNAM-Plaza y Valdés, México. Págs 137-153.

UNCTAD- Erasmus University, (2004). "The top 100 non financial TNC's from developing countries, ranked by foreign assets 2004". Accesible a través de la página www.unctad.org.

United States Department of State (1890). Reporte del Cónsul Fechet. [s.e.].

Vera-Cruz, A. (2004). *Cultura de la empresa y comportamiento tecnológico- Cómo aprenden las cerveceras mexicanas*. UAM-ADIAT-Porrúa, México. 446 págs.

Vidali, C., Díaz, A. y Torres, H. (1988). *La Racionalización de la Protección y el Comercio Exterior Agropecuario*. IICA, México, 81 págs.

Vogiatzoglou, K. (2006). "Increasing Agglomeration or Dispersión? Industrial Specialization and Geographic Concentration in NAFTA". *Journal of Economic Integration*, 21(2), pág. 379

Walters, D. and Rainbird, M. (2004). "The demand chain as an integral component of the value chain". *The Journal of Consumer Marketing*, 21 (7); Academic Research Library, pág 465.

Williamson, O. (1979). "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations". *Journal of Law and Economics*. 22(2) pág. 233.

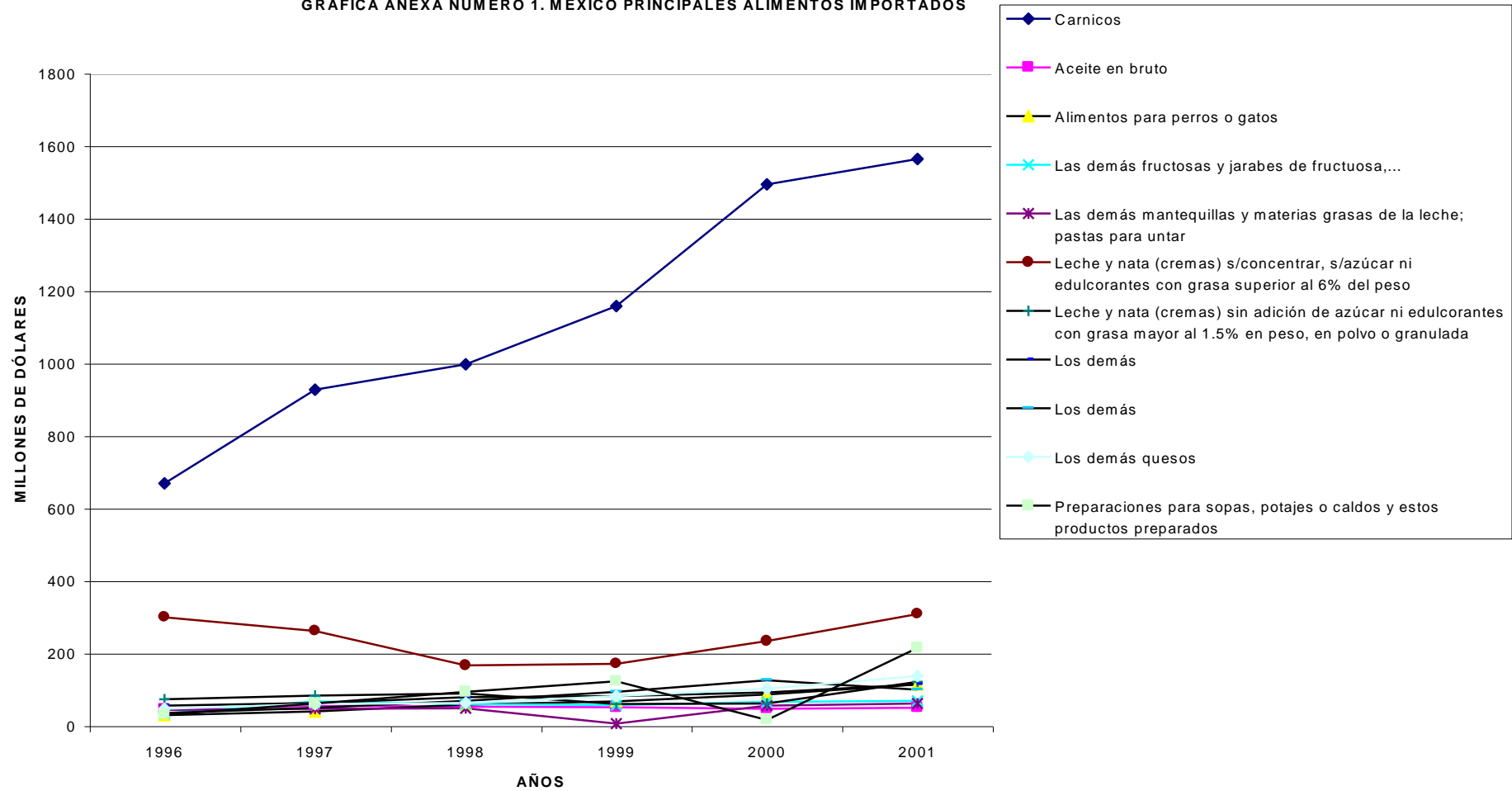
Wilson, R. and Gourvish, T. Editors (1998). *The Dynamics of the International Brewing Industry Since 1800*. Routledge, London, 294 págs.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (www.aserca.gob.mx)
Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza (www.anfacer.org.mx)
Banco de México (www.banxico.org.mx)
Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (www.unctad.org)
Consejo Nacional de Población (www.conapo.gob.mx)
Consejo Regulador del Tequila (www.crt.org.mx)
Datamonitor (www.datamonitor.com)
Fomento Empresarial Mexicano SA (www.femsa.com.mx)
Grupo Modelo (www.gmodelo.com.mx)
Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (www.inegi.gob.mx)
Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (www.fao.org)
Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (www.unido.org)
Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (www.pnud.org)
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (www.sagarpa.gob.mx)
Secretaría de Economía (www.economía.gob.mx)
Secretaría de Hacienda y Crédito Público (www.shcp.gob.mx)
Secretaría del Desarrollo Social (www.sedesol.gob.mx)
Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (www.siap.sagarpa.gob.mx)
Satélites Mexicanos (www.satmex.com.mx)
United States, Department of Commerce (www.commerce.gov)
Universidad Autónoma Chapingo/Departamento de Estadística, Matemática y Cómputo (www.chapingo.mx)
World Trade Organization (www.wto.org)

ANEXOS

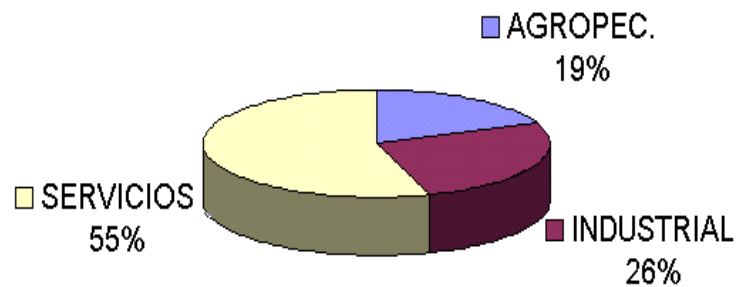
GRÁFICA ANEXA NÚMERO 1. MÉXICO PRINCIPALES ALIMENTOS IMPORTADOS



Fuente: Elaboración propia con datos de BANCOMEXT

GRÁFICA ANEXA NÚMERO 2

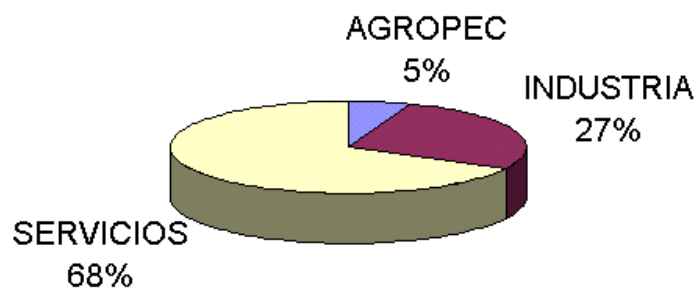
COMPOSICIÓN DEL PIB DE MÉXICO EN 1950



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Sistema Nacional de Cuentas Nacionales

GRÁFICA ANEXA NÚMERO. 3

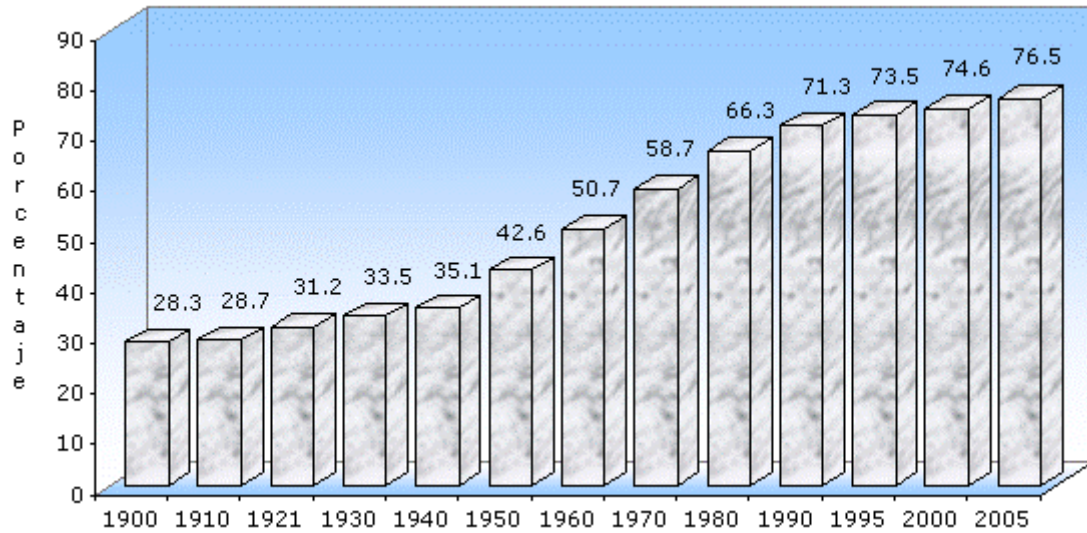
COMPOSICIÓN DEL PIB MEXICANO EN 2001



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Sistema Nacional de Cuentas Nacionales

Nota: La participación del sector agropecuario no ha variado significativamente en años posteriores, pues las cifras de INEGI muestran que su participación para el año 2004 ascendía a 5,3%.

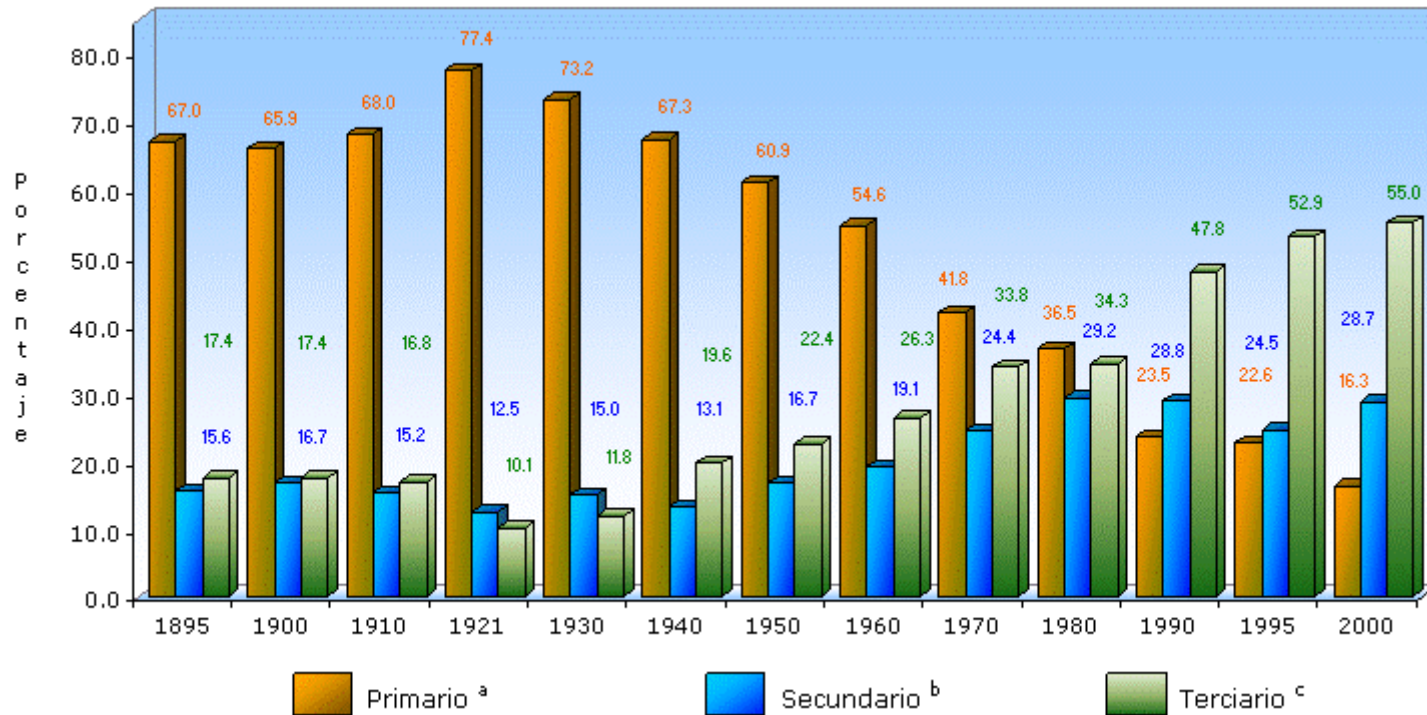
GRÁFICA ANEXA NÚMERO 4
MÉXICO: PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN QUE VIVE EN LOCALIDADES DE
2500 Y MÁS HABITANTES, 1900-2005



NOTA: La cifra de 1910 corresponde a localidades con 4 000 y más habitantes y en 1921 se refiere a las de 2 000 y más. En los otros años referenciados en la gráfica, los porcentajes aluden a localidades con 2 500 y más habitantes. Cabe aclarar que en 1895 no se captó información por tamaño de localidad.

FUENTE: **INEGI**. *Censos de Población y Vivienda, 1895 a 2000*.
INEGI. *Conteos de Población y Vivienda, 1995 y 2005*.

GRÁFICA ANEXA NÚMERO 5
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR DE ACTIVIDAD, 1895-2000



NOTA:

De 1895 a 1930 no se hace referencia a ningún corte de edad para determinar la PEA; desde 1940 a la fecha, con excepción de 1960, todas las personas de 12 y más años son consideradas económicamente activas; para 1960 la PEA se constituye por la población de 8 y más años de edad. Para 1950 se especifica que además de las personas ocupadas se incluye a quienes estaban desocupadas en el periodo de 12 semanas antes del levantamiento censal. Para 1990, 1995 y 2000, los datos se refieren a la población ocupada.

^a

Agrupación de actividades relativas a agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

^b

Reúne actividades referentes a minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad.

^c

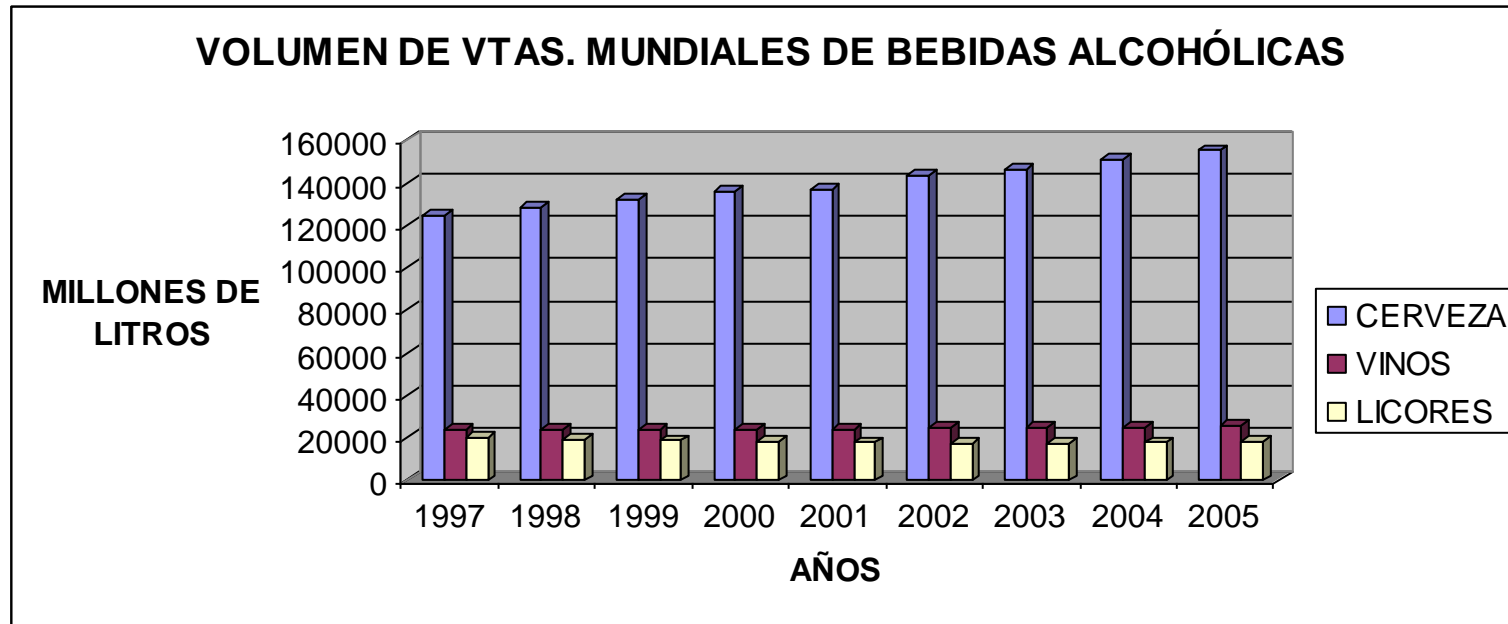
Se refiere a actividades relacionadas con el comercio, transporte, gobierno y otros servicios.

FUENTE:

INEGI. *Censos de Población y Vivienda, 1895 a 2000.*

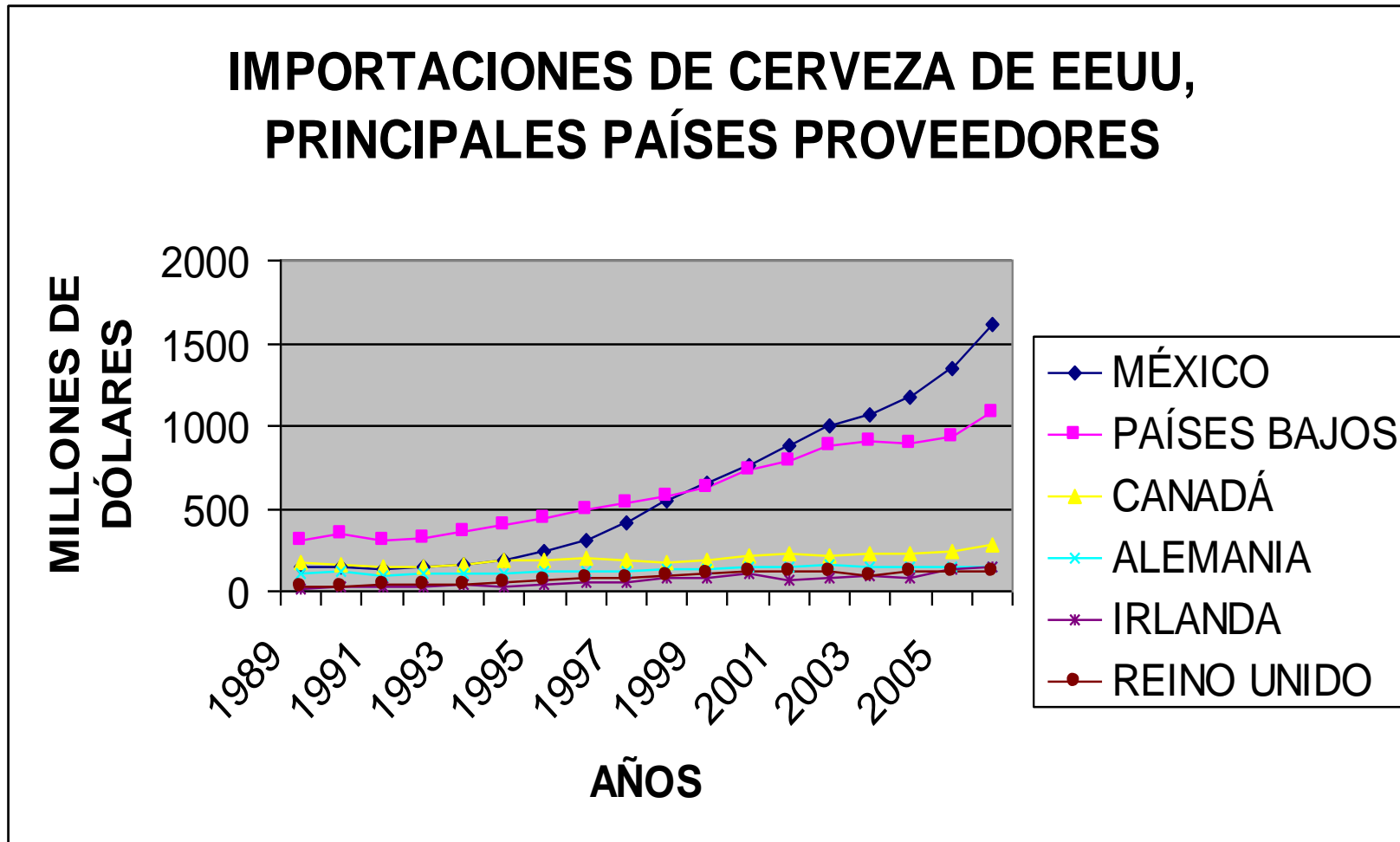
INEGI. *Conteo de Población y Vivienda, 1995.*

GRÁFICA ANEXA NUMERO 6



Fuente: Elaboración propia con datos de Euromonitor International 2007

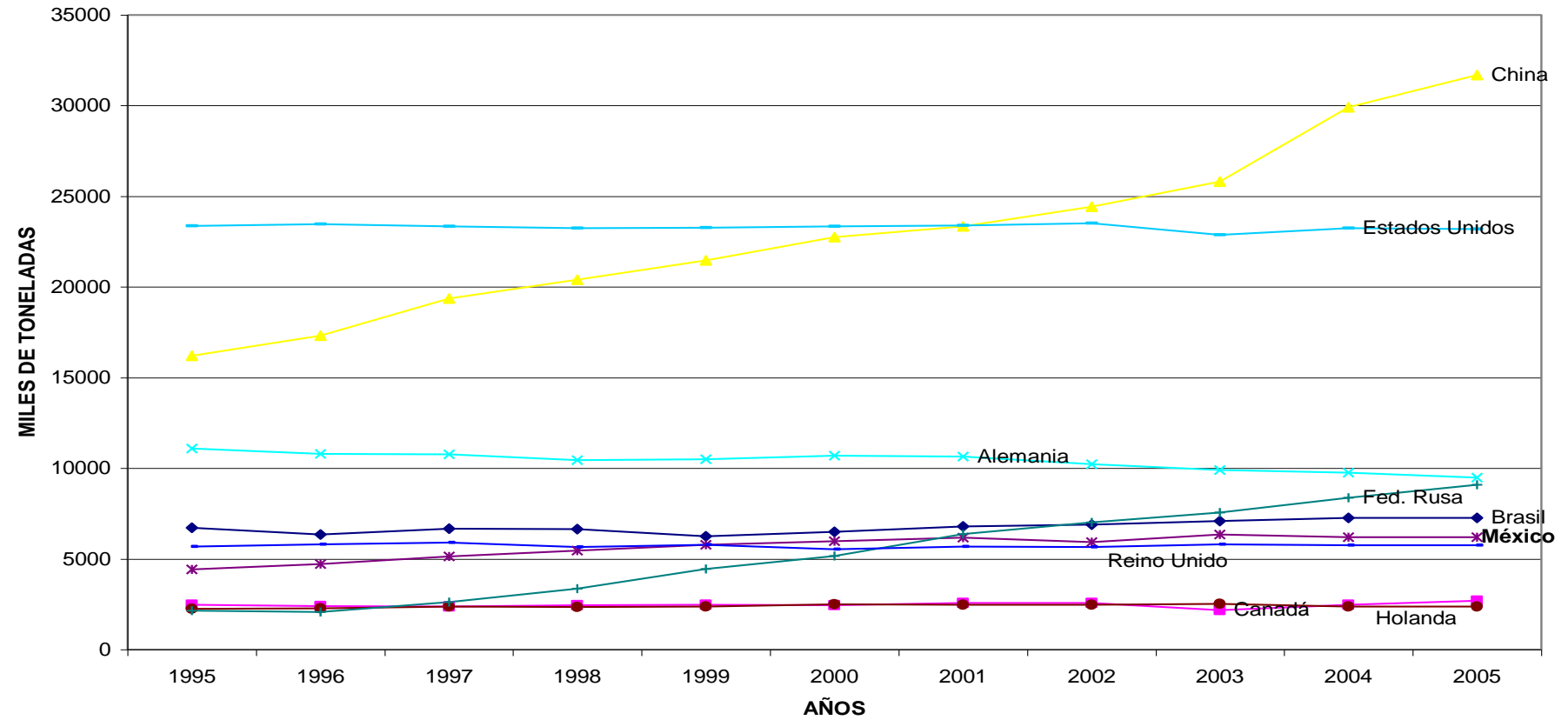
GRÁFICA ANEXA NÚMERO 7



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EEUU (cifras tomadas del sitio www.commerce.gov consultado el 21/06/07)

GRÁFICA ANEXA NÚMERO 8

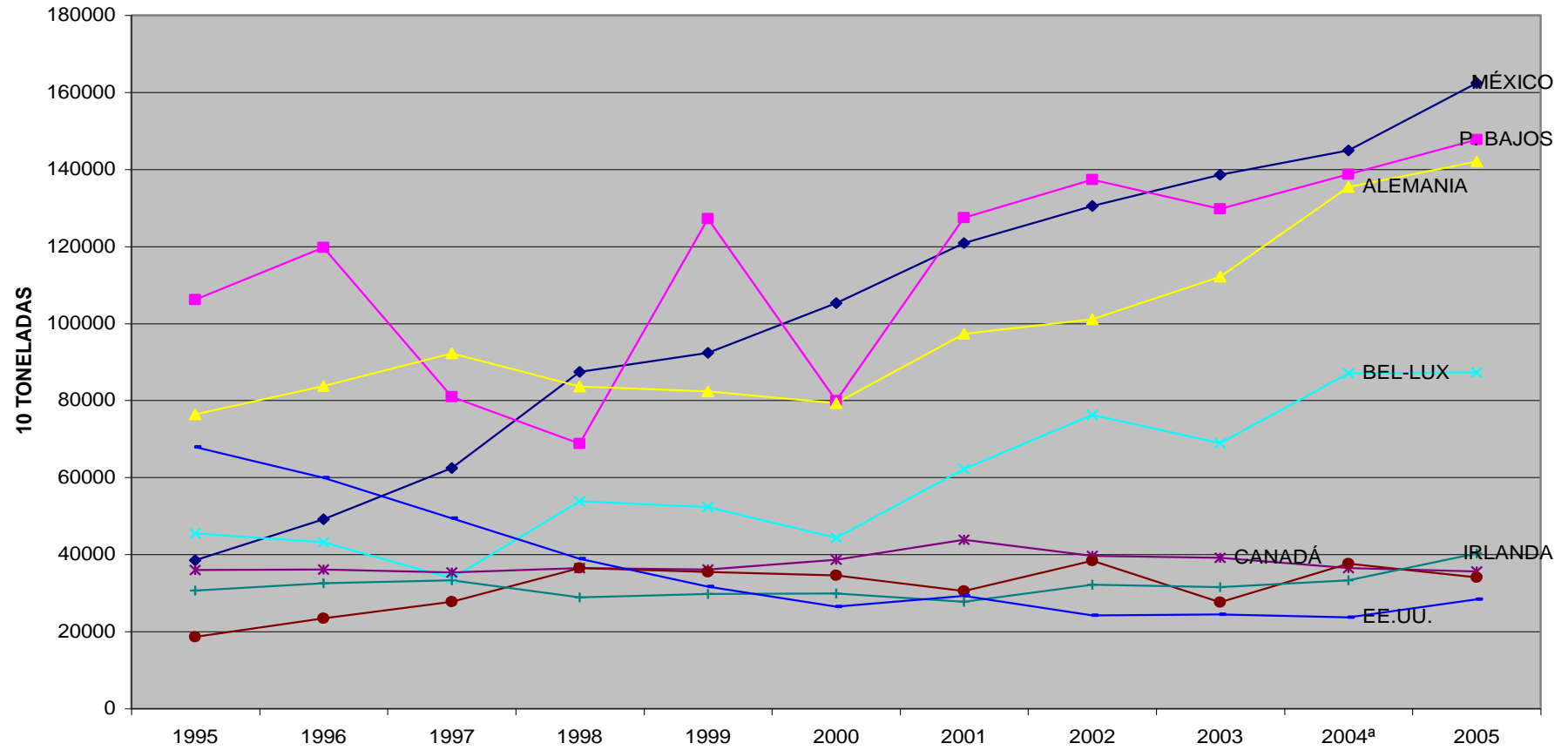
PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE CERVEZA EN EL MUNDO



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT, www.fao.org.

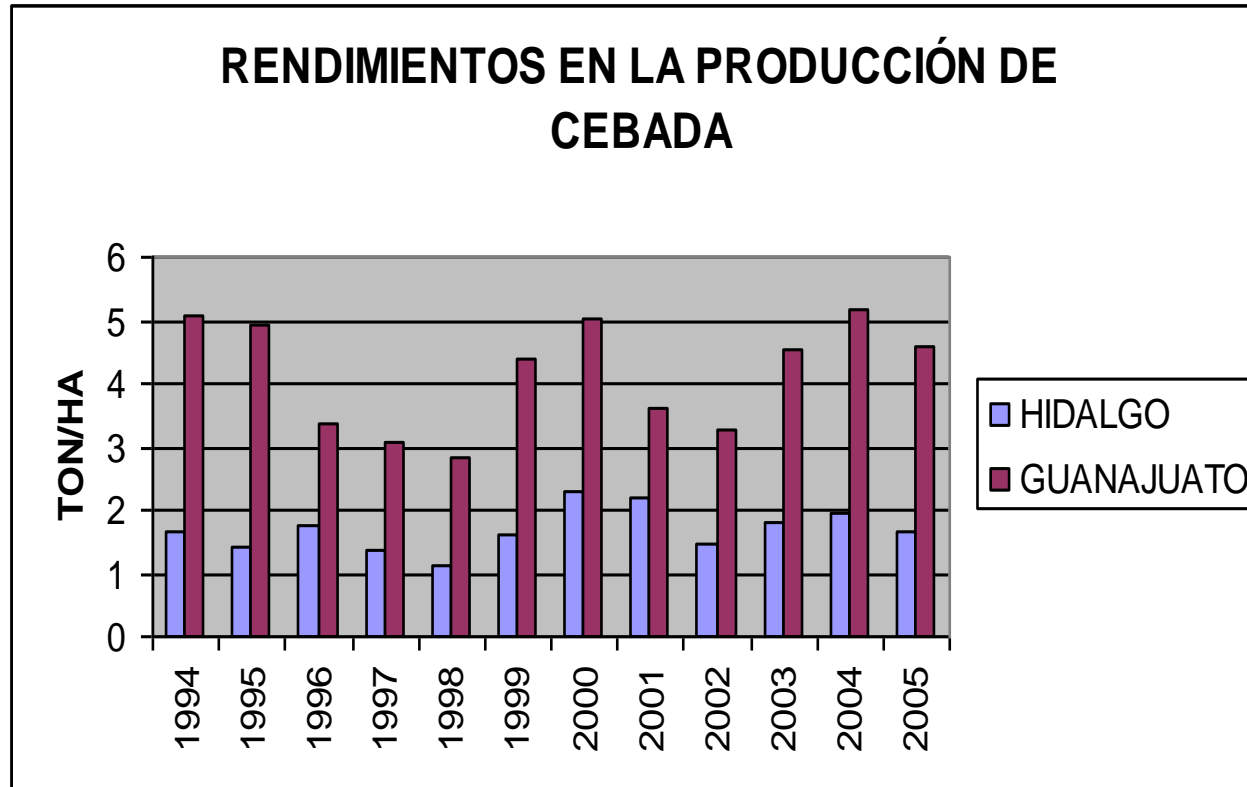
GRÁFICA ANEXA NÚMERO 9

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CERVEZA EN EL MUNDO



Fuente: Elaboración propia con datos de FAOSTAT (www.fao.org); Nota: ^a Las cifras de Bel-Lux corresponden sólo a Bélgica a partir del año que se indica

GRÁFICA ANEXA NÚMERO 10



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *El Sector Alimentario en México, 2001 y 2006*

FIGURA ANEXA NUM. 1

PROCAMPO
SUPERFICIE PROMEDIO POR PRODUCTOR EN PROCAMPO P/V 2001



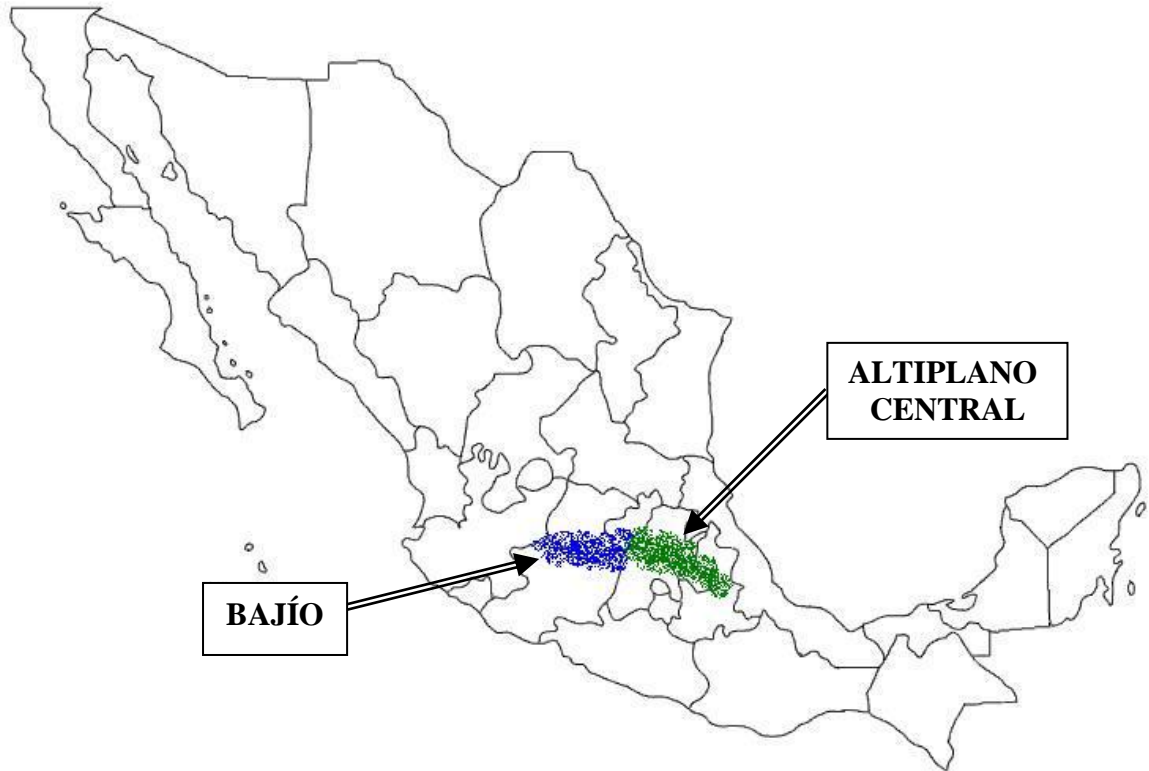
Cultivos apoyados: Maíz, frijol, trigo, arroz, sorgo, cártamo, girasol, soya y ajonjolí.
 Fuente: PROCAMPO, ASERCA

FIGURA ANEXA NÚMERO 2
LOCALIZACIÓN DE LAS PLANTAS CERVECERAS EN MÉXICO



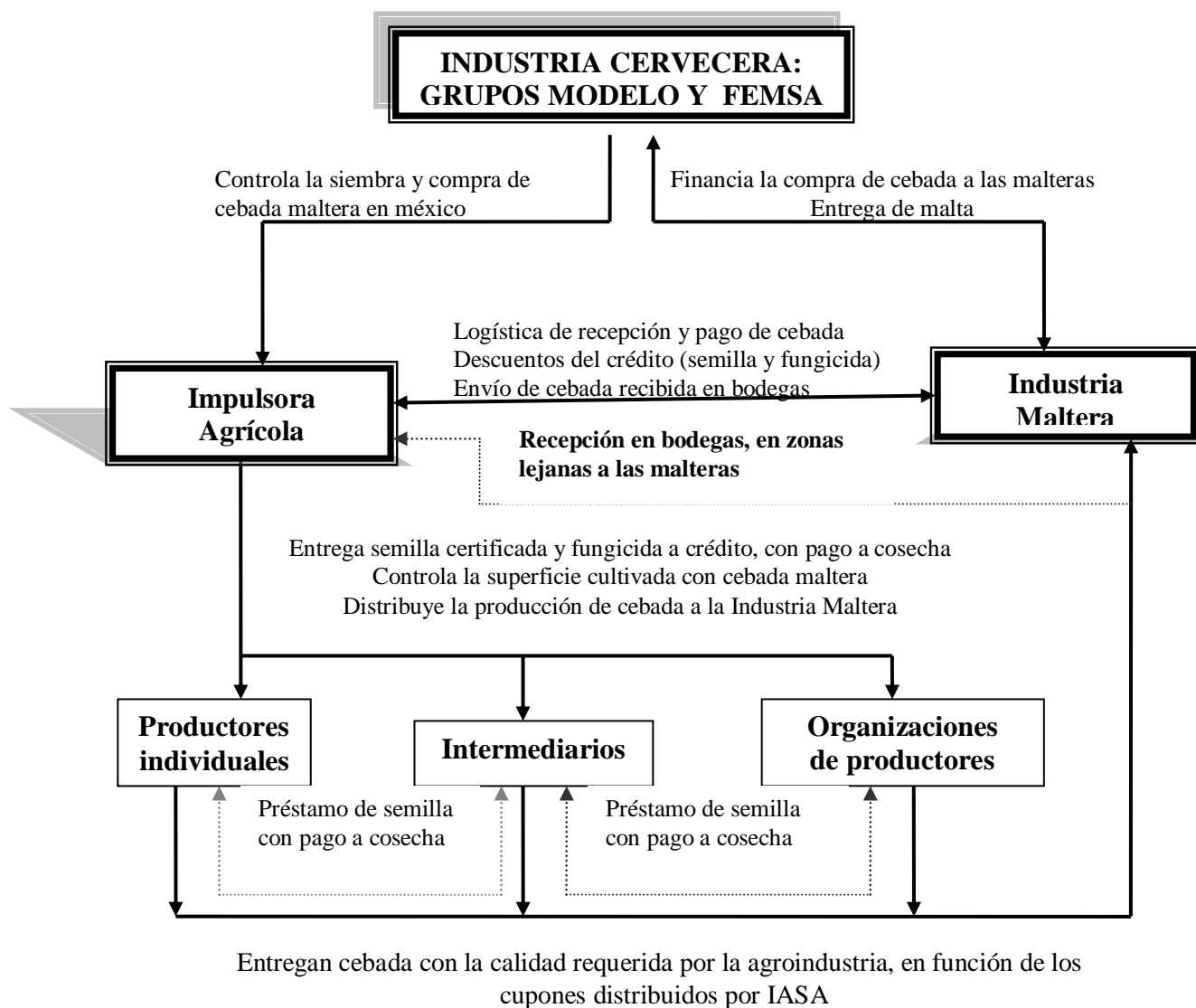
Fuente: Elaboración propia con datos de los grupos cerveceros (www.gmodelo.com.mx y www.femsa.com).

FIGURA ANEXA NÚMERO 3
LOCALIZACIÓN DE PRINCIPALES ZONAS PRODUCTORAS DE CEBADA
MALTERA



Fuente: Elaboración propia con datos de Impulsora Agrícola S.A.

FIGURA ANEXA NÚMERO 4
LA AGRICULTURA POR CONTRATO EN LA PRODUCCIÓN DE CEBADA
MALTERA EN MÉXICO



Fuente: Aguilar, J. y Schwentesius, R. (2004). *La Producción de Cebada Maltera en México-Ventaja comparativa no capitalizada*. Reporte de Investigación 72, Universidad Autónoma de Chapingo, pág. 60.

**CUADRO ANEXO NÚMERO 1
FÁBRICAS DE CERVEZA EN MÉXICO, 1899**

ESTADO	CIUDAD	NOMBRE	PROD. (lts.)	ANUAL
Aguascalientes	Aguascalientes	Cervecería Alemana		50,000
Coahuila	Torreón	Cervecería de Torreón		42,000
Chiapas	San Cristóbal Las Casas	“Victoria”		5,000
Chihuahua ¹	Chihuahua	Compañía Cervecera de Chihuahua, S.A.		6,700,000
Distrito Federal	México	Cervecería Central		500,000
		Compañía Cervecera La Cruz Blanca, S.A.		250,000
Estado de México	Toluca	Compañía Cervecera Toluca y México, S.A.		2,000,000
		Ameca “El Salto”		7,800
Guanajuato	Guanajuato	“El León de Oro”		3,000
		León Fábrica de León		192,400
Jalisco	Guadalajara	“La Perla”		935,400
		Cervecería del León		250,000
Michoacán	Morelia	“Cervecería de Rangel”		18,000
		Maravatío “Cervecería del Gallo”		14,208
		“La Flor de Mayo”		3,552
		Tacambaro N.D.		1,100
		N.D.		6,800
		Patzcuaro “Cervecería Belga”		9,490
		“El Progreso”		10,512
		N.D.		5,256
		Uruapan “El Gallo”		14,144
		“El Águila de Oro”		10,608
		Apatzingan N.D.		2,400
		Zamora “La Fuente”		6,600
		“La Sultana”		6,600
		“El Turco”		1,480
Morelos	Cuernavaca	“Porfirio Díaz”		500,000
		“San Pedro”		59,712
		N.D.		29,760
		Yautepec N.D.		10,266
		N.D.		15,900
		N.D.		10,266
		N.D.		11,832
		N.D.		15,264
		N.D.		10,176
		Juárez N.D.		10,000
Nuevo León	Monterrey	Cerv. Cuauhtémoc S.A.		1,250,000

Oaxaca	Oaxaca	“La Mascota”	250,000
Mihuatlán		“La Nacional”	500
Puebla	Puebla	Cervecería Zaragoza	148,248
“Las Dos Americas”			5,760
Tehuacán		Cervecería Mexicana	14,400
Cervecería Hidalgo			6,120
San Luis Potosí	San Luis Potosí	Cervecería de San Luis, S.A.	450,000
Cervecería Suiza			45,000
Sinaloa	Culiacán	“La Unión”	25,000
Mazatlán		Cervecería Nacional	50,000
Sonora	Hermosillo	Cervecería de Sonora	1,500,000
Veracruz	Veracruz	“La Nueva Eureka”	5,000
“Los Dos Hermanos”			2,000
“La Estrella”			9,600
Jalapa		Cervecería Suiza	22,000
“La Reforma”			13,000
Banderilla		N.D.	62,400
Soledad de Doblado		N.D.	24,000
Coatepec		“El Porvenir”	8,064
N.D.			9,600
N.D.			1,152
Orizaba		Cervecería Moctezuma, S.A.	1,440,000
Cervecería Inglesa			20,000
Cervecería Mexicana			25,000
“La Azteca”			35,000
N.D.			26,000
N.D.			24,000
N.D.			7,000
Tlapacoyam		N.D.	12,000
N.D.			10,000
N.D.			5,500
N.D.			1,360
Martínez de la Torre		N.D.	3,600
N.D.			3,600
Yucatán	Mérida	Gran Cervecería Yucateca	41,645
TOTAL¹			17,276,195

Fuente: Secretaría de fomento Colonización e Industria, *Anuario Estadístico de la República Mexicana a cargo del Dr. Antonio Peñafiel*, República Mexicana, 1900, Año VII, Núm. 7, p. IX, 70, 71.

¹ Creemos que existe un error en el monto de la producción de la Cervecería Chihuahua ya que por descripciones de fábricas cerveceras a finales del siglo XIX su producción debería ser comparable con la producción de la Moctezuma o la Sonora. Por lo que la producción total de la industria debería ser aproximadamente de 12 millones de litros de cerveza.

N.D.: No Disponible.

CUADRO ANEXO NÚMERO 2
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO (MILLONES DE USD)

PAIS	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>
TOTAL	18,528.70	7,087.50	6,535.00	428.6	-7,913.50	-5,583.60	-8,003.00	-9,953.00	-7,997.00
NORTEAMÉRICA	-3,283.20	13,057.40	13,466.40	12,370.60	8,894.30	14,568.00	19,488.00	25,364.00	34,726.00
ESTADOS UNIDOS	-3,145.40	12,444.20	13,037.90	12,182.60	9,665.60	15,125.50	20,152.00	26,529.00	36,397.00
CANADÁ	-137.8	613.1	428.4	188.1	-771.3	-557.5	-664.00	-1,165.00	-1,671.00
ALADI	-988.3	1,438.80	1,725.20	1,464.70	431.6	-662.2	-1,308.30	-1,865.80	-2,966.00
BRASIL	-849.4	235	188.5	-166.4	-502.3	-729.5	-1,285.50	-1,516.20	-2,084.00
UNIÓN EUROPEA	-6,252.20	-3,378.70	-4,230.70	-5,929.70	-7,810.10	-7,540.10	-9,423.00	-10,980.00	-11,409.00
ALEMANIA	-2,706.20	-2,171.70	-2,532.80	-3,183.60	-3,391.80	-2,939.00	-4,214.00	-4,576.00	-4,829.00
FRANCIA	-1,009.10	-495.7	-593.1	-752.5	-1,028.50	-1,104.90	-1,092.00	-1,204.00	-1,457.00
ESPAÑA(EXC. CANAR)	-480.4	102.8	277.5	-38.7	-543.5	-499.4	90.00	-573.00	-791.00
ITALIA	-935.3	-574.2	-859.2	-1,052.60	-1,399.70	-1,479.10	-1,627.00	-1,860.00	-1,997.00
REINO UNIDO	-439	-50.8	-147.5	-251.1	-417.2	-388.2	-221.00	-671.00	-725.00
JAPON	-3,783.00	-2,972.80	-2,738.70	-3,177.30	-3,685.80	-4,307.00	-5,535.00	-7,465.00	-8,880.00
CHINA	-457.5	-483.6	-721.4	-1,201.50	-1,510.50	-1,794.70	-2,676.10	-3,745.50	-5,818.00

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Banco de México

CUADRO ANEXO NÚMERO 3

PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES MEXICANAS, ENTRE LAS 100 MÁS IMPORTANTES DE PAÍSES EN DESARROLLO 2005¹
(MILLONES DE DÓLARES Y NÚMERO DE EMPLEOS)

**CLASIFICACIÓN
POR:**

ACTIVOS		CORPORACIÓN	PAÍS DE ORIGEN	ACTIVOS		VENTAS		EMPLEOS		ITN ²
FORÁNEOS	ITN ²			FORÁNEOS	TOTALES	FORÁNEAS	TOTALES	FORÁNEOS	TOTALES	%
1	19	Hutchison Whampoa Ltd	China	61607	77018	24721	31101	161590*	200000	80,8
2	83	Petronas-Petroliam Bhd	Malasia	26350**	73203	12995***	44353	4016	33944	25,7
3	20	CEMEX	México	21793	26439	12088	14961	39630	52674	79,5
...
16	50	América Móvil	México	5814	21340	7708	16901	23521	34650	46,9
...
23	87	Teléfonos de México	México	5025	23195	3553	15119	15277	75484	21,8
...
51	86	FEMSA	México	2218	11691	1761	9796	30611	90731	23,6
...
79	39	GRUMA S. A. de C. V.	México	1231	2484	1682	2475	9337	16582	57,9
...
86	71	Grupo IMSA	México	1118	3316	1549	3635	3154	12010	34,2
87	79	Grupo Bimbo S.A. de C.V.	México	1117	3436	1503	5205	17801	81000	27,8
...

Fuente: Elaboración propia con datos de WIR 2007, citando a UNCTAD/Erasmus University

Notas. ¹ Todos los datos estan basados en los reportes anuales de las compañías, a menos que se se diga lo contrario

²ITN = Índice de Transnacionalización, el cual se calcula como el promediode los siguientes ratios: activos foráneos/activos totales; ventas foráneas/ventas totales y empleos foráneos/empleos totales.

* El dato de empleos foráneos esta calculado aplicando la participación de empleos foráneos en el total de empleos del año previo a los empleos totales de 2005

** El dato de activos foráneos esta calculado aplicando la participación de activos foráneos en el total de activos del año previo a los activos totales de 2005

*** El dato de ventas foráneas esta calculado aplicando la participación de ventas foráneas en el total de ventas del año previo a las ventas totales de 2005.

La lista cubre únicamente empresas transnacionales no financieras. En algunas compañías, los inversionistas foráneos pueden tener una participación de más de 10%.

CUADRO ANEXO NUMERO 4

VOLUMEN DE VENTAS DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EQUIVALENTES A ALCOHOL PURO, POR**REGIÓN Y SECTOR 2000-2005 (MILLONES DE LITROS)**

2000	BEB.ALC.	CERVEZA	SIDRA	B.A.S.	VINO	LICORES
EUROPA OCCIDENTAL	3991	1521	46	29	1621	774
EUROPA DEL ESTE	2450	768	0	15	323	1344
NORTEAMÉRICA	2171	1286	3	25	291	566
LATINOAMÉRICA	2214	1055	8	6	261	885
ASIA PACÍFICO	5819	1753	0	19	412	3636
AUSTRALASIA	195	102	1	7	58	27
ÁFRICA Y MEDIO ESTE	474	322	4	8	69	71
MUNDO	17314	6807	63	108	3034	7303
2005						
EUROPA OCCIDENTAL	3989	1495	52	41	1619	783
EUROPA DEL ESTE	2762	1029	2	47	391	1293
NORTEAMÉRICA	2341	1298	3	34	349	657
LATINOAMÉRICA	2413	1203	8	8	248	946
ASIA PACÍFICO	6215	2253	0	37	469	3457
AUSTRALASIA	216	104	1	19	68	25
ÁFRICA Y MEDIO ESTE	546	381	4	11	72	79
MUNDO	18483	7762	69	196	3216	7240
Crecimiento 2005/2000 (%)	6,75	14	9,5	81,5	6	-1

Fuente: Euromonitor Internacional

Notas: B.A.S. Bebidas Alcohólicas con Saborizante

Conversión de alcohol puro: cerveza, sidra y B.A.S., 1 litro de alcohol puro= 20 litros al 5% de alcohol por volumen;

vino, 1 litro de alcohol puro= 8 litros al 12,5% de alcohol por volumen; licores, 1 litro de alcohol puro= 2,5 litros al 40% de alcohol por volumen

CUADRO ANEXO NUMERO 5

PAISES LIDERES EN GASTO DE CONSUMO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS AL MENUDEO
(MILLONES DE DÓLARES)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ESTADOS UNIDOS	71179	73492	75216	79808	85715	87868
JAPÓN	61283	54461	52530	58075	65398	66617
RUSIA	10182	13196	15925	21039	27092	32156
ALEMANIA	20923	20868	22230	27096	30643	31819
REINO UNIDO	15728	15475	17042	19609	22390	22759
FRANCIA	11863	11863	12526	15313	17592	18312
CANADÁ	7959	7968	8249	9746	11007	12701
POLONIA	5833	6373	6652	7279	8868	10432
SUDÁFRICA	5470	4916	4399	6966	8736	9501
MÉXICO	7311	8809	8918	8286	8531	9472
AUSTRALIA	4468	4414	4901	6182	7499	8171
ITALIA	4739	4651	5027	6061	6734	6903
CHINA	5063	5226	5355	5795	6388	6874
TAILANDIA	3311	3225	3555	4129	4705	5251
ESPAÑA	2969	2953	3264	4175	4850	5190
SUIZA	3267	3319	3572	4152	4631	4798
BELGICA	2365	2313	2485	3120	3730	3946
FINLANDIA	2319	2445	2747	3408	3801	3874
PAÍSES BAJOS	2617	2770	2708	3273	3628	3744
SUECIA	2626	2472	2743	3312	3394	3377

Fuente: Euromonitor International 2007

CUADRO ANEXO NUMERO 6

VENTAS GLOBALES POR TIPO DE BEBIDA ALCOHÓLICA, POR VOLUMEN Y VALOR 2000-2005						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CERVEZA						
Miles de Mill. de lts.	136,1	139,9	143,3	146,5	151,2	155,2
Crecimiento %		2,8	2,4	2,2	3,2	2,7
Miles de mill. de Dls.	349,9	340,9	347,3	384,1	418,3	439,4
Crecimiento %		-2,6	1,9	10,6	8,9	5
LICORES						
Miles de Mill. de lts.	18,3	18	17,7	17,7	17,9	18,1
Crecimiento %		-1,5	-1,7	0,1	1,1	1,3
Miles de mill. de Dls.	209,3	205	210,7	231,9	251,3	269,7
Crecimiento %		-2,1	2,8	10	8,4	7,3
VINOS						
Miles de Mill. de lts.	24,3	24,4	24,6	25,1	25,3	25,7
Crecimiento %		0,4	1	2	0,9	1,7
Miles de mill. de Dls.	165,2	161,5	167,6	194,9	214,8	228
Crecimiento %		-2,2	3,8	16,3	10,2	6,2

Fuente. Euromonitor International 2006

CUADRO ANEXO NÚMERO 7

VENTAS PER CÁPITA DE ALCOHOL POR REGIONES 2000-2005

REGIONES	2000			2005		
	MILL. HABIT.	VTAS. ALC. MILL. LTS.	VTAS. PER CÁPITA *	MILL. HABIT.	VTAS. ALC. MILL. LTS.	VTAS. PER CÁPITA *
EUROPA OCC.	456,1	3991	8,75	468,6	3989	8,51
EUROPA ESTE	342,9	2450	7,14	335,3	2762	8,24
NORTEAMÉRICA	305,8	2171	7,10	318,8	2341	7,34
LATINOAMÉRICA	514,8	2214	4,30	552,8	2413	4,36
ASIA PACÍFICO	3436,9	5819	1,69	3649,7	6215	1,70
AUSTRALASIA	23,0	195	8,47	24,3	216	8,89
ÁFRICA Y MEDIO ESTE	950,4	474	0,50	1064,1	546	0,51
MUNDO	6030,1	17314	2,87	6413,6	18483	2,89

Fuente. Elaboración propia con datos de Euromonitor International 2007

Nota: * litros de alcohol por persona.

CUADRO ANEXO NUMERO 8

COMPAÑÍAS CERVECERAS GLOBALES, PARTICIPACIÓN POR VOLUMEN EN
EL MERCADO MUNDIAL

COMPAÑÍAS	<u>2001</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2004</u>
	%	M.M. litros	%	M.M. litros	%	M.M. litros	%	M.M. litros
InBev	0	0	0	0	0	0	10,8	16,3
Anheuser-Busch Cos Inc	8,9	12,5	8,9	12,7	8,7	12,8	9,4	14,2
SABMiller Plc			6,9	9,9	7,3	10,7	7,3	11
Heineken NV	5	7	5	7,2	5,9	8,6	5,7	8,7
Modelo S.A. de C.V. Grupo	2,8	3,9	2,8	4	2,9	4,2	2,9	4,4
Carlsberg A/S	2,5	3,4	2,5	3,6	2,7	3,9	2,9	4,3
Coors Co. Adolph	2	2,8	2,6	3,7	2,6	3,8	2,6	3,9
Tsingtao Brewery Co. Ltd	1,8	2,5	2,1	3	2,2	3,3	2,4	3,7
Baltic Beverages	1,6	2,3	1,9	2,7	2	2,9	2,2	3,3
Asahi Breweries Ltd	2,2	3	2,1	3	2	3	2,1	3,1
China Resources Ent. Co. Ltd	1,2	1,7	1,6	2,3	1,7	2,5	2	3,1
Beijing Yanjing Beer Group Corp	1,2	1,7	1,4	2,1	1,5	2,2	1,7	2,6
FEMSA	1,7	2,4	1,7	2,4	1,7	2,5	1,7	2,6
Kirin Brewery Co Ltd	1,8	2,5	1,7	2,5	1,6	2,3	1,5	2,3
Scottish & Newcastle Plc	1,3	1,8	1,4	2	1,5	2,2	1,4	2,2
Bavaria SA	0,9	1,3	0,9	1,3	1,3	2	1,4	2,1
Foster's Group Ltd	1,2	1,7	1,2	1,7	1,2	1,7	1,1	1,7
Molson Inc	0,7	1	1,5	2,1	1,2	1,8	1	1,6
Empresas Polar CA	1,1	1,5	0,9	1,2	0,9	1,4	0,9	1,4
Oetker-Gruppe	0,5	0,8	0,6	0,8	0,5	0,8	0,9	1,4
Interbrew NV SA	5,1	7,1	5	7,2	6,5	9,5	0	0
AmBev	4,4	6,2	4,3	6,2	3,9	5,7	0	0
South African Breweries	3,7	5,2	0	0	0	0	0	0
Miller Brewing Co.	3,4	4,8	0	0	0	0	0	0
Private Label	1,4	1,9	1,3	1,9	1,1	1,6	1,3	1,9
Otros	43,5	60,9	41,6	59,7	39	57,1	36,7	55,5
Total	100	139,9	100	143,3	100	146,5	100	151,2

Fuente: Euromonitor International
2006

Notas: M.M. miles de millones

CUADRO ANEXO NUMERO 9

COMPAÑÍAS VINÍCOLAS GLOBALES, PARTICIPACIÓN POR VOLÚMEN

<u>COMPAÑÍAS</u>	<u>2003</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2004</u>	<u>2005^a</u>	<u>2005^a</u>
	<u>%</u>	<u>Mill. litros</u>	<u>%</u>	<u>Mill. litros</u>	<u>%</u>	<u>Mill. litros</u>
Constellation Brands Inc	2,3	576,6	3	761,7	3,1	799
E & J Gallo Winery	2,3	586,6	2,4	601,8	2,5	639
Castel Groupe	1,3	326,1	1,3	325,3	0,9	242
Wine Group Inc, The	1,2	288,8	1,2	314,2	1,1	291
Peñaflor SA	1	239,2	0,9	222	1,1	289
Bacardi & Co. Ltd	0,8	212	0,9	218	0,8	209
Allied Domecq Plc	0,8	196,3	0,8	195,5	0	0
Grands Chais de France SA	0,7	171	0,8	193	0,9	229
Southcorp Holdings Ltd	0,7	182,6	0,7	185,3	0	0
García Carrión Sa, J	0,8	199,2	0,7	181,4	nd	Nd
RPB SA	0,8	210,4	0,7	180	0,7	192
Foster's Group Ltd	0,7	171	0,6	163,9	1,3	341
CAVIRO-Cooperative Agricole	0,6	148,6	0,6	157,3	nd	Nd
Pernod Ricard Groupe	0,6	150,4	0,6	156,2	0,8	207
Viña Concha y Toro	0,6	149,7	0,6	150	nd	Nd
Oetker Gruppe	0,5	130,3	0,5	125,1	0,5	127
Cantina La Vis e Valle di	0,4	112,5	0,4	113,3	nd	Nd
Freixenet SA	0,4	104,9	0,4	108,3	nd	Nd
Fe Co Vita Coop Ltda.	0,5	118	0,4	100,7	nd	Nd
Cia Cervecerias Unidas SA	0,4	108,2	0,4	95	nd	Nd
Private Label	5	1244,6	5	1272,8	nd	Nd
Otras	77,6	19459,6	77	19484	nd	Nd
Total	100	25086,7	100	25304,8	nd	Nd

Fuente: Euromonitor International,2006

Notas: ^a datos preliminares; nd no disponible

CUADRO ANEXO NUMERO 10
PARTICIPACIÓN GLOBAL DE COMPAÑÍAS LÍDERES EN LICORES POR
VOLUMEN

<u>COMPAÑÍAS</u>	<u>2002</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2004</u>
	<u>%</u>	<u>Mill.</u> <u>litros</u>	<u>%</u>	<u>Mill.</u> <u>litros</u>	<u>%</u>	<u>Mill.</u> <u>litros</u>
Diageo Plc	4,1	726,3	4,2	746	4,3	774,3
Jinro Co Ltd	3,2	567,7	3,4	604,6	3,5	626
Thai Beverage PCL	0	0	0	0	2,7	486,5
Pernod Ricard Groupe	2,4	430,3	2,6	451,1	2,5	447,8
Allied Domecq Plc	2	353,7	2	354,1	2	358,4
UB Group	1,5	261,7	1,7	300,6	1,8	322,4
Cía Müller de Bebidas	1,6	291,6	1,6	291,1	1,8	317,3
Bacardí & Co Ltd	1,6	281,6	1,6	284,2	1,7	306,6
San Miguel Corp	1,5	273,7	1,6	288,7	1,7	301,5
Engarrafamiento Pitú Ltda	1,1	197,6	1,1	195,1	1,2	218,2
Takara Holdings Inc	0,7	128,6	0,8	146,3	0,8	150,4
Tanduay Distillers Inc	0,8	132,8	0,8	137,3	0,8	149,8
Brown Forman Corp	0,7	129,4	0,7	132,6	0,8	139
Fortune Brands Inc	0,8	140,6	0,8	138,8	0,8	136,3
Sichuan Yibin Wuliangye	0,7	126,1	0,8	137	0,8	135,6
Suntory Ltd	0,8	141	0,7	131,5	0,7	129,3
Shaw Wallace & Co Ltd	0,6	110	0,6	111	0,7	126
constellation Brands Inc	0,7	117,8	0,7	118,7	0,7	123,4
V&S Vin & Spirit AB	0,5	93,7	0,7	116,7	0,7	123,4
Rémy Cointreau Group	0,6	108,6	0,6	109,8	0,6	107
Sang Som Co Ltd	2,5	435,6	2,4	432,4	0	0
Private Label	1,5	261,6	1,5	270,8	1,5	276,2
Otros	70	12365,1	68,9	12189,7	67,8	12121,8
Total	100	17675,3	100	17688,4	100	17877,1

Fuente: Euromonitor International, 2006

Notas: Mill. millones

CUADRO ANEXO NÚMERO 11

PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AGREGADO BRUTO DE LAS BEBIDAS
ALCOHÓLICAS DE MÉXICO
(A PRECIOS CONSTANTES DE 1993)

AÑOS	TEQUILA Y	RON Y OTROS	VINOS Y	BEBIDAS	SIDRA,	CERVEZA
	OTRAS B. DE AGAVE	AGUARDIENTES DE CAÑA	AGUARDIENTES DE UVA	NO FERMENTADAS	PULQUE Y OTRAS BEB. FERMENTADAS	Y MALTA
1988	2,96	11,23	14,30	1,07	1,84	68,61
1989	3,19	11,64	13,94	1,03	1,75	68,45
1990	3,01	12,65	15,51	1,00	1,78	66,06
1991	2,87	13,96	17,18	0,82	1,64	63,53
1992	2,83	12,71	16,29	0,71	1,75	65,72
1993	2,77	10,99	13,55	0,72	1,80	70,16
1994	2,59	11,32	13,23	0,68	1,65	70,53
1995	3,02	9,16	12,05	0,76	1,87	73,14
1996	3,68	8,85	11,71	0,63	2,23	72,90
1997	4,04	8,67	10,54	0,64	2,13	73,98
1998	4,16	7,30	9,98	0,51	2,01	76,04
1999	4,45	6,47	8,74	0,59	1,94	77,80
2000	4,20	3,48	9,58	0,63	1,95	80,15
2001	3,34	4,24	7,69	0,63	1,94	82,17
2002	3,09	4,50	7,48	0,54	1,88	82,51
2003 p/	3,05	3,10	6,51	0,53	1,89	84,91
2004	3,67	2,29	6,52	0,53	1,83	85,17
MEDIA	3,35	8,39	11,46	0,71	1,87	74,23

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), Cuentas de Bienes y Servicios.

Notas: Se consideran bebidas alcohólicas a la suma de la rama 20 (bebidas alcohólicas) y de la rama 21 (malta y cerveza) del SCNM.

p/ cifras preliminares desde el año que se indica.

CUADRO ANEXO NÚMERO 12
COMERCIO EXTERIOR DEL CAPÍTULO 22, BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE
(MILLONES DE DÓLARES)

AÑOS	EXPORTACIÓN CAPÍTULO 22	IMPORTACIÓN CAPÍTULO 22	BALANZA		BALANZA		EXPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
			COMERCIAL CAPÍTULO 22	EXPORTACIÓN CERVEZA	IMPORTACIÓN CERVEZA	COMERCIAL CERVEZA	22.08 BEB. ALC. C/GRADO<80	22.08.90 TEQUILA Y MEZCAL
1993	367,23	273,505	93,725	196,458	19,826	176,632	146,128	111,778
1994	427,911	337,919	89,992	232,506	23,163	209,343	165,469	119,344
1995	534,759	153,836	380,923	309,623	13,45	296,173	179,871	127,091
1996	642,101	16,324	625,777	373,917	14,57	359,347	198,604	168,994
1997	816,543	210,115	606,428	486,341	19,137	467,204	216,555	187,511
1998	983,793	198,528	785,265	615,671	21,246	594,425	242,554	190,403
1999	1131,329	200,564	930,765	721,191	24,239	696,952	289,388	252,304
2000	1541,55	241,062	1300,488	881,042	30,259	850,783	475,4	439,927
2001	1663,173	337,633	1325,54	994,299	40,898	953,401	503,227	403,073
2002	1923,626	366,389	1557,237	1121,84	58,625	1063,215	571,907	478,137
2003	1978,034	385,234	1592,8	1210,093	66,522	1143,571	592,531	524,161
2004	2115,586	417,135	1698,451	1309,926	65,486	1244,44	611,912	519,64
2005	2441,048	471,677	1969,371	1507,273	78,282	1428,991	684,611	551,657
2006p/	2851,134	540,063	2311,071	1822,744	93,511	1729,233	736,49	674,863

Fuente: Elaboración propia con datos del grupo de trabajo integrado por INEGI-BANXICO-SAT (Servicio de Administración Tributaria) y Secretaría de Economía.

p/ Datos preliminares

CUADRO ANEXO NÚMERO 13
EMPLEO Y VALOR GREGADO BRUTO CREADOS POR LA INDUSTRIA DE
LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN MÉXICO EN EL AÑO 2003

DESCRIPCIÓN	UNIDADES ECONÓMICAS	PERSONAS OCUPADAS	(miles de pesos)	
			V.A.C.B.	V.A.C.B./P
312. Ind. Bebidas y Tabaco	7005	149528	72473866	484,68
3121. Ind. de las Bebidas	6946	143975	61135653	424,63
312120. Elab. de cerveza	25	19518	18517780	948,75
311215. Elab. de malta	8	684	575574	841,48
31213. Elab. de Bebidas Alcohólicas a base de uva y bebidas fermentadas	99	2242	1672226	745,81
312131. Elab. de Bebidas Alcohólicas a base de uva	44	1739	1636858	941,26
312139. Elab. de Sidra y Otras Bebidas fermentadas	55	503	35368	70,31
31214. Elab. de Bebidas Destiladas excepto de uva	340	7476	4394904	587,87
312141. Elab. de Ron y Otras bebidas destiladas de caña	51	1293	767828	593,83
312142. Elab. de Bebidas Destiladas de agave	242	5792	3553097	613,45
312143. Obtención de Alcohol etílico potable	n.d.	17	2501	n.s.
312149. Elab. de otras Bebidas destiladas	n.d.	374	71478	191,12
Suma de: 31212+31213+312141+312142+312149 Sólo bebidas alcohólicas	417	29219	24582409	841,31

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2004

Notas: V.A.C.B. Valor Agregado Censal Bruto; V.A.C.B./P Valor Agregado Censal Bruto por persona; n.d. no disponible y n.s. no significativo.

CUADRO ANEXO NÚMERO 14

COSTO DE PRODUCCIÓN DE LA CERVEZA “PRINCESA ATOTOXTLI”
BOTELLA DE 333 ML

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO	%
CEBADA	0,083 Kg.	\$0,19	4,2
INSUMOS INTERMEDIOS (botella, tapa, etiqueta, etc.)	n/d	\$1,54	34,2
SALARIOS	n/d	n/d	0
COSTO TOTAL	Por botella de 333 ml	\$1,73	38,4
UTILIDAD	Por botella de 333 ml	\$2,77	61,5
PRECIO AL CONSUMIDOR	1 Botella de 333 ml	\$4,50	100

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el dueño de la microempresa.

Nota: El punto de partida de los cálculos es que: por cada 5 Kg. de cebada se producen 60 botellas de cerveza de 333 ml; se asume que en el costo total se incluyen los salarios imputados, ya que no tiene personal asalariado sino que participan los miembros de la familia. Cada botella destaca en la etiqueta que esta cerveza se elabora con “Técnica Otomí-Mazahua, 1440”. Las botellas son del tamaño estándar que utilizan las dos grandes cerveceras y simplemente las somete a un lavado y esterilizado.

CUADRO ANEXO NÚMERO 15

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTORES DE CEBADA (TONS.)							CRECIM.	PARTICIP. (%)	
AÑOS	Guanajuato	Hidalgo	México	Puebla	Tlaxcala	Total	%	Altiplano	Guanajuato
1980	32109	76459	48862	89375	90818	529858		58	6
1981	33089	143400	55210	85285	77252	550781	3,9	66	6
1982	39702	61805	17792	43939	80275	423505	-23,1	48	9
1983	46059	173082	50505	40625	124394	557413	31,6	70	8
1984	82675	152559	63528	85173	111719	619026	11	67	13
1985	58442	147197	54873	64599	103179	536182	-13,4	69	11
1986	93565	114260	46292	52352	76028	512339	-4,4	56	18
1987	114643	140430	33537	70684	96440	617867	20,6	55	19
1988	70843	87083	29577	18540	17321	370498	-40	41	19
1989	35460	125995	52357	56631	46417	435035	17,4	65	8
1990	76075	142083	58579	47589	36381	491941	13,1	58	15
1991	75283	121242	30294	57558	58938	580196	17,9	46	13
1992	88342	115059	24269	54583	78528	549966	-5,2	50	16
1993	124792	97155	39395	63434	36697	540529	-1,7	44	23
1994	92342	46918	30349	19448	38641	307266	-43,1	44	30
Media	70894,7	116315,1	42361,3	56654,3	71535,2	508160,1	-1,1	55,8	14,3
1995	109081	107508	42789	28825	63042	486636	58,4	50	22
1996	83066	183020	56893	50022	75528	585754	20,4	62	14
1997	53899	135771	56398	34140	86064	470671	-19,6	66	11
1998	49853	91192	62646	33254	58527	410766	-12,7	60	12
1999	104294	150124	37809	15079	52629	454133	10,6	56	23
2000	114198	265450	54570	52080	139487	712619	56,9	72	16
2001	120679	240720	88484	54303	139871	762156	6,9	69	16
2002	323656	152360	25331	74452	58511	736567	-3,3	42	44
2003	452701	206605	77323	60970	150626	1081574	46,8	46	42
2004	431508	224809	51611	57942	93583	931541	-13,9	46	46
2005	276658	194631	52044	42713	139350	760686	-18,3	56	36
Media	192690,3	177471,8	55081,6	45798,2	96110,7	672100,3	12,0	56,8	25,6

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA- SIACON para los años 1980-2004 y SAGARPA-SIAP para el año 2005.

CUADRO ANEXO NÚMERO 16

MÉXICO: CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES DE GRANOS Y OLEAGINOSAS^a

ESTADOS	TOTAL DE PRODUCTORES	DIMENSIÓN DE PREDIOS CULTIVADOS (%)				SUPERFICIE AGRÍCOLA		CANTIDAD DE TRACTORES*
		< de 2 has.	2 a 5 has.	5 a 10 has.	> de 10 has.	Riego (%)	Secano (%)	
Guanajuato	112 665	23,6	40,2	27,0	9,2	47,9	52,1	201
Michoacán	122 929	31,3	40,6	19,8	8,2	37,6	62,4	147
Querétaro	32 279	37,6	38,4	21,8	2,2	30,8	69,2	28
Bajo (Media%)	267 873	30,8	39,7	22,9	6,5	38,8	61,2	376
Hidalgo	110 262	65,3	23,6	8,4	2,6	22,5	77,5	171
México	174 027	63,5	28,4	6,0	2,0	17,6	82,4	95
Puebla	154 082	51,2	34,2	11,6	3,0	15,4	84,6	79
Tlaxcala	41 668	37,1	37,3	20,4	5,2	11,3	88,7	15
Altiplano (Media%)	480 039	54,3	30,9	11,6	3,2	16,7	83,3	360

Fuente: Elaboración propia con datos de *Claridades Agropecuarias 2006*, citando como fuente: SAGARPA-SIAP (los datos corresponden al ciclo productivo primavera- verano 2004), y VIII Censo Ejidal 2001

Notas: ^a Entre los productores de granos y oleaginosas se encuentran los productores de cebada.

* Son los tractores propiedad de los productores ejidales en cada Estado.

ANEXO METODOLÓGICO NÚMERO 1
COPLAMAR: INDICADORES PARA EL CÁLCULO DEL ÍNDICE DE MARGINACIÓN
EN MÉXICO Y SUS PONDERACIONES

	Pondera- -ciones
a) Generales	
1. Porcentaje de población económicamente activa (PEA) que percibe ingresos inferiores a 1000 pesos mensuales.	0,76
2. porcentaje de PEA subempleada (que trabaja nueve o menos meses al año)	-0,23
3. Porcentaje de población rural (habita localidades menores a 2500 habitantes)	0,89
4. Porcentaje de PEA en el sector agropecuario	0,91
5. Porcentaje de población rural incomunicada	0,52
b) Alimentación	
6. Porcentaje de la población que consume leche dos o menos días a la semana	0,96
7. Porcentaje de la población que consume carne dos o menos días a la semana	0,85
8. Porcentaje de la población que consume huevo dos o menos días a la semana	0,79
c) Educación	
9. Porcentaje de población analfabeta de 10 y más años de edad	0,95
10. Porcentaje de población de 15 años y más sin primaria completa (en el caso de municipios se tomó la población de 12 años y más debido a la no disponibilidad de información para 15 años y más)	0,83
d) Salud	
11. Tasa de mortalidad general (defunciones totales entre población total por 1000)	0,47
12. Tasa de mortalidad preescolar (defunciones de niños de 1 a 4 años de edad entre la población respectiva por 1000)	0,75
13. Habitantes por médico	0,79
e) Vivienda y sus servicios	
14. Porcentaje de vivienda sin agua entubada (no disponen de agua entubada ni dentro ni fuera de la vivienda, ni tienen acceso a llave pública o hidrante)	0,90
15. Porcentaje de viviendas de uno y dos cuartos (este indicador es una aproximación burda, pero la única disponible, del hacinamiento a nivel municipal)	0,76
16. Porcentaje de viviendas sin electricidad	0,90
17. Porcentaje de viviendas sin drenaje	0,83
f) Otras necesidades	
18. Porcentaje de población de un año y más que no usa calzado	0,89
19. Porcentaje de viviendas sin radio ni televisión	0,70

Fuente: Coplamar (1983). *Necesidades esenciales de México – geografía de la marginación*. Siglo XXI, México. Págs. 26 y 30

Notas: Los indicadores de 1 a 4, 6 a 10 y 14 a 19 fueron construidos a partir de los datos del *IX Censo General de Población y Vivienda (1970)*. La fuente de los indicadores 11, 12 y 13 fue *Estadísticas vitales de los Estados Unidos Mexicanos*, Secretaría de Salubridad y Asistencia (SSA), México 1970. El indicador 5 se construyó a partir de datos de la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP) "Inventario de caminos rurales por construir", 1979 (hojas de computadora)

La fórmula para el cálculo del índice de marginación es la siguiente.

$$IM_j = \sum_{i=1}^{19} FP_i \frac{X_{ij} - X_i}{d_i} \quad j = 1 \dots N$$

IMJ = Índice de marginación de la unidad geográfica j

X_{ij} = Valor de indicador i, de la unidad geográfica j

X_i = Valor de la media del indicador i

d_i = Desviación estándar del indicador i

FP_i = Factor de ponderación del indicador i

N = 32 en el caso de entidades, 12 para las regiones, 1848 para los municipios y 111 para las zonas y núcleos marginados.

ANEXO METODOLÓGICO NÚMERO 2
CONAPO: INDICADORES PARA EL CÁLCULO DEL ÍNDICE DE
MARGINACIÓN EN MÉXICO Y VALORES DEL VECTOR DE
PONDERADORES

INDICADORES	VALORES DEL VECTOR
a1 Analfabetismo	0,15369
a2 Sin primaria	0,15985
a3 Sin excusado ni drenaje	0,14612
a4 Sin energía eléctrica	0,12720
a5 Sin agua	0,12934
a6 Hacinamiento	0,13512
a7 Piso de tierra	0,15634
a8 Localidades con menos de 5000 habitantes	0,11665
a9 Ingreso	0,13489

Fuente: Sánchez, A (2000). *Marginación e ingreso en los municipios de México*. UNAM-Porrúa, México. Pág. 220-221. Citando a Conapo, 1993: 30-33.

Referencia a la forma en que se elaboró el índice de marginación por Conapo:

“Se construyó [...] una variable única IM que sea la combinación lineal de los nueve indicadores socioeconómicos IND1, IND2,..., IND9, que explique la mayor proporción de la varianza total de los datos.

Es decir, se trata de construir el vector:

IM = índice de marginación, en cuyas entradas se encuentra el valor del indicador resumen para los 2 403 municipios

a partir de los vectores

IND_j = en cuyas entradas se encuentra el valor que toma el indicador j para cada municipio, j = 1,2,...,9

a = (a₁, a₂,..., a₉); vector de coeficientes mediante la fórmula:

$$IM = a_1 IND_1 + a_2 IND_2 + \dots + a_9 IND_9$$

La varianza de IM [Var (IM)], se expresa entonces como

$$Var (IM) = \underline{\alpha} S \underline{\alpha}'$$

Donde S es la matriz de varianzas y covarianzas de los nueve indicadores, $\underline{\alpha}$ es el vector de coeficientes que multiplican a los valores de las variables, y $\underline{\alpha}'$ es su traspuesto.” (Sánchez, A. 2000: 219-220 citando a Conapo, 1993).

ANEXO METODOLÓGICO NÚMERO 3
UACH: ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO EN MÉXICO Y
VARIABLES UTILIZADAS

ÍNDICES DE DESARROLLO HUMANO	VARIABLES UTILIZADAS
Índice de desarrollo humano modificado con servicios (IDHs)	Esperanza de vida
	Tasa de alfabetización
	Tasa de niños de 6 a 14 años que saben leer y escribir (aproximación de la matrícula infantil)
	Tasa de habitantes con drenaje
	Tasa de habitantes con agua entubada
	Tasa de habitantes con electricidad
Índice de desarrollo humano con PIB per cápita (IDHp)	Esperanza de vida
	Tasa de alfabetización
	Tasa de niños de 6 a 14 años que saben leer y escribir (matrícula infantil)
	PIB per cápita a precios constantes de 1993
Índice de desarrollo relativo al género (IDg)	Esperanza de vida de hombres y mujeres
	Tasa de alfabetización de hombres y mujeres
	Tasa de niños y niñas de 6 a 14 años que saben leer y escribir (matrícula infantil)
	Estimación del ingreso proveniente del trabajo de hombres y mujeres

Fuente: www.chapingo.mx/dicifo/demyc/idh/bases/index.

Los índices que se construyeron con cada variable, se elaboraron a partir de la siguiente fórmula:

$$In = \frac{\text{Valor} - \text{mín}}{\text{máx} - \text{mín}}$$

Donde, *Valor* es el tomado por la variable correspondiente
mín es el valor mínimo que toma la variable correspondiente
máx es el valor máximo que toma la variable correspondiente

El número de municipios considerados en este trabajo son los reportados por el INEGI: 2428 en 1995, 2443 en 2000 y 2463 en 2005.

El cálculo del IDg tiene la particularidad de que abarca tres etapas. En primer lugar, se calculan para cada componente los índices femenino y masculino, según la siguiente fórmula general:

$$\text{índice del componente} = \frac{\text{valor real} - \text{valor mínimo}}{\text{valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

En segundo lugar, los índices femenino y masculino para cada componente se combinan de manera tal que penalicen las diferencias en el grado de adelanto entre hombres y mujeres. El índice resultante, llamado índice igualmente distribuido, se calcula mediante la siguiente fórmula general:

$$In_{id} = \left(p_f \times In_f^{1-\varepsilon} + p_m \times In_m^{-1} \right)^{-1}$$

Donde,

In_{id} :	Índice	igualmente	distribuido,
p_f :	Proporción	de	población
In_f :		Índice	femenino,
p_m :	Proporción	de	población
In_m :	Índice masculino.		

ε mide la aversión a la desigualdad. En el *idg* se utiliza $\varepsilon=2$. En consecuencia, la ecuación general es:

$$In_{id} = \left(p_f \times In_f^{-1} + p_m \times In_m^{-1} \right)^{-1}$$

que arroja la media armónica de los índices femenino y masculino.

En tercer lugar, se calcula el IDg combinando los tres índices igualmente distribuidos en un promedio no ponderado.

El PNUD establece límites para el cálculo del índice de desarrollo humano:

Indicador	Valor máximo	Valor mínimo
Esperanza de vida al nacer (en años)	85	25
Tasa de alfabetización de adultos (%)	100	0
Tasa bruta combinada de matriculación (%)	100	0
PIB per cápita (PPA en US\$)	40 000	100

Fuente: www.undp.org

Nota: PPA = paridad de poder adquisitivo

ANEXO METODOLÓGICO NÚMERO 4
MÉTODO DE ESTIMACIÓN DEL ÍNDICE DE MARGINACIÓN
ESTANDARIZADO

“Este método de estandarización fue aplicado a los valores del índice de marginación por municipio estimados por la Coplamar para 1970, y ello fue necesario para hacer posible su comparación con los datos calculados por el Conapo para 1990” (Sánchez, 2000: 223). La fórmula utilizada fue la siguiente:

$$\text{IME} = \frac{\text{IMi} - \text{Imj}}{\text{SIMj}}$$

Donde:

IME = Índice de marginación estandarizado

IMi = Índice de marginación original de cada caso i

Imj = Promedio total de la serie del índice de marginación original

SIMj = Desviación estándar de la serie del índice de marginación original

ANEXO METODOLÓGICO NÚMERO 5

A. GUIÓN PARA LAS ENTREVISTAS A LÍDERES PRODUCTORES DE CEBADA DEL ALTIPLANO CENTRAL DE MÉXICO

1. Principales problemas en la producción de cebada para lograr la rentabilidad del cultivo
2. Aspectos técnicos problemáticos en la comercialización de la cebada (transporte, almacenamiento, acondicionamiento del grano)
3. Principales problemas en la relación con IASA (semilla, determinación del precio, descuentos, recepción de la cosecha)
4. Problemas de financiamiento
5. Problemas en el funcionamiento de la organización de productores a que pertenecen y en general (liderazgo, cohesión, credibilidad de líderes)
6. Opinión sobre el papel del gobierno en el apoyo al campo mexicano y en específico a ellos como productores de cebada
7. Opinión sobre el Sistema Producto Cebada en su Estado
8. Valoración del fenómeno de emigración de productores de cebada
9. Cultivos distintos a la cebada en la zona y actividades extraagrícolas que contribuyen a satisfacer las necesidades familiares
10. Opinión general sobre el éxito de la cerveza mexicana en el mercado internacional y sus beneficios entre los productores de cebada en la zona
11. Comparación entre las condiciones socioeconómicas en la década de los años setenta y principios de los ochenta, con la época actual (precios de su producto, costos de producción, condiciones de vida, apoyos gubernamentales)
12. Opinión sobre la antigua tradición de cultivar agave pulquero en la zona, comparado con la actual de cultivar cebada para la industria cervecera
13. Perspectiva a futuro del cultivo de cebada frente otras alternativas de cultivo.

B. GUIÓN PARA LAS ENTREVISTAS A FUNCIONARIOS GUBERNAMENTALES CON INFLUENCIA EN EL ALTIPLANO CENTRAL DE MÉXICO.

1. Funcionamiento de los programas de apoyo gubernamental a los productores de cebada de la zona de estudio
2. Opinión técnica sobre la calidad maltera de la cebada cultivada en el Altiplano comparada con la cultivada en el Bajío
3. Calificación de los productores de cebada en cuanto a capacidad, experiencia y eficiencia
4. Evaluación del funcionamiento del Sistema Producto Cebada
5. Identificación de problemas agronómicos que afecten la rentabilidad del cultivo de cebada (plagas, enfermedades, fenómenos meteorológicos)
6. Identificación de problemas en la organización de los productores
7. Problemas de financiamiento al cultivo de la cebada
8. Identificación de problemas en la comercialización de la cebada relacionados con IASA

9. Rentabilidad del cultivo de la cebada, comparando la situación actual con la prevaleciente en la década de los setenta y principios de los ochenta

C. GUIÓN PARA LAS ENTREVISTAS A FUNCIONARIOS DE LA EMPRESA IASA

1. Relación de IASA con los grupos cerveceros
2. Relación de IASA con INIFAP
3. Funcionamiento de la agricultura por contrato que se tiene para el caso de los productores de cebada
4. Comparación entre los productores de cebada del Altiplano Central con los del Bajío (actitud empresarial, capacidad y eficiencia técnica)
5. Método para la determinación del precio de la cebada
6. Principales problemas en su relación con los productores de cebada
7. Calidad maltera de la cebada del Altiplano Central comparada con la del Bajío
8. Grado de conocimiento sobre la problemática interna en las organizaciones de productores
9. Consideraciones sobre la rentabilidad del cultivo en la actualidad comparada con la existente en la década de los setenta y principios de los ochenta

SIGLAS Y ABREVIATURAS EMPLEADAS

1. ALTEX	Programa para Empresas Altamente Exportadoras
2. ASERCA	Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria
3. ANAGSA	Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera
4. BANRURAL	Banco Nacional de Crédito Rural
5. BAS	Bebidas Alcohólicas con Saborizantes
6. BID	Banco Interamericano de Desarrollo
7. BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
8. BM	Banco Mundial
9. CEMEX	Cementos Mexicanos
10. CETES	Certificados de Tesorería
11. CONAFRUT	Comisión Nacional de Fruticultura
12. CONAPO	Consejo Nacional de Población
13. CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
14. COPLAMAR	Coordinación Nacional del Plan de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados
15. CRT	Consejo Regulador del Tequila
16. ET	Empresas Transnacionales
17. ETN	Equivalente de Temporal Nacional
18. FAO	Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
19. FEMSA	Fomento Económico Mexicano
20. FERTMEX	Fertilizantes Mexicanos
21. FICORCA	Fideicomiso de Cobertura de Riesgos Cambiarios
22. FIRA	Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura
23. FMI	Fondo Monetario Internacional
24. FOBAPROA	Fondo Bancario de Protección al Ahorro
25. GATT	Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles
26. IASA	Impulsora Agrícola S.A.
27. IAT	Índice de Adelanto Tecnológico
28. IDH	Índice de Desarrollo Humano
29. IED	Inversión Extranjera Directa
30. IEPS	Impuesto Especial sobre Productos y Servicios
31. IMECAFE	Instituto Mexicano del Café
32. INAMEX	Industria Nacional Mexicana
33. INEGI	Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática
34. INIFAP	Instituto Nacional de Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias
35. IVA	Impuesto al Valor Agregado
36. NASA	Agencia Americana para la Aeronáutica y el Espacio
37. OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo
38. OMC	Organización Mundial de Comercio
39. OMS	Organización Mundial de la Salud
40. ONGs	Organizaciones no Gubernamentales
41. ONUDI	Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
42. PIB	Producto Interno Bruto
43. PEMEX	Petróleos Mexicanos
44. PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

45. PITEX	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de
Exportación	
46. PROCAMPO	Programa de Apoyo al Campo
47. PRONASE	Productora Nacional de Semillas
48. PSE	Pacto de Solidaridad Económica
49. RFSP	Requerimientos Fiscales del Sector Público
50. SACDM	Sistema Armonizado de Clasificación y Designación de
Mercancías	
51. SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación
52. SAM	Sistema Alimentario Mexicano
53. SATMEX	Satélites Mexicanos
54. SPC	Sistema Producto Cebada
55. SPR	Sociedad de Producción Rural
56. TABAMEX	Tabacos Mexicanos
57. TELMEX	Teléfonos de México
58. TIC	Tecnologías de la Información y Comunicación
59. TESOBONOS	Bonos de Tesorería
60. TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
61. TLCs	Tratados de Libre Comercio
62. TLCUEM	Tratado de Libre Comercio Unión Europea México
63. UACH	Universidad Autónoma Chapingo
64. UE	Unión Europea
65. UNCTAD	Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
66. UNESCO	Organización de Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y
la Cultura	
67. UNPC	Unión Nacional de Productores de Cebada
68. VAB	Valor Agregado Bruto
69. WIR	Reporte Mundial de Inversiones
70. WTC	Organización Mundial de Comercio