



00861
4
2e

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO
FACULTAD DE ECONOMÍA

FALLA DE ORIGEN

**DIAGNÓSTICO DE LA AVICULTURA NACIONAL HASTA
1994.**

T E S I S

Que para obtener el grado de
Maestro en Economía

Presenta:

Francisco Alejandro/Alonso Pesado

Asesor: Dra. Yolanda Trápaga Delfín

Ciudad Universitaria, Diciembre 1995



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIAS:

A mi esposa Vasthi, mujer preciosa de Dios.

Tu vida, una fuente continua de paz, paciencia, bondad, esperanza, gozo, fe y templanza, ha fluido, desde que te conocí hasta esta fecha, como un manantial inagotable de amor ágape, hacia mi existencia, materializando en mi persona un sustento para lograr objetivos y metas.

Desde que nuestro Dios te eligió como persona para que conociera el evangelio hasta el apoyo inmenso, incondicional y continuo para la realización de estudios y tesis, han pasado años donde has sido, después de Dios, lo más importante de mi vida.

Preciosa, linda y amadísima mujer te dedico con todas las fuerzas de mi mente, espíritu, voluntad y emociones esta tesis.

Tuyo para siempre

A mis hijos Israel y Vasthi.

Hijos lindos, han significado para mi vida un enorme gozo y orgullo.

Han sido para su mamá y para mi persona una bendición dada por el Señor Creador del Universo.

Les agradezco infinitamente su paciencia, apoyo y comprensión, ya que sin estas cualidades no hubiera culminado la meta trazada.

Los amo profundamente

A la Sra. Mercedes Pesado Mondragón.

Madre, un profundo agradecimiento por tu ejemplo y enseñanza en virtudes como: empeño, constancia, valentía y entereza.

Con amor y cariño

Al Sr. Francisco Alonso Larrinaga.

Padre, con la confianza de que las promesas de Dios se cumplan, y que estés en la presencia de la Trinidad. En memoria de ti, por aquellos hermosos momentos que me diste en mi infancia y juventud.

Con cariño y amor

A la estimadísima familia Chávez Vega, recordando a Don Vicente Chávez, el hombre íntegro que fue tremendamente consecuente con su pensamiento cristiano y su vida cristiana.

Al cariñoso, sabio y entrañable hermano en la fe el maestro Gerald Nyenhaus por el tiempo de conocerlo donde con sus enseñanzas he gustado del alimento espiritual que proviene de la Biblia.

A mis queridísimos hermanos en la fe, Marcos y Eli Mercado por ser una pareja que con su testimonio en el Señor, han sido un ejemplo para mi matrimonio.

A mi gran amigo Hugo Sandoval Zamora, por los continuos momentos de felicidad en el tiempo de los estudios de la maestría, y por su desinteresado apoyo en la elaboración de trabajos académicos y de esta tesis.

A mis hermanas en la sangre por todas las momentos hermosos de nuestra niñez, juventud y madurez.

AGRADECIMIENTOS:

A la Dra. Yolanda Trápaga Delfin, por su constancia, tiempo y apoyo para la realización de esta tesis.

A mis maestros de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, por desempeñar uno de los trabajos de mayor impacto en la sociedad e ir cultivando la mente de los estudiantes, formando capital humano que con su labor cotidiana ayudará a ir configurando un país con mayores posibilidades de soberanía.

Al Dr. Leopoldo Paasch Martínez, Director de la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia por su amplia visión en la formación del Médico Veterinario Zootecnista, por su amistad y apoyo a mi persona en los estudios de posgrado y trabajo docente.

A mi honorable jurado por sus oportunas observaciones y correcciones en el trabajo de tesis.

DIAGNÓSTICO DE LA AVICULTURA NACIONAL HASTA 1994.

CAPITULO I.- INTRODUCCION.....	1
1.- <i>Objetivos.....</i>	<i>4</i>
CAPITULO II.- AVICULTURA MEXICANA.....	5
CAPITULO III.- INTEGRACION VERTICAL Y HORIZONTAL.....	10
CAPITULO IV.- LA PRODUCCION DE SORGO , SOYA Y ALIMENTOS BALANCEADOS.....	12
4.1.- <i>Sorgo.....</i>	<i>12</i>
4.2.- <i>Soya.....</i>	<i>13</i>
4.3.- <i>La industria de alimentos balanceados.....</i>	<i>13</i>
CAPITULO V.- SISTEMA DE PRODUCCION HUEVO.....	19
5.1.- <i>Progenitoras ligeras.....</i>	<i>19</i>
5.2.- <i>Reproductoras ligeras.....</i>	<i>20</i>
5.3.- <i>Ponedoras en producción de primer y segundo ciclo.....</i>	<i>21</i>
5.4.- <i>Producción de huevo.....</i>	<i>21</i>
5.5.- <i>Consumo de huevo.....</i>	<i>26</i>
5.6.- <i>Precio y costo del huevo.....</i>	<i>28</i>
5.7.- <i>Comercialización del huevo.....</i>	<i>31</i>
5.8.- <i>Importaciones.....</i>	<i>35</i>
5.9.- <i>Problemática en la producción y comercialización del huevo.....</i>	<i>36</i>
CAPITULO VI.- SISTEMA DE PRODUCCION POLLO DE ENGORDA.....	39
6.1.- <i>Estratos de producción.....</i>	<i>39</i>
6.2.- <i>Progenitoras pesadas.....</i>	<i>43</i>
6.3.- <i>Reproductoras pesadas.....</i>	<i>46</i>
6.4.- <i>Producción de pollo de engorda.....</i>	<i>47</i>
6.5.- <i>Consumo de carne de pollo.....</i>	<i>54</i>
6.6.- <i>Precio y costo.....</i>	<i>57</i>
6.7.- <i>Comercialización del pollo.....</i>	<i>59</i>
6.8.- <i>Importaciones.....</i>	<i>61</i>
6.9.- <i>Problemática del sistema pollo de engorda.....</i>	<i>62</i>
CAPITULO VII.- SISTEMA DE PRODUCCION PAVO.....	65
CAPITULO VIII.- PRINCIPALES TENDENCIAS DE LA AVICULTURA MEXICANA ANTE LA CRISIS DE LA ECONOMIA NACIONAL.....	70
8.1.- <i>Movilidad del capital (nacional y foráneo en el sistema agroindustrial - comercial - financiero.....</i>	<i>70</i>
8.2.- <i>Concentración, centralización, especialización y diversificación.....</i>	<i>72</i>
8.3.- <i>Modernización y racionalización.....</i>	<i>74</i>
8.4.- <i>Desplazamiento del capital a otras actividades.....</i>	<i>76</i>
CAPITULO IX.- ANALISIS DE LAS NEGOCIACIONES ANTES DE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN) ENTRE MEXICO, EUA Y CANADA EN LA ACTIVIDAD AVICOLA.....	79
9.1.- <i>Antecedentes.....</i>	<i>79</i>

9.2.- Análisis retrospectivo en el periodo 1989-1991 de las exportaciones avipecuarias de EUA a México.....	81
9.3.- Permisos de importación y aranceles en productos avipecuarios antes de de la firma del TLCAN.....	82
9.4.- Problemas de productos avipecuarios nacionales en el marco del comercio internacional hasta antes de la firma del TLCAN.....	83
9.5.- Análisis comparativo de los antecedentes comerciales con respecto a las cuotas de importación que se establecen en las negociaciones del TLCAN.....	85
9.6.- Otros análisis de comercio internacional de productos avipecuarios antes de las negociaciones del TLCAN.....	87
CAPITULO X.- LA ACTIVIDAD AVICOLA EN EL TLCAN.....	89
10.1.- Aspectos generales.....	89
10.2.- La actividad avícola en el Acuerdo Canadá - EUA -.....	89
10.3.- Comercio avícola entre México y Canadá.....	90
10.4.- Comercio avícola entre México y algunos países centroamericanos y sudamericanos.....	90
10.5.- La estacionalidad avícola en las negociaciones del TLCAN.....	91
10.6.- Medidas subsidiarias.....	91
10.7.- Medidas de comercialización.....	93
10.8.- Medidas fitosanitarias.....	93
10.9.- Normas técnicas.....	96
10.10.- Salvaguardas.....	97
10.1.- Antidumping e Impuestos compensatorios.....	97
CAPITULO XI.- NEGOCIACION DEFINITIVA DEL TLCAN AL 1o. DE ENERO DE 1994 EN LA ACTIVIDAD AVICOLA.....	99
11.1.- Pollo y pavo.....	99
11.2.- Huevo.....	102
11.3.- Animales vivos.....	104
11.4.- Aduanas para ingreso de productos avipecuarios procedentes de EUA.....	106
11.5.- Sorgo, maíz y pasta de soya.....	106
CAPITULO XII.- ANALISIS DE LO NEGOCIADO EN LA AVICULTURA MEXICANA EN EL MARCO DEL TLCAN.....	110
12.1.- Factores favorables.....	110
12.2.- Factores desfavorables.....	112
1.2.3.- Propuestas.....	117
CAPITULO XIII.- CONCLUSIONES.....	122
BIBLIOGRAFIA.....	126
ANEXOS DE FIGURAS Y CUADROS.....	132

CAPITULO I.- INTRODUCCION

Uno de los mayores problemas a los que se enfrenta el hombre en la actualidad, es aquel en el que una gran parte de la población del planeta, crece con bajos niveles de alimentación.

Los alimentos básicos que se producen en estas áreas, son insuficientes para cubrir los niveles nutricionales recomendados por organismos internacionales dependientes de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Esta situación se presenta en México, país donde en la actualidad viven casi 90 millones de personas, de las cuales 40 millones, y de acuerdo a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se encuentran en la categoría de pobres. Aún más, al interior de esta enorme población, se ubican 17 millones de mexicanos en "extrema pobreza" (una persona en extrema pobreza es aquella que tiene un ingreso anual que oscila de 200 a 250 dólares¹). Es así como este grupo de millones de mexicanos, no cubre en su dieta los requerimientos de proteínas y calorías recomendados por el Instituto Nacional de la Nutrición (INN). Esta organización recomienda para cada persona un consumo de 71 a 83 gramos de proteínas y 1850 a 2500 calorías diarias². Hay estratos de población donde se consumen solamente 40 gramos de proteína, y la mayoría de estos gramos provienen de proteínas de origen vegetal, que son de menor calidad a los de origen animal³. A esta situación se suma, la deficiente distribución de alimentos y nutrientes entre los distintos estratos sociales de la población. Esta situación puede empeorar si persiste la implementación del modelo económico neoliberal ortodoxo, concentrando aceleradamente la riqueza hacia un grupo reducido de habitantes (el 5% de la población con mayores ingresos concentra el 30% del ingreso nacional⁴), afectando a grandes núcleos de la población. Además, este modelo postula las ventajas comparativas, las cuales se expresan en términos del costo relativo de producir bienes comerciales, y es el costo relativo de las mercancías lo que determina su comercialización en el mercado internacional. Si en México resulta más barato (por condiciones climáticas, de mercado y otros factores), producir frutas tropicales, hortalizas, etc.,

¹ Alvarez, C.G.: *Análisis de algunas variables económicas (oferta, demanda, precio, canales de distribución y producto) y su impacto en la comercialización de la carne de pollo, en el área metropolitana durante el periodo 1987 a 1989. Tesis de licenciatura*. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. Universidad Nacional Autónoma de México, D.F., 1992, p. 6.

² Alvarez, C.G.: *Análisis de algunas variables económicas (oferta, demanda, precio, canales de distribución y producto) y su impacto en la comercialización de la carne de pollo, en el área metropolitana durante el periodo 1987 a 1989*, op. cit. p. 6.

³ Alvarez, C.G. *Ibid.*, p.6.

⁴ Alvarez, C.G. *Ibid.*, p. 6

en términos de granos básicos, los granos básicos deben ser más baratos en otro país, en términos de frutas tropicales, hortalizas, etc. Dicho de otra manera, si México necesita doble número de frutas tropicales para elaborar una tonelada de granos básicos, que otro país, este otro sólo necesitará la mitad de granos básicos para producir en términos de frutas tropicales y hortalizas.³ De tal forma que, de acuerdo a este principio se estimularía en México la producción de hortalizas y frutas tropicales en detrimento de los granos básicos. Sin embargo, esta teoría deja de lado un aspecto importante, entre otros, que es la soberanía nacional.

En alguna medida, la actividad pecuaria ha otorgado alternativas a este problema por medio de la producción de alimentos que contienen proteínas de origen animal.

Sin embargo en México, históricamente, esta actividad ha presentado problemas estructurales que aún prevalecen. Destacan entre ellos, la incongruencia entre políticas macroeconómicas, la desarticulación entre la producción y el consumo y el desfase entre el sector primario y los demás sectores de la economía.

La avicultura mexicana es de las pocas actividades que han evolucionado hacia niveles de competitividad y eficiencia comparables a los internacionales, gracias a su alto grado de integración y avance tecnológico, logrando producir una cantidad constante de producto (durante el período 1991-1994, satisfizo la demanda del mercado interno de huevo y carne de pollo), con un menor consumo de alimento, trayendo como consecuencia que se envíen al mercado, un mayor número de unidades producidas.

Asimismo, la actividad avícola tiene una importancia estratégica en la participación que juega en la alimentación de amplias capas de la población mexicana (en 1991 el 95% de la población urbana, consumía productos avícolas), por ser una fuente de proteínas de origen animal de alto valor nutricional aportando aminoácidos esenciales como: lisina, valina, triptofano e isoleucina. Además, la avicultura nacional ha contribuido con la proteína más barata, de tal forma que en junio de 1995 el kilogramo de pollo entero con una porción comestible de 640 gramos de carne, y con 119 gramos de proteína neta por kg, a un precio promedio de \$9.86 por kg, en tiendas de autoservicio, le costó al público consumidor adquirir el gramo de proteína, 83 centavos.

El kg de huevo blanco a granel, con una porción comestible de 880 gramos y con 99 gramos de proteína neta por kg, a un precio promedio de \$7.50 por kg en tiendas de autoservicio, le costó al público consumidor adquirir un gramo de proteína, 70 centavos. Los precios de proteína de carne de res y de cerdo, fueron más caros. Así, el kg de bistec con una porción co-

³ Reynolds, N. *Economía Interamericana*. México, 1972, p. 308.

mestible de 950 gramos y con una proteína neta de 174 gramos por kg, a un precio por kg de N\$21.08 en tiendas de autoservicio, le costó adquirir al consumidor el gramo de proteína, 121 centavos. Con respecto a la carne de cerdo, el kg de milanesa que tiene 790 gramos de porción comestible y 106 gramos de proteína neta por kg, le costó al público consumidor adquirir un gramo de proteína, 173 centavos⁴.

Sin embargo, han existido políticas económicas implementadas por el estado (como el control de precios) que han ejercido presiones (en algunos momentos insostenibles) sobre la rentabilidad y viabilidad de las inversiones de la actividad avícola, lo que ha obligado al país a recurrir al mercado internacional para completar el abasto alimentario nacional. Asimismo, la apertura comercial unilateral e indiscriminada, en un mundo globalizado, no ha beneficiado a todos los productores avícolas por igual.

Además, los precios de mercancías avícolas cárnicas provenientes de Estados Unidos de América (EUA), a excepción de la pechuga de pollo, se ubican muy por debajo de los nacionales, provocando desplomes en los mismos, afectando rentabilidades y provocando quiebras en medianos y pequeños productores.

Ante esta situación de apertura comercial, que se inicia en 1986, la avicultura mexicana comercial, se enfrentó (y enfrenta) a nuevas variables como: brechas de productividad con EUA y Canadá; diferencias en provisión de recursos naturales que permiten abastecer a la avicultura norteamericana y canadiense, de insumos subsidiados de acuerdo a sus necesidades; diferencias de desarrollo tecnológico con EUA y Canadá; desventajas de México con respecto a EUA y Canadá en materia de políticas económicas agropecuarias.

Asimismo, y en el marco de comercio internacional, los estadounidenses consideran que las negociaciones internacionales agropecuarias son más importantes al interior del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) que en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). También la política de comercio exterior agropecuario de EUA funciona subordinada a la política agropecuaria interna y ésta última funciona a partir de políticas económicas de largo plazo, más que a criterios coyunturales de comercio internacional.

Además, y para el caso del pollo de engorda, en México se han venido incrementando aceleradamente las importaciones legales e ilegales afectando a productores nacionales.

Con el avance de la interdependencia entre mercados, globalización económica y configuración de grandes bloques económicos, México junto con EUA y Canadá firmaron el

⁴ Subsecretaría de Agricultura y Ganadería.: *Dirección General de Desarrollo Pecuario*. SADGR, México, 1995. p. 11

TLCAN, donde se inscribió a la avicultura mexicana con EUA, quedando fuera de la negociación con Canadá.

Es importante establecer la necesidad de proteger a la avicultura mexicana (la cual ha presentado enorme fortaleza, misma que se ha expresado sorteando favorablemente la prolongada crisis económica) de la avicultura estadounidense, la más desarrollada del mundo, haciendo una revisión de lo negociado en el TLCAN, ya que, por un lado, el tiempo de desgravación de 10 años tipo Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) para pollo y pavo y consolidado GATT para huevo, será insuficiente para que la avicultura mexicana sea capaz de competir con el país del Norte. Por otro lado, en el 2003, se suprimirá la cuota de importación, permitiéndole a los estadounidenses ingresar enormes cantidades excedentarias de productos avícolas procesados y los llamados subproductos, afectando severamente a la avicultura mexicana, provocando quiebras a medianos y pequeños avicultores, generando desempleos de los factores productivos avícolas, retroalimentando aún más, las importaciones.

Ante este panorama, el trabajo de investigación se avocará a obtener un diagnóstico de la avicultura nacional hasta 1994. Año de entrada en vigor del TLCAN.

1.- Objetivos

- 1.1 Elaboración del diagnóstico de la aviculturamexicana hasta 1994.
- 1.2 Análisis de lo negociado en el marco del TLCAN por la avicultura mexicana

CAPITULO II.- AVICULTURA MEXICANA

En la década de los 50's el proceso avícola mexicano se llevaba en su mayoría en explotaciones caseras rústicas, además la oferta se completaba en pequeñas granjas en las rancherías y una que otra granja de tipo comercial con unos pocos centenares de animales.

En esa misma década, la carne de ave que se consumía provenía de las gallinas seleccionadas por su baja productividad; las explotaciones de pollo de engorda especializadas no se conocían aún.

En los años 1950 y 1951 la enfermedad de Newcastle diezmo significativamente la población avícola matando el 80% de las existencias, por lo que el gobierno mexicano se vió en la imperiosa necesidad de importar grandes cantidades de huevo en un principio y posteriormente pollo de engorda procesado, con la consecuente salida de divisas del país.

Para 1956, la entonces Secretaría de Agricultura y Ganadería creó el Plan de Recuperación Avícola con el objeto de cubrir la demanda del mercado nacional.

En 1959, durante la gestión de Adolfo López Mateos, el gobierno promueve la creación de pequeñas empresas a través de un importante programa de fomento, entre cuyas acciones destaca la creación del primero de los Fondos para el Fomento de la Agricultura, la Ganadería y la Avicultura.

A partir de comienzos de los 60's, la avicultura, así como la porcicultura, muestran claramente un proceso de ganaderización, así como una producción intensiva. Varios factores contribuyeron a esta producción intensiva. La industrialización y la urbanización en el país así como los cambios profundos en la división internacional del trabajo, modificaron la estructura de producción y circulación y el patrón de consumo de bienes provenientes de la agricultura mexicana.

El proceso de industrialización trajo consigo aparejado el desarrollo de la urbanización con capas sociales con poder de compra que generó nuevas necesidades y posibilidades en cuanto a la alimentación, en especial de productos ricos en proteína animal. En 1977, el consumo per cápita promedio nacional de pollo era de 4.2 kg.; en el área metropolitana era de 12 kg., mientras en otras zonas urbanas era de 4 kg., y en el campo de 3.5 kg.⁷

⁷ Gómez, C.M.A.; Flores, V.J.J.; Schwertesius, R.R.: *Tendencias y opciones de la producción de carne de puerco, pollo y huevo en México. Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 40, núm. 9, México, septiembre de 1990, p. 879

La necesidad de respuestas inmediatas para atender al mercado urbano coincidió con el interés de empresas transnacionales de encontrar nuevos espacios para la inversión. Ello impulsó el establecimiento y la expansión de un nuevo modelo de producción y comercialización concebido en su totalidad en los países desarrollados.

El modelo implicó la formación de diversos agentes de producción que participaron en la producción de carne de pollo y huevo y que a continuación se describen:

I) Monopolio internacional.

Ralston Purina, Anderson Clayton e International Multifoods (Hacienda) introdujeron el paquete tecnológico y de 1955 a 1975 establecieron 20 empresas filiales en el país. Estas empresas operaron eslabones estratégicos de la cadena productiva, como la generación del material genético y alimentos balanceados, permitiéndoles mantener el control del proceso en su conjunto.

II) Monopolio Nacional.

Bachoco, Nútricos, Mezquital del Oro, Grupo Romero, Grupo San Fandila, entre otros, (en la actualidad hay otros grupos como Trasco, Pilgrim's, etc.), éstos surgieron de 1955 a 1965 y se consolidaron en los últimos cinco años del decenio en curso. Iniciaron su funcionamiento con la producción de carne de pollo y huevo (también con la producción de puerco) y gradualmente se incorporaron a otros campos de la actividad pecuaria (control importante en la producción agrícola, de la comercialización y distribución de sorgo, soya, y otros forrajes) hasta su casi completa integración.

III) Pequeños y medianos productores avícolas.

Se ubican solamente en un eslabón de la cadena productiva, el de la producción y, por su baja productividad y casi nula integración, su participación en el mercado está sujeta a las fluctuaciones, sobre todo de precios.

IV) Redes de distribución de insumos y maquinaria, así como comerciantes y acaparadores.

V) El sector público.

A través de sus políticas, instrumentos y mecanismos, el Estado contribuyó de manera importante al desarrollo del sistema agroindustrial.

Concedió apoyos para la instalación de empresas , el abastecimiento de las materias primas y la producción e importación de sorgo y soya. Impulsó asimismo, las políticas de crédito, riego, investigación y extensión agrícola , entre otras. La estrategia del sector público fue congruente con los supuestos del paquete tecnológico , toda vez que éste cubría las necesidades de producción, empleo y ahorro de divisas al suprimir las importaciones del producto avícola, aunque no de insumos.

Para los medianos y grandes productores agrícolas , así como para los avicultores , intermediarios, comerciantes , distribuidores de maquinaria e insumos, y , en fin, para todos los participantes en la cadena agroindustrial (excepto para los asalariados) , la profundización y ampliación del capital a través del nuevo paquete tecnológico , los beneficiaba más que las opciones nacionales.⁸

La avicultura presenta en la actualidad un desarrollo tecnológico sin precedente, el cual consiste en el aprovechamiento de líneas genéticas depuradas y especializadas , las cuales gracias al descubrimiento de la vitamina D sintetizada y del uso de biológicos y fármacos , han podido concentrarse en unidades de producción relativamente pequeñas que aprovechan la tecnología de punta de los pilares de la zootecnia y así obtener una alta productividad a través de un proceso complejo, donde se seleccionan y manipulan genéticamente para obtener líneas puras.⁹

La avicultura nacional muestra crecimientos importantes . Los inventarios han ido en aumento . Así en 1960, había 60 millones de aves , en 1970 la cifra pasó a 150 millones de aves, en 1982 llegaron a 187 millones y en 1993 la cifra fue de 280 millones de aves.

El crecimiento expresado en porcentaje en 1993 con respecto a 1980 fue de 366.67% . El número de aves por habitante pasó de 0.37 en 1950 a 1.7 en 1960 ; de 1975 a 1980 la relación osciló de 2.4 a 2.8 aves per cápita , en 1994 esta relación fue de 3.24 , considerando una población de 88.4 millones de mexicanos en 1994.

Asimismo esta actividad se ha estancado en su participación porcentual en el Producto Interno Bruto (PIB). En 1991 la participación de la actividad avícola mexicana en el PIB agropecuario representó el 8.3%, en 1993 su participación fue de 8.13% . Como porcentaje del PIB total representó en 1991 el 0.6% , cifra ligeramente superior a la de 1993 , la cual fue de 0.55%¹⁰. La

⁸ Gómez, C.M.A. et al.: *Tendencias y opciones de la producción de carne de puerco, pollo y huevo en México...* op. cit., p. 876-877

⁹ Robinson, B.E.: *El futuro a raíz de la apertura y del TTLC. Ejecutivo de Finanzas*. Litografía Ingramex. Año XXII, núm. 11, México, 1993, p. 69

¹⁰ CANACINTRA.: *La industria alimenticia animal en México, 1991-1992*. CANACINTRA. Mexico, 1992, p. 79

participación en el PIB pecuario en 1993 fue de 23.97% (pollo 11.82% y huevo 11.97%). Sin embargo, vale la pena destacar, que en 1993, la avicultura se convierte en la actividad más importante en la producción pecuaria aportando el 54% (pollo 28%, huevo 25% y pavo 1%) dejando atrás a la producción de carne de res (26%), a la de puerco (17%) y a otras actividades.¹¹

En 1991 el valor en la actividad avícola fue de 7.2 mil millones de nuevos pesos, esta cifra pasó en 1994 a 10.07 mil millones de nuevos pesos. La tasa promedio anual de crecimiento en ese período (1991-1994) fue de 11.8% a precios corrientes. En ese período, el fenómeno inflacionario fue relativamente bajo, por lo que es posible argumentar que hubo un crecimiento real en el valor de la producción de la actividad avícola.

Otro indicador productivo de importancia que explica el crecimiento de la actividad avícola en los últimos años, ha sido el consumo anual de alimentos balanceados por la avicultura, que en 1991 fue de 7,790,546 ton.¹² y que en 1994 alcanzó la cifra de 8,723,706.9 ton.¹³. La tasa de crecimiento promedio anual fue de 3.8%.

Otro indicador económico relevante en la avicultura es la generación de empleos tanto directos como indirectos, en 1991 fueron igual a 601,000¹⁴, en 1994 la cifra alcanzó un número igual a 690,000¹⁵.

La tasa de crecimiento promedio anual en el período, 1991-1994, para empleos directos fue de 4.7% y para los indirectos fue también de 4.7%. Es importante recalcar que la generación de empleos directos en la avicultura es relativamente bajo en razón al inventario avícola. Así, en 1991, a cada trabajador directo le correspondió 2525 aves, en 1994 la relación fue de 2493, esto se explica por el desarrollo tecnológico en el que la composición orgánica del capital se modifica a favor del capital constante teniendo poco peso el capital variable. El promedio obtenido (2525 ó 2493 aves por persona) no refleja la realidad, por ejemplo, en el sistema de producción de carne de ave, un casetero tiene a su cuidado de 10,000 a 15,000 aves por ciclo. Aún más, en una empresa integrada que posea más de 30 millones de aves, solo ocupó a 6 patólogos.

Las siguientes cifras muestran el enorme inventario avícola y los escasos empleos directos que se generan. Véase, en 1991 el inventario avícola fue de 252,513,190 aves, en ese mismo año el número de empleos directos fue de 100,000, para 1994 el total de aves fue 286,639,093

¹¹ CANACINTRA.: Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *Boletín mensual. CANACINTRA*, núm. 3, noviembre de 1994, p. 3

¹² CANACINTRA, *La industria alimenticia animal en...* op. cit., p.p. 11-36

¹³ Unión Nacional de Avicultores. *Compendio de indicadores económicos del sector avícola 1995. Agrotécnica*, México, abril de 1995, p.p. 9-11

¹⁴ CANACINTRA.: *La industria alimenticia animal en México 1991-1992...* op. cit., p.16

¹⁵ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola 1995...* op. cit., p. 12

y el de empleos directos fue 115,000. Sin embargo, en época de crisis y de un brutal desempleo, es de alivio (aunque marginal) para la nación, estos empleos directos y obviamente los indirectos.

La razón empleos indirectos entre empleos directos para 1991 fue 5.01, es decir que por cada empleo directo que se creó en avicultura hubo un impacto de arrastre de generó 5.01 empleos indirectos. En 1994, el cociente fue de 5. Se aprecia que el efecto arrastre fue casi igual en ambos años.

Es importante resaltar que los datos referentes al número de empleos indirectos, en ocasiones se obtienen mediante estimaciones que sugieren controversias.

CAPITULO III.- INTEGRACION VERTICAL Y HORIZONTAL

A lo largo de los últimos 40 años, la avicultura mexicana ha presentado un fuerte crecimiento dentro del marco general de la producción pecuaria nacional. Ello impulsó el establecimiento y el desarrollo de un modelo productivo y comercial concebido en su totalidad desde los países desarrollados. Este modelo está articulado en eslabones que forman una cadena conocida como integración vertical hacia arriba y hacia abajo (también se le conoce como cadena agroindustrial comercial financiera), esta integración materializa un desarrollo tecnológico.

Cada eslabón es en sí, una industria o un servicio colateral con diferentes características técnicas que se articula con otra, hasta que todas forman un consorcio o empresa como, Bachoco, San Fandila, Trasco, etc.

La integración vertical, hacia arriba, se inicia con el eslabón de aves de razas especializadas, depuradas, genéticamente sofisticadas (se requiere de la manipulación genética de 16 líneas de aves de diferentes generaciones) y de gran productividad llamadas progenitoras ligeras y pesadas, las cuales son importadas de países desarrollados como E.U.A., Holanda, Canadá, Israel e Inglaterra por los grandes consorcios ubicados en el país. En México no se produce este material genético, de ahí la total dependencia con el exterior.

Los grandes consorcios integrados han monopolizado las concesiones para los permisos de importación de huevo fértil de "bisabuelas" o de aves progenitoras ligeras o pesadas. Las aves recién nacidas, después de un período de crianza, entran a uno de producción de huevos fértiles, los cuales después de una rigurosa selección, son incubados en incubadoras, otro eslabón de la cadena del consorcio, para dar lugar al siguiente eslabón que es el de las **reproductoras ligeras y pesadas**. Las aves reproductoras machos y hembras recién nacidas, después de un tiempo de crianza, entran a otro de producción de huevos fértiles donde de nueva cuenta se lleva a cabo una rigurosa selección de éstos, para que sean incubados, dando lugar a las aves (el siguiente eslabón de la cadena) que serán las gallinas productoras de huevo para plato o bien las parvadas mixtas para abasto de carne.

Los grandes consorcios avícolas integrados verticalmente hacia arriba, presentan "eslabones paralelos" como un proceso único, uno de estos eslabones son las materias primas y los alimentos balanceados. Se da el caso de que el consorcio posea o arriende tierras donde siembre para cosechar sorgo y soya, esta última se industrializará, de donde se obtendrá pasta de soya que junto con el sorgo son materias primas para fabricar alimentos balanceados. Hay otros casos en los que el grupo posee una flota pesquera para capturar peces, industrializarlos y obtener un in-

grediente del alimento balanceado : la harina de pescado. En 1993 Bachoco tenía 6 plantas de alimentos balanceados con una producción de 60,000 ton. mensuales para autoconsumo ¹⁶.

Otro eslabón paralelo a la integración vertical hacia arriba, es el de las incubadoras, mismo que es estratégico para los consorcios integrados ya que regulan oferta nacional de progenitoras, reproductoras y productos finales. Asimismo, la integración vertical hacia arriba, se "auxilia" de otros eslabones paralelos como: laboratorios de diagnóstico, de fármacos y biológicos, veterinarios y talleres donde se fabrica o se da mantenimiento al equipo de producción. Así mismo, se apoya a la actividad productiva mediante prácticas de manejo y técnicas especializadas económicamente superiores a los sistemas ganaderos tradicionales a los que han ido desplazando paulatinamente.

La integración vertical hacia abajo para el huevo, contempla los eslabones de: selección, empaque, almacenaje, transportación, transformación, comercialización y distribución.

En el caso del pollo de engorda, la integración vertical hacia abajo provoca que la firma cree o controle eslabones como: rastro, procesamiento, almacenamiento, transporte, transformación, comercialización, distribución y se agrega valor con la presentación que se le hace al producto.

Asimismo la integración vertical hacia arriba y hacia abajo, como toda una cadena agroindustrial-comercial-financiera reclama de servicios como: crédito, asistencia técnica, investigación y distribución de insumos y maquinaria.

Se aprecia que estos grandes consorcios integrados verticalmente hacia arriba y hacia abajo, los coloca en posiciones de control sobre cinco puntos:

- a).- Ejercen control sobre los insumos estratégicos (material genético, incubación y microingredientes) avícolas.
- b).- Presencia y control en los canales de distribución.
- c).- Manejan capital productivo, comercial y financiero.
- d).- Adquieren tecnología foránea y la diseminan al interior del país.
- e).- Defienden políticas económicas que permitan conservar y ampliar su posición.

Cuando el consorcio establece varias industrias para producir a un mismo nivel (huevo fértil, huevo para plato, carne de pollo, etc.), se integra horizontalmente ¹⁷.

¹⁶ Robinson, B.E.: *El futuro a raíz de la apertura y del TTLC...* op. cit., p. 70

¹⁷ Bächtold, G.E.: *Economía y Administración Avícola*. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, UNAM. México, D.F., 1992, p. 43

CAPITULO IV.- LA PRODUCCION DE SORGO, SOYA Y ALIMENTOS BALANCEADOS

4.1.- Sorgo

El desarrollo vertiginoso de la avicultura, que de 1972 a 1994 crece a una tasa promedio anual de 6.0% en la producción de huevo y en ese mismo período el crecimiento en la producción de carne fue de 8.8%, requirió del impulso de la industria de alimentos balanceados y ésta a su vez, del suministro de la materia prima, el sorgo. Este, en cualquiera de las raciones cubre del 60 al 80 % del total de las materias primas requeridas. En 1960, la producción de esta graminea ascendió a 200,000 ton., en 1980 llegó a 3.7 millones, aunque se importaron 3.5 millones de ton.¹⁸ y en 1992 la producción alcanzó la cifra de 4.39 millones de ton. y se importaron 4.3 millones de ton.,¹⁹ para un total de 8.6 millones de ton.

Para 1991 los avicultores nacionales satisfacían los requerimientos de sorgo de la siguiente manera: 40% adquirido en el mercado nacional con una calidad alimenticia menor y a un precio superior al internacional; y 60% vía importaciones a un precio superior al que pagan los estadounidenses debido a gastos en fletes, almacenaje y transporte, los cuales representaron entre el 18% y 35% del costo total de los insumos, dependiendo de la región donde se llevó a cabo la importación.²⁰

En 1985, el sorgo nacional tenía un precio de 142.30 dólares por ton., en ese mismo año, el precio por tonelada del importado fue de 114.32 dólares, es decir, el precio nacional fue 24.47% mayor, tomando como base el precio importado.²¹ En 1990, el precio de una ton. de sorgo a nivel nacional fue de 144.33 dólares, no así en los EUA, donde en ese mismo año la ton. se cotizó en 122.37 dólares, decir, el sorgo nacional fue un 17.94% mayor, tomando como base el precio importado.²² (véase Cuadro 1).

Con respecto a los subsidios equivalentes al producto, en el período 1982-1988, el promedio de subsidios en México para los productores de sorgo fue de 39.5% y para los EUA de 37.1%

¹⁸ Gómez, C.M.A. et al. *Ibid.*, p. 877

¹⁹ CANACINTRA.: *La industria alimentaria animal en México 1992-1993*. CANACINTRA. México, 1993, p. 16

²⁰ Grupo de Economistas y Asociados.: *Estudio de posición del sector avícola para la negociación del acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos*. Unión Nacional de Avicultores, México, 1991, p. 29

²¹ Grupo de Economistas y Asociados.: *Estudio de posición del sector avícola para la negociación del acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos...* op. cit., p. 29

²² Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 29

(véase cuadro 2)²¹ Sin embargo, si se remite exclusivamente a la avicultura, en 1985, se eliminó el subsidio al sorgo para la producción de carne de ave (y de todas las carnes) y en 1988 para la producción de huevo.

De tal forma que la política de subsidios indirectos en favor de la avicultura estadounidense la coloca en una posición ventajosa con respecto a la nacional, ya que se beneficia de precios relativamente bajos de las materias primas esenciales para la formulación de dietas que han representado hasta el 80% del costo total de producción²⁴.

4.2.-Soya

La soya, en pasta, cubre de 15 a 20% de la materia prima total para elaborar alimentos balanceados. La importancia de la soya no solamente radica en su participación en los alimentos balanceados, además es principal fuente de proteínas, tanto en cantidad como en calidad.

En 1990 los avicultores del país se han surtido de pasta de soya al igual que de sorgo de la siguiente forma; 40% la adquieren del mercado interno a precios por encima de los internacionales y con un contenido alimenticio inferior; y 60% a través de importaciones a precios por encima de lo que han pagado los avicultores estadounidenses, en razón a mayores costos de fletes, almacenaje y transporte, los cuales representaron entre el 18% y 35% del costo total de los insumos, dependiendo de la región donde se llevó a cabo la importación²⁵.

Con referencia a la pasta de soya, en 1985 se cotizó en 255.23 dólares por ton. al interior del país, esa misma ton. costó importada en ese año, 139.86 dólares. Fue un 82.48% más cara la ton. de pasta de soya nacional con respecto a la importada; en 1990 la nacional se cotizó por ton. en 299.36 dólares, asimismo, en ese año el valor de la ton. importada fue de 232.97 dólares, lo que informa que el valor de la nacional con respecto a la importada fue mayor en un 24.75% (véase Cuadro 1)²⁶.

Con referencia a los subsidios equivalentes al productor, la soya en México en el período 1982-1988, representó un elevado nivel de ellos, sobre todo vía precios y crédito. El subsidio

²¹ Grupo de Economistas y Asociados. *Subsidios comparativos. Presentación al Congreso Agrario Permanente. Grupo de Economistas y Asociados*. México, Julio de 1991, p.p. 14, 22 y 23.

²⁴ Rita, S.R., y Gómez, C.M.A.: *La pomicultura mexicana ante la posible firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá. La Agricultura Mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio. Universidad Autónoma de Chapingo*. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y de la Agricultura Mundial (CIESTAAM). México, 1992, p. 174.

²⁵ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 29

²⁶ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 29

equivalente al productor, en el periodo fue de 46.7% en contraste con el de EUA que fue de 10.9% (véase cuadro 2). Es preciso aclarar que en EUA, se utiliza, en mayor medida, el subsidio directo al productor de soya en apoyos habitacionales, comercialización y programas estatales. En México, el subsidio es básicamente indirecto en precios e insumos²⁷.

CUADRO 1. PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS: SORGO Y SOYA (DOLARES POR TON.)

Año	SORGO		PASTA DE SOYA	
	Nacional	Importado	Nacional	Importado
1985	142.30	114.32	255.23	139.86
1986	116.95	93.53	255.85	173.60
1987	105.18	81.41	241.45	193.13
1988	131.54	109.12	392.17	258.23
1989	155.07	116.91	372.98	238.25
1990	144.33	122.37	299.36	232.97

Fuente: Unión Nacional de Avicultores y Departamento de Agricultura de EUA

A diferencia de México, la política del gobierno estadounidense de subsidios indirectos a favor de sus avicultores, coloca a éstos en una posición ventajosa con respecto a los nacionales. Al capturar subsidios en la pasta de soya, sus costos de producción de carne de pollo, pavo y huevo son altamente competitivos²⁸.

CUADRO 2.

SUBSIDIOS A LA PRODUCCION DEL SORGO, 1982-1988. SUBSIDIO EQUIVALENTE AL PRODUCTOR (Porcentaje)

Año	SORGO		SOYA	
	México	EUA	México	EUA
1982	15.7	15.7	33.5	8.47
1983	-7.9	50.0	27.9	9.13
1984	26.0	20.0	33.8	9.5
1985	42.1	26.0	57.3	10.0
1986	68.5	50.0	61.7	13.0
1987	79.7	31.45	49.5	8.48
1988	49.6	38.0	63.0	20.00
Promedio	39.5	37.1	46.7	10.9

Fuente: Grupo de Economistas y Asociados, 1991

²⁷ Grupo de Economistas y Asociados, *Subsidios comparativos...* op. cit., p.p. 14, 17 y 23.

²⁸ Rita, S.R. et al.: *La Paracultura Mexicana ante la Posible Firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá...* op. cit., p. 174

4.3.- La industria de alimentos balanceados

En la industria nacional de alimentos balanceados, concurren empresas que los producen y los productores de carne de pollo, pavo y huevo. Entre las primeras hay transnacionales (Ralston Purina, Anderson Clayton y Hacienda); de presencia nacional (Malta, S.A., Flagasa), y de presencia estatal cuando existió Albamex.

La industria de alimentos balanceados hace su aparición en 1945. De 1955 a 1960 el valor de la producción a precios de 1960 se incrementó en 444%; para 1965, el aumento con respecto a 1955 equivalió a 1091%. En 1970 se produjeron 2.1 millones de ton.; en 1975, 3.1; en 1981, 4.6; en 1987, 3.3²⁹ y en 1991, 3.7³⁰.

Bajo este crecimiento, la evolución importante mostrada por el sector de alimentos balanceados para animales fue (y es), un factor de impulso significativo. En 1975 las seis empresas mencionadas aportaron 64.4% de la producción de la industria, más de la mitad correspondió a las transnacionales³¹, (véase Cuadro 3).

CUADRO 3
PRODUCCION DE ALIMENTOS BALANCEADOS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS,
1975

Empresa	Producción (miles de ton.)	Porcentaje del total de la industria
Ralston Purina	778	24.7
Anderson Clayton	602	19.1
Hacienda	223	7.1
Malta	205	6.5
Flagasa	138	4.4
Albamex	83	2.6
Subtotal de las seis empresas	2029	64.4
Producción total industrial	3150	100.0

Fuente: CGDA-SARH, México, 1982

A principios del decenio de los 80's al contraerse drásticamente el mercado interno, la gran industria productora de alimentos balanceados empezó a resentir y a mostrar los efectos de la crisis económica del país. La producción empezó a descender, de modo que la de 1987 repre-

²⁹ CANACINTRA. 1991-1992. Ibid, p. 7

³⁰ Gómez, C.M.A., et al. Ibid., p. 878

³¹ Gómez, C.M.A., et al. Ibid., p. 878

sentó poco más de 70% de la de 1981 (en 1981 la producción fue de 4.6 millones de ton., en 1987 ésta se ubicó en 3.3 millones de ton.). Las transnacionales cerraron plantas y redujeron la capacidad instalada de las que continuaron operando. Ralston Purina cerró dos plantas, vendió otra y su planta de occidente del país abatió a 56% el empleo de su capacidad, mientras que la del Centro (Celaya) lo redujo a 33%. Anderson Clayton cerró cinco plantas y la del centro del país solo trabajaba al 27% de su capacidad instalada. De 1986-1989, International Multi-foods redujo su capacidad en 30%¹².

En 1991 la industria de alimentos balanceados estuvo integrada por más de 300 plantas localizadas a lo largo de todo el país que dieron empleo a 7.600 personas y una producción real de 10 millones de toneladas aproximadamente, siendo el valor de su producción de casi 8 billones de pesos¹³.

La rama de alimentos balanceados, ha puesto mayor énfasis en la producción de alimento para pollo de engorda, ponedoras de huevo para plato, cerdos y, en menor grado, ganado ovino.

La industria organizada, que no incluye a los productores integrados, ha venido destinando porcentajes significativos de alimentos balanceados a la avicultura. Así en 1970 de 2.1 millones de ton. producidas, se destinó un 74.9% de ellas a la producción avícola, un 16.34% para cerdos y el resto a ganado bovino y otros¹⁴ (véase en el anexo el cuadro 4). En 1977 el volumen físico de la producción de alimentos balanceados para aves, duplicaba el de cerdos y era más de cinco veces superior al de bovino, lo que es un claro indicador de la especialización de uno y otro grupo, además del enorme grado a que llegó (y llega) de tecnificación en la avicultura.¹⁵ Sin embargo, para 1994 el porcentaje destinado para avicultura fue solamente del 40.33%, creciendo el peso porcentual a favor de los porcinos que fue de 24.20%¹⁶ (véase en el anexo el cuadro 4). Esta baja en el porcentaje se debe a que a partir de 1981 la demanda de alimentos balanceados para aves de postura descende de 1,069 millones de ton. hasta 357 mil ton. Esta nueva demanda se explica en razón al desplazamiento de capitales hacia la producción de pollo de engorda y hacia una mayor integración en las granjas de huevo para plato.

¹² Gómez, C.M.A.: *Nuevas tendencias del desarrollo agroindustrial presentadas en la producción intensiva de carne y huevo. Tesis doctoral.* Universidad Humboldt de Berlín. Alemania, 1989, p.p. 35-36

¹³ CANACINTRA. 1991-1992. *Ibid.*, p. 37

¹⁴ CANACINTRA. *La industria alimenticia animal en México, 1986-1987. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales.* CANACINTRA. México, 1987, p. 18

¹⁵ S.A.R.H. *El desarrollo agropecuario de México, pasado y perspectivas. Tomo X. Empleo de insumos. Informe 1982.* S.A.R.H. Dirección General de Planeación. Centro de Estudios de Planeación Agropecuaria (CESPA). México, 1982, p. 68.

¹⁶ Baconi, R.L.: *Producción nacional e importación de alimentos balanceados en México en 1994 y a junio de 1995. Tecnología Agropecuaria.* Media Relaciones, Año 8, núm. 94, noviembre de 1995, p. 30.

En 1993 existían 76 plantas comerciales no integradas, destinadas a la producción de alimentos balanceados para animales que produjeron 4.0 millones de ton.³⁷ De éstas, 1.7 millones se canalizaron a la avicultura, es decir, el 42.19%. Destaca que el 30.47%, es decir, 1.2 millones de ton. de alimentos balanceados, se distribuyeron a las aves productoras de carne de pollo y 11.71%, 475 mil ton. para aves de postura siendo el resto para otras especies³⁸.

Es importante establecer, que al paso de los años, los productores integrados tuvieron (y tienen) un peso porcentual cada vez mayor en la elaboración de alimentos balanceados. Así, en 1992 se afirma que de los 12 millones de ton. de alimentos balanceados producidos, el 65% correspondió a los integrados y el 35% fue producido por las fábricas de alimentos comerciales. Para 1993, el peso fue aún mayor, estableciéndose 70% para los integrados y 30% producido por fábricas de alimentos comerciales.

Una vez hecho un análisis general de la industria nacional de alimentos balanceados, resulta importante compararla en algunos aspectos con la norteamericana³⁹.

EUA es, el segundo productor mundial, y presentó en 1992, una capacidad instalada de 165 millones de ton., en México ésta fue de 14 millones de ton., es decir, la capacidad instalada norteamericana fue 11.8 veces más grande que la mexicana. ¡Cabe señalar que la capacidad ociosa norteamericana equivale al doble de toda la capacidad instalada en México! Asimismo, en el proceso productivo físico de transformación, la industria de alimentos balanceados mexicana es competitiva con la de EUA y Canadá, ya que la tecnología es la misma⁴⁰.

Sin embargo, las diferencias se presentan en la calidad, disponibilidad y costos de las materias primas, principalmente granos forrajeros y oleaginosas, determinando asimetrías y una menor competitividad global de la industria mexicana de alimentos balanceados.

El diferencial de precios entre los principales insumos para la producción animal fue importante, ya que se está hablando de los insumos que participan en el rango del 60 al 80% de los costos de producción. En 1990 el precio de la soya nacional fue más cara en un 24.75% que el precio estadounidense, el del maíz fue un 82.85% más elevado en México que en EUA y el del sorgo fue 17.94% mayor en nuestra nación que en el vecino país del norte⁴¹.

³⁷ CANACINTRA.: *La industria alimenticia animal en México 1993-1994...* op. cit., p. 12

³⁸ INEGI.: *Estados Unidos Mexicanos. Panorama Agropecuario. VII censo agropecuario*, INEGI, México, 1991

³⁹ CANACINTRA.: *La industria alimenticia animal en México 1992-1993...* op. cit., p. 5

⁴⁰ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 30

⁴¹ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 29

Cabe mencionar que los avicultores norteamericanos usan al maíz como materia prima en la elaboración de alimentos balanceados para aves, no así los avicultores nacionales, que salvo una bajísima cuota de maíz importado usada para alimentos balanceados, les está prohibido por ley usar el maíz nacional. Esto otorga una ventaja competitiva adicional para los avicultores estadounidenses, ya que el contenido de pigmentación y de energéticos del maíz es superior al del sorgo y a la de la pasta de soya.

Sin embargo, el uso del maíz como grano forrajero, impacta de manera favorable disminuyendo costos totales y unitarios para los productores norteamericanos. Como consecuencia de la política estadounidense en materia de subsidios, el maíz se subsidió en un 27.06% como equivalentes de subsidios al productor por unidad de valor y en un 31.51% como equivalentes de subsidios al productor por unidad de cantidad de dólares por tonelada (vs / ton)

42

Si se toma en cuenta a los otros ingredientes utilizados en la producción de alimentos balanceados avícolas, además del maíz, sorgo y pasta de soya, en México, en 1990, los costos de alimentación de ponedoras fueron 10.7% superiores a los de EUA. Para el caso de pollo de engorda, el diferencial en 1990, se sitúa, para productores nacionales que adquieren los alimentos balanceados en el mercado, en 37% por encima del costo del alimento de los avicultores estadounidenses y en 20% para aquellos productores integrados que poseen el eslabón de la fabricación de sus propios alimentos 43.

Parte de este fuerte diferencial entre el costo de producción de una ton. de alimento balanceado estadounidense con el costo nacional, se explica por el costo de fletes y de las materias primas pigmentantes (harina de flor de compasúchil, pigmento de compasúchil, carofil, etc.) que en promedio eleva el costo entre 60 y 70 nuevos pesos por ton.

En 1990, en México, el costo de alimentación en pavos fue 30.5% superior al de EUA 44.

En relación a otras materias primas para la elaboración de alimentos balanceados, el avicultor mexicano tiene desventajas de acceso y precio con respecto al productor avícola estadounidense, ya que la mayoría las importa, tales como: harina de pescado, glúten de maíz, harina de carne, medicamentos, vitaminas y vacunas.

42 Rita, S.R. et al. Ibid., p. 174

43 Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 30

44 Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 30

CAPITULO V.-SISTEMA DE PRODUCCION - HUEVO

5.1.- Progenitoras ligeras

El primer eslabón de la cadena agroindustrial - comercial - financiera , está constituido por las razas puras de aves, las cuales sintetizan tecnología especializada de punta . Estas aves no se producen en México. Por este motivo , en el país se han ubicado cinco empresas extranjeras que adquieren del exterior y manejan el total de la oferta de progenitoras , mismas que se importan en su totalidad de EUA , Canadá, Holanda e Israel.

Las líneas comerciales manejadas en la producción huevo, provienen de razas puras, ligeras y semipesadas, y que básicamente son cuatro: la H & N , Babcock , Hi-Sex , y Shaver Starcross. Las progenitoras de la última raza (Shaver Starcross) , se importan del Canadá y las otras tres restantes de EUA ⁴⁵. Bachoco importa de Holanda ⁴⁶.

El total de progenitoras, tanto en producción como en crianza, en 1994, fue igual a 16,311 ⁴⁷, esta misma población en 1972 fue igual a 10,500 ⁴⁸, (véase en el anexo el Cuadro 5) de tal forma que la tasa de crecimiento promedio anual del período (1972-1994) fue igual a 2.0%. Este incremento, que no es muy importante , se explica en razón a que las actuales progenitoras sintetizan un sustancial avance tecnológico y un mejor manejo zootécnico de las parvadas.

Vale la pena destacar que las existencias en 1988 son superiores a las de 1994. Sin embargo, el potencial genético de las progenitoras ligeras de 1994 fue superior a las de 1988.

En 1994 las progenitoras ligeras en producción sumaron 11,134 , es decir, el 0.009% de la población total avícola de huevo, la cual fue de 112,791,726 (esta cifra es la suma del inventario de ponedoras en producción y en crianza y reproductoras en producción y en crianza ⁴⁹). Si se suman las progenitoras en crianza a las progenitoras en producción (16,311) el porcentaje con respecto al inventario avícola productor de huevo para plato fue de 0.014%.

⁴⁵ Síntesis Avícola.: *La avicultura de México, análisis y perspectivas*. Año Dos Mil, vol. 6, núm. 1, México, 1988, p. 14

⁴⁶ Robinson, B.E. *Ibid.*, p. 70

⁴⁷ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola*, 1995, *Ibid.*, p. 16

⁴⁸ SARH.: *Compendio histórico estadístico del subsector pecuario 1972-1988*, SARH, México, 1990

⁴⁹ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola*, 1995, *Ibid.*, p. 16

Este porcentaje con respecto al inventario avícola productor de huevo, es insignificante, pero refiere una de las características relevantes de la avicultura mexicana, es decir, su total dependencia. El 100% de las progenitoras ligeras en crianza o en producción son importadas⁵⁰.

Ahora bien, esta característica se presenta en casi todo el mundo y depende de las progenitoras que se producen en cinco países: EUA, Francia, Alemania, Holanda y en menor medida, Canadá.

5.2.- Reproductoras ligeras

En 1972, el número de reproductoras ligeras (considerando crianza y producción) sumó 561,422⁵¹, para 1994, este número ascendió a 1,056,726⁵², (véase en el anexo el Cuadro 5), es decir, en un lapso de 23 años, el incremento promedio anual fue de 2.91%. Este crecimiento relativamente pequeño se explica por el enorme avance en el material genético avícola en este eslabón y en el anterior. Se estima que en 1995 el número de reproductoras ligeras en producción y en crianza será de 1,166,175, es decir, un aumento del 5.62% con respecto a 1994⁵³. Las razas comerciales de aves reproductoras son esencialmente seis: Shaver, H&N, Babcock, Hi-Sex, Arbor Acres y Dekalb⁵⁴. En la producción total de las reproductoras, intervienen solamente quince empresas.

Destaca que uno entre los grandes, Bachoco, en el año de 1994 tenía 1.6 millones de aves reproductoras ligeras y pesadas en crianza y producción, es decir, 16.02% de la parvada nacional de reproductoras⁵⁵.

Así como en el eslabón de progenitoras, la dependencia se extiende a las reproductoras, de las cuales entre 30 y 35% son importadas⁵⁶.

Las 1,056,726 aves reproductoras ligeras (incluyen reproductoras en producción y en crianza) representaron en 1994 el 0.94% del inventario avícola de aves de postura (111,735,000 ponedoras en producción y crianza⁵⁷).

⁵⁰ Pérez, E.R.: *Avicultura y Porcicultura en México. Características y Tendencias. La Modernización del Sector Agropecuario*. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, México, 1991, p. 311

⁵¹ SARH.: *Compendio histórico estadístico del subsector pecuario 1972-1988...* op. cit.

⁵² *Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1995*. Ibid. p. 16

⁵³ Unión Nacional de Avicultores. *Correo Avícola. Agrotécnica*. Año VIII, núm. 1, México, enero-febrero de 1995, p. 8

⁵⁴ Síntesis Avícola.: *La Agricultura de México, análisis y Perspectivas...* op. cit., p. 14

⁵⁵ Robinson, B.E. Ibid., p. 70

⁵⁶ Síntesis Avícola.: *La Agricultura de México, análisis y Perspectivas...* op. cit., p. 14

⁵⁷ Unión Nacional de Avicultores. *Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1994. Agrotécnica*. México, octubre de 1994, p. 14

Estas aves reproductoras son las madres de las ponedoras e hijas de las progenitoras .

De los huevos fértiles de las reproductoras ligeras , se obtienen los machos y las hembras de aves productoras de huevo para plato, siendo otro eslabón de la cadena. Los machos de un día de edad son sacrificados , no así las pollitas . Estas aves van a constituir las ponedoras en crianza , la tasa de crecimiento promedio anual durante ese periodo (1972-1994) fue de 3.3% para estas aves.

5.3.- Ponedoras en producción de primer y segundo ciclo

Las ponedoras en producción de primer y segundo ciclo sumaban en 1972, 30,981,620 ³⁸, en 1994 la cantidad de aves ascendió a 85,950,000 ³⁹; (véase en el anexo el Cuadro 5) la tasa de crecimiento promedio anual en el lapso de estudio (1972-1994) fue de 4.7% .

Del periodo de 1972 a 1985 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 5.2% , para el periodo 1985 a 1994, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 4.03%.

Se estima que para 1995 la parvada productora de huevo para plato será de 90,247,000 es decir, un aumento porcentual del 4.99% con respecto a 1994 ⁴⁰.

El periodo de producción de un ave productora de huevo para plato, reglamentemente es de 12 meses en un primer ciclo de producción y después de una muda forzada , un porcentaje de aves se incorporan a un segundo ciclo de producción que varía de 6-8 meses. En 1994 solamente produjeron en un 2o. ciclo 20 millones de ponedoras ⁴¹ que fue el 23.27% del total de la parvada nacional productora de huevo.

Una vez terminada su vida productiva , el ave se lleva al rastro , donde es procesada para ser consumida como carne o como materia prima en cubos de consomé.

5.4.- Producción de huevo

La producción de huevo, de acuerdo a datos proporcionados por diversas fuentes ,indican que en 1972 fue de 401,255 ton. ⁴²; para 1994 , la producción se situó en 1,461,150 ⁴³ ton.,

³⁸ SARH. Ibid

³⁹ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola. 1995.* Ibid. p. 16

⁴⁰ Correo Avícola. *Unión Nacional de Avicultores. Agrotécnica...* op. cit., p. 8

⁴¹ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola. 1995.* Ibid. p. 16

⁴² SARH. Ibid.

⁴³ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola. 1995.* Ibid. p. 7

(véase en el anexo el Cuadro 5) es decir, una tasa de crecimiento promedio anual de 6.0%.

Esta tasa fue mayor que la tasa de crecimiento de la población en ese lapso 2.5%. Es importante recalcar que este enorme crecimiento en la avicultura productora de huevo para plato se dió en razón a la introducción de la tecnología transnacional que permitió mejorar notablemente los índices de conversión, la capacidad de transformar alimento en producto. Este fue de 4.5 kg de alimento por un kg de huevo en 1950, en 1988 la conversión fue de 2.8 kg de alimento por un kg de huevo, en 1994 la relación fue 2.6 a 2.4 kg de alimento por un kg de huevo⁶⁴. Visto desde otro ángulo, en 1900 la producción anual por ave era de 90 huevos. En la década de los 50's se logran producciones de 115 huevos al año por ave. En los 90's se obtienen producciones por arriba de los 240 huevos al año por gallina⁶⁵.

Sin embargo, de 1986 a 1988 hay un decrecimiento en la producción de huevo del 0.75% promedio anual⁶⁶. Son varios los factores que explican este decrecimiento en ese periodo, entre los que se destacan: 1) un mercado interno altamente contraído por el deterioro en el poder de compra de la población. Se considera que el deterioro en el poder de compra de la población fue del 40%; 2) el crecimiento sustancial del desempleo en el país; 3) desaceleración del financiamiento otorgado por la banca nacionalizada; además una mayor selectividad de la banca en el otorgamiento del crédito como consecuencia de las carteras vencidas, y 4) no se alcanzaron niveles de rentabilidad razonable, en parte por el control de precios a los artículos básicos, principalmente del huevo, junto con un continuo aumento en el precio de los insumos, provocando un rezago del precio interno del huevo del 33% con respecto a las cotizaciones internacionales (febrero de 1990).

Vale la pena destacar que en los EUA, durante el periodo 1985-1989, la tasa de crecimiento promedio anual en la producción de huevo para plato desciende en 0.41%.

La caída en la demanda y el alza en los costos de producción en México, inhibieron las inversiones en avicultura desde 1984. Más aún, en 1986 el índice de utilización de la capacidad instalada de producción de huevo fluctuó de 75 a 78%; porcentaje que para inicios de 1989 se mantuvo en 78%⁶⁷ (véase Cuadro 6). Esto se explica ya que pequeños y medianos pro-

⁶⁴ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 56

⁶⁵ Ceniceros, R.M.A.: *Situación actual de la agricultura. Manual de producción avícola*, México, 1995, p. 1

⁶⁶ Grupo de Economistas y Asociados.: *Estadísticas de censos agrícolas. Unión Nacional de Avicultores*. México, 1990

⁶⁷ Gómez, C.M.A. et al. *Ibid.*, p. 879

ductores cerraron o vendieron sus granjas. En Guanajuato, de 1985 a 1989 dejaron de producir 53% de los avicultores, de los cuales 66% eran productores de huevo.

En 1993 - 1994 la producción se ha incrementado de 1,205,563 ton. hasta, 461, 150 ton.⁶⁴ Y, según estimaciones, para 1995 sería de 1,534, 200 ton.⁶⁵

Esto se reflejó, ya que en 1994, se usó el 84.49% de la capacidad instalada de las productoras de huevo (véase Cuadro 6).

CUADRO 6
CAPACIDAD INSTALADA Y EN USO DE LA AVICULTURA MEXICANA, 1989-1994
(1989)

Parvada Nacional	Instalada	En uso	Ocupación (%)
Aves ponedoras de huevo	96,561,065	76,120,396	78.83
Pollo de engorda	169,000,000	107,840,533	63.80
Reproductoras ligeras	1,050,000	868,600	82.72
Reproductoras pesadas	5,211,395	3,086,672	59.20
Progenitoras ligeras	40,000	19,398	48.50
Progenitoras pesadas	199,596	113,014	57.10
Guajolotes	600,000	400,000	66.70

(1994)

Parvada Nacional	Instalada	En uso	Ocupación (%)
Aves ponedoras de huevo	101,731,658	85,950,000	84.49
Pollo de engorda	169,000,000	164,000,000	97.04
Reproductoras ligeras	1,549,050	1,056,726	68.21
Reproductoras pesadas	9,514,243	8,927,230	93.83
Progenitoras ligeras	340,000	303,826	89.36
Progenitoras pesadas	40,000	16,311	40.77
Guajolotes	800,000	600,000	75.00

Fuente: elaboración propia con datos de: Unión Nacional de Avicultores

Sin embargo y en contraste con los EUA, este país mostró durante el periodo 1986-1990 un uso del 80 al 90% de su capacidad instalada. Si EUA dedicara su capacidad ociosa, que oscila del 10% al 20%, para abastecer al mercado mexicano, en un año proveería 60% del consumo total de huevo. Asimismo, en 1990, la producción de huevo en los EUA fue mayor en 3.6 veces a la de México.⁶⁶

⁶⁴ Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1995. Ibid., p. 7

⁶⁵ Correo Avícola, enero-febrero, 1995. Ibid., p. 8

⁶⁶ Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 19-24

La producción de huevo para plato en México, se encuentra concentrada regionalmente, obedeciendo principalmente a dos factores: cercanía a los centros productores de granos forrajeros (sorgo) y oleaginosos (soya), y a los grandes conglomerados urbanos (véase Cuadro 7).

Se establece que solo 4 entidades (Jalisco, Puebla, Sonora y Nuevo León) aportaron el 80% de la producción nacional de huevo para plato¹¹ (véase Cuadro 7). De los cuatro estados, casi todas las granjas, salvo Puebla, están cerca de los centros de abasto de granos forrajeros y oleaginosos.

CUADRO 7
PARTICIPACION EN LA PRODUCCION DE HUEVO DE LAS PRINCIPALES ZONAS PRODUCTORAS. 1994

	Zonas	Porcentaje
1	Jalisco	30
2	Puebla	26
3	Sonora	15
4	Nuevo León	9
5	La Laguna	5
6	Sureste	4
7	Guanajuato	3
8	Sinaloa	3
9	Otras	5
Total	Total	100

Fuente: CANACINTRA. La Industria Alimenticia Animal en México. 1993-1994

La producción de huevo muestra una estructura heterogénea con una fuerte polarización. Se pueden establecer varios esquemas de producción. Uno de ellos es la configuración de cuatro estratos de productores conforme al tamaño de la parvada y al grado tecnológico de la producción. Para 1984 el primer estrato estuvo conformado por pequeños productores individuales constituidos por 755 granjas (el 41% del total de granjas) que explotaron de 2000 a 10,000 aves productoras, algunos de ellos produjeron su propio alimento balanceado, pero sin acceso a la comercialización. El segundo estrato fue el de los productores asociados para la elaboración de alimentos balanceados (recuérdese que día con día la tendencia es hacia la integración) y la adquisición de material genético, que poseían de 10,001 a 50,000 aves, y que constituyeron 775 granjas de huevo para plato de un total de 1843, es decir, un porcentaje del 42% del total

¹¹ Unión Nacional de Avicultores. *Correo Avícola*. Agrotécnica. Año VII, núm. 7, México, julio de 1994, p. 7

de las granjas y contribuyeron con el 18% de la producción. El primer estrato, junto con el segundo, contribuyeron con el 83% del total de granjas y aportaron solamente el 23% de la producción nacional de huevo. El tercer estrato el de los productores semi-integrados que elaboraron su propio alimento balanceado e incubaron huevo fértil para obtener ponedoras, y que poseían de 50,001 a 100,000 aves, se constituyeron en 238 granjas, es decir, el 13% del total de granjas (1843), produjeron el 22% de la oferta nacional de huevo. Y finalmente el cuarto estrato el de las grandes empresas integradas (Trasgo, Bachoco, Sanfandila, Grupo Romero, etc.) que contaron con 100,001 aves en adelante y cuyas actividades cubren todos los eslabones de la cadena agroindustrial-comercial-financiera, es decir, la producción del alimento, elaboración de fármacos y biológicos, incubación, granjas productoras de progenitoras y reproductoras, flota pesquera (para obtener harina de pescado, materia prima para la elaboración de alimentos balanceados), rastros, bodegas, transportes, créditos, etc., con grados de tecnificación que igualan e incluso superan a algunos países desarrollados. Este estrato estuvo conformado por 75 granjas, representando el 4% del total de las explotaciones y produjeron el 55% de la oferta nacional de huevo para plato²² (véase Cuadro 8).

CUADRO 6
ESTRATIFICACION DE GRANJAS PRODUCTORAS DE HUEVO

Número de ponedoras	Número de granjas	Granjas (%)	Participación en la producción (%)
2000 a 10,000	755	41.0	5.0
10,001 a 50,000	775	42.0	18.0
50,001 a 100,000	238	13.0	22.0
100,001 o más	75	4.0	55.0
Total	1843	100.0	100.0

Fuente: Econotecnia Agrícola, vol. 2, núm. 10, octubre de 1984

En 1990, la estructura productiva siguió mostrando la concentración. Este es el esquema: había 1245 granjas; de éstas, 312 explotaban hasta 10,000 aves, el resto de las explotaciones manejaban más de 10,000 aves. El 43.23% de la producción de huevo nacional se concentró en 115 granjas que constituyeron el 9.24% del total de granjas productoras de huevo. Cada granja de estas 115, manejaron más de 100,000 gallinas²³.

²² Gómez, C.M.A. et al. *Ibid.*, p. 879

²³ Alonso, P.F.: *Mercado de huevo para plato*. Síntesis Avícola, vol. 8, núm. 1. México, 1990, p. 18

5.5.- Consumo de huevo

El huevo es un producto altamente nutritivo y su consumo per cápita en los últimos años se ha incrementado. Así, en 1977 el consumo por persona alcanzó los 10.6 kg⁷⁴, en 1984 llegó a una cifra de 14.5 kg. per cápita (véase en el anexo el Cuadro 5), es decir, un incremento acumulado del 38.09%. Sin embargo, de 1984 a 1988 el consumo se contrajo pasando de 14.5⁷⁵ a 10.6 kgs⁷⁶ (véase en el anexo el Cuadro 5).

De 1988 a 1994 hubo un incremento promedio anual del 5.4 % porcentaje por encima de la tasa de crecimiento de la población. Sin embargo, el crecimiento promedio anual por persona de 1991 a 1994 fue de tan sólo 1.65%⁷⁷. Se estima que para 1995 el consumo por persona pase a 16.7 kgs⁷⁸.

En 1992 y de acuerdo a datos del INEGI⁷⁹, la población con bajos ingresos, participó con un 14% del consumo de huevo, en tanto, quienes poseyeron ingresos altos, participaron con un 54% del consumo nacional de huevo.

Según el Censo General de Población de 1980⁸⁰, el 18.5% de la población rural no comía huevo. A nivel urbano, en 1980, se presentaron subconsumos en plena bonanza petrolera. El 18.2% de la población urbana no consumió huevo.

José Luis Calva⁸¹ indica que, entre la población con ingresos inferiores a dos salarios mínimos, la caída del consumo de nutrientes ha sido dramática, por encima del conjunto de la clase obrera urbana como revelan las encuestas realizadas por el Instituto Nacional del Consumidor. Entre marzo y junio de 1983, año en que se observó una severa contracción de los salarios reales, se observó que más de la mitad de las familias mexicanas, disminuyeron su consumo de los alimentos más importantes. El 74.2% de estas familias disminuyeron su consumo de huevo. Entre junio de 1983 y junio de 1984 las disminuciones fueron menos visibles, seguramente porque en la mayoría de los casos ya se habían llegado a los límites tolerables del subconsumo o no consumo, pero aún en este período se agregó un 12.4% de familias que disminuyeron su consumo en huevo.

⁷⁴ Gómez, C.M.A. et. al. *Ibid.*, p. 880

⁷⁵ CANACINTRA. 1991-1992. *Ibid.*, p. 17

⁷⁶ CANACINTRA. 1993-1994. *Ibid.*, p. 41

⁷⁷ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola. 1994. Ibid.*, p. 12

⁷⁸ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola. 1994. Ibid.*, p.

⁷⁹ INEGI. *Estados Unidos Mexicanos...op. cit.*

⁸⁰ vid. Alonso, P.F.; *Mercadeo de huevo para plato...op. cit.*, p. 19

⁸¹ Calva, J.L.: *Crisis Agrícola y Alimentaria en México 1982-1988. Fontamara 54. México, 1988, p. 22*

La Comisión Nacional de Alimentación, previó en 1983 y 1984, con detalle, una caída de la demanda efectiva de los principales alimentos entre la población de bajos ingresos, así, en huevo, se dió una baja de 51.7%⁷².

Además, es importante establecer que los consumos per cápita son promedios incapaces de medir la distribución del consumo; por ejemplo, en el Distrito Federal (D.F.) y su área conurbada, se consumió aproximadamente la mitad de la producción nacional de huevo para plato, a pesar de que en esta área la población no llegó al 35% del total nacional. La población rural supone el 40% del total de la población y solo consumió el 20% de la producción de huevo y hasta ahora los intentos de los avicultores y del Estado para hacer llegar a este sector social los productos avícolas, han sido débiles. Esta falla es ocasionada entre otros aspectos, por una insuficiente, ineficiente e inoperante red de comunicaciones, así como por las características propias del producto, que por ser perecedero, limita sus posibilidades de almacenaje y transporte por tiempos y distancias prolongados⁷³.

Sin embargo, se destaca que en México el consumo de huevo por persona supera al de EUA, esto se explica en razón a que en nuestro país la estructura piramidal de la población indicó (e indica) un porcentaje alto de población de menor edad, misma que es la que consumió una mayor proporción de este producto. Paralelamente el poder de compra para esta mercancía ha mejorado, así, en 1953 se requería de un día de salario mínimo para adquirir un kg., para 1992 fue posible comprar 4 kg. por un día de salario mínimo. Asimismo, los altos niveles de colesterol contenidos en el huevo, han desestimulado su consumo en amplias franjas de población estadounidense. Por lo tanto, en 1990, el consumo por habitante fue mayor en México (13.8 kg)⁷⁴ que en EUA (11 kg.)⁷⁵.

De 1989 a 1994 el consumo per-cápita de huevo en México, se incrementó de 13.7 kg. a 14.6 kg.⁷⁶ (véase en el anexo el Cuadro 5), en cambio, en EUA, el consumo siguió estancado, de tal forma que en 1993 fue de 10.18 kg. por persona.

Resultaría insuficiente el análisis en consumo de huevo entre EUA y México, sino se aborda el consumo del producto procesado.

En México, a diferencia de EUA, prácticamente no hay complejos avícolas productores de huevo que tengan plantas de "procesamiento adicional", donde se agrega valor al huevo (huevo

⁷² Calva, J.L.: *Crisis Agrícola y Alimentaria en México 1982-1988...* op. cit., p. 52-53

⁷³ Síntesis Avícola. *Ibid.*, p. 17

⁷⁴ CANACINTRA. 1991-1992. *Ibid.*, p. 17

⁷⁵ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 40

⁷⁶ CANACINTRA. 1993-1994. *Ibid.*, p. 41

líquido congelado, huevo en polvo, huevo líquido en cascarón, albúmen o claras separadas y yema separada). La razón fundamental de esta diferencia radica, en el patrón de demanda del consumidor en ambos países. Mientras que en EUA la demanda por productos avícolas procesados ha aumentado vertiginosamente en los últimos 14 años, en México, la compra de estos productos es incipiente.

El procesamiento adicional del huevo en los EUA, se lleva a cabo con el huevo de desecho (manchado, quebrado o defectuoso), permitiendo disminuir mermas, así como optimizar el uso de recursos del sector.

La última fase, etapa, o procesamiento adicional de la actividad económica avícola, que ha cobrado enorme importancia en los EUA, ha impactado las decisiones del productor en producción y mercadeo. Estas son llevadas a cabo por el empresario, tomando en cuenta como un todo al proceso económico, es decir, los avicultores estadounidenses manejan casi todos los eslabones de la cadena conformada por las tres fases y no cada fase en particular. En 1989, el procesamiento adicional de huevo alcanzó, en EUA, el 22% del volumen de su producción total⁴⁷.

El procesamiento adicional de huevo en los EUA, fue de una dimensión importante en relación con la producción de huevo mexicana. En 1989 la producción de huevo procesado en los EUA representó el 79.45% de la producción total de huevo en México. En ese año la producción total de huevo en México fue de 1,111,358 ton. y el total de huevo procesado en los EUA fue de 883,000 ton.⁴⁸

Sin embargo, en los últimos años en México, la demanda por productos avícolas procesados empieza a desarrollarse, teniéndose que importar fuertes volúmenes de estos, productos. Se aclara que las grandes empresas integradas como Bachoco, empiezan a tener presencia en el mercado nacional con estos productos procesados.

5.6.- Precio y costo del huevo

Dos de los factores centrales que afectan la producción de huevo para plato, es su precio y su costo. Así, si el precio del kg de huevo es menor con respecto a su costo de producción de un kg, los avicultores sufren un proceso de descapitalización provocando quiebras, sobre todo en pequeños y medianos productores, y dejando de producir de acuerdo a las demandas del mercado. En 1989, el costo de producción de un kg. de huevo fue de N\$ 2.30, en ese mismo

⁴⁷ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 36

⁴⁸ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 38

año, el precio de venta de un kg. de huevo a pie de granja fue de N\$ 1.80, es decir, el costo estuvo por encima del precio en un 27.78%,¹¹ se perdía por kg. N\$0.50.

Es obvio que los integrados tienen costos de producción menores a los no integrados.

Un estudio llevado a cabo por la Unión Nacional de Avicultores (UNA) indicó que en los avicultores integrados el costo para producir un kg. de huevo por concepto del insumo alimento, repercutió en un 32% en el precio final del producto al consumidor¹².

El estudio llevado a cabo en México por Roberto Carlos García Sánchez¹³, sobre análisis de los precios reales de huevo en el periodo 1967-1992 (una serie de 26 años) registró una marcada tendencia a la baja que fue del 44.64%. Esto se debió a varios factores como: a) la política de precios seguida por el estado; b) al progreso tecnológico que se registra en la producción de huevo, el cual ha aumentado la productividad y ha abatido los costos unitarios de producción; c) a la integración vertical de los productores en el proceso de producción y comercialización, lo cual reduce costos.

En el estudio, los precios reales al productor de huevo registraron una marcada estacionalidad a lo largo del año, lo cual es resultado de las variaciones del clima y a los procesos biológicos que sufren las gallinas (muda). Asimismo se presentó una variación promedio del 21% a lo largo del año, entre el precio más bajo y el más alto.

Es de vital importancia, que el precio del kg. del huevo al productor, sea lo suficientemente alto que exceda al costo de producción de un kg. de huevo para permitir la capitalización de la actividad y que ésta siga aportando oferta nacional para contrarrestar la fuerte competencia con el extranjero, misma que presenta una estructura de costos significativamente menores a los nacionales. De esta manera el costo de producción por kg. de huevo en 1990 fue 18.7% mayor al costo estadounidense. En ese año, el costo en México fue de N\$ 2.50 y en EUA de N\$ 2.11. La diferencia fundamental se explica por el costo de producción de un kg. de huevo por concepto de alimentación 29% superior en México que en EUA. En nuestro país éste fue del orden de N\$ 1.50 y en EUA N\$ 1.16¹⁴. Este insumo impacta en un 60% en el costo de producción de un kg. de huevo.

Este diferencial en el costo de producción de un kg de huevo por concepto de alimento en favor de los EUA, se explica por: a) un mayor grado de automatización de sus granjas avícolas

¹¹ Alonso, P.F. *Ibid.*, p. 19-20

¹² Alonso, P.F. *Ibid.*, p. 20

¹³ García, S.R.C.: *Análisis de los precios de huevo en México 1967-1992*. Correo Avícola. Agrotécnica. Año VII, núm. 11, México, noviembre de 1994, p. 8-9

¹⁴ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 32

en la alimentación de las aves; b) mayores gastos de transporte de los insumos alimenticios a las granjas productoras nacionales; c) los aranceles y gastos aduanales que pagó México, en la importación de insumos y d) mayores gastos financieros nacionales derivados del almacenaje de materias primas en bodegas.

Otra diferencia importante en la estructura de costos, se derivó del rubro agotamiento de la parvada. El costo de producción de un kg. de huevo por concepto de agotamiento, fue mayor en México que en EUA. Una diferencia más, fue del rubro "otros gastos". En este componente incidieron de manera preponderante, los fuertes gastos que realizaron los productores nacionales de huevo en biológicos y fármacos, así como en fletes y transportes.

Si bien, la actividad productora del huevo en México resulta competitiva con la de EUA en los rubros: mano de obra, depreciaciones de instalaciones, depreciaciones del equipo con y sin motor y gastos administrativos; estos insumos en su conjunto, solo representaron el 7.5% del costo de producción de un kg. de huevo⁴¹.

De igual manera resulta importante establecer las diferencias de precios del producto entre EUA y México. Así, para el periodo 1985 - 1990, el precio al menudeo en los EUA para el huevo de calidad A, fue 50% superior al precio que en ese periodo prevaleció en México. En enero de 1985, en los EUA el kg. de huevo se cotizó en 108 centavos de dólar, en México, ese mismo kg. en ese mismo año, le costó al consumidor 84 centavos de dólar. En enero de 1990, se ampliaron las diferencias de precios, así, en EUA el kg. tuvo un costo de 178 centavos de dólar, en México fue de 85 centavos de dólar⁴² (véase Cuadro 9).

CUADRO 9

PRECIOS DE HUEVO EN MEXICO Y EUA (CENTAVOS DE DOLAR POR KILOGRAMO)

Año	México	EUA
1985 (enero)	84	108
1986 (enero)	120	59
1987 (enero)	125	58
1988 (enero)	105	79
1989 (enero)	125	100
1990 (enero)	85	178
1990 (julio)	90	130

Fuente: Unión Nacional de Avicultores y Departamento de Agricultura de EUA

⁴¹ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 32

⁴² Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 49

En 1994, el precio del huevo blanco en los EUA, en la región suroeste y central, empaquetado a nivel de granja y considerado mediano (a un tipo de cambio de N\$3.45) fue de N\$ 3.06. En México un kg de huevo blanco mediano a nivel de granja, se cotizó a la venta en N\$ 2.62. En ese mismo año, en los EUA, el huevo mediano blanco al mayoreo se cotizó en N\$ 4.75 (a un tipo de cambio de N\$ 3.45), en México, en el mercado público al detalleo, el huevo mediano blanco tuvo un precio de N\$ 3.93 y en tienda de abarrotes al menudeo N\$ 3.96. Como se aprecia, el precio es mayor en EUA que en México³¹.

Sin embargo, los controles de calidad para este bien, son más estrictos en EUA que en México.

Es importante establecer que en las tiendas de autoservicio mexicanas del Distrito Federal la docena de huevo blanco mediano se cotizó en N\$ 3.74; un kg. se vendió al consumidor en N\$ 4.67, aún así, siguió siendo competitivo, ya que ese mismo kg. en los EUA al mayoreo (y a un tipo de cambio de N\$ 3.45) se cotizó en N\$ 4.75³². Es obvio que una vez que se presentó la devaluación en México (y considerando un tipo de cambio de N\$ 4.50 a finales de 1994), el precio nacional fue aún más competitivo.

La avicultura mexicana sufrió los efectos de la crisis económica (sobre todo de 1984 a 1988). La instauración del Pacto de Solidaridad Económico empeoró la situación del sector. El control de precios de los artículos básicos, principalmente del huevo, en unión con el continuo aumento del precio de los insumos, provocó un rezago de su precio interno de 33% con respecto a las cotizaciones internacionales. En 1994 el rezago a nivel de productor y a un tipo de cambio de N\$ 3.45 fue de 16.79%, a nivel de intermediación, el rezago fue de 20.86%.

Sin embargo, México es un país imposibilitado de exportar productos avícolas ya que existen barreras no arancelarias, sobre todo las fitozoosanitarias difíciles de superar.

5.7.- Comercialización del huevo

De las granjas avícolas modernas, la producción en serie es idéntica a la de una industria, aunque la gran diferencia entre ellas radica, en que se está trabajando con material genético. El ave es una maquinita biológica que produce huevos que se enferma y muere. En una área reducida se tienen miles de aves, y hasta millones, donde se les sirve agua y alimento en forma automatizada. Las unidades (huevos) ruedan por el piso de alambre de las jaulas y se recogen

³¹ Unión Nacional de Avicultores, *Correo Avícola*, enero-febrero de 1995...op. cit., p.p. 9-11

³² Unión Nacional de Avicultores, *Correo Avícola*, enero-febrero de 1995, *Ibid*.

masivamente por el personal o bien se transportan por bandas automáticas hacia un almacén, la selección del producto, el manejo, empaque y transporte se hace utilizando cada día una mayor cantidad de máquinas eléctricas y electrónicas, estas operaciones van requiriendo de cada vez menos inversión de capital variable.

En la distribución del producto al detalle, las características difieren un poco. El huevo comprado por el consumidor final se hace en cantidades pequeñas. Los clientes, en muchas de las ocasiones son tratados de forma personal; hay consumidores que concurren directamente a comprar pequeñas cantidades del producto a la granja, es por esto que la producción y ciertas fases de la comercialización tienen características diferentes. Es preciso aclarar que día con día, la tendencia es vender al detalle en tiendas de autoservicio, a una gran cantidad de consumidores finales⁹⁷.

Sin embargo, una de las limitantes más fuertes de la avicultura nacional es el proceso de comercialización. Existen pocas empresas integradas que comercializan directamente su producto a las tiendas de autoservicio. La práctica de varias décadas ha demostrado eficiencia de los avicultores mexicanos en casi todos los renglones del proceso productivo, existe eficiencia en el manejo de las aves, los índices de conversión que se alcanzan casi se comparan a los internacionales, la tecnología aplicada a la elaboración de alimentos balanceados es de punta, la producción de premezclas vitamínicas casi alcanzan los parámetros del exterior, así también se aprovechan de forma adecuada los subproductos avipecuarios. Sin embargo, en el renglón de la comercialización, se presenta un desfase con respecto al rápido avance de la producción.

Hay canales de distribución que presentan un número de intermediarios superior al necesario, provocando compras a precios bajos para los productores y elevados precios de venta para los consumidores finales.

Una parte importante del Margen Bruto de Comercialización (MBC)* es captado por los intermediarios, afectando a productores y encareciendo notablemente la mercancía que el consumidor adquiere o desea adquirir.

El M.B.C. para huevo blanco en el D.F., en 1992, fue de 22.16%, es decir, por cada peso que pagó el consumidor para adquirir el producto, 22.16 centavos se quedaron en poder de los intermediarios que participaron en el canal de distribución.

⁹⁷ Meléndez, et al.: *Mercadeo de Productos Agropecuarios*. Límusa, México, 1984, p. 673

La Participación Directa del Productor (PDP)* para huevo blanco en el D.F. en 1992 fue de 77.84, es decir, por cada peso que pagó el consumidor final por adquirir el producto, el productor captó 77.84 centavos.

Siguiendo con la metodología se aprecia que en 1993 en el D.F., el MBC y la PDP fueron 30.67 y 69.33 respectivamente. En 1994 fueron para huevo blanco de 33.83 y de 66.17 respectivamente.

Para huevo rojo el MBC y la PDP, en 1992 y en el D.F. fueron de 26.57 y 73.43 respectivamente; en 1993 en la misma entidad fueron 31.05 y 68.75. En 1994, en esa misma área, los resultados fueron: 33.11 y 66.89.

En 1994 la UNA[™] indicó que el precio de un kg de huevo blanco fue de 51.14% superior en la tienda de abarrotes que el precio al que lo vendió el productor. El precio de un kg. de huevo blanco a nivel de productor fue de NS 2.62 y el precio de tienda de abarrotes fue de NS 3.96. En 1992 fue de 28.47% y en 1993 de 44.24%, esto indica que los intermediarios en México captan importantes márgenes de ganancia[™].

Se puede apreciar que esta estructura de porcentaje de la comercialización en México, explica la enorme dependencia del avicultor mexicano con los intermediarios y agentes del mercado, mismos que se llevan amplios márgenes brutos y netos de comercialización, situación diferente a la de los estadounidenses, donde los avicultores captan amplios márgenes brutos y netos de comercialización.

Durante los últimos 24 años, la actividad avícola estadounidense ha observado un altísimo grado de integración vertical, no solamente hacia arriba, también hacia abajo. Los grandes consorcios avícolas norteamericanos han ampliado su alcance en la cadena de producción, comercialización y distribución. Manejan eslabones que en México son manejados de manera parcial por poquitos productores como Bachoco. Los estadounidenses incluyen el control desde laboratorios de tecnología genética hasta sistemas de comercialización de los productos finales.

Las empresas avícolas mexicanas tienen el mismo grado de integración vertical que las estadounidenses, únicamente en la segunda fase (véase en el anexo la Figura 1). Sin embargo, en

[™] Unión Nacional de Avicultores. *Correo Avícola*....op. cit., p. 8

[™] Las fórmulas que permiten el cálculo de Margen Bruto de Comercialización (MBC) y Participación Directa del Productor (PDP) son los siguientes:

$$MBC = \frac{\text{Precio al Consumidor} - \text{Precio del Productor}}{\text{Precio al Consumidor}}$$

$$PDP = \frac{\text{Precio al Consumidor} - \text{Margen Bruto de Mercado}}{\text{Precio al Consumidor}}$$

México en el proceso de comercialización y distribución, participaron en los eslabones de la cadena, un gran número de agentes económicos e intermediarios: mayoristas, medio mayoristas, detallistas, otros intermediarios y algunas asociaciones de avicultores, de tal forma que se puede considerar que solamente el 15% de la oferta total de huevo, es comercializada por los avicultores de forma directa.

En contraste, los avicultores estadounidenses comercializaron directamente, más del 70% de la producción total de huevo a las tiendas de autoservicio, mercados públicos, restaurantes, hoteles, etc, sin recurrir a mayoristas¹⁰⁰

En 1994, diez marcas avícolas estadounidenses concentraron el 59% de las ventas totales, estas marcas son, avicultores integrados que comercializaron directamente sus productos. Es verdad que también la avicultura estadounidense presenta una fuerte tendencia a la concentración de capitales en el proceso de la comercialización. Las empresas estadounidenses que tuvieron en 1994 una mayor participación en el mercado avipeuario fueron: Tyson Foods (16.4% de las ventas totales), siguiendo con Agra (10%), Gold Kist (7.3%), Perdue Farm (6%), Pilgrim's Pride (4.5%), Wampler - Longacre (3.6%), Hudson Foods (3.5%), Wayne/Continental (3.3%), Foster Farms (2.4%) y Sea Board Farms (2.4%)¹⁰¹.

Este hecho, la enorme integración vertical hacia los eslabones de la comercialización de los productores estadounidenses, por sí sólo, constituye una barrera para que los productores nacionales puedan exportar sus productos al mercado estadounidense, en virtud de que los mayoristas, medio mayoristas e introductores de los EUA comercializan una pequeña porción de los productos avipeuarios norteamericanos.

En el país del norte, los expendios institucionales (restaurantes, hospitales, industrias, gobierno, instituciones, etc.) consumieron 34.3% de la oferta total de huevo, el 53.6% fue demandado en tiendas de autoservicio (es decir, en el comercio organizado de los detallistas) y lo restante se desglosó en un 2% a 5% en exportaciones y otras actividades comerciales¹⁰².

La producción de huevo estadounidense que ha registrado un mayor crecimiento en su comercialización fueron los "procesados adicionalmente" en la tercera etapa de la actividad económica avícola.

La capacidad de penetración de los avicultores estadounidenses en la comercialización de sus productos, les permitió captar márgenes brutos y netos de comercialización a lo largo de

¹⁰⁰ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 45

¹⁰¹ Poultry and Egg Marketing: *Poultry Brand Name Marketers. The Top 10, Poultry and Egg Marketing*. November/December 1994, p. 9

¹⁰² Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p.p. 45-46

los eslabones de la cadena. En el caso del huevo, en el periodo 1986-1990, la diferencia entre el precio de medio mayoreo y el del consumidor fue de 33.7 centavos de dólar por kg en promedio¹⁰¹; en 1994, la diferencia entre el precio del huevo mediano empaquetado en las granjas de las regiones central y suroeste de los EUA y este mismo huevo al mayoreo fue de 31.0 centavos de dólar por kg¹⁰².

En cambio en México, y de acuerdo a la UNA, la capacidad de penetración de los avicultores nacionales en la comercialización, es marginal, ya que los productores de huevo comercializaron directamente a la industria sólo el 1% de la producción nacional; 14% a través de tiendas de autoservicio y 78% vía el comercio en general (mayoristas, tiendas de abarrotes y mercados públicos)¹⁰³.

Se aprecia el casi nulo procesamiento adicional del huevo en México, lo que ha implicado que el país tenga que importar de los EUA huevo procesado para satisfacer la demanda de industrias como las que fabrican shampoos, panaderías, mayonesas, etc, con la consecuente salida de divisas y dejando de usar capacidad instalada ociosa.

Finalmente y para terminar con esta sección, se establece que en 1994, cinco entidades (Jalisco, Puebla, Sonora, Guanajuato y La Laguna) comercializaron al D.F. el 100% del huevo que éste consumió. Aún cuando Sonora y La Laguna sean entidades lejanas al D.F. y los costos de transportación sean un factor a considerar, éstas colocan sus productos en el mercado más grande del país¹⁰⁴.

5.8.- Importaciones

Las importaciones de huevo para plato llevadas a cabo por México han sido marginales, de tal forma que en el periodo 1985-1990, éstas representaron menos del 0.5%¹⁰⁵ de la oferta total (producción nacional más importaciones); esta tendencia no se ha modificado hasta el año de 1994¹⁰⁶. En los EUA las importaciones de huevo, a diferencia de México que importa huevo con cáscara, fueron fundamentalmente de productos procesados.

Sin embargo, en México, la tendencia hacia la importación de productos procesados, se ha ido incrementando de tal forma, que las compras de huevo industrial a los EUA pasaron de

¹⁰¹ Correo Avícola, enero-febrero de 1995. Ibid., p. 12

¹⁰² Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 49

¹⁰³ Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1994. Ibid., p. 19

¹⁰⁴ Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1994. Ibid., p. 20

¹⁰⁵ Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 25

¹⁰⁶ CANACINTRA. 1993-1994. Ibid., p. 26

413 ton. en 1989¹⁰⁹ a 1,346 ton. en 1991¹¹⁰ que representó el .11% de la producción nacional de huevo.

5.9.- Problemática en la producción y comercialización del huevo

Son varios los aspectos relevantes en la problemática del huevo, a continuación se presentan:

a) El control de precios ha sido un factor determinante para entorpecer el crecimiento de la avicultura. Así y considerando que durante varios años el costo de producción de un kg. de huevo, aún en los integrados, excedió al precio de venta por kilogramo a nivel de granja, conduciendo a la descapitalización de la actividad. Así, en 1989 el costo de producción de un kg. de huevo fue de N\$ 2.30, en ese año el kg. fue vendido por el productor a pie de granja en N\$ 1.80.

Un análisis por cinco años sobre precios oficiales, arrojó la conclusión de que éstos han sido inoperantes y perjudiciales para la producción de huevo para plato. La instrumentación para aplicar precios oficiales en México, se lleva a cabo como si el producto fuera una mercancía procedente de la actividad industrial, sin considerar que la producción de huevo tiene las siguientes características:

- I) La producción es cíclica y no regulable
- II) En algunas regiones el consumo de huevo es estacional.
- III) La avicultura productora de huevo para plato, y toda ella, es una actividad altamente riesgosa y esta sujeta a imprevistos climáticos y patológicos.
- IV) La banca comercial no le esta dando la categoría de sujeto de crédito.
- V) Las principales zonas productoras están relativamente retiradas de los más importantes centros de consumo.
- VI) Importaciones por encima de las reglamentadas.

b) Otro aspecto importante es la total dependencia del material genético de la avicultura nacional.

¹⁰⁹ SECOFI.: *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Resumen, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América.* SECOFI, México 1993, p. 8

¹¹⁰ Grupo de Economistas y Asociados.: *Estadísticas de census avícolas.* Unión Nacional de Avicultores, México, 1990, p. 2

Para que se produzcan líneas genéticas nacionales y sea rentable la actividad, es necesario operar en grandes volúmenes, aprovechar economías de escala. De tal forma que se requiere de un mercado lo suficientemente amplio que demande cantidades importantes, no se puede pensar en producir líneas genéticas nacionales cuando en 1994 se demandaron solamente 16,311 pro-genitoras.

Entiéndase que aproximadamente 10 cabañas, producen el total del material genético para el mundo. Estas cabañas están ubicadas en países desarrollados, especialmente en EUA, desde donde y ante un amplísimo mercado, surten al mundo. Además tienen una amplia infraestructura material, de recursos técnicos y humanos altamente calificados. Asimismo, se canalizan a esta actividad fuertes sumas para financiar los procesos que sintetizan invenciones e innovaciones de punta. Tan sólo en 1984, en los EUA se destinaron a la investigación dedicada a la producción de material genético avícola, la suma de 5 millones de dólares.¹¹¹ El desarrollo tecnológico demanda de un marco institucional favorable y propicio para que este se acelere. Ante esta situación, le resulta a México; en el corto plazo, adquirir más barato del extranjero material genético; sin embargo, la total dependencia tecnológica pende como una espada de Damocles en la avicultura nacional.

c) Otro aspecto relevante ha sido el crecimiento relativamente lento de la producción de huevo para plato en los últimos años (1989-1993), la cual fue solamente de 2.05% promedio anual, tasa ligeramente superior a la tasa de crecimiento de la población, la cual fue 1.9%.

d) Otro factor fue la existencia de capacidad ociosa. En 1989 la ocupación fue de tan sólo de 78.83% se explotaron 76,120,396, de una capacidad instalada de 96,561,065 aves productoras de huevo. Para 1994 con una capacidad para 101,731,658 de ponedoras se explotaron 85,950,000 ponedoras, es decir, un 84.49% de la capacidad instalada.

e) Otro aspecto es el ineficiente, insuficiente e inoperante sistema de vías de comunicación, explicando los altos márgenes brutos de comercialización, del orden de 22.16 hasta 33.11. Así como una población rural que alcanza un 40% de los habitantes del país, y que consumió solamente el 20% de la oferta nacional de huevo.

¹¹¹ Moedano, N.G.F.: *Panorama de la avicultura. Memorias del curso de Sociología Rural*. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM, México 1984, p. 300

f) Otro factor es el referente a la industria de alimentos balanceados que demanda como materias primas al sorgo y a la soya (pasta de soya). La producción de sorgo no cubrió las demandas del mercado interno de alimentos balanceados, lo que obligó a un incremento en las importaciones. Estas crecieron como promedio anual, de 1981 a 1992 en 5.8%. En 1992, casi la mitad del sorgo (49.5%) utilizado en México para la elaboración de alimentos balanceados fue de importación¹¹².

Con respecto a la soya, la producción nacional en 1993 fue inferior (472,000 ton.) a la producción de 1981, la cual fue de 556,000 ton. Esta tendencia hacia la baja en la producción de soya, obligó al gobierno a hacer ingentes compras al exterior, de tal forma que en 1981 la importación de frijol de soya, fue de 495,787 pasando a 2,134,000 ton. en 1993, es decir, una tasa de crecimiento promedio anual en el periodo del 12.93%.

Las importaciones de pasta aún son más notables pasando de 30,298 ton. en 1981 a 276,000 ton. en 1993, es decir, una tasa de crecimiento promedio anual del 20.21%.

Estas fuertes importaciones condicionan a la avicultura nacional, a la política exportadora de granos forrajeros y oleaginosas de los EUA.

g) Otro elemento es el referente a las importaciones de huevo para plato, las cuales se han incrementado. En 1990 éstas fueron 4.8 millones de dólares, y en 1992, 7.1 millones. En 1994 las importaciones de huevo fresco y fértil sumaron 337,306 cajas, cantidad superior a la de 1993, la cual fue de 235,953 cajas¹¹³.

h) Finalmente, otro aspecto a considerar, es el referente a los pasivos adquiridos en dólares, que en 1994 llegaron a la suma de 330 millones y que con la devaluación la carga de los mismos se ha vuelto tremendamente pesada para los avicultores.

i) Diferencial a favor de los EUA en el costo del dinero, donde ha sido hasta tres veces menor que el aplicado al productor mexicano. Configurando mayores costos unitarios en huevo por concepto de gastos financieros en México que en EUA.

¹¹² CANACINTRA. 1993-1994: Ibid, p. 18

¹¹³ Unión Nacional de Avicultores.: *Boletín Informativo Mensual*. Unión Nacional de Avicultores, núm. 3, México, marzo de 1995, p. 3

CAPITULO VI.- SISTEMA DE PRODUCCION POLLO DE ENGORDA

6.1.- Estratos de producción

En el sistema de producción de pollo de engorda es posible distinguir tres estratos productivos, en el que se consideran aspectos tales como : volúmenes de producción , capital invertido , uso de técnicas de producción , grado de integración y relaciones de producción que se establecen entre los grandes empresarios y éstos con los medianos y pequeños avicultores .

Aunque los niveles de producción no es la única variable para definir a los estratos productivos, si es una de importancia, ya que a mayor nivel de producción implica mayores volúmenes de capital invertido, tecnología , grado de integración, porción significativa del mercado nacional controlado , poder económico y fuente de financiamiento para productores con niveles de producción menor .

A continuación se describen a cada uno de los estratos , los cuales son: integrados, acomodados, dependientes y aparceros.

A) El primer estrato Son capitalistas que manejan importantes volúmenes de aves, más de 100,000 aves por ciclo y que llegan a millones. En este estrato se encontraron el 7.3% del total de avicultores y ofertaron el 74% de la producción nacional de carne de pollo ¹⁴.

Una de las características de estas empresas integradas , es el casi total control que ejercen en el mercado de insumos estratégicos y sobre el producto final comercializado. Este control implica la subordinación , a las políticas productivas y comerciales, de una gran franja de pequeños y medianos productores. En el renglón de fármacos y biológicos , los capitalistas integrados mantienen casi el control a nivel de intermediación , lo que les permite captar márgenes brutos y netos de comercialización. Cabe mencionar , que parte de las ganancias de los grandes integrados es la captación de traslado de recursos de pequeños y medianos avicultores (compradores de fármacos y biológicos y otros insumos) a favor de estos grandes capitalistas. Situación similar se presenta cuando estos integrados manejan no solamente la oferta de progenitoras (ligeras y pesadas) y reproductoras (ligeras y pesadas) , además las concesiones de compras del exterior de este insumo estratégico. Los medianos y pequeños se ven obligados, en algunos casos a comprar desde huevo fértil hasta progenitoras pesadas y en otros casos parvadas mixtas o huevo fértil de reproductoras pesadas.

¹⁴ Alvarez, C.G. Ibid., p. 19

El control de este primer estrato sobre los otros dos va más allá de los eslabones que ofrece material para explotar las aves productoras de carne. Así también, el proceso del ave lo controlan en alguna medida.

En sus rastros procesan sus propias aves y adquieren a precios relativamente ventajosos, aves de medianos y pequeños productores, los cuales carecen de rastros. Cuando algunos de los integrados carecen del eslabón rastro, mantienen el control a través de posiciones ventajosas que guardan en los canales de distribución, comercializando sus productos favorablemente con introductores.

Es importante acotar, que los grandes integrados poseedores de plantas incubadoras, tienen la enorme ventaja de regular la oferta de carne de pollo (y de huevo) a través de definir los niveles de incubación de huevo fértil de progenitoras y de reproductoras.

Por otro lado, el control se da en mercados ya establecidos, extendiéndose hacia canales de distribución a través de la propiedad privada de los sistemas de refrigeración y transporte.

Los capitalistas integrados no solamente manejan capital en la esfera productiva, además en aquella esfera donde se realizan las mercancías, es decir, en la de circulación. Asimismo, éstos manejan importantes volúmenes de capital dinerario que utilizan para financiar a medianos y pequeños productores. Los préstamos que otorgan, son a altas tasas de interés, una de las formas transfiguradas de excedente drenada a favor de los integrados.

Cabe hacer mención que al interior de los integrados no solamente se manejan capital nacional, además capital foráneo, que con la apertura comercial y las modificaciones a la normatividad sobre inversión extranjera directa ha permeado a la avicultura nacional, tendencia que se ha venido acentuando.

Manrubio¹¹³ señala que a partir de la apertura comercial la avicultura productora de carne de pollo ocupa un lugar destacado en la integración entre empresarios con productores rurales. Se presentan cambios, mismos que empiezan a ocurrir a mediados de los años 80's, con algunas de las empresas líderes de empresarios integrados como: Trasco, Supremos Cocula, Desarrollos Agra, Avicola González, Sanfándila, Pilgrim's Pride y en menor medida Bachoco y Univasa que implementaron modificaciones de contrato de compraventa, aparcería, co-inversión o asociación en participación.

¹¹³ Manrubio, M.R. y Santoyo, C.V.H.: *Visión y misión agroempresarial*. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agricultura y la Agroindustria Mundial (CIESTAAM), Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1994, p. 110-145.

Esto ha conducido a un creciente proceso de integración con modalidades novedosas, que permite a las grandes empresas concentrar sus esfuerzos exclusivamente en los eslabones clave de la cadena agroindustrial - comercial - financiera y con ello, brindar una mayor atención a la comercialización y así enfrentar la dura competencia externa.

El hecho que los capitalistas integrados de carne de pollo (y de huevo) presenten concentraciones altas de capital , un mercado altamente oligopolizado y sea receptor de cuantiosas importaciones (complementos alimenticios , aminoácidos , sales de fármacos , etc.) a precios bajos , han sido elementos que han llevado a los empresarios a integrarse con productores rurales.

Los grandes consorcios avícolas se han visto obligados a idear un mecanismo que les permita mejorar su eficiencia productiva en granjas , reducir costos totales y unitarios y liberar recursos financieros de las fase de producción para volcarlos hacia los eslabones de la comercialización, esto ha sido posible a través del establecimiento de contratos con pequeños productores , lo que les ha permitido poner mayor énfasis en el último eslabón de la cadena : el consumidor.

El mecanismo consiste en una segmentación de la actividad ; por un lado, el empresario avicultor integrado se especializa en la producción de huevo fértil, incubación , sacrificio, distribución y producción de alimentos balanceados (algunos grandes empresarios avícolas arriendan o poseen superficies para producir materias primas , siendo el sorgo el principal producto) . Por el otro lado, la segmentación presenta las otras fases manejadas por los pequeños productores, las cuales son intensivas en mano de obra y de menor valor agregado , o sea , la engorda de pollo (o la producción de huevo para plato) .

Las grandes empresas líderes se están transformando en verdaderas comercializadoras de insumos, asesoría y producto terminado , al estilo de las grandes corporaciones avícolas de EUA.

La tendencia hacia la integración que se presenta en la rama avícola productora de carne de pollo (y la de huevo para plato) "embona" con las orientaciones que siguen los programas de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y de Banrural , y que definen el otorgamiento de créditos por líneas de producción . Los programas de FIRA conciben a la asociación de integración como una vía más para financiar las actividades primarias, mientras que los de Banrural buscan rehabilitar la infraestructura ociosa y recuperar la cartera vencida , misma que se ha venido concentrando en una buena proporción en las actividades pecuarias y en la agroindustria .

Los principales beneficios que han obtenido las empresas avícolas integradas mediante las nuevas modalidades han sido:

a) Un mayor apalancamiento . El capital que se utiliza para ampliar la infraestructura productiva, es prestado por instituciones financieras a los pequeños productores, (existen casos en que los empresarios avícolas aportan el 50% de los recursos financieros y el otro 50% proviene del crédito) , de tal forma , que los empresarios canalizan sus recursos financieros a eslabones de la comercialización, que aportan ganancias altas.

b) Mayor productividad y rentabilidad en las casetas donde operan los productores "socios" (medianos y pequeños avicultores) , que en aquellas casetas donde las grandes empresas compran "fuerza de trabajo" . Aunque la tecnología y los insumos son los mismos en ambos tipos de casetas (casetas donde laboran "socios" y casetas donde trabajan asalariados) , la ventaja de las casetas manejadas por "socios" , cuyo carácter de dueños de parte del capital explotado , los impulsa a brindar un mayor apoyo y dedicación al proceso productivo y esto se traduce en mejores niveles de productividad y rentabilidad.

c) Acceso a créditos preferenciales .- Generalmente en estas integraciones , la banca de desarrollo y fomento otorga créditos a tasas de interés preferenciales y son los capitalistas los que fungen como sujetos del crédito . En otras condiciones, los empresarios capitalistas no podrían tener acceso a este tipo de créditos "baratos" que reducen los costos financieros de los proyectos.

d) Mayor posicionamiento en el mercado . La menor inversión en activos fijos y capital de trabajo de los empresarios avícolas y la reducción de la carga financiera (préstamos a tasas preferenciales) permiten que los avicultores capitalistas dispongan de dinero líquido , que se destina a la industrialización, a la construcción de rastros, a una mayor infraestructura agroindustrial y a la comercialización del pollo (y del huevo) .

Todo esto se traduce en una mayor competitividad de las empresas avícolas integradas.

Es importante destacar el hecho de que las integraciones avícolas (en esta variedad) se originaron antes de que se llevaran a cabo las modificaciones al artículo 27 constitucional . No se violó la legislación vigente , ya que al igual que con otras integraciones en otras ramas pecuarias , "los técnicos de FIRA se las ingenieron para darles seguridad y confianza a los reti-

centes inversionistas y a la banca mediante la adopción de mecanismos tales como la transformación de ejidatarios y/o comuneros en pequeños propietarios , a través de la compra donde se establecía el proyecto” . Esto, con el objeto de facilitar el embargo, si es que se presentaba el caso .

Este proceso se facilitaba (y se facilita), en virtud de que la actividad demanda de pequeñas extensiones de tierra.

El análisis de esta integración resultaría incompleta si no se analizan los siguientes elementos:

I) Las instituciones de crédito otorgan con aval solidario del empresario, crédito refaccionario a pequeños y medianos productores para cubrir el 100% (en ocasiones 50%) de las inversiones en activos fijos, así como los créditos de avío para el capital de trabajo.

II) El productor aporta la superficie para la construcción de instalaciones , mano de obra, energía y agua.

III) El empresario capitalista avicultor , productor de carne de pollo , proporciona asesoría para la construcción de instalaciones ; capacitación y asesoría en el proceso productivo , e insumos a cuenta del crédito, además de garantizar la compra y comercialización del producto.

En cuanto a la propiedad de las instalaciones para la producción avícola (las casetas) , se han desarrollado dos modalidades:

a) Cuando la institución crediticia financia a los productores pequeños avícolas rurales en un 100% de la inversión para la construcción de las casetas , éstas , una vez amortizadas , pasan a ser propiedad de los pequeños productores rurales.

b) Cuando el financiamiento solamente cubre un 50% de la inversión y el restante lo aporta el empresario ; una vez que se ha amortizado el activo (casetas) , las instalaciones pasan a ser propiedad de ambos .

La adopción de una u otra modalidad ha dependido generalmente del tamaño y grado de posicionamiento de las empresas en el mercado y ésta ha tenido una influencia definitiva en la repartición de utilidades.

En el caso de la primera modalidad, la empresa capitalista firma un contrato en el que se compromete a suministrar los insumos y asesoría al productor a cambio de la producción. Esta primera modalidad desemboca estimulando la eficiencia productiva y garantiza un ingreso estable al productor mediano y pequeño, independientemente de las fluctuaciones de los precios del mercado.

La segunda modalidad la han adoptado sobre todo los productores pequeños y medianos que no presentan una fuerte presencia en el mercado y que, por tanto, están imposibilitados de garantizar una utilidad.

Finalmente, y ante la apertura comercial y la globalización, otra de las tendencias de la avicultura integrada de carne de pollo y de huevo, es hacia la asociación con capitales estadounidenses para establecer alianzas y así sortear no solamente la competencia internacional, además la crisis. Un ejemplo de esto se tiene entre Pilgrim's de México con Pilgrim's de EUA.

B) El segundo estrato, es el denominado el de los acomodados, éstos manejan de 50,001 a 100,000 aves por ciclo y dependen del primer estrato en cuanto al insumo estratégico, es decir, material genético. La mayoría de estos productores tienen la capacidad de producir su propio alimento balanceado. Además, tienen ciertas capacidades para manejar recursos financieros y al proceso de comercialización. Estos productores tienen mayores posibilidades de permanecer en los procesos productivos y en el mercado que los del tercer estrato. Además tienen acceso a canales de distribución regional donde comercializan el pollo de engorda.

En este estrato se localizaron el 19.7% de los productores y contribuyeron a la producción nacional con el 11%.

Sus estructuras de costos de producción son más elevados que las de los integrados y en épocas de crisis los acomodados se ven seriamente afectados por altos costos de producción, lo que propicia que un número importante de estos avicultores quiebren¹¹⁶.

C) El tercer estrato de productores de pollo de engorda, manejan hasta 50,000 aves por ciclo. Está representado por los llamados "independientes" y "aparceros". De acuerdo a datos de Moedano, han representado al 73% del total de productores nacionales de aves productoras de carne y aportaron solamente el 15% del total de la carne de pollo¹¹⁷.

¹¹⁶ Alvarez, C.G. Ibid., p. 21

¹¹⁷ Alvarez, C.G. Ibid., p. 21

El estrato de los aparceros está conformado por campesinos, ejidatarios y pequeños productores. Algunos aparceros tienen la ventaja de vender su producto al integrado y no enfrentar los enormes escollos de la comercialización.

En este tipo de explotaciones no sólo participa el "aparcerero" sino también su familia.

Los avicultores "independientes" dependen de los integrados en rubros tan importantes como financiamiento y adquisición de insumos estratégicos.

La relativa independencia de medianos y pequeños avicultores radica en la libertad que tienen para elegir en manos de qué intermediario comercializarán su producto.

Los independientes se abastecen de fármacos y biológicos de los integrados y en su mayoría de las grandes Empresas Transnacionales (E. T.) productoras de estos productos, que acompañan sus ventas con asistencia técnica.

Los muy pequeños productores, son tremendamente vulnerables a las fluctuaciones de precios del producto final y de los insumos que adquieren. En épocas de crisis, en este estrato se presentan quiebras en un buen número de granjas.

Este estrato no acumula, y si en cambio traslada excedente al vender su fuerza de trabajo, cuando es enfrentado por avicultores integrados y "acomodados".

En el mejor de los casos, el ingreso que perciben se establece en un simple salario mínimo. La mayoría percibe un ingreso por debajo del mínimo.

6.2.- Progenitoras pesadas

Al igual que en el caso del sistema de producción huevo, el primer eslabón de la cadena agroindustrial - comercial - financiera está constituido por razas puras, las cuales se importan de los EUA y otros países. Las fuertes inversiones que se requieren para crearlas y producir las se justifican en los países desarrollados (EUA, Canadá, Holanda, etc.) ya que tienen un muy amplio mercado donde colocan sus existencias, aprovechando sus economías de escala.

El mercado mexicano que demandó 288,298 progenitoras pesadas en producción y crianza en el año de 1994, tendría que producir una sola raza con los riesgos inherentes que conlleva producir en estas condiciones.

De 1972 a 1985 la tasa de crecimiento promedio anual de progenitoras pesadas en crianza y producción fue de 21.16%, ya que en 1972 las existencias fueron 12,600 aves y en 1985 152,930 (véase en el anexo el cuadro 10); esta tasa de crecimiento promedio anual fue impresionante. De 1985 a 1994 la población de progenitoras en crianza y producción creció a una

tasa promedio anual de 7.29%, en razón a que en 1985 el número de progenitoras fue de 152,930 y en 1994 fue de 288,298 reproductoras (véase en el anexo el cuadro 10).

Se estima que de 1994 a 1995, la población de progenitoras pesadas, incluyendo las de producción y crianza, crecerá en un 13.71%. En 1994 el total fue de 288,298, y en 1995 se estima en una población de progenitoras pesadas en crianza y producción de 327,835 ¹¹⁴.

Las 288,298 progenitoras pesadas en crianza y producción se importan, ya sea como pollitas o huevo fértil de estirpes productoras de pollo de engorda. Las importaciones se hacen de las empresas que manejan progenitoras de huevo para plato y otras. Las razas comerciales que con más frecuencia se adquieren del exterior son: Indian River, Perdue, Hybro, Ross, Arbor Acres, Corbett, Vantrees, Hubbard, Cobbs y Peterson, provenientes en su mayoría de EUA y en menor proporción de Inglaterra, Francia y Holanda ¹¹⁵. Bachoco importa material genético de Holanda. Son 9 "cabañas" o empresas las que producen las progenitoras pesadas a nivel mundial.

Asimismo, si se representa al sistema de producción de carne de pollo por un triángulo ¹¹⁶, en el vértice del mismo se tienen 288,298 progenitoras pesadas (1994) que significó el 0.17% del inventario total. Este pequeñísimo grupo ultraespecializado constituye en realidad la base de la avicultura nacional de engorda.

En los primeros eslabones de la cadena agroindustrial - industrial - financiera, primera fase de los procesos productivos del sistema de producción pollo, el acceso y la aplicación de la tecnología avícola está monopolizada por EUA y Europa. Este control implica una enorme ventaja competitiva para los productos en EUA, que afectan a eslabones de la cadena de producción en México. Por razones de patentes, así como del monto de recursos destinados a investigación y desarrollo genético, México se ve en la imposibilidad de tener acceso a la tecnología para la producción de aves progenitoras pesadas.

6.3 - Reproductoras pesadas

El siguiente eslabón de la cadena agroindustrial - comercial - financiera, es el de las reproductoras. La tasa de crecimiento promedio anual de reproductoras en crianza y producción, en el periodo 1972-1985 fue de 6.2%, ya que en 1972 había 1,965,600 reproductoras pesadas, en

¹¹⁴ *Correo Avícola*, enero-febrero de 1995. *Ibid.*, p. 8

¹¹⁵ *Síntesis Avícola. La avicultura de México, análisis y perspectivas*, *Ibid.*, p. 20

¹¹⁶ Pérez, E.R.: *Avicultura y Porcicultura en México...* op. cit., p. 309

1985 la cifra alcanza una población de aves reproductoras de 4,337,543 (véase en el anexo el cuadro 10), tasa por encima a la de la población humana. Para el período 1985-1994, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 8.7%. En 1994 la población de reproductoras pesadas fue de 9,214,000 (véase en el anexo el cuadro 10). Se estima que de 1994 a 1995 el crecimiento será de 6.6%, la población aviar pasaría de 8,927,230 aves a 9,523,992.

Siguiendo con la figura de una pirámide para representar al sistema avícola productor de carne de pollo, y un poquito más abajo del vértice, el cual indica el porcentaje de progenitores con respecto al total del inventario avícola de engorda, se encuentra ubicado el porcentaje de reproductoras pesadas en producción y crianza, mismo que en 1994 representó el 5.4% del inventario avícola nacional.

Cabe señalar, que en 1988, el 76.8% del volumen de huevo fértil importado, lo llevó a cabo la empresa Bachoco, S.A. En 1993 1.6 millones de reproductoras, que incluyen ligeras y pesadas, fueron producidas por Bachoco¹²¹, es decir, el 16.02% de la oferta nacional de reproductoras (tanto ligeras como pesadas).

6.4 - Producción de pollo de engorda

El siguiente eslabón de la cadena, es la producción de pollo de engorda. Las granjas de pollos para carne, se encuentran distribuidas en todo el país, con una fuerte tendencia a ubicarse en las cercanías de las zonas urbanas con altas densidades de población humana.

En el período 1972-1994, la tasa de crecimiento promedio anual de la carne de pollo fue de 9.4%, es decir una tasa superior y con mucho, a la tasa de crecimiento de la población lo que determinó una mayor disponibilidad de carne de pollo. La producción de carne de pollo pasó de 215,485 ton. en 1972 a 1,383,216 ton. en 1994 (véase en el anexo el cuadro 10). Asimismo, se estima que la parvada de pollos por ciclo crezca de 164,000,000 en 1994¹²² a 169,000,000 en 1995¹²³, es decir, un crecimiento relativo de 3.04%.

Con respecto al número de pollos sacrificados en el período 1972-1985 la tasa de crecimiento fue de 7.1% promedio anual. En el período 1985-1994, la tasa de crecimiento promedio anual de pollos sacrificados fue de 7.6%, cifra superior a la tasa de crecimiento de la pobla-

¹²¹ Robinson, B.E. *Ibid.*, p. 70

¹²² *Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1994*, *Ibid.*, p. 14

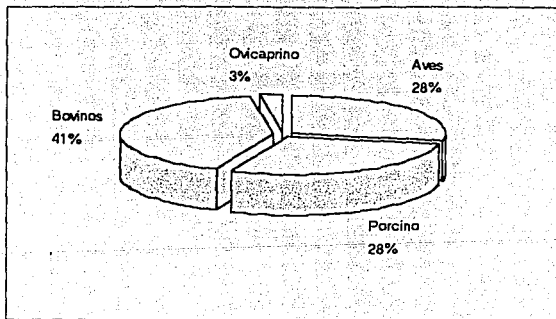
¹²³ *Correo Avícola*, enero-febrero de 1995, *Ibid.*, p. 8

ción, lo que en términos generales determinó una mayor disponibilidad de carne de pollo para la población mexicana.

La mayor parte del sacrificio es de pollo de engorda, pero un 11.66% del total del sacrificio, derivó de aves de desecho ¹²⁴ (progenitoras pesadas y ligeras; reproductoras pesadas y ligeras así como las ponedoras que han terminado con su vida productiva).

La producción nacional de carne de pollo, es la que ha presentado un mayor ritmo de crecimiento con respecto a otras carnes. En 1990 y de acuerdo a la estructura del consumo aparente de cárnicos en México, de un total de 2,736,000 ton. de todas las carnes, el consumo de carne de bovino fue de 41.29% (1,129,694.4 ton.), el de porcinos 28.11% (769,089.6 ton.), el de aves 28.07% (767,995.2 ton.) y el de ovicaprinos de 2.53% (69,220.8 ton.). Para 1993, la estructura del consumo aparente de cárnicos se había modificado en favor de la carne de pollo, decreciendo el consumo de carne de bovino y porcino. Así el porcentaje para carne de pollo pasó de 28.07% (1990) a 34.02% (1993), en cambio, en carne de res decreció de 41.29% (1990) a 38.60% (1993) y en consumo de carne de cerdo de 28.11% (1990) a 24.82% (1993) ¹²⁵ (véase Figura 2 y 3).

FIGURA 2. ESTRUCTURA DEL CONSUMO APARENTE DE CARNICOS. (MILES DE TONS.) MEXICO 1990

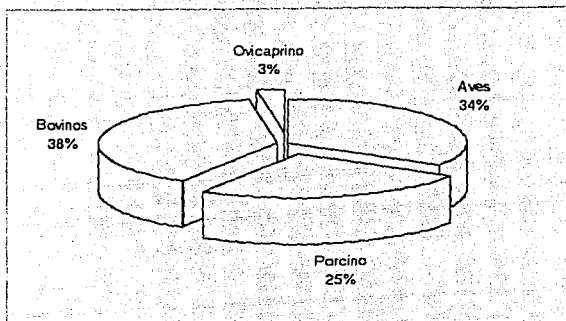


¹²⁴ Alonso, P.F.: *Comercialización de la carne de pollo (II)*. Síntesis Avícola, vol. 7, núm. 11, México, 1989, p. 58

¹²⁵ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 27

Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México. 1993-1994.*

FIGURA 3
ESTRUCTURA DEL CONSUMO APARENTE DE CARNICOS. (MILES DE TONS.) MEXICO
1993



Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México. 1993-1994.*

Uno entre otros factores que explican el notable crecimiento en la producción de carne de pollo en los últimos años, fue la alta productividad y buen manejo de la parvada nacional, de tal forma que en 1950 se requerían 4.5 kg. de alimento para producir un kg. de carne de ave, en 1993 los integrados requirieron de 2.3 kg. de alimento para producir un kg. de carne, es decir, en un lapso de 43 años, el índice de conversión mejoró en un 95.65%

El índice de conversión, es una expresión técnica muy importante en avicultura, que sintetiza el nivel de varios parámetros: desarrollo de todo el potencial genético, aprovechamiento del diseño científico en la alimentación de las aves, niveles de mortalidad y morbilidad, manejo eficiente de medicina preventiva y microclimas favorables para el desarrollo del ave.

Sin embargo y considerando estos grandes avances en la productividad avícola productora de carne de pollo mexicana, la avicultura norteamericana productora de carne, requirió solamente 2 kg de alimento para producir un kg de carne. En México, para los no integrados, el índice

fue de 2.4 kg de alimento por un kg de carne de pollo, la diferencia con EUA se situó en 15% más de alimento en la avicultura nacional en productores integrados y 20% más de alimento en la avicultura mexicana en productores no integrados ¹²⁶.

El hecho de que en México los índices de conversión fueran menos eficientes que los de EUA, se debió fundamentalmente a dos factores : a la menor calidad de las materias primas y granos forrajeros de los alimentos balanceados nacionales ; y a la imposibilidad de la avicultura mexicana de sustituir algunos insumos, como sorgo y pasta de soya, por otros con mayor contenido energético (maíz) y proteínico (trigo). A nivel internacional, en la producción de pollo, México se ubica en el promedio de índice de conversión , en tanto que EUA es uno de los países con mayores niveles de productividad en el índice de conversión (véase Cuadro 11).

CUADRO 11
INDICE DE CONVERSION DE KILOGRAMOS DE ALIMENTO A UN KILOGRAMO DE
CARNE DE POLLO EN ALGUNOS PAISES, 1990

Pais	Indice de conversión
EUA	2.0
Tailandia	2.0
Australia	2.1
Canadá	1.9
España	2.1
Taiwan	2.1
Japón	2.2
México /I	2.3
Brasil	2.4
Argentina	2.6
Ex-URSS	3.6

Fuente: U.N.A., G.E.A., Departamento de Agricultura de los EUA

Además de la calidad de los insumos y las posibilidades de sustitución , las diferencias en los índices de conversión entre EUA y México , se explicaron por : mayores niveles en EUA en automatización y modernización del equipo utilizado en la producción avícola. Asimismo, la elevadísima rotación de personal calificado (técnicos, médicos veterinarios, zootecnistas, operarios, caseteros, supervisores , etc.) que se dio en México con respecto a EUA y los consecuen-

¹²⁶ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 56

tes costos asociados para capacitar al nuevo personal. Aunado a esto, se presentaron mermas en la actividad avícola mientras se capacitó a este personal.

De 1980 a 1989 el peso promedio del pollo en México, se incrementó en un 5%¹²⁷, lo cual señala una mejora significativa disminuyendo los días de los ciclos económicos (un ciclo económico lo constituye la suma de los días de la etapa de preparación y los días de la etapa de manejo o producción), y por ende aumentando el número de éstos en el año, desembocando en reducción de costos de producción y dándole velocidad a la rotación del capital, además se mejora la calidad de las aves y por lo tanto, el precio de estas aves también mejora (si las demás variables que lo afectan permanecen constantes).

Sin embargo, este logro es menor al obtenido por lo estadounidenses ya que mientras que en México la producción de pollo presentó como promedio 4.5 ciclos al año (en algunas empresas nacionales se llegaron a manejar 5.2 ciclos económicos por año) y el periodo de engorda fue de 8 semanas (en las totalmente integradas, se llegaron a tener periodos de engorda de 7.3 semanas. En los EUA, el número de ciclos económicos por año fue de 6, y un periodo de engorda de 6 a 7 semanas, dos semanas menos que en la década de los 70's.

El mejor índice de conversión, así como un mayor número de ciclos económicos al año en la avicultura estadounidense, determinó que la brecha de productividad entre EUA y México se ensanchara. En 1989, por cada ave de la parvada nacional, se produjeron 3.1 kg. de carne al año; mientras que en EUA, se produjeron 6.5 kg., es decir, ¡109.67%! más carne en los EUA que en México. En Canadá 6.0 kg., 93.55% más carne que en México¹²⁸.

Siguiendo con la producción de carne de pollo nacional, se presenta en el Cuadro 12 la distribución regional. De tal forma, que 10 estados ofertaron el 82% del total nacional. Aún más, 4 estados concentraron el 47% de la producción nacional de carne de pollo.

¹²⁷ Alvarez, C.G. *Ibid.*, p. 11

¹²⁸ Calva, J.L.: *Probables Efectos de un Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano*. Fontamara, México, 1991, p. 14

CUADRO 12
PARTICIPACION EN LA PRODUCCION DE CARNE DE POLLO DE LAS PRINCIPALES
ZONAS PRODUCTORAS. 1994

Zonas	Porcentaje
Estado de México	14
Jalisco	12
Puebla	11
Querétaro	10
La Laguna	8
Nuevo León	7
Veracruz	6
Guanajuato	5
Yucatán	5
Morelos	4
Total	82%

Fuente: U.N.A. / G.E.E.

Nótese como el estado de México, Jalisco, Puebla, Querétaro y Nuevo León, son centros con poblaciones humanas importantes, además el estado de México, Puebla y Querétaro se encuentran relativamente cerca o de hecho colindando, como es el caso del estado de México con el D.F. El área metropolitana (D.F. junto con municipios conurbados) constituye el mayor asentamiento humano con 20 millones de personas en el país.

De acuerdo a la UNA ¹²⁶, en 1984 existieron 1057 granjas productoras de pollo de engorda, de las cuales 932 (88.18%) explotaban menos de 60,000 aves por ciclo; 85 granjas (8.04%) entre 60 y 120 mil aves por ciclo; 29 empresas (2.74%) explotaron 120 y 240 mil aves por ciclo; y solamente 11 granjas (1.04%) explotaron más de 240 mil parrilleros por ciclo. (véase Cuadro 13).

¹²⁶ Síntesis Avícola. *La avicultura de México, análisis y perspectivas*. Ibid., p. 23

CUADRO 13
ESTRATIFICACION DE GRANJAS 1984. GRANJAS PRODUCTORAS DE POLLO DE ENGORDA

Tamaño	Número de granjas	Granjas (%)	Producción (%)
1-60,000	932	88.18	64.32
60,001-120,000	85	8.04	17.60
120,001-240,000	29	2.74	12.01
240,001 en adelante	11	1.04	6.07

Fuente: Unión Nacional de Avicultores

En el año de 1988, Bachoco y Trasgo, empresas productoras de pollo de engorda produjeron en México 66,000,000 de pollos de un total de 480,000,000, es decir, abastecieron al mercado con el 13.75% de la producción nacional. Estos datos indican que la estructura avícola nacional de carne se encontraba altamente oligopolizada y que con el paso del tiempo tenderá a concentrarse aún más¹³⁰.

El fenómeno de oligopolización y de crecimiento en la escala de planta, se dio en mayores proporciones en EUA que en México.

En los últimos 20 años (1971-1990) el número total de granjas estadounidenses disminuyó de 42 mil a 27 mil¹³¹, es decir, una disminución del 35.71%, en tanto que el número promedio de pollos por granja aumentó de 34 mil aves en la década de los 60's a 170,000 en 1990, es decir, un aumento de 400%.

Buscando aprovechar economías de escala y así llegar en el largo plazo al mínimo costo variable unitario, los avicultores mexicanos integrados y estadounidenses producen a una escala mínima de planta de aproximadamente 100,000 aves; en 1990, en EUA, existían más de 7,000 granjas (es decir, el 23.41% del total de granjas) con una capacidad superior a los 100,000 pollos por ciclo. Se aprecia la concentración del capital en la avicultura nacional y estadounidense. El 25% de las granjas nacionales aportaron el 90% de la totalidad de carne de pollo. Sin embargo, en los EUA la concentración es aún mayor, aquellas granjas avícolas con capacidad superior a 100,000 pollos, generaron el 89.13% de la producción total de pollo en esa nación; su capacidad promedio de engorda es superior a 280,000 pollos por ciclo, ya que algunas granjas estuvieron (y están) explotando millones de aves por ciclo.

¹³⁰ Alonso, P.F.: *Administración de empresas agropecuarias, apuntes*. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, Sistema de Universidad Abierta. México, 1992, p. 3

¹³¹ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 22

Además el 18.19% (5,509) de las granjas norteamericanas, explotaron por ciclo de 200,000 a 499,999 pollos y solamente el 2.04% de las granjas de los EUA , explotaron más de 500,000 pollos por ciclo y produjeron el 15.75% de las cantidades en ese país. Asimismo, el 20.23% de las granjas avícolas estadounidenses produjeron el 60.36% de las existencias de pollo de engorda .

Estos enormes volúmenes de producción , estimulan y privilegian la integración vertical hacia adelante , de tal forma que los rastros son un eslabón más en la cadena agroindustrial - comercial - financiera. De acuerdo a recientes estudios , llevados a cabo por el Departamento de Agricultura de los EUA , la escala mínima de operación , que requiere un rastro avícola para que este funcione en condiciones de aprovechar economías de escala, es el procesamiento de 800,000 pollos a la semana. Dichas plantas , operando 7.5 horas diarias y 5 días a la semana , estarían en condiciones de competir con el mercado estadounidense.

6.5.- Consumo de carne de pollo

La carne de pollo es un alimento de calidad que presenta los siguientes nutrientes : 66% de agua, 21% de proteínas , 9% de grasa y 35% de minerales.

En México se consumen dos tipos de gallináceas ; las aves especializadas de engorda (parrilleros) y que en 1993 representó el 88.34% del sacrificio nacional y aquellas aves procedentes de granjas productoras de huevo fértil y las de huevo para plato ¹³².

El consumo per cápita en México ha mostrado un aumento notable , así en 1972 el consumo fue de 3.975 kg para ubicarse en 1985 en 8.5 (otras fuentes hablan de 7.026 kg) (véase Cuadro 14 en el anexo) . En 1985, el consumo alcanzó un alto nivel de 8.5 kg por persona (otras fuentes como CANACINTRA y la UNA indican un consumo de 11.7 kg per cápita) . A partir de 1985 el consumo declinará de 8.5 kg ¹³³ para ubicarse en 6.6 kg por persona en el año 1988 ¹³⁴ (véase Cuadro 14 en el anexo). Este decrecimiento se explica por la fuerte pérdida en el poder de compra de amplias capas de la población mexicana.

En 1988 el poder adquisitivo de los trabajadores se deterioró , cuando los salarios sufrieron un brusco desplome del 30% . Carlos Sánchez Widmann "manifestó en 1988 que la oferta de carne de pollo disponible es ilimitada ya que simplemente se consumen mensual-

¹³² Alonso, P.F., *Ibid.*, p. 58

¹³³ CANACINTRA, 1993-1994, *Ibid.*, p. 39

¹³⁴ Gómez, C.M.A. et al. *Ibid.*, p. 879-880

mente de 39 a 40 millones de pollos, aunque esta cantidad es menor que la del consumo de hace dos años, que era de 53 millones"¹¹⁵. En otras palabras, entre enero de 1986 a enero de 1988, el consumo de pollo declinó en un 26.4%.

Sin embargo, de 1988 a 1994, el consumo per cápita crece aceleradamente pasando de 6.6 kg (CANACINTRA indica un consumo de 10.2 kg en 1988) a 16.1 kg. (véase en el anexo el cuadro 14), es decir, un crecimiento acumulado en el período de 143.93% y una tasa promedio anual de 16.02%. Estas tasas muestran un crecimiento impresionante. Se estima que en 1995, el consumo caerá a 16 kg¹¹⁶.

Es importante aclarar, que no es que la población mexicana haya tenido un mayor poder de compra y así demandar una mayor cantidad de carnes. Lo que ha estado sucediendo es que se ha venido modificando el patrón de consumo a favor de la carne de pollo, sacrificando consumo de carne de cerdo. En 1980 el consumo per cápita de carne de cerdo fue de 14 kg¹¹⁷, en 1988 éste pasó a ser de tan sólo 10 kg y se precisó que el decrecimiento fue continuo, así, para 1990, este se ubicó en 9.7 kg¹¹⁸ por persona, en 1994 el consumo fue de 9 kg. Además se presentó un descenso en el consumo de carne de res, donde entre 1982 y 1987 declinó en un 45.1% en el área metropolitana¹¹⁹. Sin embargo, de 1990 a 1991 la producción de carne de bovino se mantiene constante¹²⁰.

Otro punto a acotar, es el referente a que el consumo per cápita es un promedio nacional, que no es capaz de mostrar los enormes desequilibrios entre la ciudad y el campo. En realidad dicho promedio puede incrementarse hasta en un 20% en zonas urbanas y descender a un 65% en zonas rurales. Estos resultados mostrarían claramente un consumo en el campo que no cubriría ni el 50% de los requerimientos mínimos en proteínas y calorías. El INN precisa que una persona requiere como mínimo diariamente de 71 gramos de proteína de origen animal y vegetal y 1850 calorías.

De acuerdo con la encuesta ingreso-gasto realizada en 1977 por la entonces Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), la elasticidad ingreso para la carne de pollo fue la más alta en relación con otras carnes; es decir, que conforme se presentó un aumento en el ingreso, una parte importante de éste, se destinó para adquirir carne de pollo. La elasticidad ingre-

¹¹⁵ Calva, J.L. *Ibid.*, p. 49

¹¹⁶ *Correa Avícola*, enero-febrero de 1995. *Ibid.*, p. 8

¹¹⁷ SARH.: *Estudio sobre la producción y comercialización de la carne de pollo*. Departamento de comercialización. SARH. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1989

¹¹⁸ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 26

¹¹⁹ Calva, J.L. *Ibid.*, p. 46

¹²⁰ Pérez, E.R. *Ibid.*, p. 268

so en 1977 fue de .945, esto significa que cuando a los consumidores se les incrementó su salario en un 10%, el 9.45% lo canalizaron a la compra de carne de pollo¹⁴¹. Esta elasticidad en aquel año mostró un significativo desarrollo en la demanda por carne de pollo; esto se ha venido cumpliendo, ya que en 1980 el consumo por persona fue de 5.4 kg., en 1994 el consumo por persona se "disparó" hasta 16.1 kg., es decir, un incremento promedio anual del 7.6% y un crecimiento acumulado en el periodo de 198.14%.

Aún cuando en México el consumo de carne de pollo se ha incrementado, éste se encuentra muy alejado del de EUA.

El mercado estadounidense que contó en 1990 con 250 millones de consumidores potenciales, fue tres veces más grande que el mercado mexicano, que en ese año sumaba 81 millones de consumidores potenciales. Los estadounidenses tenían un ingreso per cápita de 19 mil dólares anuales 8.2 veces superior al de México, el cual fue de 2,300 dólares per cápita anual¹⁴².

Estos factores contribuyeron a que el consumo de pollo por habitante en EUA fuera en 1994, 2.01 superior al de México. El consumo per cápita en EUA fue de 32.5 kg. y en México de 16.1 kg¹⁴³.

Las diferencias de consumo entre EUA y México, reflejan las enormes diferencias en la producción de pollo; la cual es 12.2 veces superior a la de México.

Otros factores que explican el dinamismo en el consumo de carne de pollo en los EUA, han sido: a) el cambio en el patrón de consumo, en el cual los consumidores han sustituido consumo de carne roja por carne blanca; b) el incremento en la participación de carne de pollo en los mercados de alimentos preparados, mediante comida rápida; c) la disminución en el precio relativo del pollo, como resultado de un enorme incremento en la eficiencia productiva de la actividad.

Para lograr cubrir las demandas de carne de pollo en EUA, fue necesario ir incrementando el uso de la capacidad instalada productora de pollo, hasta situarse en 1990 en 95% el 100% de uso podría explotar 6,500 millones de pollos al año. México también ha ido incrementando el uso de su capacidad instalada hasta llegar en 1990 a 90%. Con el 100% de uso, explotaría 660 millones de aves al año. Se establece que la capacidad instalada norteamericana fue en 1990, 9.8 veces mayor que la nacional¹⁴⁴.

¹⁴¹ Alvarez, C.G. Ibid., p. 26

¹⁴² Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 40

¹⁴³ Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 42

¹⁴⁴ Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 20

En 1990, la capacidad ociosa estadounidense , representó un poco más de la mitad de la capacidad total instalada en México ¹⁴¹.

6.6. - Precio y costo

En general los productos pecuarios sufren de oscilaciones violentas en sus precios . El precio de la carne de pollo llega a presentar fuertes oscilaciones , causadas por tremendos desajustes entre lo que se está ofreciendo y demandando , además por las imperfecciones del mercado.

El recurso que presentó un mayor peso relativo, hasta 80%, en el costo de producción de la carne de pollo ha sido el alimento , y de esta forma su impacto en el precio ha sido decisivo . En 1987 , al avicultor productor de carne de pollo , le costó en promedio, producir un kg, N\$3.20. En ese mismo año , el precio promedio del producto a pie de granja se cotizó en N\$3.80, es decir, hubo un margen de ganancia que permitió cierta capitalización para algunos avicultores . Sin embargo , en 1988, el costo para producir un kg de carne se elevó llegando en algunos momentos a ubicarse por encima del precio de venta a pie de granja del producto. En algunas regiones del país el costo de producción de un kg. fue de N\$3.80 , y el precio máximo a pie de granja no rebasó los N\$ 3.668 ¹⁴².

Un aspecto importante es el relacionado con el diferencial de costos que se tiene con la avicultura norteamericana. Así , en 1990, el costo total de producción de un kg de carne de pollo en México, para productores integrados , fue 27% más alto con respecto al costo estadounidense , es decir, el costo nacional fue igual a N\$ 3.80 , mientras que en los EUA fue de N\$ 2.99. Para el caso de productores nacionales no integrados , el diferencial fue de 37%. La diferencia fundamental se debió , como en el caso del huevo, al costo de alimentación, 56% superior en México que en EUA para productores integrados y 66% más alto para aquellos productores que concurren al mercado a realizar compras comerciales . El gasto en alimentos representó para productores mexicanos, 45% (N\$ 1.71) del costo de producción de un kg de pollo por concepto del insumo alimento, y para productores estadounidenses 35% (N\$1.04).

En la estructura de costos en la actividad avícola productora de carne de pollo , los rubros de mayor impacto después de los alimentos fueron: mermas (11.6%), fletes (7%) y fuerza de trabajo (5.4%), éstos para el caso de México. Para el caso de EUA, los rubros de mayor peso porcentual fueron : mano de obra (11.3%) , procesamiento (7.9%) y mercado (7.5%). Además

¹⁴¹ Grupo de Economistas y Asociados. Ibid., p. 20

¹⁴² SARIH. Ibid.

los costos financieros en los EUA fueron menores a los nacionales, en virtud a que el costo del dinero en el país del norte es menor al mexicano. Aunado a ésto el otorgamiento de subsidios directos e indirectos a los avicultores estadounidenses, que en 1990 representaron el 10% de sus ingresos totales brutos, configuraron costos de producción menores a los nacionales ¹⁴⁷.

En México los precios relativos del pollo en pie, presentaron con respecto al índice de precios al consumidor, para el periodo 1989-1994 una tendencia hacia la baja pasando de 0.9 en enero de 1989 a 0.50 en agosto de 1994.

Los precios máximos observados en 1988 no rebasaron los N\$ 3.668 por kilo. Asimismo, en 1989 el precio del producto no sobrepasó los N\$3.80 por kilogramo concertado en enero de ese mismo año. Se pudo observar, que el precio del pollo en pie, en el punto más alto de 1989, apenas y si superó en 2.8% al precio de pollo en pie en el punto más alto de 1988 ¹⁴⁸.

Los precios dumping en el mercado internacional, son otro factor a considerar en el sistema pollo de engorda. El precio dumping es aquel que fija, en el mercado internacional, el oferente, abajo del precio de venta o del costo marginal obtenido al interior de su país.

Este fenómeno económico ha sido un factor adverso para la avicultura nacional productora de pollo de engorda y se explica por la producción excedentaria en EUA de alas, patas, piernas, muslos, cabezas, etc.

Los excedentes norteamericanos se han ido colocando en el mercado internacional a precios bajísimos, afectando particularmente a la avicultura nacional, colocándola en situación difícil.

La avicultura de EUA afecta al mercado fronterizo mexicano de aquellos productos que ellos llaman subproductos, estos productos estadounidenses han ido penetrando hacia el centro del país, llegando incluso a mercados de la capital de Nuevo León, distorsionando los precios de muslos y piernas.

El consumidor estadounidense es altamente selectivo, su mayor demanda la orienta hacia el consumo de carne de pechuga de pollo procesada, cuyos precios son más altos a los de México.

Sin embargo, con el resto de las piezas de pollo, la situación cambia a favor de los estadounidenses, ya que estas piezas, son vendidas en México a precios muy bajos. Los hábitos de consumo de los mexicanos, permiten a los productores estadounidenses vender a precios competitivos sus productos. Además, los intermediarios nacionales que compran subproductos provenientes de los EUA, obtienen altos márgenes de comercialización, en virtud de que venden a precios que corren en el mercado nacional.

¹⁴⁷ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 33

¹⁴⁸ Alvarez, C.G. *Ibid.*, p. 30-31

Este fenómeno ha propiciado, que en ocasiones el mercado nacional se sature de carne de pollo, distinto al de la pechuga, proveniente de los EUA, a precios tremendamente bajos a los ofrecidos por los productores mexicanos.

Con respecto al pollo entero, la diferencia en el precio promedio por kg de pollo entero entre México y EUA, observó tres etapas: en 1987 el precio en México fue un 15% inferior al de EUA, de 1988 a 1989 los precios se mantuvieron de forma similar en ambos países, en 1990 el precio del pollo en México fue 14% superior en promedio al de EUA.¹⁴⁹ Se aclara que el peso del pollo en EUA es ligeramente menor (2.0 kg.) que el de México (2.2 kg.) Aún así en 1990 el precio fue mayor en México que en EUA.

6.7.- Comercialización del pollo

La comercialización del pollo tiene en general los mismos problemas ya mencionados en el apartado del huevo, aunque en algunos períodos más acentuados ya que en la comercialización del pollo conviven sistemas antiguos y modernos.

En este proceso (al igual que en el huevo) participan un número mayor al requerido de agentes económicos e intermediarios: mayoristas, medio mayoristas, detallistas, otros intermediarios y algunas asociaciones de avicultores.

En México, los productores de pollo comercializaron 53% de su producción por medio de mercados públicos; 12% en tiendas de autoservicio; 12% como pollo rosticero, y 23% en forma de pollo de matanza casera. El hecho de que se comercialice un 23% en forma de matanza casera, dificulta enormemente el control de enfermedades aviarias, limitando posibilidades de ir avanzando en la erradicación y control de éstas en la Nación, y así limitar aún más las posibilidades de exportar las potencialmente pequeñas cantidades de pechuga de pollo.

Como contrapartida los avicultores estadounidenses comercializaron más del 70% de la producción total de carne de pollo a tiendas de autoservicio, mercados públicos, hoteles, restaurantes, etc, sin recurrir a intermediarios.¹⁵⁰

La enorme integración vertical hacia los eslabones de la comercialización de la avicultura productora de carne de pollo estadounidense (véase en el anexo la Figura 1), constituye una enorme barrera para que los productores nacionales exporten sus mercancías avícolas al mercado

¹⁴⁹ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 50

¹⁵⁰ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 45

estadounidense , en virtud de que los mayoristas , introductores y medio mayoristas estadounidenses , comercializan una pequeña porción de la carne de pollo .

En los EUA , los expendios institucionales (hospitales, industrias, gobierno, restaurantes, etc) demandaron el 38.3% de la oferta total de carne de pollo, el 50.6% en tiendas de autoservicio y lo restante se desglosó en 5% en exportaciones y 6.1% en otras actividades comerciales ¹⁴¹.

La producción de carne de pollo norteamericano que ha registrado mayor crecimiento en su comercialización , ha sido en los "procesados adicionalmente" , en la tercera etapa de la actividad económica avícola. El procesamiento adicional para pollo en 1989 fue del 19% del volumen de la producción total. Este hecho permite a los avicultores estadounidenses una mayor presencia en los eslabones de la cadena de comercialización, además de captar los márgenes netos de mercadeo , agregando valor y limitando el acceso a los avicultores nacionales.

En 1989, el procesamiento adicional de pollo en los EUA , fue de una dimensión importante en relación con la producción avícola nacional. En 1989 la producción de pollo procesado en los EUA representó 1.88 veces la producción total de carne de pollo en México ¹⁴². La producción de pollo procesado en los EUA fue 1,644,000 ton. y la producción total de carne en ese año en México fue de 872,830 ton.

La capacidad de penetración de los avicultores estadounidenses en la comercialización de sus productos , les ha permitido captar amplios márgenes netos y brutos de comercialización.

En cambio en México, esta penetración ha sido marginal , ya que solo algunas enormes empresas integradas, comercializan sus productos en los eslabones finales de la cadena comercial.

Pasando a México y específicamente al D.F. los tipos de pollo , que básicamente se mercadearon ofreciéndose al público , fueron cuatro : el tipo mercado público , el tipo supermercado , el tipo rosticería y el pollo vivo. De las cuatro presentaciones , la que en mayor proporción (51%) llegó al consumidor del D.F. fue la del tipo mercado público. Esta presentación es que una vez que el pollo se sacrifica , se desangra y se despluma, se vende entero, conteniendo las partes internas del ave , así como la cabeza y las patas. Esta presentación tiene el enorme inconveniente de su fácil descomposición por no estar eviscerado y requiere para su conservación de altos costos en su manejo. La fácil descomposición de la mercancía limita las horas para su venta al público, a no ser que se tenga una costosa infraestructura para proporcionarle una mayor vida útil, y lo hace prácticamente imposible de transportar del lugar en que se procesa a un centro retirado de consumo . Esto ha sido un factor limitante para ampliar la cobertura del

¹⁴¹ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 45

¹⁴² Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 38

producto en el mercado. Las otras presentaciones refirieron para 1994 los siguientes porcentajes: pollo rosticero 10%, pollo tipo supermercado 5% y pollo vivo 34%. El pollo tipo supermercado se presenta en las tiendas de autoservicio y tiene una mayor vida útil¹³³.

En la actualidad algunas empresas avícolas como Bachoco, han iniciado una comercialización en que añaden mayor valor al producto mediante procesos adicionales de empaquetado, envasado, y del mismo producto en la tercera etapa de la producción. Ya se encuentran en las tiendas de autoservicio; nuggets, fajitas de pollo, etc..

El Margen Bruto de Comercialización para un kg de carne de pollo en tiendas de autoservicio, en 1994, fue de 0.49, es decir, que por cada peso que pagó el consumidor, los intermediarios captaron 49 centavos. El Margen Bruto de Comercialización del kg de carne en el mercado público fue, en 1994, de .46. La PDP cuando se vendió en tiendas de autoservicio fue .51, es decir que por cada peso pagado por el consumidor 51 centavos fueron a parar a manos del productor. Con respecto a mercado público la participación fue de .54. Se aprecia que los intermediarios captan márgenes importantes acumulando y concentrando capitales, colocándolos en posiciones de amplios márgenes de maniobra y así concentran más capital.

Si se hace un análisis con respecto a partes del ave, se observó que el MBC se amplió sustancialmente a favor de los agentes que participaron en la comercialización del producto. Por ejemplo, el MBC para pechuga fue de .72. Este margen tan amplio se explica por el alto valor que se añade y además por la parte del ave que se vende, ya que es la que contiene más carne y es por esto, que el consumidor paga más alto. Con respecto a pierna y muslo, el margen fue menor, esto es .66. Siendo el rosticero el de mayor margen .73. Es obvio que el rosticero alcanzó estos márgenes ya que durante el proceso se le agrega mayor valor que en cualquier otra presentación.

6.8.- Importaciones

El consumo nacional aparente de carne de pollo se abastece de la producción interna y de las importaciones, mismas que se han incrementado¹³⁴. En 1989 las importaciones totales de carne de pollo fueron de 43,469 ton.¹³⁵, en 1994 la cifra alcanzó 94,000 ton. De manera acumulada las importaciones crecieron en un 116.24%. Vale la pena destacar que en 1989 el porcen-

¹³³ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola*, 1995. Ibid., p. 24

¹³⁴ Unión Nacional de Avicultores.: *Boletín Informativo mensual*. Unión Nacional de Avicultores. Vol. 11, núm. 10, México, octubre de 1994, p. 1

¹³⁵ Unión Nacional de Avicultores.: *Boletín Informativo mensual*...op. cit., p. 2

taje de lo importado con respecto a la producción nacional fue de 4.9%, en 1993 éste fue del 6.8%. Se han presentado una enorme cantidad de casos de contrabando de pollo y de introducción de otras mercancías de carne de pollo, por falta de especificidad e interpretaciones equivocadas en las clasificaciones arancelarias. Se destaca las diferencias registradas entre las importaciones que reportan México y los EUA. México afirmó que en 1989 se importaron 1,600 ton. de pollo y en 1990, 1,500 ton., los EUA reportaron para esos años como exportaciones de pollo para México 43,469 y 46,000 ton.¹⁴⁶. Esta enorme diferencia proporciona una muy cercana aproximación del contrabando de pollo, incluyendo al llamado contrabando técnico en México.

6.9.- Problemática del sistema pollo de engorda

Son varios los factores que explican la problemática en el sistema pollo de engorda. A continuación se mencionan algunos de ellos:

a) Una estructura económica altamente oligopolizada, lo que ha provocado la centralización y concentración de capitales en la avicultura integrada de pollo.

Además, el excedente generado al interior de las empresas, y el generado por los "aparceros", ha permitido la reproducción ampliada y una mayor cobertura en el control de los mercados.

Los avicultores capitalistas de pollo integrados verticalmente hacia atrás y hacia adelante, así como horizontalmente, tienen el control de la producción y del abastecimiento de insumos para los otros estratos de productores y precisamente mediante este control, obtienen altos márgenes de comercialización bruta y neta, lo que les permite mantener y fortalecer el control económico de la actividad.

b) Un factor más es la total dependencia que se tiene con el exterior, sobre todo con EUA, en materia de insumos estratégicos como el material genético. La compra al extranjero de huevo fértil de razas puras y de progenitoras pesadas de un día de edad, no solamente provoca la salida de divisas golpeando adversamente a las cuentas externas mexicanas, además se dejan de generar empleos directos e indirectos.

¹⁴⁶ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 43

c) Otro factor a considerar , ha sido el costo del dinero . Las tasas de interés real presentaban para los Certificados de la Tesorería (CETES) a un plazo de 28 días una tasa del 17% , mientras que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) calculado en 1993 fue de 10.6% , desestimulando la inversión productiva en actividades riesgosas como es la avicultura. Además este fenómeno hizo que un número importante de avicultores se declarara insolvente, pasando a engrosar las filas del Barzón por carteras vencidas.

d) Los problemas de la comercialización en la carne de pollo es otro factor a considerar.

La comercialización y distribución reviste de especial importancia ya que son una de las principales limitantes en la expansión avícola.

La producción de pollo es difícil de regular , de hecho ésta es cíclica, de tal forma que cuando el precio de mercado del producto se presenta a niveles altos , se incorporan nuevos productores a los ya establecidos , mismos que aumentan sus existencias disminuyendo la capacidad ociosa de sus granjas , esto provoca una sobreoferta con respecto a demanda , originando caídas importantes en el nivel del precio del producto , mismo que en ocasiones se encuentra por debajo de los costos variables unitarios , afectando la viabilidad de las granjas , sobre todo las pequeñas y medianas. Muchas de éstas quiebran y salen del mercado , impactando en la cantidad de producto que se ofrece , presentándose escasez en el mercado de la carne de pollo , lo que de nueva cuenta eleva el precio y con esto se reinicia un nuevo ciclo.

Es oportuno aclarar , que en algunas ocasiones , la sobreoferta del producto es causada por las grandes empresas capitalistas integradas ya que son propietarias de las plantas incubadoras , además tienen las concesiones para importar el material genético y complementos alimenticios. El saturar el mercado de producto se hace con el objeto de desplomar precios y por ende , quiebras de avicultores pequeños y medianos , y así , los avicultores capitalistas integrados tendrán mayores posibilidades de concentrar capitales , reproduciéndose ampliamente y capturar amplias franjas de mercado.

La obsoleta , ineficiente , insuficiente , inoperante y controlada estructura de mercado , no permite que un precio desplomado por desajustes productivos , se refleje en un precio bajo al consumidor.

El precio a nivel de detalleo sigue siendo alto , arrojando amplios márgenes brutos y netos de comercialización para aquellos intermediarios y agentes que comercializan y distribuyen el producto.

e) Otro factor a considerar, es el relativo a problemas patológicos aviares. Estos se han presentado de forma crítica a lo largo de la historia de la avicultura nacional. En la actualidad se presenta el problema de influenza aviar. Además, parte de estas enfermedades se han adquirido a través de importaciones de material genético traído de los EUA. Las enfermedades han mermado la producción nacional de carne de pollo, obteniéndose una cantidad inferior a la potencial, aún ante una producción de crecimiento notable de carne de pollo.

Las autoridades mexicanas han permitido que las importaciones tanto de carne de pollo así como de huevo fértil y pollito recién nacido, se hayan acelerado. En México existe la suficiente capacidad instalada, de plantas incubadoras, para incubar y aportar a las granjas 800 millones de pollitos recién nacidos. Las importaciones provenientes de EUA puede favorecer enfermedades aviares.

La solución a este problema será una mayor protección a través de barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones legales y el cierre absoluto a las ilegales.

f) Finalmente, la devaluación impactó tremendamente a los avicultores productores de carne de pollo y huevo que habían contraído pasivos en dólares.

Los 330 millones de dólares que adeudan, se han convertido en una carga muy pesada provocando insolvencias que, a mediano plazo, podría descapitalizar a la avicultura mexicana.

CAPITULO VII.- SISTEMA DE PRODUCCION PAVO

Así como el material genético del sistema de producción de huevo para plato y pollo de engorda se importa en un 100% , el material genético de pavo se trae en un 100% del país que tiene el primer lugar en producción , es decir, de los EUA , el cual produjo en 1993 , 280 millones de aves ¹⁵⁷

En México en 1991 el número de reproductoras de guajolotes en producción y en crianza fue de 60,000. En ese mismo año hubo 750,000 guajolotes al ciclo ¹⁵⁸. Para 1992 el número de guajolotes al ciclo no mostró crecimiento alguno , es decir, el número fue de 750,000 ¹⁵⁹, en 1993 la población de guajolotes al ciclo descendió a 600,000 ¹⁶⁰ para que finalmente en 1994 la población fuera de 600,000 ¹⁶¹

Si el análisis se hace en un periodo más largo (1970-1994) y el número de guajolotes se cuantifica en razón a la existencia anual y no por ciclo , se aprecia que de 1970 a 1985 , el inventario de guajolotes creció de 3,284,000 en 1970 a 11,226,000 en 1985 .

De 1985, año de mayor población de guajolotes , a 1994 , decrece sistemáticamente el inventario de esta ave, se pasó de 11,226,000 a 5,383,000 guajolotes. Asimismo, el sacrificio pasó de 1,053,000 en 1970 a 6,960,000 en 1985 ¹⁶²

De 1985 a 1994 hubo un decrecimiento en el sacrificio de guajolotes de 6,960,000 ; a 4,165,000.

La tasa de extracción, que es un cociente de dividir el número de animales sacrificados entre el inventario de guajolotes, pasó de 60.0 (1972 a 62.0 (1985) hasta 75.5 (1994) . Estos resultados indicaron , cómo de forma sistemática se mejoró la productividad de la actividad productora de pavos en México. Es importante recalcar que la tasa de extracción ¹⁶³ es un parámetro o promedio que sintetiza los avances (o retrocesos) en el índice de conversión , porcentaje de mortalidad , eficiencia (o deficiencia) en el manejo de la parvada, porcentajes de viabilidad , rusticidad y capacidad para aprovechar el potencial genético que contiene el ave, ¹⁶⁴ es decir los indicadores de productividad en general.

¹⁵⁷ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 21

¹⁵⁸ CANACINTRA, 1991-1992. *Ibid.*, p. 16

¹⁵⁹ CANACINTRA, 1992-1993. *Ibid.*, p. 34

¹⁶⁰ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 36

¹⁶¹ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1994*. *Ibid.*, p. 14

¹⁶² Secretaría de Agricultura y Ganadería.: Dirección General de Desarrollo Pecuario. SADGR. México, 1995

¹⁶³ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 36-38

¹⁶⁴ Subsecretaría de Agricultura y Ganadería.: Dirección General de Desarrollo Pecuario...op. cit.

En cuanto a la producción de carne de pavo, el comportamiento fue como a continuación se describe. En 1972 la producción fue de 1,608 ton., en 1985 fue de 3,688 ton., lo que arrojó una tasa de crecimiento promedio anual de 6.5%. De 1985 a 1994 el aumento pasó de 3,688 ton. a 9,790 ton.¹⁶⁵. Lo que indicó una mayor disponibilidad de carne nacional de pavo para una población en crecimiento, misma que completó su consumo con ascendentes importaciones (México, es el principal comprador de los EUA).

La disponibilidad, producciones más importaciones, de carne de pavo por persona, ha mostrado el siguiente comportamiento; en 1985, el consumo fue de 70 gramos¹⁶⁶, en 1994, la ingesta ascendió a 110 gramos¹⁶⁷.

Sin embargo, en EUA, el consumo de pavo por habitante fue 74 veces superior en promedio al de México en el periodo 1985-1990. EUA pasó de 5.49 kg. de carne de pavo por persona en 1985 a 7.92 kg. en 1990. De 1991 a 1993 las diferencias de consumo se siguieron presentando entre ambos países, de tal manera que en 1991 el consumo per cápita en México fue de 140 gramos, en EUA 8.16 kg. En 1993 las cifras fueron: para México, 140 gramos y para EUA 8.30 kg. En 1993 el consumo de pavo en EUA por persona fue 59.28 veces mayor que el de México. Estas diferencias se explican por el patrón de consumo de pavo en los EUA, el cual es sustancialmente diferente al de México. En la República Mexicana, el pavo sólo se consume en una temporada específica del año, Navidad y Año Nuevo, no así en los EUA donde este producto se demanda a lo largo de todo el año, elevándose de forma significativa en Navidad y en el "Día de Gracias"¹⁶⁸.

Para responder a esta demanda, la capacidad productiva estadounidense fue de 280 millones de pavos al año, 140 veces superior a la capacidad nacional que fue de 2 millones¹⁶⁹.

Asimismo y considerando 365 días del año trabajados y con sólo tres días y medio de trabajo en las explotaciones de pavo norteamericanas, se alcanzaría la producción total de un año de carne de pavo en México. Otra forma de apreciar las enormes diferencias entre la producción de pavo en los EUA y México es, indicando que la capacidad ociosa de los EUA, es decir, 28 millones de pavo al año es, ¡catorce veces más grande! que la capacidad total instalada en México¹⁷⁰.

¹⁶⁵ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 36

¹⁶⁶ Subsecretaría de Agricultura y Ganadería. *Ibid.*

¹⁶⁷ *Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1994. Ibid.*, p. 10

¹⁶⁸ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 21

¹⁶⁹ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 21

¹⁷⁰ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 21

Al igual que en pollo de engorda, la oligopolización del pavo en los EUA es acentuada. De acuerdo a datos del Departamento de Agricultura de los EUA, en 1990 había un inventario de 7,347 granjas estadounidenses, de las cuales 638, es decir, el 8.68% produjeron 140,408,000 pavos, el 57.7% de la producción de pavo norteamericano. Asimismo, el 54.5% de las granjas norteamericanas productoras de pavo solamente aportaron el 0.09% de la producción¹⁷¹ (véase Cuadro 15).

CUADRO 15
ESCALA DE PLANTA DE LAS GRANJAS PRODUCTORAS DE PAVO EN LOS EUA

Tamaño de granja (número de pavos)	Número de granjas	Porcentaje de granjas (%)	Número de pavos (miles)	Porcentaje de pavos (%)
1-1,999	4,007	54.53	238	0.09
2,000-7,999	295	4.01	1,411	0.58
8,000-15,999	316	4.30	3,673	1.51
16,000-29,000	495	6.74	10,903	4.48
30,000-59,999	1,002	13.64	42,565	17.50
60,000-99,999	594	8.10	44,138	18.14
100,000 y más	638	8.68	140,408	57.70
Total	7,347	100	243,336	100

Fuente: Departamento de Agricultura de los EUA

Los pronósticos para el consumo de carne de pavo en México son con una tendencia de crecimiento cero, ya que en 1995 se estima un consumo per cápita de 110 gramos, idéntico al de 1994. El consumo en 1994 fue inferior en un 21.42% con respecto al de 1993.

Un indicador que revela el estancamiento de la actividad productiva de pavo en México en los últimos años (1991-1994) es el valor de su producción. Esta pasó en 1991, de 108 millones de nuevos pesos¹⁷² a 100 millones de nuevos pesos en 1994¹⁷³. Es verdad que de 1991 a 1992, hubo un incremento del 8.2%, en 1992, el valor fue de 117 millones de nuevos pesos.

La producción de pavo nacional se encuentra delimitada a dos estados de la República, de tal forma que en 1994, Sonora produjo el 60% de la producción total y Chihuahua el restante 40%. Sin embargo, a principios de 1995, esta situación viene modificándose en favor del esta-

¹⁷¹ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 23.

¹⁷² CANACINTRA, 1991-1992. *Ibid.*, p. 16.

¹⁷³ *Cuadernillo de indicadores económicos del sector avícola*, 1994. *Ibid.*, p. 8.

do de Chihuahua , donde su participación porcentual en la producción de pavo se ha incrementado en detrimento de la participación relativa de Sonora. Además Querétaro empieza a figurar como productor de pavo ¹⁷⁴.

Con referencia a costos , el caso del pavo presentó en 1990, una situación parecida a la del pollo de engorda. Los costos por alimentación en México fueron 66% más altos que en EUA , como consecuencia de mejores índices de conversión estadounidenses , los productores en México utilizaron 10% más alimento que los avicultores estadounidenses para obtener un kg. de carne de pavo. En México se requirieron 3.3 kg de alimento para producir un kg de carne de pavo ; en EUA sólo se necesitaron 3.0 kg. para producir un kg.

Menores costos de fletes y transportes y sobre todo, las economías de escala estadounidenses, permitieron en el largo plazo obtener costos variables medios (recuérdese que en el largo plazo , sólo hay una sola categoría de costos y estos son los variables) mínimos. El costo de producción de un kg de carne de pavo fue 30% inferior en EUA que en México ¹⁷⁵.

En México, los productores de pavos comercializaron 5% de su producción directamente al consumidor , 15% por medio de emparadoras, 20% a tiendas de autoservicio y 60% a instituciones y empresas ¹⁷⁶.

En contraste , en los EUA, los avicultores productores de carne de pavo, comercializaron su producto directamente en un 70% de la producción , a tiendas de autoservicio, hoteles, restaurantes, sin recurrir a intermediarios ¹⁷⁷.

Así como en pollo y huevo , la comercialización del pavo mediante un procesamiento adicional, se ha incrementado.

La capacidad de control de los productores estadounidenses de pavo, en los eslabones de la cadena a nivel de comercialización , les ha permitido capturar márgenes brutos y netos de comercialización. El bruto fue de 21%.

Llama la atención que México ha ido incrementando compras de pavo a EUA , de tal forma, que en 1990 demandó del país del Norte 3,200 ton. ¹⁷⁸, para así convertirse en el país más importante como comprador de pavo a los estadounidenses , con un 25% de las exportaciones

¹⁷⁴ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 36

¹⁷⁵ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 34

¹⁷⁶ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 47

¹⁷⁷ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 45

¹⁷⁸ Grupo de Economistas y Asociados. *Ibid.*, p. 27

totales que lleva a cabo ese país. Otros autores han establecido que el porcentaje de compras a EUA hechas por México han sido del 60% ¹⁷⁹.

En cambio, los norteamericanos son autosuficientes y excedentarios , de tal forma que son exportadores netos ¹⁸⁰.

¹⁷⁹ SECOFI. *Ibid.*

¹⁸⁰ Unión Nacional de Avicultores. *Ibid.*, p. 15

CAPITULO VIII. - PRINCIPALES TENDENCIAS DE LA AVICULTURA MEXICANA ANTE LA CRISIS DE LA ECONOMIA NACIONAL

Desde 1982 el sistema agroindustrial - comercial - financiero de producción intensiva de carne de pollo y huevo ha venido sufriendo cambios importantes que se pueden agrupar en cuatro grandes vertientes : 1) movilidad del capital nacional y foráneo hacia otras actividades al interior del sistema agroindustrial - comercial - financiero ; 2) concentración , especialización y centralización del capital y de la producción en cada sistema avícola; 3) transformación acelerada del proceso de producción sin modificar el soporte tecnomaterial o con sustanciales cambios técnicos y, 4) desplazamiento del capital ubicado en la actividad avícola hacia otras actividades o ramas industriales.

8.1.- Movilidad del capital nacional y foráneo en el sistema agroindustrial - comercial - financiero

La crisis económica de 1982, con el término de la gestión del Lic. José López Portillo y la devaluación del peso a su salida, afectó severamente a pequeños y medianos avicultores y a monopolios extranjeros ; éstos últimos habían introducido un paquete tecnológico para la producción de carne y huevo. La respuesta a aquella crisis por parte de los monopolios fue , entre otras, la de establecerse y fortalecerse en aquellos eslabones estratégicos de la cadena agroindustrial que eran claves desde el punto de vista tecnológico (el control del eslabón que contiene el material genético).

En el eslabón estratégico resultó imposible sustituir a estas grandes corporaciones , ya que para que las inversiones sean rentables se requiere de una infraestructura técnico - científica y de investigación continua , así como disponer de un mercado a escala mundial para aprovechar las grandes ventajas de las economías de escala.

Las transnacionales continúan monopolizando la producción de material genético y de microingredientes , ambos siguen siendo adquiridos por México . Las transnacionales aún cuando han perdido una importante presencia en el mercado nacional de alimentos balanceados ya que cada vez son más los avicultores integrados y semiintegrados que producen su propio alimento balanceado, siguen copando algunos segmentos del mercado y se han orientado a la producción de alimentos balanceados para pollo de engorda. Sobre todo para esta actividad , ya

que en 1993 del 100% de la producción de alimentos balanceados en México, el 31% se destinó para pollo de engorda, por encima del 27% para cerdos¹⁰¹.

La política económica implementada por el Estado, de dejar que las fuerzas del mercado sean las que determinen los precios de los bienes y servicios, ha desempeñado un papel importante en el traslado del capital hacia precisamente donde haya una menor ingerencia estatal en la fijación de precios. Es explicable, que a lo largo de la década de los 80's y lo que va de los 90's, el desplazamiento en favor de la producción de carne de pollo en detrimento de la de huevo, donde hasta hace relativamente poco tiempo la regulación del precio era más estricta, ha sido un hecho.

De tal forma, que el traslado de capitales hacia la producción de carne de pollo, se puede medir a través del comportamiento de la producción de alimentos balanceados para aves de postura y carne.

Así, mientras que en 1970 la producción de alimentos balanceados para aves de postura representó el 50.5% del total, en 1982 se redujo a 19%, a 12% en 1986 para mantenerse en un 12% en 1993. Por el contrario, el alimento para pollo de engorda tuvo un comportamiento así: del total de alimento balanceado producido en 1970, el 23% se canalizó para pollo de engorda; en 1982, 32%; en 1986, 43%, para que en 1992 decayera en 37%.

De los monopolios nacionales, Bachoco es el que mejor presentó los desplazamientos de capital en favor hacia la producción de carne de pollo: de 60 granjas que tenía en el Bajío en 1984, 40% correspondieron a la producción de huevo y 48% a producción de pollo de engorda (el porcentaje restante, a granjas de reproductoras, de crianza, de porcinos, y de bovinos); en 1986 tenía 133 granjas, 13.5% de huevo y 60% de pollo¹⁰² (véase Cuadro 16).

CUADRO 16. GRANJAS DEL GRUPO BACHOCO EN EL BAJIO GUANAJUATENSE

Año	Pollo de engorda	Huevo para plato	Reproductoras y Crianzas	Porcinos	Bovinos	Total
1983	27	30	-	-	-	57
1984	29	24	-	4	3	60
1985	48	26	20	6	3	103
1986	78	18	24	10	3	133

Fuente: Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., vol. 40, núm. 9, México, septiembre de 1990

¹⁰¹ CANACINTRA, 1992-1993. *Ibid.*, p. 14

¹⁰² Gómez, C.M.A. et al. *Ibid.*, p. 882

Ante la apertura comercial, y como ya se vio con anterioridad, los grandes consorcios avícolas, sobre todo los productores de pollo de engorda, se han visto en la necesidad de idear mecanismos que les permita mejorar su eficiencia productiva en sus granjas, disminuir costos totales y unitarios y liberar parte de su capital de la esfera de la producción y orientarlo hacia la esfera de la circulación del producto. Esto ha sido posible a través del establecimiento de contratos con pequeños productores, lo que les ha permitido a los consorcios privados nacionales, movilizar capital a eslabones estratégicos de abastecimiento de insumos y en los eslabones de la cadena de comercialización hasta llegar al último, es decir, al menudeo.

8.2.- Concentración, centralización, especialización y diversificación

Conforme los grandes grupos avícolas nacionales se integraban, los monopolios foráneos fueron perdiendo al interior del país, peso relativo en la producción de alimentos balanceados y en otros rubros. Asimismo, la gradual desaparición de pequeños y medianos avicultores, misma que se agudizó en 1985 con la supresión del subsidio al sorgo, y la contracción del mercado interno reflejándose en la caída del consumo per cápita de carne de ave y huevo, afectó severamente a los grandes consorcios internacionales productores de alimentos balanceados asentados en México.

La supresión de subsidios en 1985 para la carne de pollo y en 1988 para el huevo, la reducción de financiamiento (montos de crédito, de avío y refaccionario), el aumento en las tasas de interés (en 1987 se registraron tasas por arriba del 160% anual), así como una apertura comercial indiscriminada a partir de 1986, agudizándose en 1988 con la introducción legal e ilegal de carne de pollo por encima de la cuota, determinó el quiebre de pequeñas y medianas granjas avícolas. De 1980 a 1989 dejaron de operar 27% de los avicultores del país, esto es, el número de productores se redujo de 4940 a 3618. Sólo en Guanajuato, de 1985 a 1989 desapareció el 53% de los avicultores, de los cuales 66% eran productores de huevo y 44% de pollo de engorda. En Irapuato, de 150 avicultores que existían en 1988, solo quedaron 20. Todo esto condujo a una nueva tipología de granjas con fuertes concentraciones de capital, de tal forma que en 1990 la escala mínima de planta fue de aproximadamente 100 mil pollos al ciclo. En México existían en 1990 1,500 granjas con una capacidad promedio de 60,000 al ciclo, estas granjas generaron el 90% de la producción nacional, el restante 10% fue generado por 5,000 granjas con capacidad inferior a 25,000 pollos por ciclo. En Los Altos de Jalisco,

una de las regiones avícolas más importantes del país, los pequeños productores de 1989 fueron aquellos que modificaron sus existencias de 30,000 hasta 50,000 aves al ciclo y los medianos de 50,000 a 100,000 aves al ciclo¹³³. Se aprecian las fuertes concentraciones de capital, así como su especialización. Hasta 1994, y como otro ejemplo de concentración y especialización, se tiene al consorcio Univasa, perteneciente al grupo Disc. Este consorcio empieza a desarrollar un proyecto avícola industrial al sur de Veracruz, con una fuerte inversión de 146 millones de dólares. El proyecto denominado Campi, mismo que se estima concluirá en el año 2000, generará 900 empleos directos, así como pondrá en marcha 635 gallineros para carne, y para reproductoras, así como una fábrica de alimentos. Los 635 gallineros estarán dotados de tecnología de punta, donde se estima una producción de 73 millones de parrilleros al año y ubicará a Veracruz como el cuarto productor nacional de carne de pollo¹³⁴.

La diversificación productiva es otra de las características de la actividad pecuaria avícola. Algunos avicultores capitalistas integrados inician su actividad económica produciendo carne de pollo y huevo para plato y paulatinamente van incursionando en la producción de carne de cerdo. En esta actividad pecuaria se utiliza como alimento para los porcinos, las aves que murieron antes de terminar el ciclo productivo y los embriones inviables o muertos. Además estos avicultores incursionan en la producción de carne de bovino, ya que la pollinaza y la gallinaza son fuentes ricas en proteínas para el ganado estabulado o semiestabulado productor de carne. Cuando los avicultores se diversifican, no solamente están aprovechando los desechos producidos en sus granjas avícolas, además están abaratando sustancialmente costos de alimentación en las granjas porcícolas y de bovinos, permitiéndoles producir a costos unitarios más bajos que aquellos productores de carne de cerdo y bovino que no cuentan con explotaciones avícolas, lo que coloca a los avicultores que incursionaron en la producción de carne de cerdo y bovino, en condiciones de precios competitivos en el mercado. Los productores diversificados, se integran hasta formar complejos altamente concentradores de capital, centralizándolos y utilizándolos en actividades específicas.

Empero, las crisis económicas sufridas por el país a partir de 1976, han provocado la especialización, así por ejemplo, el Grupo Mezquital del Oro se ha venido especializando en pollo de engorda. En 1983 y 1984 este grupo sacrificó alrededor de 160,000 aves ponedoras, reacondicionó las casetas donde estaban las ponedoras, para introducir pollo de engorda. El Grupo Romero se ha especializado en huevo. La tendencia hasta 1994 se sigue presentando.

¹³³ Gómez, C.M.A.: et al. *Ibid.*, p. 882

¹³⁴ Síntesis Avícola.: *México no es autosuficiente en pollo. Año Dos Mil*, México, enero-febrero, 1995, p. 31

Así, ante las crisis, el capital despliega toda su capacidad y movilidad para maximizar ganancias o evitar que se reduzcan. Por supuesto, en estos empeños los grupos de mayor capacidad para financiarse tienen mayores posibilidades de ir abarcando amplios segmentos del mercado. En la actualidad la expansión se da con base a los altos volúmenes de financiación que otorgan los consorcios norteamericanos a los grupos instalados en México, por ejemplo, Pilgrim's de EUA, apoya con inversión directa extranjera y financiamiento a Pilgrim's de México. Existen en la actualidad procedimientos hasta hace algunos años, impensables, que utilizan los grandes grupos avícolas para financiarse e implementar otras estrategias financieras. Por ejemplo, las acciones de Bachoco se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y se le autorizó en 1993 hacer una colocación pública de ellas¹⁴⁵. En tanto que los pequeños, o desaparecen o se asocian con los grandes grupos mediante aparcerías, coinversión, contratos de compra-venta o asociación en participación. Este panorama está configurando que las grandes empresas líderes se vienen transformando en verdaderas comercializadoras de insumos, asesoría y producto terminado, al estilo de las grandes empresas avícolas estadounidenses.

8.3.- Modernización y racionalización.

Otro de los caminos que históricamente ha buscado el capital frente a las crisis, ha sido la introducción de mejoras en el proceso de producción inmediato con el objeto de incrementar la productividad sin elevar costos totales y unitarios o reducirlos sin afectar la productividad. Algunas de estas mejoras se aplican sobre la base técnica material elevando la composición orgánica del capital y configurando una planta avícola moderna.

Otro camino es el de una mejor y mayor organización o reestructuración en los procesos de trabajo, pero sin alterar su base técnica. Es obvio que los grandes consorcios han emprendido ambos caminos, el de la modernización y racionalización.

Las innovaciones tecnológicas son amplias para la actividad avícola, que van desde la sofisticación en la producción de material genético hasta la introducción y generalización de la informática para el control de procesos productivos y administrativos, lo cual ha permitido abatir costos y número de recursos, por ejemplo, se requiere de menor personal ocupado.

La eficiencia en la avicultura se manifiesta, como ya se anotó con anterioridad, en una cada vez más eficiente índice de conversión (la capacidad de transformar alimento en carne o hue-

¹⁴⁵ Robinson, B.E. *Ibid.*, p. 70

vo) , y en ciclos económicos más cortos para obtener el producto final. Así, por ejemplo, el enorme consorcio de Arbor Acres (una de las cabañas que maneja material genético) efectuó cambios en sus líneas genéticas que mejoraron el índice de conversión, reduciendo en número de días el ciclo económico, dando por resultado, mejoras en el nivel de costos totales y unitarios.

Antes, producir un pollo de 2.5 kg, se requería de nueve semanas. Empero, de la octava semana de vida del ave en adelante, el índice de conversión se hacía cada vez más ineficiente, ya que aunque el ave ganaba peso, éste se lograba con un consumo mayor de alimento. De tal forma, que en nueve semanas, el índice de conversión era de 2.7 a 2.8 kg. de alimento por kg. de carne. En la actualidad se obtiene un pollo de 2.0 kg. en tan sólo 7 semanas, con una conversión de 2.2 a 2.3 kg. de alimento por kg. de carne. Es verdad que en algunas épocas, por condiciones de mercado (precios sumamente deprimidos) los avicultores se ven obligados a prolongar en número de días, la etapa de manejo, esperando mejores niveles de precios. Sin embargo, sus costos se incrementan y cuando no mejoran los precios del kg. de carne en el mercado, se presentan pérdidas, mismas que van descapitalizando sobre todo a pequeños y medianos productores, provocando en este estrato quiebras en un número importante de ellos.

La racionalización de la producción se da también por medio de modificación en las materias primas, esto es, sustituir alimentos para abatir costos presentándose gran diversidad de opciones, de las cuales las más comunes son:

a) Sustituir sorgo por maíz, trigo, triticale, y harina de yuca, cuando éstos últimos son más baratos que el sorgo.

b) Sustituir harina de la flor de cempasúchil (que contiene colorante natural que se fija en el tejido subcutáneo del ave, dándole una coloración amarillenta en su cuerpo. También se fija en los tarsos del ave. En el huevo se fija en la yema, dándole una coloración amarillo rojizo) por el bagazo de cempasúchil o harina de chile de desecho.

c) Cambiar pigmento de cempasúchil por pigmento artificial que se le conoce por carofil, mismo que no se produce en México y que se compra de los Países Bajos, Suecia y Suiza.

d) Sustituir pasta de soya por canola, la cual se importa del Canadá y es 48% más barata que aquélla.

e) Sustituir harina de pescado y de carne por harina de desperdicios de curtiduría y de zapatos de basureros con un porcentaje de proteína de 12% y 8%, respectivamente. Es verdad

que la harina de pescado y de carne tienen un mayor porcentaje de proteínas digestibles lo que permite mejores conversiones que las otras proteínas .

f) Modificar en la dieta pasta de soya por cascarilla de oleaginosa y de café; aunque hay una disminución en la digestibilidad y asimilación del alimento usando las cascarillas . Sin embargo, los resultados del análisis bromatológico son los mismos.

La mayor parte de los cambios en el proceso de trabajo, es decir, despidos de fuerza de trabajo, concientización de los trabajadores para lograr una mayor productividad, reducción de costos mediante sustitución de materias primas caras por otras más baratas y una mayor eficiencia del proceso, no afecta los aspectos técnicos. Lo que indica que el progreso científico - técnico está en manos de los monopolios internacionales, como el caso del material genético y las formulación de microingredientes, y que aunque se hagan estos cambios, y se lleguen a abaratar costos, los cambios fundamentales, que tienen fuerte impacto, están en manos de unos cuantos consorcios internacionales¹⁸⁶.

8.4.- Desplazamiento del capital a otras actividades.

El capital no sólo ha buscado otras opciones reacomodándose al interior de la actividad avícola, sino también entrando y saliendo de la actividad para buscar mayores rendimientos en otras ramas productivas. Por ejemplo, Anderson Clayton, que de 1950 a 1965, concentró sus capitales para la producción y exportación de oleaginosas y algodón, de 1960 a 1975, incurrió de forma notable en la rama de los alimentos balanceados, retirándose de las actividades vinculadas a la producción y exportación del algodón. La participación cada vez más significativa de los avicultores integrados y semiintegrados, en la elaboración de sus propios alimentos balanceados y quebras de pequeños y medianos avicultores, configuró para Anderson Clayton, una fuerte contracción del mercado interno de alimentos para la producción intensiva de carne y huevo, esta situación se acentuó a partir de 1982 hasta que finalmente vendió todas sus acciones, no sólo en alimentos balanceados, sino además, y esto era lo que más interesaba a esta transnacional, las divisiones de harina, dulces y gelatinas, así como la de aceites comestibles¹⁸⁷.

¹⁸⁶ Gómez, C.M.A. et al. *Ibid.*, p. 883

¹⁸⁷ Gómez, C.M.A. et al. *Ibid.*, p. 883

La movilidad del capital de Alcosa, empresa que se integró en la producción de alimentos balanceados, granjas de pollo, de aves productoras de huevo para plato, deshidratación de alfalfa y cempasúchil, constituyó otro ejemplo claro de desplazamiento de su capital hacia otras ramas productivas. En 1990 esa empresa se dedicó exclusivamente a la producción del pigmento xantofila (colorante de la flor de cempasúchil) orientada hacia el mercado externo.

En 1976, la avicultura cobró gran fuerza en el sur de Sonora, de tal forma que la entidad se convirtió en pocos años en una de las principales productoras, sobre todo de huevo, del país. La crisis económica de 1982 afectó severamente esta actividad, que hasta el año de 1990 (y en la actualidad) estuvo (y está) altamente oligopolizada, en manos de unos cuantos grupos integrados de enorme poder económico. En 1993, las importaciones, legales e ilegales, de huevo, procedentes de EUA, impactaron de forma negativa la producción estatal, desplomándola. En 1989, había en el Estado, 5 millones de gallinas ponedoras y un lustro después, el inventario cayó a 1.8 millones de aves. Una parte de estos avicultores cambiaron de giro, incursionando en la producción hortícola orientada hacia el mercado externo.

Los cambios en la movilidad y rapidez del capital hacia otras ramas diferentes a la actividad avícola, tienen que explicarse a la luz de las profundas modificaciones de los mercados internos (locales, estatales y el nacional) e internacionales, del proceso de trabajo y de los participantes.

En resumen se concluye que el capital invertido en la avicultura ha buscado obtener mejores ganancias y mejores condiciones de reproducción (ampliada) permanencia y continuidad del capital.

Contrastando con la avicultura comercial la avicultura de traspatio aprovecha la mano de obra familiar y representa una posibilidad alimentaria de mejorar la alimentación familiar, ya que provee proteína de gran valor nutritivo. Además es una fuente de ingresos, y en otros casos, de cambio.

En este contexto, la cría de gallinas criollas que son aquellas sin plumaje en el cuello, con picos y tarsos de color amarillo y cresta simple, ocupa un lugar relevante. Por conocimientos empíricos se sabe, que en condiciones carentes de microclimas controlados, como los usados en la avicultura comercial capitalista, es mejor producir gallinas criollas, éstas son más rústicas que las comerciales resistiendo enfermedades, además tienen una mayor capacidad, comparadas con las comerciales, de adaptación a diversos medios e índices de mortalidad bajos en esas condi-

ciones. Estas aves criollas, y de acuerdo a diversos estudios, presentan ventajas tales como una productividad en carne en canal muy similar a la de las líneas comerciales¹⁰⁰.

Estas aves se crían al aire libre o en instalaciones rústicas, lo que reduce costos.

La producción de carne y huevo son básicamente de autoconsumo, aunque en algunas ocasiones se llegan a vender pequeñas cantidades, obteniéndose ingresos para adquirir otros productos en el mercado. También, en algunas regiones del país, los productos avícolas no consumidos en el hogar, son cambiados por otros¹⁰¹.

Cuando estas aves dejan de poner, los habitantes de la parcela de autoconsumo aprovechan su carne consumiéndola, en el caso de que no la consuman, las venden al mercado.

Los productores de traspatio diversifican su producción, produciendo calabaza, maíz, frijol, chile, huevo de "rancho" y carne de ave.

Las aves de traspatio aprovechan de manera racional los recursos alimenticios, desde los consumidos en el área donde se encuentran, pasando por el aprovechamiento de algunos desperdicios caseros, hasta las pocas cantidades de maíz que les proporcionan sus dueños.

Es importante recalcar, que este esquema contribuye a complementar la producción. Mastificar la producción de traspatio, puede aumentar en el corto plazo, la generación de alimentos, sin el uso de mucha energía y con costos menores a los obtenidos en la avicultura comercial.

Sin embargo, vale la pena apuntar que la avicultura de traspatio en ocasiones se ha convertido en reservorio de agentes patógenos y que al movilizar las aves de una región a otra se posibilita la diseminación de estos agentes a los grandes conglomerados avícolas explotados comercialmente. El hecho de que en México haya millones de familias que poseen aves de traspatio y que por falta de recursos no las vacunen, se dificulta el control de enfermedades, mismas que se convierten en elementos argumentativos de los estadounidenses para aplicar barreras no arancelarias a la avicultura nacional.

¹⁰⁰ *La Jornada*. Investigación y desarrollo. Autoconsumo y mejoramiento de aves de curral. Año once, núm. 3810. México, D.F., Lunes 17 de abril de 1995, p. 7

¹⁰¹ Calderas, O.A. et al. *Sociología Rural*. CECSA, México, 1987, p.p. 328-329

**CAPITULO IX.- ANALISIS DE LA NEGOCIACIONES ANTES DE LA FIRMA DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN) ENTRE ME-
XICO, EUA Y CANADA EN LA ACTIVIDAD AVICOLA**

El TLCAN tiene por objeto ir eliminando paulatinamente y de forma integral las barreras al comercio entre los tres países ; incluyendo la eliminación y reducción de barreras no arancelarias (cuotas y permisos de importación).

9.1.- Antecedentes

Hasta antes de las negociaciones y la firma del TLCAN , se tuvo en cuenta la eliminación de aranceles según avances del GATT.

Asimismo, al sistema de aranceles, impuestos a las importaciones, se dieron varias modificaciones planteadas en el documento de Dunkel ; optándose por el sistema de arancel equivalente a tarificación universal . Lo cual implicaba que todos los productos con permiso previo , cuotas o tarifas variables o similares , sean cambiadas por un arancel.

Para el cálculo de tarificación se procedió de la siguiente manera:

Se consideró un periodo base (que, un principio fue 1986-1988) , una vez considerado este periodo, se calculó la tarificación , la cual se obtiene mediante la fórmula:

$$TARIFICACION = \frac{\text{Precio Domestico} - \text{Precio Internacional}}{\text{Precio Internacional}} \cdot 100$$

Cuando el equivalente arancelario resulte ser negativo, o menor al arancel consolidado del GATT (50%) , puede optarse por este último, como nivel inicial, para que a partir de este punto se inicie la desgravación¹⁰⁰.

El periodo base de 1986-1988 no fue el adecuado, en razón a la política monetaria y a las condiciones macroeconómicas imperantes del país, en aquel momento. Además , México entró en un proceso de globalización donde no había factores que apuntaban en sentido contrario para mantener ese periodo. Asimismo, México estuvo (y está) expuesto a la enorme competencia por lo que se optó modificar el periodo base a 1989-1991.

¹⁰⁰ Grupo de Economistas y Asociados. *Estadísticas de censos agrícolas*. Ibid., p. 1

Hasta antes de la firma y de acuerdo a los antecedentes de comercio que han tenido México y EUA, se tomó el periodo base de 1989-1991 para fijar el arancel equivalente y monto de las cuotas de importación.

En aquel momento (antes de la firma), fue necesario pensar en negociar tiempos y niveles adecuados de protección arancelaria, con el objeto de ir creando condiciones de mayor competitividad e ir disminuyendo las enormes asimetrías entre las dos aviculturas¹⁹¹. Era (y es) importante darle tiempo a la avicultura mexicana para que en ella se invirtiera en investigación científica, para ir conformando cuadros de recursos humanos altamente calificados, inversiones a infraestructura para que los avicultores añadan valor a los productos avipecuarios mediante el procesamiento adicional, inversiones a infraestructura de medios de comunicación, eficaz, operante y suficiente y así el productor accedería a mayores posibilidades en eslabones estratégicos de la comercialización y distribución de los productos avipecuarios.

En la comercialización de los productos avipecuarios se tuvo en cuenta, la presencia de barreras no arancelarias (problemas fitosanitarios, donde los norteamericanos prohíben la entrada de productos avipecuarios de México por enfermedades como: New Castle tipo velogénico viscerotrópico, Hepatitis por cuerpos de inclusión, Tifoidea y en la actualidad, Influenza aviar); además un porcentaje alto de los avicultores norteamericanos comercializan directamente sus productos (el 70% de la producción total de pollo, pavo y huevo), sin recurrir a mayoristas. Este hecho, por sí solo constituye una barrera para que los productos mexicanos puedan acceder al mercado de los EUA. Los introductores y medio mayoristas de los EUA comercializan una porción reducida de la producción avícola.

Previo a la firma del TLCAN, los negociadores mexicanos llegaron a la conclusión de flexibilizar la postura original de ampliar el tamaño de la cuota de importación para productos avipecuarios, teniendo cuidado de que ésta no impactara a los precios. En la práctica, el gobierno mexicano ha implementado políticas entre otras, de abatimiento de precios mediante la ampliación en el monto de las importaciones, sobre todo de huevo¹⁹².

A los productos avícolas antes de la firma del TLCAN, se les aplicaron 29 fracciones arancelarias, de las cuales 10 requirieron de permisos previos y fueron las que entraron al ejercicio de tarificación.

9.2.- Análisis retrospectivo en el periodo 1989-1991 de las exportaciones

¹⁹¹ Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de censos agrícolas*, Ibid., p. 1

¹⁹² Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de censos avícolas*, Ibid., p. 3

de productos avícolas de EUA a México.

En el proceso de la negociación se hizo un análisis retrospectivo de las exportaciones de EUA a México en el periodo 1989-1991. Así, en 1989, México compró a los EUA 416,528 cajas de huevo fresco, en 1991 fueron 108,218 cajas, es decir, hubo un significativo descenso de las importaciones de huevo fresco, hechas por México¹⁹¹.

Si se amplía el periodo de 1988 a 1993, las importaciones, pasaron de 11,000 ton. de huevo en 1988, a 4,400 ton. en 1993. En 1988, el porcentaje de importaciones con respecto a consumo fue de 1%, en 1993, este porcentaje se ubicó en .4%, lo que significó que en 1993 el mercado interno de huevo, se abasteció de un 99.6% de la producción nacional.

Con respecto a huevo fértil, el número de cajas importadas creció de 36,236 (1989) a 129,884 (1991), es decir, hubo un crecimiento en 1991 con respecto a 1989, de 258,43%¹⁹².

Este crecimiento fue lógico, ya que, y como se vio anteriormente, México depende del material genético del exterior y como la avicultura en su conjunto ha crecido, el aumento de compras de material genético de EUA, aumentó.

Con respecto al huevo industrial, las compras mexicanas a EUA, pasaron de 413 ton. en 1989 a 1,346 ton. en 1991¹⁹³.

Con referencia a pollo, las importaciones han crecido notablemente. Véase: en 1989 las compras a EUA de aves sin trocear fueron 3,115 ton., en 1991 la cantidad importada del producto, pasó a 4,109 es decir, un crecimiento del 31.91%. Con respecto a trozos y despojos congelados de pollos, las importaciones en 1989 y 1991 tuvieron el siguiente comportamiento: 38,024 ton. en 1989, y 53,817 ton. en 1991¹⁹⁴.

En gallos y gallinas congeladas, las importaciones pasaron en 1989 de 1364 ton. a 3,767 ton. en 1991, lo que indicó un crecimiento porcentual del 289.96%. En total, en 1989, las ton. de pollo importadas de los EUA, fueron 43,469 ton., para 1991 la cantidad comprada en el mercado estadounidense fue de 65,484 ton.¹⁹⁵

En relación al pavo, la dinámica de importaciones de 1989 a 1991, fue aceleradísima a excepción de aves sin trocear que pasó de 666 ton. en 1989, a 420 ton. en 1991. Los pavos congelados registraron en 1989, 519 ton. de importaciones para ubicarse en 1,636 ton. en 1991. En

¹⁹¹ Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de censos avícolas*, *Ibid.*, p. 2

¹⁹² Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de censos avícolas*, *Ibid.*, p. 2

¹⁹³ Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de censos avícolas*, *Ibid.*, p. 2

¹⁹⁴ Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de censos avícolas*, *Ibid.*, p. 2

¹⁹⁵ Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de censos avícolas*, *Ibid.*, p. 2

trozos y despojos congelados; las variaciones fueron de 2,652 ton. a 26,960 ton. En preparaciones de pavo, los crecimientos también son importantes, de tal forma que en 1989 se compraron 1,545 ton., en 1991 las compras fueron 5,890 ton. el crecimiento en el periodo expresado en porcentaje fue de 281.22%. Si se suman todos los rubros del sistema pavo, las cifras indican que en 1989 las compras al exterior fueron 5,382 ton., en 1991, la enorme suma fue de 34,906 ton. Asimismo, si se incluye en un solo concepto al sistema pavo y pollo, las importaciones en 1989 fueron 48,851 ton. pasando a 100,390 ton. en 1992. Como se aprecia, las importaciones en ese periodo, crecieron significativamente¹⁰⁴.

Este marco de referencia permitió negociar con mayores elementos de juicio para determinar la estrategia en cuanto a cuotas de importación, aranceles, etc.

9.3.- Permisos de importación y aranceles en productos avícolas antes de la firma del TLCAN.

El análisis sería incompleto si no se incluyen aspectos del comercio, entre los dos países, como permisos previos de importación y aranceles, tanto en insumos como en bienes finales.

Hasta antes de la firma del TLCAN, la política comercial vigente en materia de aranceles y permiso previo, en el sistema nacional avícola se presenta en el Cuadro 17.

Cuadro 17. Política comercial vigente hasta antes de la firma del TLCAN en materia de aranceles y permiso previo de productos avícolas

	<i>Requiere permiso previo</i>	<i>Arancel</i>
<i>I.- HUEVO</i>		
a) Fresco	X	10%
b) Albumina (claras)		10%
c) Otros y subproductos		20%
<i>II.- POLLO</i>		
a) Recién nacido	X	10%
b) Sin trocear y en trozos*	X	10%
c) Progenitoras recién nacidas		Exento
d) Otros		10%
<i>III.- PAVO</i>		
a) Sin trocear y en trozos*	X	10%
b) Progenitoras recién nacidas		Exentas
c) Otros		10%

¹⁰⁴ Grupo de Economistas y Asociados, *Estadísticas de census avícolas*. Ibid., p. 2

Fuente: Estadísticas de Censos Avícolas . UNA

*excepto hígados

Con respecto a algunos insumos utilizados en avicultura, la política arancelaria hasta antes de la firma se aprecia en el Cuadro 18

Cuadro 18

Política comercial vigente hasta antes de la firma del TLCAN en materia arancelaria de algunos insumos usados en avicultura

I.- Alimentos	Arancel
a) pasta de soya	15%
b) sorgo	Arancel estacional de 10%
c) Otros*	10 - 15%
II.- Vitaminas, fármacos y biológicos	10 - 15%
III.- Maquinaria y equipo**	10 - 20%

Fuente: Estadísticas de Censos Avícolas . UNA.

*Excepto semilla de algodón, trigo, maíz, frijol de soya y canola, que están sujetos a permiso previo y exentos de arancel

**Excepto tractocamiones y remolques que están sujetos a permiso previo y se aplica un arancel del 20%

9.4.- Problemas de productos avipecuarios nacionales en el marco del comercio internacional hasta antes de la firma del TLCAN.

De acuerdo a la información contenida en el apartado 9.3 , parecía ser que la política comercial aplicada a la actividad avícola era consistente entre insumos y productos, y entre los distintos productos, en la medida que se aplicaron permisos previos a las fracciones arancelarias consideradas claves para la actividad avipecuaria : huevo, carne de pollo y de pavo enteros y en pedazos . Sin embargo, se presentaron diversos problemas graves al respecto y que a continuación se enuncian:

a) Se restringía la posibilidad de sustituir en la alimentación de las aves insumos, es decir, el poder combinar trigo y maíz con sorgo y pasta de soya. Al estar sujetos a permiso previo la

importación de trigo y maíz, se dificultó su disponibilidad. Incluso en México estuvo (y está) prohibido canalizar maíz y trigo nacional a la alimentación animal. Si bien ello ha respondido y responde a consideraciones de política agropecuaria y alimentaria del país, implicó (e implica) incrementos en los costos de la producción avícola. El maíz es el ingrediente más rico en energéticos que impacta favorablemente en la alimentación, además en algunos años ha sido más barato que el sorgo. Asimismo se eliminó la posibilidad de aumentar el valor agregado de la producción de granos (transformación del grano a carne), si se hubiera utilizado trigo y maíz como alimento de aves.

b) La falta de especificidad de algunas fracciones arancelarias, implicó que al amparo de fracciones no sujetas a permiso previo, o con permiso para productos de otras fracciones, se introdujeran al país productos avipecuarios claves, que en teoría estaban controlados. Este fenómeno fue (y es) particularmente grave con la introducción a México de huevo fértil, en vez de huevo fresco; de huevos frescos por otro tipo de huevos; de pollito recién nacido (fracción 01.05.11.01) en vez de pollitos inferiores a 185 gramos (fracción 01.05.11.99); de pollo, en lugar de pavo u otras aves; de pollo fresco o congelado por pedacera de aves. Asimismo, los estadounidenses colocaron en el mercado nacional, cantidades importantes de pollo, mismo que fue introducido bajo la fracción arancelaria que correspondió a salmuera, en el que sólo se le adicionaba sal y limón, la cual no tenía permiso previo de importación.

c) Un escasísimo y hasta nulo conocimiento en productos avipecuarios en las aduanas nacionales que propició la introducción de bienes que no correspondían a los permitidos, incluso se llegó (y llega) a extremos de alterar empaqueo y etiquetación. Además existió (y existe) una enorme carencia de control en el sistema aduanero, ya que importaciones legales en zonas libres fronterizas, se introdujeron posteriormente al resto del país. Son legales en zonas libres pero ilegales en el resto del país.

d) Los hábitos de consumo de pollo en EUA, que demanda fundamentalmente pechuga, propiciaron que se enviaran a México, vía importación y / o contrabando, subproductos (patas, muslos, vísceras, etc.) a precios dumping, sin que existiera una regulación o control al respecto.

Así, aunque en el papel se protegió a los productores avícolas, al controlar las fracciones arancelarias clave, y aunque también se protegió, en el papel, a los consumidores nacionales (

ya que implicó la regulación de importaciones mediante barreras fitosanitarias), existieron (y existen) problemas en la estructura de la política comercial y sobre todo, de su instrumentación.

e) En cuanto a las barreras no arancelarias la normatividad que se aplicó a los productos avícolas se refirió básicamente a cuestiones fitosanitarias, así como a empaquetado y presentación de los productos avícolas. En México las normas sanitarias exigen (y exigen) la aplicación de diversos análisis para determinar la presencia de enfermedades, así como cuidados sanitarios en los rastros, en el manejo y la distribución de los productos. También en envasado y presentación del producto se requirió que se cumplieran los requisitos acerca de contenidos netos, marca registrada del producto, caducidad, etc.¹⁰⁰

A pesar de esa normatividad, su aplicación y contenido ha sido sumamente deficiente (en especial de región a región) ya que existió (y existe) un rezago importante en la infraestructura de distribución, escasos recursos y mecanismos necesarios para instrumentarlos. En México las pruebas sanitarias se han verificado en las primeras etapas del proceso productivo (es decir en las empresas avícolas) para determinar enfermedades; sin embargo, dada la heterogeneidad en el tamaño de las unidades productivas nacionales, no han existido controles sanitarios eficientes en movilización de aves o sus productos y subproductos. Esto propició (y propicia) contagio de enfermedades entre las granjas avícolas, con aumentos en los costos de producción.

Los norteamericanos han sido sumamente exigentes en la normatividad sanitaria y de comercialización, lo que se ha traducido en barreras no arancelarias severas y efectivas para productos mexicanos. De hecho, los norteamericanos en el tiempo, no han impuesto barreras arancelarias importantes al comercio de productos avícolas, en tanto que las barreras no arancelarias resultaron (y resultan) prácticamente infranqueables, como lo muestra el nulo dinamismo que han mostrado las casi nulas exportaciones mexicanas de productos avícolas hacia los EUA.

Hasta antes de la firma y después de ella, los productos avícolas mexicanos no pueden ingresar a los EUA, básicamente por cuestiones sanitarias.

9.5.- Análisis comparativo de los antecedentes comerciales con respecto a las cuotas de importación y aranceles que se establecen en las negociaciones del TLCAN.

¹⁰⁰Grupo de Economistas y Asociados. *Estudio de posición del sector avícola para la negociación del acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos*. Ibid., p. 54-55

Con el objeto de tener mayores elementos antes de la firma del TLCAN, se hizo un análisis comparativo de los antecedentes comerciales, importaciones realizadas de productos avícolas por México a los EUA, con respecto a las cuotas que se establecen en la negociación.

El comparativo se hizo por producto durante el periodo 1989-1991.

9.5.1 Huevo

El promedio anual de antecedentes comerciales (importaciones) en el periodo 1989-1991, de huevo fresco incluso fértil fue de 144,015 cajas contra una cuota de 309,525 cajas establecidas en la negociación, un aumento del 114.92%. La cuota equivalió al 5% de la producción nacional de huevo.

Además se presentó en la negociación la desgravación GATT* y arancel consolidado de 50% contra un 10% que se tenía hasta antes de la firma del TLCAN²⁰⁰.

9.5.2 Pollo

El promedio anual de importaciones de pollo en el periodo 1989-1991 fue de 50,485 ton., contra una cuota global de pollo entero y piezas de 38,000 ton., cantidad propuesta hasta antes de la firma del TLCAN. Es importante hacer notar que la cuota que se propuso fue menor a los antecedentes de importaciones comerciales de esta mercancía, incluso menor a lo que fue autorizado en la franja fronteriza en 1991. Esta cuota de 38,000 ton. que se propuso hasta antes de la firma del TLCAN, obedeció a que por las fracciones de estas mercancías (pollo entero y piezas) entraban preparaciones de carnes los cuales no tenían una fracción arancelaria específica.

La cuota de pollo sugerido indicaba 3% de la producción nacional y un arancel equivalente de 260%, contra un arancel que hasta antes de la firma del TLCAN fue de 10%²⁰¹.

9.5.3 Pavo

²⁰⁰ Grupo de Economistas y Asociados. *Estadísticas de censos agrícolas*, Ibid., p. 3

²⁰¹ Grupo de Economistas y Asociados. *Estadísticas de censos agrícolas*, Ibid., p. 3

Las importaciones promedio anuales de pavo entero llevadas a cabo por México en el periodo 1989-1991 fue de 1,080 ton., sin embargo, en el año de 1991 las importaciones ascendieron a 1,636 ton., lo cual fue cercano a la autorización de la cuota de negociación de 2,000 ton.

* La desgravación GATT se refiere a que los países en desarrollo, solo deberán reducir los aranceles los primeros 6 años en 24%, y los cuatro años restantes con desgravación lineal a cero hasta completar el periodo de desgravación de 10 años.

Las piezas de pavo en 1991 ascendieron a 26,960 ton., cantidad que también se acercaba a las propuestas de los negociadores, la cual fue de 28,000 ton.

De acuerdo a la cuota que se negoció, 2,000 ton. de pavo entero, correspondió al 15% de la producción nacional, y la cuota global que incluyó además de pavo entero y piezas, correspondió al 130% de la producción nacional. Sin embargo, el arancel que se presentó en la negociación fue del 133% contra un arancel del 10% que se tenía hasta antes de la firma del TLCAN²⁰².

También se tuvo en cuenta que la cuota se podía otorgar al productor o incluso subastarse.

9.6.- Otros análisis de comercio internacional de productos avípecuarios antes de las negociaciones del TLCAN.

Una vez que se hizo un análisis comparativo entre las importaciones hasta antes de la firma y las cuotas que se propusieron en la negociación, se hicieron, de forma paralela, otros análisis, tales como:

a) Se planteó como posición relativa a carnes comestibles, que la partida 16 (preparación carne de pollo-pavo), no requiera permiso de importación y quede englobada en la partida 02.07 (carnes comestibles), además flexibilizar el tamaño de la cuota con objeto de que se obtuviera un nivel de arancel de protección estándar para pollo, pavo, pastas y preparación de carnes y así evitar el contrabando técnico.

b) También se tuvo en cuenta incluir al interior de la cuota, las importaciones hacia la franja fronteriza, lo que sumó una cuota de 72,360 ton. anuales, también se postuló que la cuota fuera con arancel cero. Y lo que se exceda a la cuota, sería con arancel equivalente.

²⁰² Grupo de Economistas y Asociados. *Estadísticas de censos agrícolas*. Ibid., p. 3

c) Antes de la negociación, se sugirió abrir las fracciones (para obtener especificidad) de trozos y despojos de gallo y gallinas, así como trozos de pavos.

Se crearían las fracciones de pastas de aves (carne de pollo y pavo mecánicamente deshuesada), cuya cuota se establecería en 27,000 ton. México es totalmente dependiente en las compras al exterior de pastas de aves, ya que el 75% de la pasta de pollo, pavo y muslo de pavo, se compra de EUA y se usa como materia prima para la elaboración de carnes frías²⁰³.

d) Se postuló en el proceso de la negociación, que a partir del primer año de vigencia del TLCAN se desgravaría inmediatamente al sorgo cuyo arancel se colocaría en cero (0%).

La desgravación para el maíz sería tipo GATT y se tendría acceso a la cuota del maíz sin arancel, la cual se fijó en 2500 ton. El arancel inicial (en el caso que la cuota se superara) para el maíz en el año cero, se colocaría en 215%.

La desgravación para la pasta de soya sería lineal a diez años a partir de un arancel del 15%. Para el primer año (enero de 1994) el arancel sería de 13.5%²⁰⁴.

También en el primer año, se determinaría que habría acceso a maquinaria y equipo con arancel cero, con lo que se perseguiría capitalizar y modernizar la planta avícola nacional.

Con respecto a EUA, este país desgravaría todas las fracciones de aves vivas, carnes y huevo inmediatamente, lo que incluye aranceles a las compras que haría de México hasta de 14.8%²⁰⁵.

EUA probablemente aplicaría aranceles a la exportación mexicana de acuerdo al Cuadro 19.

Cuadro 19

Probables aranceles aplicados por los EUA a productos avícolas mexicanos una vez firmado el TLCAN

<i>PRODUCTO</i>	<i>ARANCEL</i>	<i>PRODUCTO</i>	<i>ARANCEL</i>
Pollo	4.3%	Yema seca	9.6%
Pavos	14.8%	Yema congelada	3.8%
Trozos frescos	4.5%	Huevo en polvo	4.2%
Trozos y despojos congelados	13.7%	Huevo fresco incluso fértil	3.8%

Fuente: Estadísticas de Censos Avícolas. UNA.

²⁰³ Síntesis Avícola: *México no es autosuficiente en pollo*. Ibid., p. 11

²⁰⁴ Grupo de Economistas y Asociados. *Estadísticas de censos agrícolas*. Ibid., p. 4

²⁰⁵ Grupo de Economistas y Asociados. *Estadísticas de censos agrícolas*. Ibid., p. 4

CAPITULO X.- LA ACTIVIDAD AVICOLA EN EL TLCAN

10.1.- Aspectos generales

Las negociaciones en materia avícola fueron difíciles en el acuerdo comercial del TLCAN, ya que los tres países en esa actividad son sensibles.

El comercio mundial avícola se ha modificado sustancialmente en su naturaleza y su composición. En los orígenes del GATT²⁸⁶ (1948), cuando se decidió no incluir a la actividad avícola, los países comercializaban entre sí, productos avícolas no procesados, con poco valor agregado.

Sin embargo, a partir de la década de los 70's, el incremento del comercio de productos procesados avícolas, aumentó a un ritmo muy por encima del de los alimentos no procesados. Por ejemplo, en los EUA, los bienes avícolas procesados adicionalmente, han presentado el mayor crecimiento, con respecto a otros productos avícolas, los primeros han sido colocados en el mercado internacional, es por esto, que fue necesario establecer normas que contemplaran el comercio de este tipo de bienes, ya que su elaboración también se encuentra estrechamente relacionada con procesos industriales.²⁸⁷

La dificultad en la negociación de la actividad avícola en el TLCAN, no solo consistió en resolver las posturas encontradas de los tres países, además conciliar las propuestas que presentaban los distintos actores productivos de cada país. En México, por ejemplo, los productores de carne de pollo y huevo, demandaban de una protección del sector o una apertura muy gradual. En EUA, la situación fue diferente, ya que los productores de carne de pollo y pavo, deseaban acelerar la apertura del mercado para colocar sus productos en el mercado mexicano.

10.2.- La actividad avícola en el Acuerdo Canadá - EUA

Las negociaciones entre EUA y Canadá para el caso de productos como pollo, pavo y huevo fueron particulares. Canadá incrementó sus cuotas de importación pero no las sustituyó por un sistema de aranceles. Este hecho podría constituir a la larga, complicaciones en la actividad avícola canadiense y la vulneraría debido a que las negociaciones de la Ronda de Uruguay

²⁸⁶ Trápaga, D.Y.: *El GATT y los desafíos de la reordenación agrícola internacional*. Comercio Exterior, vol. 40, núm. 10, México, octubre de 1990

²⁸⁷ Rubio, L. et al.: *¿Cómo va a Afectar a México el tratado de Libre Comercio?* Fondo de Cultura Económica. México, 1994, p. 185

del GATT caminaron en sentido opuesto, buscando sustituir todas las barreras no arancelarias. Es decir, si al finalizar la Ronda del GATT se establecía la sustitución de las cuotas por aranceles, los canadienses quedaban doblemente desprotegidos frente a los productos avícolas estadounidenses, ya que por una parte, las reglas del GATT los obligaría a eliminar sus cuotas a las importaciones y por otra, en el Acuerdo de Libre Comercio, tanto EUA como Canadá habían decidido bilateralmente, eliminar la mayoría de los aranceles para estos productos.

La lección de Canadá en este aspecto fue muy importante para México ²⁹⁸.

10.3 Comercio entre México y Canadá

Siendo complementario México y Canadá en la actividad avícola, quedaron fuera de la negociación la carne de ave y el huevo, por lo tanto, cada uno de los dos países podrá imponer cuotas a éstos productos. Además, México no sustituirá con el Canadá, los permisos de importación, para carnes de aves y huevo, por aranceles ²⁹⁹. Asimismo, por el hecho de que ambos países son sensibles a los productos avípecuarios, se mantendrán barreras arancelarias y no arancelarias ³⁰⁰.

El que México y EUA sean complementarios se posibilita un mayor flujo comercial avícola entre ambos países. Así ellos podrían comprar cantidades importantes de carne de pechuga, y México adquirir mayor cantidad de material genético, microingredientes y vitaminas.

Como se podrá apreciar resultaba ventajoso para México y Canadá una negociación en materia avícola, esta no se llevó a cabo en razón de las presiones ejercidas por los norteamericanos.

10.4.- Comercio avícola entre México y algunos países centroamericanos y sudamericanos

Se han buscado acuerdos comerciales con otros países. Así, la UNA ha estado participando en las negociaciones comerciales con Centroamérica y Sudamérica. Existe un Acuerdo de Complementación con Chile, donde se estableció para los productos avípecuarios una desgravación de 6 años con un arancel base del 10%, eliminándose a la entrada del Acuerdo el requisito de permiso previo de importación. En el caso del grupo de los tres (México, Colombia

²⁹⁸ Correo Avícola. Unión Nacional de Avicultores...op. cit., p. 33

²⁹⁹ SECOFI. Ibid., p. 7

³⁰⁰ Rubio, et al. ¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?...op. cit., p. 37

y Venezuela) el acuerdo no incluyó pollitos, aves troceadas, enteras y huevo, configurándose un Tratado que limita entre los tres países, el comercio avícola.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, fue el más completo que se ha negociado en América Latina; se acordó con ese país, la exclusión en las negociaciones del pollo. Para el huevo se determinó un arancel del 50% y una desgravación lineal a 10 años. Además se incluyó en el Tratado: acceso a mercados, eliminación de subsidios a partir del 1ero. de enero de 1999, o en la fecha en que los productos queden exentos de arancel, normas fitosanitarias, reglas de origen, medidas de salvaguarda, prácticas desleales, servicios, normas, técnicas, compras gubernamentales, inversión, propiedad intelectual, solución de controversias y otras disposiciones ²¹¹.

10.5.- La estacionalidad avícola en las negociaciones del TLCAN

La negociación de la actividad avícola presentó dificultades debido a la complejidad de asuntos técnicos, políticos, sociales y económicos que tuvieron que abordarse.

Durante la negociación no sólo fueron abordadas las ventajas comparativas que cada país tenía, sino que también se analizaron la estacionalidad y los ciclos avícolas. La cuestión de la estacionalidad fue crucial debido a que entre México y EUA existen diferentes ciclos, (sobre todo en huevo para plato), que varían por oscilaciones climáticas y procesos biológicos (principalmente la muda), trayendo por resultado cambios en la oferta de huevo nacional, que por regla general es más abundante en los meses de abril - agosto y se reduce en los meses fríos ²¹², lo que podría permitir el intercambio comercial de huevo con los EUA ²¹¹.

10.6.- Medidas subsidiarias

En EUA los subsidios a la producción avícola han desempeñado un papel determinante. En el lapso de 1982 a 1988, los subsidios otorgados a los productores estadounidenses avícolas productores de huevo representaron el 6.86% del total de los ingresos de los avicultores ²¹⁴. La política de subsidios múltiples a los productores avícolas norteamericanos, creó una sobre-

²¹¹ Correo Avícola, abril de 1994. Ibid., p. 23

²¹² Rubio, L. et al. Ibid., p. 191

²¹³ SECOFI. Ibid.

²¹⁴ Calva, J.L.: *Efectos de un Tratado Trilateral de Libre Comercio en el Sector Agropecuario Mexicano. La Agricultura Mexicana Frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*. CIESTAAM, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1992, p. 22

ferta de mercancías avícolas al interior de EUA , lo que condujo a que se comercializaran en el mercado mundial a precios dumping. En el Canadá existían , numerosos programas de subsidios a productos como el pollo.

Al igual que en EUA, estos programas eran operados a través de agencias de comercialización, subsidios al transporte (en particular por ferrocarril) y mecanismos de apoyo al ingreso de los productores , entre muchos otros. En México, a raíz de la crisis económica , pero sobre todo en 1986 con el ingreso al GATT, los subsidios fueron menguando y en algunos casos desaparecieron como en el caso del sorgo, que en 1985 dejó de existir para la producción de carne de pollo, alentándola. En 1988 se suprimió el subsidio al sorgo destinado a la producción de huevo, siendo esto un factor que desplomó la producción (véase el cuadro 5).

En las negociaciones del TLCAN, el tema de los subsidios se convirtió en un asunto crucial. Los tres países tenían que encontrar soluciones para que los diversos programas de subsidio que se aplicaban a la actividad avícola no se constituyeran en un mecanismo de competencia desleal.

Sin embargo, seguía presente el problema de la trabazón de la Ronda de Uruguay del GATT.

El hecho de que México no fuera competitivo con EUA en subproductos avícolas como piernas, muslos, alas, no solo se debió a factores internos sino también a los subsidios aplicados por EUA a estos productos.

Sin embargo, una eliminación total de los subsidios difícilmente se daría sin considerar los acuerdos que se establecieron al seno del GATT.

Los tres países aceptaron en el marco del TLCAN que permanezcan una serie de apoyos internos (subsidios) para estimular sus respectivos sectores avícolas . Sin embargo , al igual que en el Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Canadá y EUA , los tres países buscarán ir eliminando subsidios a la exportación , salvo algunos que se consideren necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros del TLCAN.

Se estableció que cuando alguno de los tres países signatarios introduzca un subsidio a la exportación , deberá de informar al país importador, con tres días de anticipación por lo menos.

Por otra parte, cuando alguno de los países signatarios considere que otro país miembro del Tratado está importando productos avícolas con subsidios a la exportación provenientes de países ajenos al Tratado , podrá solicitar consultas para que conjuntamente se establezcan acciones en contra de las importaciones subsidiadas . Finalmente, se incorporó una cláusula bajo la cual los tres países trabajarán de manera conjunta para eliminar subsidios a la exportación en la zona de América del Norte como un primer paso para que se logre lo mismo a nivel mundial.

En el TLCAN se negoció la eliminación de subsidios a la exportación, mecanismos que constituyen uno de los factores de mayor distorsión en los precios y en el comercio internacional. De hecho, el Acuerdo Comercial entre EUA y Canadá, optó por la eliminación de subsidios a las exportaciones ²¹⁴.

10.7.- Medidas de Comercialización

Otra de las barreras comerciales a las cuales constantemente se enfrentaban los productores avícolas mexicanos eran las órdenes de comercialización. Estas, vigentes en EUA, habían constituido en numerosas ocasiones, barreras no arancelarias que obstaculizaban la comercialización de mercancías pecuarias nacionales.

Las órdenes de comercialización tratan de acuerdos que sirven para regular el tamaño, la distribución, la cantidad y la calidad de los productos avícolas que se venden en el mercado estadounidense. Estas órdenes en el Tratado deberán ser cumplidas, tanto por los productores norteamericanos como por los exportadores de mercancías avícolas de otras naciones.

Sin embargo, se han constituido en un factor de incertidumbre debido a que los requerimientos y exigencias de calidad pueden cambiar de manera arbitraria y así obstaculizar las exportaciones. En la práctica, EUA suele elevar las exigencias de calidad cuando la oferta interna de productos avícolas cubre las necesidades de su mercado nacional, situación que ha estado presente años atrás.

El TLCAN estableció que cuando México y EUA apliquen alguna disposición relativa a la normalización o la comercialización de un bien avícola, no se podrán discriminar los productos de importación similares, que sean destinados a su procesamiento.

Finalmente, los países signatarios acordaron para las órdenes de comercialización, la creación de un mecanismo de resolución de controversias de naturaleza privada al igual que un comité trilateral que vigilará la puesta en marcha y la ejecución de los mecanismos establecidos en la actividad ²¹⁵.

10.8.- Medidas Fitosanitarias

²¹⁴ Rubio, L. et al. *Ibid.*, p. 187

²¹⁵ Rubio, L. et al. *Ibid.*, p. 196

En esta sección del Tratado se establecieron preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas necesarias fitosanitarias, es decir, aquellas que se tomen para proteger la vida o la salud de sus aves. Los preceptos tienen como fin impedir el uso de medidas fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho de cada país para adoptar las medidas fitosanitarias pertinentes para la protección de la vida o salud de sus aves.

En México, algunos bienes avícolas como la pechuga de pollo y productos avícolas procesados como fajitas de pollo, nuggets, etc, tenían (y tienen) un gran potencial de exportación.

Las restricciones fitosanitarias son sin embargo, los obstáculos más fuertes, afectando a productos avícolas como la carne de pollo, en consecuencia la mercancía ha tenido un acceso nulo al mercado estadounidense.

El enorme proteccionismo que ejercía (y ejerce) EUA contra las exportaciones avícolas, se presentaba de manera diáfana en el caso del pollo. Actualmente Japón, con sus estrictas regulaciones de sanidad y todo, importa pechuga deshuesada de una de las grandes empresas comerciales mexicanas (Trasgo), pero EUA ha prohibido la importación del parrillero por la existencia de enfermedades como: Newcastle de tipo velogénico viscerotrópico (Exotic Newcastle), Tifoidea aviar, Hepatitis por cuerpos de inclusión, Influenza aviar. México cuenta con zonas libres de estas enfermedades, las cuales podrían exportar pollo, pero el gobierno de EUA se ha rehusado a reconocer este hecho y aún ya reconocido, es la fecha (mayo de 1995) que por distintas causas no se ha exportado pechuga de pollo, a los EUA.

La remoción de todas las barreras no arancelarias y el establecimiento de normas fitosanitarias mucho más claras y permanentes, eran esenciales e imprescindibles para México. El gran potencial exportador de pechuga de pollo, no podría desarrollarse si no se conseguía eliminar todo este tipo de medidas proteccionistas. Durante la negociación, los tres países buscaron establecer zonas libres de plagas y enfermedades, para que los productos avícolas de esas regiones pudieran gozar de un trato preferencial.

El Tratado estableció el derecho de cada país para que determinara el nivel de protección fitosanitario que considere adecuado (aquí es posible la aplicación de barreras no arancelarias discriminatorias por alguno de los tres países signatarios) y dispone que cada país puede alcanzar tal nivel de protección mediante medidas fitosanitarias que: a) se fundamenten en principios científicos y en una evaluación de riesgo; b) se apliquen sólo en grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país; y c) no se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.

Asimismo el Tratado recomendó a los tres países utilizar las normas internacionales para apoyarse y adoptar los criterios para el establecimiento de normas fitosanitarias a nivel interno.

Sin embargo, se permitió que los países adoptaran medidas más estrictas que las internacionales siempre y cuando éstas estén sustentadas en criterios científicos y sean necesarias para alcanzar niveles de protección que un país considere adecuados (como se podrá apreciar por este apartado, es posible implementar políticas proteccionistas). Asimismo, los tres países acordaron revisar, promover y desarrollar normas sanitarias de acuerdo con el marco que establecen diversas organizaciones en esta materia tales como : la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias, la Comisión Tripartita de Salud Animal.

Por otra parte, se acordó por los tres países , la armonización y la equivalencia de las medidas fitosanitarias sin por ello reducir el grado de protección de la vida o de la salud animal determinado por cada nación. Se estableció una serie de procedimientos para evaluar los riesgos que pudieran surgir de la probabilidad de entrada, radiación o propagación de enfermedades y plagas. Las evaluaciones se realizarán tomando en cuenta las técnicas de evaluación de riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte. El Tratado contempló (y contempla) que algunos de los países miembros podrá conceder un tiempo razonable para que los bienes avícolas de otro país signatario , cumplan gradualmente con nuevas medidas, siempre y cuando durante ese periodo no se ponga en riesgo a la actividad avícola del país que está comprando del exterior por razones sanitarias.

Uno de los apartados más importantes del capítulo sobre normas fitosanitarias, se refirió a la existencia de zonas libres (o con escasa presencia de enfermedades o plagas) que puedan exportar sus mercancías al resto de los países que suscribieron el Tratado. Para ello, el país exportador, deberá demostrar que los bienes avícolas que provienen de su territorio, son originarios de zonas libres o con escasa presencia de plagas y enfermedades. Esta cláusula es crucial para la exportación mexicana, la pechuga del ave nacional presenta un precio altamente competitivo en el mercado estadounidense , ya que en el territorio nacional hay zonas libres de las enfermedades avícolas antes mencionadas, por lo tanto, podrían calificar para el comercio de sus productos.

Los tres países acordaron el establecimiento de una serie de reglas que garanticen claridad en la aplicación de normas fitosanitarias. Así de esta forma, un país que desee modificar sus normas fitosanitarias, deberá enviar una notificación a los otros países del Tratado antes de emprender cualquier cambio. La notificación deberá establecer los objetivos y los motivos de la medida adoptada, así como especificar que bienes avícolas serán los afectados. Además, los

cambios en las normas sanitarias deberán de publicarse a la brevedad posible y cada país miembro establecerá centros de consulta que proporcionen información sobre estas cuestiones. Este capítulo (el de las medidas sanitarias) contempla reglas y procedimientos que permitan garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias.

Es claro que los tres países signatarios se comprometerán a facilitar asistencia técnica para resolver problemas fitosanitarios, la cual podría darse de manera directa o a través de organizaciones internacionales. Finalmente, se acordó la creación de un comité de medidas fitosanitarias que ayudará a armonizar las normas, facilitará la cooperación y las consultas técnicas y podrá ser consultado cuando surjan controversias en esta materia.

Sin embargo, es de suma importancia recalcar, que hubo un avance poco significativo en lo referente a restricciones fitosanitarias, por lo que se verán afectados aquellos productores avícolas ubicados en zonas libres o de baja incidencia y prevalencia de enfermedades y plagas, ya que se les dificultará colocar productos como pechuga de pollo en el mercado estadounidense²¹⁷, perdiéndose oportunidades de captación de divisas, empleos, inversiones y crecimiento del producto avícola nacional²¹⁸.

10.9.- Normas Técnicas

Este capítulo fue de los más complejos, pues entrañó el establecimiento de reglas y criterios para la actividad avícola.

El capítulo incluyó normas relativas a la salud animal. El capítulo contempló cosas tan relevantes como la asistencia técnica en investigación, infraestructura y tecnología de procesamiento.

En el TLCAN se acordó que cada país podrá adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización para establecer los niveles de protección que se desee alcanzar. Asimismo, se ratificaron los derechos y obligaciones que cada país tiene con el Código de Barreras Técnicas al Comercio del GATT.

En cuanto a los criterios de normalización, el TLCAN estableció que cada país podrá utilizar las normas internacionales. Para el caso del huevo están las unidades Haug en las claras, así como dimensiones de la cámara de aire, forma y elevación de la yema, coloración de la misma. Sin embargo, se permitió que las naciones firmantes adoptaran medidas de normalización por

²¹⁷ SECOFI, Ibid., p. 8

²¹⁸ Correo Avícola, abril de 1994, Ibid., p. 41

encima de lo estipulado en los estándares internacionales con el objeto de alcanzar un mayor nivel de protección.

Lo que no se permitió, es que algún país adopte normas extremadamente laxas por debajo de lo que establecen los criterios internacionales, lo que podría configurar una condición de dumping.

También se estableció el apartado referente a la compatibilidad de las normas entre los tres países.

Esto con el objeto de evitar que el comercio avícola sea obstaculizado por la diferencia de normas entre los tres países, además permitirá reducir costos para los exportadores, quienes no tendrán que cumplir con requisitos distintos en cada país.

Se estipuló la notificación de que cada país del TLCAN deberá indicar a los otros la modificación de manera total o parcial de alguna medida de normalización.

Por último, los tres países se comprometen a proveer la cooperación técnica entre sus distintas agencias u organismos de normalización y se constituye un comité tripartita que dará seguimiento a la ejecución y la administración de este capítulo del Tratado.

El comité también se encargará de impulsar la compatibilidad y la aplicación de las normas y podrá ser consultado cuando surjan controversias a este respecto ²¹⁹.

10.10.- Salvaguardas

El capítulo de salvaguardas se refiere al establecimiento de un sistema que permita proteger en forma temporal y excepcional cuando se presente un aumento extraordinario y transitorio de las importaciones que dañe a los productos avícolas locales, de hecho, en los últimos años, el flujo masivo de subproductos avícolas y huevo han propiciado desplome de precios afectando a la avicultura nacional.

Para la avicultura nacional no se negoció ninguna salvaguarda especial ²²⁰, colocándola en una situación de extrema vulnerabilidad. Llama la atención, que el país pudiendo haber utilizado mecanismos aprobados por el ex-GATT, no haya utilizado este instrumento para proteger a la avicultura nacional.

10.11.- Antidumping e Impuestos Compensatorios

²¹⁹ Rubio, L. et al. *Ibid.*, p. 242-244

²²⁰ Correo Avícola, enero-febrero de 1995. *Ibid.*, p. 20

El capítulo que aborda las prácticas desleales, fue uno de los más importantes, ya que define los mecanismos para combatir fenómenos como el dumping, además se implantaron los procedimientos aceptables para atacar subsidios e impuestos compensatorios²²¹. El TLCAN estableció la creación de tribunales binacionales que se encargarán de revisar las decisiones definitivas en materia de antidumping e impuestos compensatorios que hubieran emitido las autoridades de los países firmantes del TLCAN²²². Cada país se comprometió a llevar a cabo las reformas legales necesarias de tal manera que estos tribunales puedan revisar casos en la actividad avícola de antidumping e impuestos compensatorios sin violar el derecho interno.

El Tratado también estableció un procedimiento de impugnación extraordinario que podrá revisar las decisiones tomadas por el tribunal arbitral y, si el caso lo amerita anular la resolución inicial, lo que conduciría a la instalación de un nuevo tribunal arbitral. Finalmente, se crea un mecanismo de salvaguarda que podrá ser usado en caso de que la aplicación de la legislación interna de un país actúe en detrimento del funcionamiento del proceso arbitral²²³.

²²¹ Correo Avícola, enero-febrero de 1995. *Ibid.*, p. 40

²²² Rubio, L. et al. *Ibid.*, p. 247-249

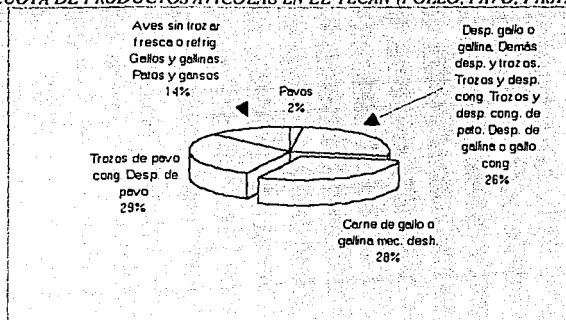
²²³ SECOFI, *Ibid.*, p. 10

**CAPITULO XI.- NEGOCIACION DEFINITIVA DEL TLCAN AL 1o. DE
ENERO DE 1994 EN LA ACTIVIDAD AVICOLA**

11.1.- Pollo y Pavo

Se determinó una cuota de importación de 95,000 ton. para 1994. La distribución de la misma se aprecia en el Cuadro 20 y en la Figura 4, (véase en el anexo el Cuadro 20) A partir del segundo año la cuota crecerá en un 3% anual con respecto a 1994, de tal forma que en 1995 la cuota será de 97,850, para que en el año 2003 la cuota se ubique en 127,672.056 ton. A partir del 2004 la cuota será suspendida.

**FIGURA 4
CUOTA DE PRODUCTOS AVICOLAS EN EL TLCAN (POLLO, PAVO, PASTAS)**

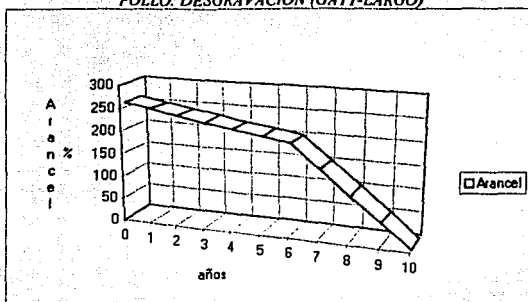


Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México, 1993-1994.*

En el caso de que la cuota de importación se exceda a la vigente en 1994, el arancel para pollo será 260%, y el de pavo 133%, en ambos la desgravación será tipo GATT (es decir, en los primeros seis años, la desgravación será del 24% y los 4 años restantes con desgravación lineal a cero hasta completar el período de desgravación de 10 años). De tal forma que

para pollo, seis años después, enero de 1999, el arancel será 197.60%, a partir de 1999, la desgravación será lineal, así en enero del 2000, el arancel será 148.20% para que, finalmente, en el año 2003 el arancel se ubique en 0%. (véase Cuadro 23 y Figura 5) Sin embargo, existe un esquema de transición en franja fronteriza donde el pollo presenta, en lo negociado, un arancel del 0%.

FIGURA 5
POLLO. DESGRAVACION (GATT-LARGO)



Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México. 1993-1994.*

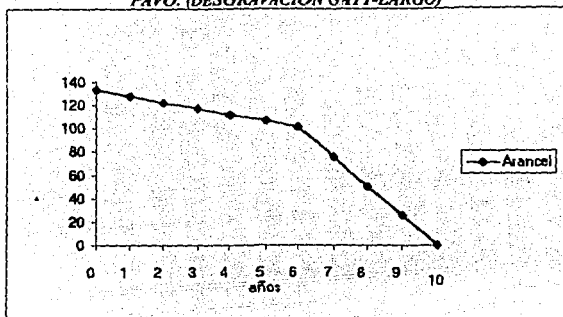
Para el caso de pavo la situación arancelaria será como sigue: en enero de 1999 el arancel será de 101.08%; en enero del 2000 será de 75.81%; y en enero del 2003 de 0%²²⁴. (véase Cuadro 23 y Figura 6).

Pero, al igual que el pollo, se negoció un esquema de transición en la franja fronteriza con un arancel del 0%.

El manejo de las cuotas para pollo y pavo entero y troceado es llevado a cabo por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a través de la Subsecretaría de Industrias.

²²⁴ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 46-48.

FIGURA 6
PAVO. (DESGRAVACION GATT-LARGO)



Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México, 1993-1994*.

El hecho de que exista un esquema de transición en la franja fronteriza, con arancel cero, puede ser utilizado por EUA para introducir a la frontera mexicana cantidades importantes de carne sin impuestos, y de la frontera los intermediarios la llevan hacia el interior del país, como ya ha ocurrido.

Se aprecia que la avicultura mexicana productora de pollo y pavo, cuenta con diez años (a partir de la negociación definitiva) para que se nivele tecnológicamente con los EUA y así poder competir. Sin embargo, parece que el tiempo es insuficiente y es así que los avicultores norteamericanos colocarían en el mercado mexicano, una parte importante de sus excedentes avícolas (productos cárnicos avícolas procesados y subproductos) provocando fisuras a la avicultura mexicana, menguando su capacidad de cubrir los requerimientos del mercado interno, configurando quiebras en granjas avícolas pequeñas y medianas, dejándose de generar empleos directos e indirectos, provocando ensanchamientos en las importaciones avícolas.

La actividad avícola nacional, al paso del tiempo, se construyó hasta convertirse en la actividad pecuaria más importante aportando en 1993 el 54% de la producción pecuaria, porcentaje capaz de abastecer las necesidades crecientes del mercado interno, aún sorteando la crisis del campo mexicano, de ahí, que hay que defender esta actividad.

La distribución de la cuota de pollo y pavo negociada con un arancel igual a cero (es decir, al interior de la cuota), puede ser <<liberalizada>> a discreción del gobierno mexicano, situación que sería aprovechada por los norteamericanos para ir colocando cantidades cada vez más altas de productos cárnicos avícolas. Recuérdese que de 1992 en adelante las importaciones estadounidenses hacia México han crecido sustancialmente. México, en 1992, fue el principal importador de carne de pavo, representando el 60% de las compras totales del total exportado norteamericano. Las cuotas de importación negociadas en el TLCAN, así como otros factores, pueden provocar que los productores mexicanos pavícolas y pollicolas abandonen paulatinamente la actividad en vez de diversificar sus operaciones.

Es importante destacar que lo negociado en el TLCAN para las fracciones 02.07.39.01, 02.07.41.01 y 02.07.42.01 (véase Cuadro 20) que representó el 28.42% del total de la cuota para pollo y pavo, reflejan una realidad. En México se importa, casi el 100% de pastas avícolas (las fracciones antes mencionadas), para la elaboración de embutidos y carnes frías, en un mercado donde las empresas productoras de embutidos y obradores instalados en México, han aumentado la utilización de pollo y pavo mecánicamente deshuesado (pastas) procedente de EUA, sustituyendo a la carne de cerdo. Es importante recalcar, que existe capacidad ociosa en la actividad avícola de carnes, misma que pudiera ser utilizada para producir pasta de aves con mayor valor agregado, creando empleos y disminuyendo importaciones.

En las negociaciones ocurridas el 1o. de enero de 1994, para pollo y pavo, se abrieron las fracciones 02.07.41.01 y 02.07.42.01 (véase en el anexo el Cuadro 20), mismas que permitirán una mayor especificidad en las importaciones y así tener un elemento más para tratar de frenar el contrabando técnico. Mientras no se tengan elementos humanos calificados en materia aduanal, seguirá dándose el contrabando técnico, aún en un marco del TLCAN.

El manejo de cuotas de pastas de pollo y pavo es llevado a cabo por SECOFI a través de Comercio Interior.

11.2 Huevo

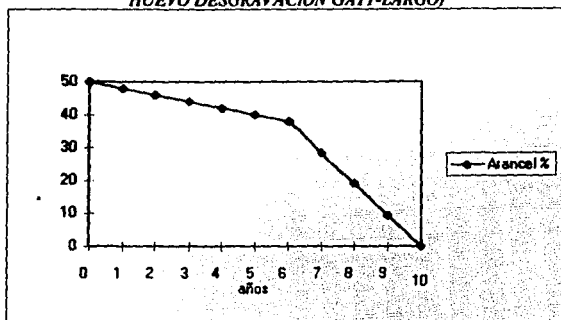
En el caso del huevo, la cuota de importación se ubicó en 6,500 ton. Esta cuota será creciente en un 3% anual respecto al año anterior. De tal forma que para enero de 1995 la cuota establecida fue de 6695 ton. En 2003 la cuota será de 8735.45 ton.

En el caso de que las importaciones en 1994 excedan a la cuota, se estableció un arancel de 50%, consolidado GATT. La desgravación para huevo fresco incluso fértil fue tipo GATT a 10

años (véase Figura 7) y lineal a 10 años para huevo en polvo y congelado industrializado ²²⁵ (véase Cuadro 21).

Como se puede apreciar en el cuadro 21, la descripción de lo importado en materia de huevo procesado, indica la posibilidad de que México, usando parte de su capacidad instalada ociosa, produzca huevo para procesar. La producción de huevo fresco en México casi es demandado de forma inmediata, por un mercado interno que hasta 1994, presentaba una fuerte expansión.

FIGURA 7
HUEVO DESGRAVACION GATT-LARGO)



Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México*. 1993-1994.

Asimismo se avanzó dando una mayor especificidad en las fracciones arancelarias, lo que implica que se frenará hasta cierto punto la introducción al país de huevo fértil, en vez de huevo fresco; de huevos frescos por otro tipo de huevos (véase Cuadro 21). Se requiere, en el muy corto plazo, de capacitación a los recursos humanos instalados en las aduanas nacionales, para que cumplan eficientemente su función y así poder controlar el contrabando técnico.

Al igual que en el caso de pollo y pavo, parece insuficiente el tiempo negociado, ya que en el año 2003, la cuota, así como el arancel, desaparecerá, lo que implicará flujos crecientes de huevo, sobre todo el de mayor valor agregado, hacia el interior del país, impactando severamen-

²²⁵ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 48

te a una avicultura que a nivel mundial, presenta niveles tecnológicos comparables a aviculturas desarrolladas.

Finalmente, y al igual que en pollo y pavo, en las negociaciones se estableció un esquema de transición en la franja fronteriza donde el huevo presenta un arancel igual a cero. Al existir una franja fronteriza para huevo, existe la posibilidad de introducir volúmenes importantes del producto a la franja y de ahí al interior del país. Afectando a la avicultura nacional.

Las cuotas de manejo de huevo en el marco del TLCAN son llevadas a cabo por SECOFI a través de Comercio exterior.

Cuadro 21

Cuotas de huevo, aranceles y desgravaciones a partir del 1o. de enero de 1994

<i>Fracción Arancelaria</i>	<i>Descripción</i>	<i>Arancel</i>	<i>Desgravación</i>	<i>Cuota</i>
04.07.0001	Huevos frescos, incluso fértil	48	C	6,500
04.07.0002	Huevos congelados con cascarrón	18	C	
04.07.0099	Los demás de ave con cascarrón	18	C	
04.08.1101	Yemas secas	18	C	
04.08.1999	Demás yemas	18	C	
04.08.9101	Huevos cong. o en polvos s/cascarrón	18	C	
04.08.9199	Los demás sin cascarrón	18	C	
04.08.9901	Cong. o en polvo (los demás huevos secos)	18	C	
04.08.9999	Los demás (huevos cong. O en polvo)	18	C	
04.02.1001	Ovo Albúmina	Exenta	A	

A=Inmediata

C=10 años

Fuente: U.N.A G E E. Diario Oficial, 20 y 28 de diciembre de 1993

12.3 Animales vivos

La negociación del TLCAN incluyó animales vivos. En ésta, las progenitoras (ligeras y pesadas) recién nacidas presentan exenciones arancelarias, así como una desgravación total, (véase Cuadros 22 y 23) esto es congruente, ya que (como ya se vió) somos totalmente dependientes con respecto a material genético. Asimismo, se estableció especificidad en las fracciones arancelarias (véase Cuadro 22), ya que anteriormente se introducían al país pollitos recién

nacidos en vez de pollitos inferiores a 185 gramos, afectando capacidad productiva instalada nacional, lo cual potencializaba la ya desempleada capacidad productora de incubación nacional²⁶. En 1990, la capacidad ociosa de incubación fue del 16%.

Cuadro 22
Cuotas de animales vivos, aranceles y desgravaciones
a partir del 1o. de enero de 1994

Fracción	Descripción	Arancel %	Desgravación
0105.1101	Pollitos cuando no necesitan alimento durante su transporte (inferior a 185 gramos)	45	C
0105.1199	Progenitoras recién nacidas	EX	D
0105.1199	Los demás pollitos recién nacidos	9	C
0105.1999	Las demás aves recién nacidas	9	C
0105.9101	Gallo de pelea	18	C
0105.9199	Las demás (aves, gallos y gallina superior a 185 grs.)	9	C
0105.9999	Las demás aves (patos, pavos y pintadas superiores a 185 grs.)	9	C

C = Desgravación lineal a diez años; EX = Exento; D = Ya desgravada

Fuente: UNA. GEE Diario Oficial, 20 y 28 de diciembre de 1993

Cuadro 23
Desgravación de productos avícolas, 1994-2003

Año		Huevo %	Pollo %	Pavo %	Reproductora I/	Progenitora
	0	50	260.0	133	50	Exenta
Enero/1994	1	48	249.6	127.68	45	
Enero/1995	2	46	239.2	122.36	40	
Enero/1996	3	44	228.8	117.04	35	
Enero/1997	4	42	218.4	111.72	30	
Enero/1998	5	40	208.0	106.90	25	
Enero/1999	6	38	197.60	101.08	20	
Enero/2000	7	28.5	148.2	75.81	15	
Enero/2001	8	19	98.8	50.54	10	
Enero/2002	9	9.5	49.4	25.27	5	
Enero/2003	10	0	0	0	0	

* Desgravación GATT

I/ Desgravación LINEAL

Fuente: UNA. GEE Diario Oficial 20 de diciembre de 1993

²⁶ CANACINTRA, 1993-1994. Ibid., p. 47

11.4 Aduanas para ingreso de productos avipecuarios procedentes de EUA

Es importante destacar que la actividad avícola, luego de la negociación del TLCAN, tendrá que implementar controles aduanales estrictos, ya que es la actividad del sector agropecuario donde se emplearán el mayor número de aduanas para ingresar mercancías avipecuarias, esto se explica por el esquema de asignación de los bienes avícolas a las ciudades de la franja fronteriza y municipios libres. El Cuadro 24 muestra que la aduana que tendrá una mayor participación (35.4%) en las importaciones de productos avícolas será Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Cuadro 24. Total de importaciones por aduana en la actividad avícola

Aduana	Importaciones (miles de N\$)	Participación (%)
Total actividad	338,145	100.0
Nuevo Laredo	137,245	35.4
Colombia, N.L.	99,357	25.6
Cd. Juárez, Chih.	35,990	9.3
Tijuana, B.C. Norte	35,444	9.1
Mexicali, B.C. Norte	21,956	5.7
Reynosa, Tamps	12,005	3.0
OTRAS	46,148	11.9

Fuente: SECOFI - CNA

11.5 Sorgo, maíz y pasta de soya

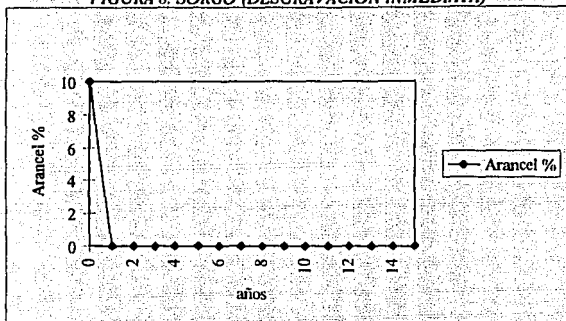
Asimismo, en la negociación del TLCAN se incluyeron materias primas esenciales para la elaboración de alimentos balanceados, recuérdese que la alimentación es el factor que tiene un mayor peso porcentual en los costos totales unitarios de carne de pollo, pavo y huevo.

Las posibilidades de acceder a la compra de materias primas esenciales del exterior, puede permitir la oportunidad de adquirirlos a precios relativamente competitivos y de calidad. Es importante establecer que tanto en frijol soya, donde se obtiene la pasta de soya, como en sorgo, México no ha sido autosuficiente, de ahí, que se han estado incrementando las importaciones de estas mercancías en forma notable y sostenida.

Es por esto que resultaba significativo en qué condiciones quedaban estos insumos una vez llevadas a cabo las negociaciones. Con respecto al sorgo, la desgravación fue inmediata, de tal forma que para enero de 1994 el arancel fue igual a cero (véase Cuadro 25 y Figura 8) hasta antes de ese mes y año, el sorgo tenía un arancel del 10%. Para la pasta de soya, se negoció

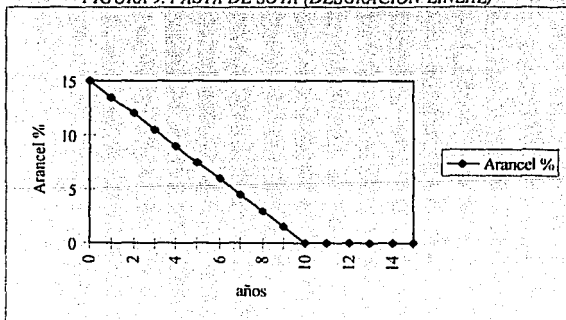
una desgravación lineal a 10 años a partir de un arancel del 15% (véase Cuadro 25 y Figura 9). Finalmente, la desgravación para el maíz fue tipo GATT extra largo, a partir de un arancel del 215%, mismo que será igual a 0 en enero del 2008²¹⁷. (véase Cuadro 25 Figura 10).

FIGURA 8. SORGO (DESGRAVACION INMEDIATA)



Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México, 1993-1994*.

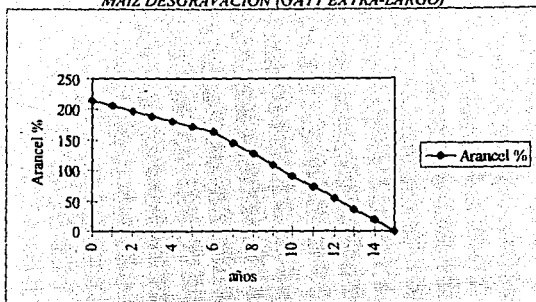
FIGURA 9. PASTA DE SOYA (DESGRACION LINEAL)



Fuente: Idem.

²¹⁷ CANACINTRA, 1993-1994. *Ibid.*, p. 49

FIGURA 10
MAIZ DESGRAVACION (GATT EXTRA-LARGO)



Fuente: CANACINTRA. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. *La Industria Alimenticia Animal en México. 1993-1994.*

El hecho de que el sorgo se haya desgravado de forma inmediata (véase Cuadro 25), permitirá en el corto plazo, a los productores de alimentos balanceados y a los avicultores integrados adquirir de los EUA este insumo a precios relativamente bajos. Sin embargo, también es probable que los productores nacionales de sorgo, se vean en serias dificultades, en virtud de que el costo por tonelada producida al interior del país, es mayor al costo de la tonelada estadounidense, afectando la producción nacional e incrementando importaciones haciendo al país aún más dependiente en este renglón. Es probable, para el caso de la pasta de soya, que el tiempo de desgravación sea insuficiente, por lo que podría darse el fenómeno, de una vez ocurrido el periodo de 10 años, importantes volúmenes de frijol, soya y pasta de soya procedentes de EUA, inundarían el mercado nacional afectando a los productores de esa oleaginosa, potencializando aún más las importaciones de la materia prima.

Con motivo de la entrada en vigor del TLCAN con EUA y Canadá, la Dirección General de Productos Básicos y Enlace Sectorial de la SECOFI, otorgó cuotas de maíz importado hasta por 441,665 ton. de maíz libre de arancel para la avicultura, lo que podría abaratar los costos de producción de los productos avicuarios, ya que el maíz y sobre todo el de importación, en

algunos años ha sido más barato que el sorgo nacional . Sin embargo, y así lo ha demostrado la historia, una vez que el país exportador ha controlado una parte importante del mercado a donde vende, eleva los precios de las mercancías que exporta. Vale la pena indicar que en 1994, y ante una cosecha abundante de maíz , que no solamente satisfizo las necesidades del mercado interno , sino que también hubo excedentes, de los cuáles, una parte de éstos más la cuota de maíz para la avicultura, fueron usados para la actividad , dejándose de comprar sorgo, afectando a los productores de este último grano. Además es importante recalcar que la cuota de maíz para avicultura se flexibilizó de 2000 ton. hasta 441,665.

Cuadro 25

Desgravación de insumos 1994 - 2008

<i>Año</i>		<i>Sorgo %</i>	<i>Pasta de soya %</i>	<i>Maíz %</i>
	0	10	15	215
Enero/94	1	0	13.5	206.40
Enero/95	2	0	12.0	197.80
Enero/96	3	0	10.5	189.20
Enero/97	4	0	9	180.60
Enero/98	5	0	7.5	172.00
Enero/99	6	0	6.0	163.40
Enero/2000	7	0	4.5	145.24
Enero/2001	8	0	3.0	127.08
Enero/2002	9	0	1.5	108.93
Enero/2003	10	0	0	90.77
Enero/2004	11			72.61
Enero/2005	12			54.46
Enero/2006	13			36.32
Enero/2007	14			18.16
Enero/2008	15			0

Fuente: CANACINTRA. La industria Alimenticia Animal en México . 1993-1994.

CAPITULO XII- ANALISIS DE LO NEGOCIADO EN LA AVICULTURA MEXICANA EN EL MARCO DEL TLCAN.

El análisis presenta primeramente, los aspectos que pueden impactar de forma favorable a la actividad avícola, posteriormente se presentan factores que pueden afectar severamente el desarrollo de la avicultura nacional

12.1 Factores favorables.

a) La eliminación de subsidios a las exportaciones avícolas será un elemento favorable para acelerar el proceso de transparencia en la comercialización internacional. Los subsidios a las exportaciones avipecuarias han sido uno de los mecanismos utilizados por los estadounidenses provocando fuertes distorsiones a los precios de productos avícolas en el mercado internacional, afectando a los avicultores nacionales.

b) El TLCAN estableció que no se podrán discriminar productos avícolas de importación similares, cuando México y EUA apliquen disposiciones relativas a las órdenes de comercialización. Antes de la firma, los estadounidenses implementaban prácticas discriminatorias a los productos avipecuarios nacionales entorpeciendo la potencial comercialización de éstos en el mercado estadounidense.

c) El establecimiento durante la negociación, de zonas libres o de baja incidencia y prevalencia de plagas y enfermedades avícolas, abre la posibilidad de que algunos estados de la República como : Chihuahua, Sonora, Sinaloa, Yucatán y la Comarca Lagunera, puedan exportar productos avícolas hacia el mercado estadounidense.

d) El acuerdo en la armonización y la equivalencia de medidas fitosanitarias, firmado por los tres países, evitará el uso discriminatorio de EUA a los productos avícolas nacionales.

e) El establecimiento de una serie de reglas que garanticen claridad al aplicar normas fitosanitarias, serán un elemento para favorecer el comercio de productos avipecuarios.

f) La formación de un comité técnico que ayudará a armonizar las normas fitosanitarias, así como la cooperación técnica aplicada a las normas fitosanitarias, pueden resolver en México, y a largo plazo, algunos problemas fitosanitarios y así favorecer el comercio entre los tres países signatarios.

En México existe a nivel de aduanas, técnicos con un escasisimo y hasta nulo conocimiento en materia de normas fitosanitarias, lo que ha propiciado la introducción de productos avícolas infectados de EUA.

g) Al interior del TLCAN, se negoció que las normas de calidad deben establecerse de acuerdo a los criterios internacionales, ya que normas extremadamente laxas podrían configurar condiciones de "dumping". Sin embargo, México puede por periodos, no cumplir con estos criterios internacionales, ya que no cuenta con una infraestructura de almacenamiento, transporte y distribución, incluyendo redes en frío que le permitan alcanzar estándares internacionales.

h) El país, así como los otros dos miembros del TLCAN se verán beneficiados al poder combatir precios dumping e impuestos compensatorios ya que el Tratado incluyó mecanismos para hacerlo. Así como la formación de tribunales binacionales que tendrán por objeto revisar las decisiones definitivas en materia de precios dumping e impuestos compensatorios. Además, los países firmantes apelarán a un nuevo tribunal arbitral cuando no estén de acuerdo con las decisiones del tribunal binacional creado en un principio.

i) En el Tratado se logró la especificidad de algunas fracciones arancelarias. Con esto se tiene cuando menos el soporte legal para argumentar ante EUA la introducción a México de productos avícolas claves. Sin embargo, mientras no se tenga una infraestructura de recursos humanos calificados a nivel de aduanas y sigan prevaleciendo los problemas en la infraestructura comercial, en la estructura de políticas comerciales y en su instrumentación, este aspecto favorable no se materializará.

j) El hecho de que México negociara en el TLCAN una cuota de 95,000 ton. de carnes, pastas y embutidos en 1994, con un incremento de cuota de 3% anual y con un arancel para pollo de 260% y para pavo de 133% con una desgravación tipo GATT, fue favorable, ya que los estadounidenses solicitaban un arancel del 200% al 240% para pollo y pavo.

En el caso del huevo, la cuota de importación se ubicó en 1994 en 6,500 ton. (dividiéndose 70% para huevo fresco y procesado, y 30% para fértil) cantidad inferior a la solicitada por EUA la cual fue de 8,000 ton. Esta cuota se irá incrementando anualmente en un 3%. El arancel negociado de 50% consolidado GATT, con una desgravación tipo GATT a 10 años fue favorable, ya que antes de las negociaciones y la firma, los estadounidenses fijaban un arancel del 20% con desgravación lineal a 10 años^{22a}.

k) En el TLCAN se negoció ubicar en la partida 0207 a las carnes comestibles que no requieran permiso de importación, y así se obtuvo un arancel estándar para pollo, pavo, pastas y preparación de carnes, lo cual evitará el contrabando técnico.

l) El hecho de que se haya negociado en el TLCAN la desgravación inmediata al sorgo, a partir de enero de 1994, favorece a los productores de alimentos balanceados y a los productores avícolas que poseen fábricas de alimentos, ya que esta materia prima se podrá adquirir del exterior a precios por debajo de los nacionales, y así producir alimentos balanceados a precios bajos, lo que trae como consecuencia producir un kilo de carne o huevo a costos baratos. Sin embargo, el adquirir este insumo del exterior, impacta desfavorablemente a la producción nacional de sorgo.

En el TLCAN la postura de negociación lograda en la actividad avícola de una desgravación lenta y gradual de 10 años, manteniendo cuotas de importación, son medidas que permiten amortiguar efectos nocivos a la avicultura nacional. Se buscó que los productores nacionales tuvieran tiempo suficiente para adaptarse a las nuevas condiciones de un mercado abierto altamente competitivo, con la presencia de un país altamente excedentario (EUA), con altos niveles de productividad y modernización. Sin embargo parece que este tiempo no será suficiente para proteger a la avicultura nacional, provocando quiebras, oligopolización aún más aguda, mayores importaciones y una mayor cantidad de capitales estadounidenses permeando a la avicultura nacional.

12.2 Factores desfavorables

^{22a} Sánchez, W.C.: *Tratado de Libre Comercio en Avicultura. III Jornada Médico Avícola*. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM, 1992, p.p. 224-225

a) Las órdenes de comercialización negociadas en el TLCAN pueden constituirse en un factor de proteccionismo e incertidumbre, entre los países del Tratado, debido a que los requerimientos y exigencias de calidad pueden cambiar de manera arbitraria y con esto obstaculizar la dinámica del comercio internacional. En los EUA, cuando su oferta de productos avícolas cubre las demandas de su mercado interno (situación presente hace muchos años) eleva sus exigencias de calidad (uno de los elementos de las órdenes de comercialización), afectando la posible entrada de mercancías hacia el mercado estadounidense. Esta práctica puede ser considerada como proteccionista.

Es importante destacar que la ley de comercio exterior mexicana es mucho más "aperturista" que la de EUA que es más "proteccionista", colocando a México en desventaja.

b) El que se haya negociado la permanencia de apoyos internos para estimular a las actividades avícolas de cada país, permitirá, en condiciones de enorme asimetría entre las aviculturas, ensanchar la brecha a favor de la avicultura estadounidense y canadiense, así como mayores posibilidades de colocar sus productos a precios bajos en el mercado mexicano.

Las diferencias en la determinación, homogenización e igualación de los subsidios directos e indirectos que reciben los productores de los países signatarios, acentúan las asimetrías.

c) El hecho de que en la negociación se haya establecido un lapso de tres días de anticipación para informar la introducción de un subsidio a la exportación de algún producto avícola, significa un tiempo sumamente corto para tomar medidas que protejan a la economía avícola, la más débil de las tres.

d) En el Tratado se estableció, que los países firmantes podrán adoptar estándares de protección fitosanitaria por encima a los establecidos por organismos internacionales. Esto abre la enorme posibilidad de que EUA aplique barreras no arancelarias a los productos nacionales. Las condiciones actuales imposibilitan a la avicultura mexicana establecer estándares exigidos por organismos internacionales. México requiere, para poder cumplir con estos objetivos, de la adecuación en la normatividad fitosanitaria nacional, y especialmente de los mecanismos para instrumentarla, a la que prevalece en EUA. Además, se requiere crear o adecuar agencias nacionales que realicen certificaciones sanitarias de los productos avícolas que se consumen en México, sean éstos nacionales o importados.

e) Fue poco el avance relativo a las restricciones fitosanitarias en la negociación del TLCAN, ya que se contempló parcialmente el marco en el que vive la avicultura nacional, es decir, hay condiciones internas desfavorables para cumplir con las exigencias fitosanitarias. Entre éstas condiciones están, la escasa creación de agencias nacionales que realicen certificaciones sanitarias, aunado a esto, las agencias no se han adecuado a las certificaciones sanitarias que imperan en el ámbito internacional. Asimismo, hay graves deficiencias en los sistemas de inspección fitosanitarias. Además en México se verifican pruebas sanitarias en las granjas, para la detección de enfermedades; sin embargo, dada la existencia de una amplia heterogeneidad en las unidades productivas nacionales, no hay controles sanitarios eficientes de región a región en la movilización de aves o sus productos y subproductos. Esto propicia el contagio de enfermedades entre granjas avícolas, haciendo casi imposible un control sanitario y de ésta forma no cumplir con las exigencias fitosanitarias.

Las fuertes exigencias en materia de restricciones fitosanitarias plasmadas en el TLCAN, le permitirán a los estadounidenses aplicar medidas proteccionistas a las posibles y escasas exportaciones avícolas nacionales.

Es importante establecer que a un año de la firma del TLCAN y con el reconocimiento de los EUA, del establecimiento en México de zonas libres de enfermedades o con baja incidencia y prevalencia con posibilidades de exportar pechuga de pollo, el resultado ha sido cero exportaciones. Las trabas puestas por los norteamericanos han sido burocráticas.

f) El hecho de que en el Tratado se haya establecido que cada país determinara el nivel de protección fitosanitaria, facilita a los EUA, la aplicación de barreras no arancelarias discriminatorias.

g) El hecho de que en el TLCAN se acordara que cada país signatario podrá adoptar, aplicar y hacer cumplir medidas de normalización por encima de los estándares internacionales para establecer niveles de protección que se desean alcanzar, constituye campo propicio para que los estadounidenses apliquen una más de las barreras no arancelarias a los productos avícolas nacionales. México no tiene posibilidades de alcanzar medidas de normalización por encima de los estándares internacionales, ya que no se tiene ni el número ni la capacidad de agencias nacionales para realizar certificaciones comerciales y de calidad a los productos avícolas, ni sistemas de muestreo y regulación técnicas. Además la legislación y normatividad de carácter fe-

deral en materia de comercio, empaçado y presentación , presenta algunos renglones obsoletos, sumado a esto , su instrumentación es sumamente deficiente.

h) Resulta desventajoso para México, el que en la firma del TLCAN ; las salvaguardas bilaterales solo podrán ser aplicadas una vez durante el periodo de transición, además, es poco el tiempo de su vigencia. Los mecanismos preventivos adicionales para el uso de salvaguardas, hacen aún más vulnerable a la avicultura nacional. Se argumentó por parte de los estadounidenses que el uso de salvaguardas bilaterales, pueden constituirse en medidas proteccionistas.

i) El esquema de transición en la franja fronteriza con arancel cero, podrá ser utilizado por los estadounidense y así introducir a la frontera cantidades importantes de productos avícolas sin impuestos y de ahí al interior del país.

j) Resulta preocupante que en las negociaciones no se hayan establecido salvaguardas especiales para la actividad avícola, siendo éstas, instrumentos que el GATT contempla como mecanismos para proteger actividades estratégicas y sensibles en economías menos competitivas a la de los países desarrollados. Esto demostró que el gobierno salinista, tuvo en mente y logró , una apertura comercial indiscriminada y unilateral , colocando a la actividad avícola nacional en desventaja.

k) La enorme franja fronteriza que tiene México con los EUA , aunado a que la avicultura será la actividad del sector primario que empleará el mayor número de aduanas para ingresar productos avipecuarios , favorecerá la posibilidad de flujos por encima de la cuota de importación , mismos que penetrarán hacia el centro de la República afectando a avicultores medianos y pequeños , mismos que podrían desaparecer dejando de generar empleos indirectos , productos y subproductos, reimpulsando las ya aceleradas importaciones de mercancías avícolas estadounidenses .

l) El hecho de cada estado norteamericano tenga un diferente marco legislativo y normativo en materia sanitaria, de empaçado y presentación del producto , dificulta enormemente a los avicultores nacionales el poder colocar los escasos productos potenciales de exportación avícola (pechuga de pollo sin procesar y procesada) en el mercado norteamericano . No hay homogeneidad en las exigencias legales y de normatividad de cada estado estadounidense.

Sin embargo, y al margen de las negociaciones del TLCAN, hay aspectos estructurales en la avicultura mexicana, imposibles de superar en el corto plazo, lo que determina que la avicultura nacional se encuentre en serias desventajas con respecto a la norteamericana. El hecho de que la avicultura nacional tenga que importar el 100% del material genético, microingredientes e insumos estratégicos como sorgo y soya, la coloca en una posición de total dependencia con el exterior, concepto muy diferente al de interdependencia, mismo que se da entre países como Japón, EUA, Alemania y otros. Asimismo, la significativa integración de la avicultura estadounidense hacia los eslabones de la comercialización (más del 70% de la producción total de carne de pollo, pavo y huevo es comercializada directamente por los avicultores norteamericanos hasta los eslabones finales), constituye un obstáculo para que los productores nacionales puedan colocar sus mercancías avícolas en el mercado norteamericano. Los intermediarios norteamericanos (mayoristas, introductores y medio mayoristas) comercializan una pequeña porción del monto total de la oferta avícola.

Asimismo, mientras que para los productores norteamericanos productores de huevo, las vitaminas, medicinas, fletes y gastos de transporte, gastos de insumos, así como de gastos de productos, representaron el 7.7% de sus costos de producción, en México se alcanzaron costos más altos hasta de 137%. Para el caso del pollo, los costos de medicamentos y vitaminas en México fueron superiores en más del doble que los costos obtenidos en EUA.

Además, el que exista una parte muy importante del territorio nacional con fuertes problemas de enfermedades (a excepción de estados como Sonora, Sinaloa y Chihuahua), imposibilita que los productores nacionales de ese territorio vendan sus productos en el mercado del país del norte.

Estos aspectos permiten establecer que la avicultura comercial nacional, con un desarrollo tecnológico casi comparable con los de EUA y con la capacidad para producir la cantidad suficiente para el mercado interno, carece de autonomía a nivel comercial en el mercado internacional, y pasa por cuestiones estratégicas en el abastecimiento de insumos estratégicos, lo que la pone en una situación de vulnerabilidad.

Además, las negociaciones internacionales agropecuarias estadounidenses al interior del ex-GATT son más importantes que el Tratado. También la política de comercio exterior agropecuario estadounidense funciona subordinada a la política agropecuaria interna y esta última funciona a partir de políticas económicas de largo plazo, mas que a criterios coyunturales de comercio

internacional ²²⁹. Asimismo, las políticas proteccionistas estadounidenses, aún con un TLCAN, las asimetrías tecnológicas de productividad, la dependencia tecnológica y las posibilidades de inundación de productos avícolas estadounidenses una vez cumplidos los plazos de gravación, indican que el TLCAN para la avicultura mexicana, no la favorece, sino que, y contra lo que podría pensarse en el mediano y largo plazo, la podría afectar sensiblemente, devastando a los medianos y pequeños avicultores y fortaleciendo a los grandes consorcios avícolas nacionales que se están asociando con fortísimos grupos avícolas norteamericanos, lo que determinaría una avicultura aún más concentrada y con poca capacidad de generación de empleos directos e indirectos.

Finalmente es oportuno establecer que la avicultura mexicana, tecnificada y desarrollada, debe manejarse en las negociaciones comerciales como un interlocutor de talla, donde sus posiciones deben ser tomadas muy en cuenta.

1.2.3 Propuestas

No es posible hacer concesiones a EUA y Canadá que pusieran en riesgo la producción interna de alimentos tan importantes como la carne de pollo, pavo y de huevo. De ahí la importancia de las siguientes propuestas:

1).- Que el costo de las tasas de interés activas y pasivas para la actividad avícola (en condiciones preferenciales o de mercado) vayan disminuyendo hasta que éstas se coloquen a un nivel similar en términos reales al que pueda considerarse representativo en los mercados internacionales de capital (EUA u otros). Para poder bajar el costo de la tasa de interés es necesario, que con la participación del Estado, disminuir el margen de intermediación bancaria, ya que éste se encuentra a niveles sin precedente (30%), determinada por un mercado de capitales oligopolizado.

2).- Que el acceso a los mercados internacionales de capital; sea similar, en términos de variedad de instrumentos disponibles y de garantías, para nacionales y extranjeros.

²²⁹ Alonso, P.F.: *Repercusiones en el sector primario ante un eventual acuerdo del Tratado de Libre Comercio. Veterinaria México*. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM, vol. 24, núm. 1, México, D.F., enero-marzo 1993, p.1

3).- Redefinir el papel de la banca de desarrollo, para que la asignación de recursos se canalicen a la actividad avícola productiva, y no que la banca de desarrollo sea una palanca de canalización de recursos hacia actividades financieras (que se han comportado como agentes especulativos).

4).- Desplegar una política de fortalecimiento a los salarios reales, con el objeto de ampliar al mercado interno de productos avícolas, y así estimular la producción nacional.

5).- Establecer un pacto económico entre la banca, el gobierno y los usuarios avícolas con el objeto ir resolviendo los problemas de insolvencia de pago de los productores a la banca.

6).- Estimular la inversión productiva avícola a través del acceso a créditos suficientes y a tasas competitivas y estímulos fiscales.

7).- En materia de comercio exterior hacer válidos los instrumentos y herramientas, que le otorgan a la actividad avícola un margen de maniobra. Así por ejemplo llevar a la práctica que los avicultores de zonas libres o con poca incidencia y prevaencia de enfermedades, puedan exportar sus productos avícolas.

8).- Implementar políticas económicas con el objeto de redistribuir la riqueza, y así fortalecer el mercado interno, y así impactar favorablemente en la demanda de productos avícolas.

9).- Apoyar a los medianos y pequeños avicultores a través de políticas como acceso al crédito barato, acceso a insumos baratos, acceso a mercados para comercializar productos finales a precios remunerativos. Además, apoyos por medio de asistencia técnica para aprovechar el potencial genético de aves autóctonas y la racionalidad de las formas de producción extensiva.

Estas políticas contribuirían a desarrollar un modelo avícola empleador de recursos humanos.

10).- Llevar a cabo una política de proteccionismo moderno. Así, mediante la normatividad del GATT y del TLCAN, proteger a los avicultores nacionales de los subproductos avícolas es-

tadounidenses y por otro lado, importar en las mejores condiciones posibles insumos estratégicos esenciales para la avicultura nacional.

11).- Impulsar una infraestructura de almacenamiento, incluyendo las redes en frío, similar en calidad a la de EUA y adecuada al volumen de producción de la actividad avícola nacional.

12).- Avanzar en las negociaciones con EUA, para que su legislación y normatividad, de carácter federal aplicable en materia sanitaria, de empaçado y presentación, se aplique en forma inmediata a nivel estatal y local.

13).- Se requiere de la adecuación de una normatividad fitosanitaria nacional, y especialmente los mecanismos para instrumentarla, a la que prevalece en EUA.

14).- La creación y adecuación por parte del gobierno y del sector avícola privado, de agencias nacionales para realizar certificaciones sanitarias, comerciales y de calidad de los productos que se consumen en México, sean estos nacionales o importados.

15).- Seguir trabajando aún después de que se firmó el TLCAN, en la armonización entre los dos países, en materia de sistemas de inspección, detección de enfermedades, procedimientos de certificación y muestreo y de regulaciones técnicas.

16).- Proseguir con el proceso de igualación en la presentación de productos avícolas, con respecto a: etiquetado, garantías, contenidos e ingredientes nutricionales.

17).- Se requiere continuar con el establecimiento de equivalencias en los certificados de exportación expedidos por personal capacitado y debidamente acreditado por los gobiernos de cada país.

18).- Implementación de programas estatales para establecer estándares de calidad y acceso a los mercados de insumos en condiciones similares a las de EUA. Lo que implica, entre otros, que en México se permita la sustitución de granos (sin afectar las existencias nacionales y de importación de maíz, para la población humana) en la preparación de alimentos para aves: maíz y trigo por sorgo y pasta de soya, por ejemplo.

19).- Como un programa continuo del gobierno mexicano, revisar y adecuar la política comercial, con el objeto de estar al día en estructura tarifaria y de permisos, los cuales son usados para introducir distorsiones en los mercados de huevo, pollo y pavo.

20).- Seguir las negociaciones con los EUA, en la determinación, homogenización e igualación de subsidios implícitos que reciben los productos avícolas de ambos países, por medio de subsidios a la producción de granos.

21).- Fortalecer y ampliar convenios comerciales con países centroamericanos, sudamericanos, europeos y asiáticos.

22).- Fortalecer la vigilancia y control en la franja fronteriza con arancel cero, con el fin de frenar hacia el interior del país, volúmenes importantes de productos avícolas provenientes de EUA.

23).- Proseguir con la firma de convenios para la capacitación del personal de aduanas para llevar a cabo un reconocimiento de productos avícolas y sobre los cambios en metodología que implica la entrada en vigor al TLCAN.

24).- Como un programa de compras de productos avícolas por parte del gobierno, para fortalecer los niveles de nutrición del pueblo mexicano (sobre todo de los niños), mediante la distribución de desayunos a instituciones oficiales, que incluyan proteína avícola.

25).- Negociar salvaguardas especiales para la avicultura nacional.

26).- Negociar programas de largo plazo para que los avicultores nacionales puedan amortizar los 330 millones de dólares contraídos en 1994 con el Credit Commodity Corporation.

27).- Incluir a la carne de pollo en los sistemas de abasto, apoyados por el Estado y la apertura a nuevos canales de comercialización y distribución. Así como la paulatina incorporación de los productores medianos y pequeños a eslabones de la cadena de comercialización.

28).- Ir suprimiendo paulatinamente la venta de pollo tipo mercado público, por ser este costoso y de difícil manejo y fuera de las normas sanitarias. Esto solamente se superará hasta que no se tenga, entre otras cosas, una mejor distribución del ingreso en México. El ama de casa con medianos y escasos recursos económicos, compra la presentación tipo mercado público ya que aprovecha al ave en su totalidad; desde la cabeza y patas, pasando por muslos, piernas, pechuga, alones y rabadilla, hasta las vísceras que son alimento para animales domésticos, como perros y gatos.

29).- En virtud de que en México la avicultura de Traspatio es una fuente potencial de reservorio de agentes patológicos aviáres, se propone que los grandes conglomerados avícolas financien a estos productores, campañas de vacunación para evitar problemas sanitarios que se convierten en barreras no arancelarias.

CAPITULO XIII. CONCLUSIONES

Se concluye que:

1) La avicultura mexicana ha sido una de las actividades pecuarias que ha presentado un mayor dinamismo. En el periodo 1972-1994 las tasas de crecimiento promedio anual para producción de huevo fue de 6.05%, y en la producción de carne de pollo fue de 9.4%, porcentajes por encima de la tasa de crecimiento poblacional (2.5%), lo que determinó una mayor disponibilidad de huevo y carne para la población mexicana. Es así como se pasó de un consumo per cápita de huevo de 6.36 kg. en 1972 a 14.60 kg. en 1994, en lo referente a carne de pollo el comportamiento fue así: en 1972 el consumo fue de 3.9 kg., en 1994 la cifra fue 16.1 kg.

2) La avicultura nacional ha ido satisfaciendo crecientemente las demandas del mercado interno, aún en el periodo 1982/1988, mismo que presentó un nulo crecimiento en el PIB nacional.

3) La avicultura mexicana ha sido la actividad pecuaria que ha producido la proteína más barata, lo que ha determinado que el consumidor modifique su patrón de consumo a favor de productos avícolas en detrimento de la demanda de carne de cerdo, y un estancamiento en el consumo de carne de bovino.

4) La actividad avícola nacional ha estado sujeta a un importante proceso de introducción de mejoras tecnológicas concebidas desde el exterior, que ha modificado la estructura productiva con una tendencia hacia la heterogeneidad y concentración.

5) La avicultura mexicana presentará una tendencia hacia un alto grado de concentración, más agudo del que se ha venido configurando con nuevas modalidades; como integración entre empresarios capitalistas avícolas con productores rurales en variedades de contratos de compraventa, aparcería, co-inversión o asociación en participación y hacia la asociación con capitales estadounidenses para establecer alianzas. Es relevante destacar que parece que la tendencia más significativa es hacia la fuerte presencia de cada vez mayores cantidades de capital foráneo estadounidense en la avicultura nacional.

6) La avicultura nacional, es totalmente dependiente del material genético, colocándola en una posición de alta vulnerabilidad, ya que de este material depende toda la producción de huevo, pollo y pavo. Ahora bien, ésta característica no es privativa de la avicultura mexicana; la avicultura de casi todo el mundo depende de las líneas genéticas que se producen en muy pocos países como EUA, Inglaterra, Francia, Alemania, Holanda, Canadá e Israel.

7) La avicultura nacional cada vez se integra más (esto es coherente con la concentración), poniendo mayor énfasis en los eslabones de adquisición de insumos y comercialización de productos finales. Sin embargo, y conviniendo con los integrados, prevalecen sistemas antiguos de comercialización.

8) La avicultura en México, ha venido importando volúmenes substanciales de sorgo y soya, lo que implica que el país se subordine a las políticas agropecuarias estadounidenses en este renglón.

9) En el marco de comercio internacional, los estadounidenses contemplan las negociaciones internacionales del sector primario (que incluye a la avicultura) más importantes en el seno del GATT que en el TLCAN. A su vez, la política exterior agropecuaria de EUA funciona subordinada a su política agropecuaria interna, y esta última "trabaja" a partir de políticas económicas de largo plazo, más que ha criterios coyunturales de comercio internacional.

10) El flujo de mercancías de productos avícolas es en un solo sentido, de EUA a México. Son varios los factores que explican esta única dirección, a saber: la enorme integración vertical de los avicultores estadounidenses hacia los eslabones de la comercialización constituyéndose en una barrera para que los productores avícolas nacionales realicen sus ventas a los EUA; las poquísimas zonas libres o con poca incidencia y prevalencia de enfermedades como Newcastle silogénica viscerotrópica, la influenza aviar, Salmonelosis y Hepatitis por cuerpos de inclusión, aunque reconocidas en el TLCAN, en la práctica no se ha exportado absolutamente nada hacia los EUA; la vigencia en los EUA de la Ley Federal de Control de Exportaciones de 1979, reformada en 1985, en la que el presidente puede prohibir exportaciones por razones de seguridad nacional; la dispensa del GATT a EUA a través de una cláusula de "salvaguardia" de fecha 5 de marzo de 1955, por lo que la política comercial estadounidense carece de toda disciplina y estabilidad.

11) Los plazos convenidos en el TLCAN, con EUA, son insuficientes para alcanzar los niveles tecnológicos del país del Norte, lo que se traducirá en flujos importantes de subproductos y productos con alto valor agregado hacia México provocando quiebras en medianos y pequeños productores, dejándose de generar empleos directos e indirectos y acelerando las ya altas importaciones de productos avícolas.

12) Al 31 de diciembre de 1994, un año después de la vigencia del TLCAN, la cuota de 95,000 ton. de pollo y pavo pactada en el Tratado fue ampliamente rebasada, el total de lo importado fue de 190,140 ton., un 100.14% más de lo establecido en la cuota. Las fracciones 02.07.39.01, 02.07.41.01 y 02.07.42.01 que corresponden a las pastas avícolas para la elaboración de embutidos y carnes frías en las fábricas de embutidos y obradores, sobrepasaron la cuota en 114.22% (la cuota estableció 27,000 ton., y se importaron en 1994, 57,842 ton.). Asimismo, las fracciones 02.07.39.99, 02.07.41.99 y 02.07.43.01 que corresponden a trozos y despojos frescos, refrigerados, congelados de aves, patos, gansos y pintadas, excedieron significativamente la cuota. Esta se estableció en 25,000 ton., importándose en 1994, 65,078 ton., es decir, 160.31% más. Además, los trozos y despojos de aves congelados, superaron, en 1994, significativamente la cuota, esta se estableció en 28,000 ton., la importación fue de 58,091 ton. lo que represento un aumento del 107.46% de la cuota. Las fracciones que importaron menos de la cuota establecida fueron: la 02.07.10.99 (aves sin trocear frescas y refrigeradas), la 02.07.21.01 (aves sin trocear congeladas; gallos y gallinas) y la 02.07.23.01 (aves sin trocear congeladas; patos, gansos y pintadas). El total de lo importado en 1994 fue 8,137 ton., la cuota estableció para ese año 13,000 ton. Finalmente los pavos frescos o refrigerados (fracción 02.07.10.01) y los pavos congelados (fracción 02.07.22.01), no excedieron la cuota de 2000 ton., se importaron 992 ton.²¹⁰

13) Al 31 de diciembre de 1994, la importación de huevo fue de 11,716 ton., cantidad superior a lo negociado en el TLCAN, la cual fue de 6,500 ton.²¹¹

Como se observa, estas cifras preocupan. Si este comportamiento se sigue dando, es muy probable que la avicultura nacional enfrente condiciones desfavorables de sobreofertas y precios deprimidos a nivel de pie de granja, descapitalizando granjas medianas y pequeñas, generando

²¹⁰SECOFI.: *Importación de aves y productos avícolas por fracción.* SECOFI, México, 1995, p.p. 1 y 2

²¹¹ SECOFI.: *Importación de aves y productos avícolas por fracción...* op. cit., p.p. 1 y 2

menos empleos directos e indirectos, y exacerbando aún más las importaciones de productos avícolas.

BIBLIOGRAFIA

Alonso, P. F. : Administración de empresas agropecuarias, apuntes. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. Sistema de Universidad Abierta. México, 1992.

Alonso, P. F. : Comercialización de la carne de pollo (II). Síntesis Avícola, Vol. 7. núm. 11. México, 1989.

Alonso, P. F. : Mercadeo de huevo para plato. Síntesis Avícola, Vol. 8. núm. 1. México, 1990

Alonso, P. F. : Repercusiones en el sector primario ante un eventual acuerdo del Tratado de Libre Comercio. Veterinaria. México. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia : Universidad Nacional Autónoma de México, vol. 24, núm. 1. México, D.F, enero-marzo, 1993.

Alvarez, C. G. : Análisis de algunas variables económicas (oferta, demanda, precio, canales de distribución y producto) y su impacto en la comercialización de la carne de pollo en el área metropolitana durante el periodo de 1987 a 1989. Tesis de licenciatura. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D.F., 1992.

Bächtold, G. E. : Economía y Administración Avícola. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, Sistema de Universidad Abierta. México, 1981.

Balconi, R.I.: Producción nacional e importación de alimentos balanceados en México en 1994 y a junio de 1995. Tecnología Aviecuaria. Media Relaciones. Año 8, núm. 94, noviembre de 1995

Calderas, O. A. y Otros. : Sociología Rural. CECSA. México, 1987.

Calva, J. L. : Crisis Agrícola y Alimentaria en México 1982-1988. Fontaroma 54. México, 1988.

Calva, J. L. : Efectos de un Tratado Trilateral de Libre Comercio en el Sector Agropecuario Mexicano. La Agricultura Mexicana Frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio. CIESTA-AM. Universidad Autónoma de Chapingo. México, 1992.

Calva, J. L. : Probables efectos de un Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano. Fon-tamara. México, 1991.

CANACINTRA . : La industria alimenticia animal en México 1986 - 1987. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. CANACINTRA. México, 1992.

CANACINTRA . : La industria alimenticia animal en México 1991 - 1992. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. CANACINTRA. México, 1992.

CANACINTRA . : La industria alimenticia animal en México 1992- 1993. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. CANACINTRA. México, 1993.

CANACINTRA . : La industria alimenticia animal en México 1993 -1994. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales . CANACINTRA. México, 1994.

CANACINTRA . : Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. Boletín mensual. CANACINTRA , núm.3 , noviembre de 1994

Ceniceros, R. M. A . : Situación actual de la avicultura. Manual de producción avícola. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1995.

Compendio de indicadores económicos del sector avícola, 1994. Agrotécnica. Unión Nacional de Avicultores. México, octubre de 1994.

Compendio de indicadores económicos del sector avícola , 1995. Agrotécnica. Unión Nacional de Avicultores. México, abril de 1995.

Correo Avícola. Unión Nacional de Avicultores. Agrotécnica. Año VII. núm 4, México, abril de 1994.

Correo Avícola . Unión Nacional de Avicultores . Agrotécnica. Año VII, núm 7 . México, julio de 1994.

Correo Avícola . Unión Nacional de Avicultores. Agrotécnica. Año VIII. núm 1, México, enero - febrero de 1995.

García , S.R.C . : Análisis de los precios de huevo en México 1967-1992. Correo Avícola. Agrotécnica. Año VII , núm 11, México, noviembre de 1994.

Gómez, C. M. A. : Nuevas tendencias del desarrollo agroindustrial presentadas en la producción intensiva de carne y huevo. Tesis doctoral. Universidad Humboldt de Berlín. Alemania, 1989.

Gómez, C. M. A. , Flores, V. J. J., y Schwentesius, R. R. : Tendencias y opciones de la producción de carne de puerco, pollo y huevo en México. El campo mexicano. Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior . vol.40, núm 9, México, septiembre de 1990.

Grupo de Economistas y Asociados . : Análisis de la negociación del T.T.L.C. sector avícola. Unión Nacional de Avicultores. México, 1992.

Grupo de Economistas y Asociados . : Estadísticas de censos avícolas. Unión Nacional de Avicultores. México, 1990.

Grupo de Economistas y Asociados . : Estudio de posición del sector avícola para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio México - Estados Unidos. Unión Nacional de Avicultores. México, 1991.

Grupo de Economistas y Asociados . : Subsidios comparativos. Presentación al Congreso Agrario Permanente. Grupo de Economistas y Asociados. México, 1991.

Hernández, M., Chávez, A. y Bourges, H. : Valor nutritivo de los alimentos mexicanos : Publicaciones de la División de Nutrición. 7a. de. INN. México, 1987.

INEGI . : Estados Unidos Mexicanos. Panorama Agropecuario. VII censo agropecuario. INEGI , México, 1991.

La Jornada. Investigación y desarrollo. Autoconsumo y mejoramiento de aves de corral. Año once, núm.3810. México, D.F. , lunes 17 de abril de 1995.

Manrubio, M. R. y Santoyo, C. V. II. : Visión y Misión Agroempresarial. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agricultura y la Agroindustria Mundial (CIESTAAM) Universidad de Chapingo, México, 1994.

Meléndez, R., y otros autores. : Mercadeo de Productos Agropecuarios. Limusa, México, 1984.

Moedano, N. G. F. : Panorama de la avicultura. Memorias del curso de Sociología Rural, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia . Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1984.

Pérez, E. R. : Avicultura y Porcicultura en México. Características y Tendencias. La Modernización del Sector Agropecuario. Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991.

Poultry and Egg Marketing . : Poultry Brand Name Marketers, The Top 10. Poultry and Egg Marketing . november/december , 1994.

Reynolds, N.: Economía. Interamericana. México, 1972

Rita, S. R. y Gómez, C.M.A. : La Porcicultura Mexicana ante la posible firma de un Tratado Trilateral de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá. La Agricultura Mexicana Frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio. Universidad Autónoma de Chapingo. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas : de la Agroindustria y de la Agricultura Mundial (CIESTAAM). México, 1992.

Robinson , B. E. : El futuro a raíz de la apertura y del TTLC. Ejecutivo de Finanzas . Litográfica Ingramex. Año XXII , núm .11, México, 1993.

Rubio, L. y Remes de A. : ¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio? Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

Sánchez, W. C. : Tratado de Libre Comercio en Avicultura. III Jornada Médico Avícola. Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1992

S.A.R.H.: El desarrollo agropecuario de México, pasado y perspectivas. Tomo X. Empleo de insumos. Informe 1982. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Dirección General de Planeación. Centro de Estudios de Planeación Agropecuaria (CESPA). México, 1982

S. A. R. H. : Compendio histórico estadístico del subsector pecuario 1972 - 1988. SARH. México, 1990.

S. A. R. H. : Estudio sobre la producción y comercialización de la carne de pollo . Departamento de comercialización. SARH. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1989

SECOFI.: Importación de aves y productos avícolas por fracción. SECOFI. México. 1995

SECOFI . : Tratado de Libre Comercio entre México , Canadá y Estados Unidos. Resumen elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América. SECOFI. México, 1993

Síntesis Avícola . : La avicultura de México, análisis y perspectiva. Año Dos Mil . vol.6 núm 1. México, 1988.

Síntesis Avícola . : México no es autosuficiente en pollo. Año Dos Mil . México, enero - febrero , 1995.

Subsecretaría de Agricultura y Ganadería . : Dirección General de Desarrollo Pecuario, SADGR. México, 1995.

Trápaga, D. Y. : El GATT y los desafíos de la reordenación agrícola internacional . Comercio Exterior . vol 40. núm 10, México, octubre de 1990.

Unión Nacional de Avicultores. : Boletín informativo mensual Unión Nacional de Avicultores. vol 11. núm 10, México, octubre de 1994.

Unión Nacional de Avicultores . : Boletín informativo mensual. Unión Nacional de Avicultores. núm 3 , México, marzo de 1995.

ANEXO DE FIGURAS Y CUADROS

CUADRO 4. PRODUCCION DE ALIMENTOS BALANCEADOS, POR TIPO DE ANIMAL, EN LA INDUSTRIA ORGANIZADA, 1970 - 1993. (MILES DE TONELADAS)

Año	Total	Aves ponedoras	Pollos de engorda	Porcinos	Bobinos lecheros	Otros
1970	2135	1100	500	350	150	35
1975	3150	1575	787	472	252	64
1981	4647	1069	1394	1301	650	233
1982	4550	864	1456	1319	682	228
1983	4325	557	1730	1285	529	225
1984	4150	517	1687	1207	490	249
1985	3980	465	1646	1145	420	304
1986	3720	440	1605	980	374	320
1987	3335	417	1270	807	662	179
1988	3332	412	1241	819	643	217
1989	3509	403	1207	917	746	236
1990	3542	348	1272	864	823	235
1991	3708	284	1448	914	801	261
1992	4239	352	1558	1113	917	299
1993	4053	475	1235	1104	868	371
1994	4421	357	1426	1069	909	660

Fuente: CANACINTRA. La industria de alimentos balanceados en México 1986-1987. Sección de fabricantes de alimentos balanceados para animales. Gabriel Flores Soria. "Perspectivas y alcances de Biofermel", proyecto de tesis profesional, Departamento de Industrias Agrícolas, Universidad Autónoma de Chapingo, Chapingo, México, 1990. CANACINTRA. La industria alimenticia animal en México, 1993-1994. Tecnología Avipecuaria, Año 8, núm. 99.

CUADRO 5. INVENTARIO AVICOLA. PRODUCCION DE HUEVO Y CONSUMO PER CAPITA

Año	Progenitoras ligeras (producción y crianza)	Reproductoras ligeras (producción y crianza)	Ponedoras en producción	Producción de huevo (toneladas)	Consumo per cápita (kilogramos)
1972	10,500	561,422	30,981,620	401,255	6.36
1973	10,500	580,576	33,448,089	405,348	6.23
1974	10,500	543,553	30,302,985	387,821	5.76
1975	14,700	575,663	33,111,666	424,357	6.10
1976	14,700	643,164	35,546,119	459,151	7.66
1977	14,700	662,172	39,535,224	508,560	10.60
1978	14,700	753,998	42,951,261	552,707	10.50
1979	14,700	812,833	46,519,764	600,583	10.50
1980	14,700	856,920	49,839,644	644,426	12.50
1981	14,700	880,660	51,216,003	663,759	12.40
1982	14,700	878,521	51,942,047	690,309	12.80
1983	14,700	879,328	53,815,987	715,259	13.60
1984	15,000	889,879	55,792,389	740,365	14.50
1985	15,000	911,237	60,221,274	826,440	13.50
1986	16,100	883,100	76,891,212	1,068,788	12.30
1987	16,300	828,600	76,506,756	1,063,444	11.60
1988	20,400	826,400	75,741,688	1,052,809	10.60
1989	19,398	868,600	76,120,396	1,111,358	13.70
1990	19,000	845,300	76,494,406	1,116,818	13.80
1991	21,570	813,316	78,789,238	1,150,322	13.90
1992	20,212	677,327	79,183,184	1,187,748	14.00
1993	14,919	777,715	80,370,000	1,205,563	14.10
1994	16,311	1,056,726	85,950,000	1,461,150	14.60

Fuente: S.A.R.H. Censo de indicadores económicos del sector avícola, 1995.
U.N.A./G.E.E.

CUADRO 10. INVENTARIO AVICOLA Y PRODUCCION DE CARNE DE POLLO

<i>Año</i>	<i>Progenitoras pesadas (producción y crianza)</i>	<i>Reproductoras pesadas (producción y crianza)</i>	<i>Pollos en ciclo de engorda</i>	<i>Producción de carne de ave (ton.)</i>
1972	12,600	1,965,500	38,668,618	215,485.2
1973	59,500	2,356,200	40,258,827	229,190.1
1974	59,500	2,608,200	44,264,065	248,075.4
1975	66,500	2,633,400	47,355,695	269,161.8
1976	73,500	2,910,600	50,123,465	288,810.6
1977	80,500	2,910,600	53,250,617	310,471.4
1978	83,790	3,115,346	57,094,847	335,681.7
1979	95,521	2,739,919	61,693,150	366,683.0
1980	109,438	2,963,450	66,611,445	399,230.0
1981	116,826	3,163,433	70,563,303	426,284.8
1982	128,241	3,385,873	74,201,147	449,906.6
1983	133,897	3,635,154	75,539,418	468,646.5
1984	139,682	3,797,700	78,654,000	489,916.7
1985	152,930	4,337,543	91,093,210	551,684.0
1986	150,102	4,411,281	93,700,000	721,805
1987	148,825	5,213,160	104,000,000	799,200
1988	188,824	5,824,000	112,400,000	807,525
1989	185,779	6,554,000	117,950,000	872,830
1990	234,664	7,612,165	127,750,000	945,350
1991	274,972	8,971,000	141,560,000	1,178,450
1992	289,672	9,646,000	161,000,000	1,345,653
1993	277,554	9,328,000	166,488,000	1,364,375
1994	288,298	9,214,000	164,000,000	1,383,216

Fuente: S.A.R.H. U.N.A./D.E.E.

CUADRO 14
CONSUMO PER CAPITA DE CARNE DE POLLO

Año	Consumo per cápita anual (kg)
1972	3.975
1973	4.091
1974	4.285
1975	4.499
1976	4.673
1977	4.865
1978	5.098
1979	5.400
1980	5.757
1981	5.988
1982	6.162
1983	6.262
1984	6.380
1985	8.500
1986	7.000
1987	6.900
1988	6.600
1989	10.800
1990	12.000
1991	14.200
1992	16.000
1993	16.000
1994	16.100

Fuente: S.A.R.H. CANACINTRA. La industria Alimenticia Animal en México, 1993-1994

CUADRO 20
CUOTA DE PRODUCTOS AVICOLAS (POLLO, PAVO Y PASTAS), ARANCELES Y DESGRAVACIONES A PARTIR DE ENERO DE 1994

Fracción	Descripción Carne	Arancel (%)	Dólares Kg.	Desgravación	Cuota tons.	Participación porcentual
02.07.10.99	Aves s/trocear frescas y refrigeradas (los demás)	249.6	1.612	GATT		
02.07.21.01	Aves s/trocear cong. (gallos y gallinas)	249.6	1.612	GATT	13,000	13.68
02.07.23.01	Aves s/trocear cong. (patos, gansos y pintadas)	249.6	1.612	GATT		
02.07.39.99	Los demás (trozos y despojos de aves frescas o refriger. incluyendo hígado)	249.6	1.612	GATT		
02.07.41.99	Los demás (trozos y despojos de aves congeladas excepto hígados)	249.6	1.612	GATT	25,000	26.32
02.07.43.01	Trozos y despojos de aves congeladas excepto hígados (de pato, ganso y pintadas)	249.6	1.612	GATT		
02.07.39.02	Trozos y despojos de pavo fresco y refrigerado	249.6	1.612	GATT	28,000	29.48
02.07.42.99	Los demás trozos y despojos de aves congelados	249.6	1.612	GATT		
02.07.10.01	Pavos frescos o refrigerados	127.6	1.776	GATT	2,000	250
02.07.22.01	Pavos congelados	127.6	1.776	GATT		
02.07.39.01	Trozos y despojos de gallos o gallina y pavo mec. desh. fresco o refriger. /3	249.6	1.612	GATT		
02.07.41.01	Trozos y despojos de gallo o gallina mec. desh. congelados /1 /3	249.6	1.612	GATT	27,000	28.42
02.07.42.01	Trozos y despojos de pavo mec. desh. congelado /2 /3	249.6	1.612	GATT		
Total:					95,000	100

Fracción	Descripción carne	Arancel (%)	Desgravación
02.07.31.01	Hígados de ganso y pato	9	C
02.07.50.01	Hígados de ave congelados	9	C
16.02.31.01	Preparación carne de Pavo	18	C
16.02.39.99	Preparación carne de pollo (los demás)	18	C

C = Desgravación lineal a 10 años

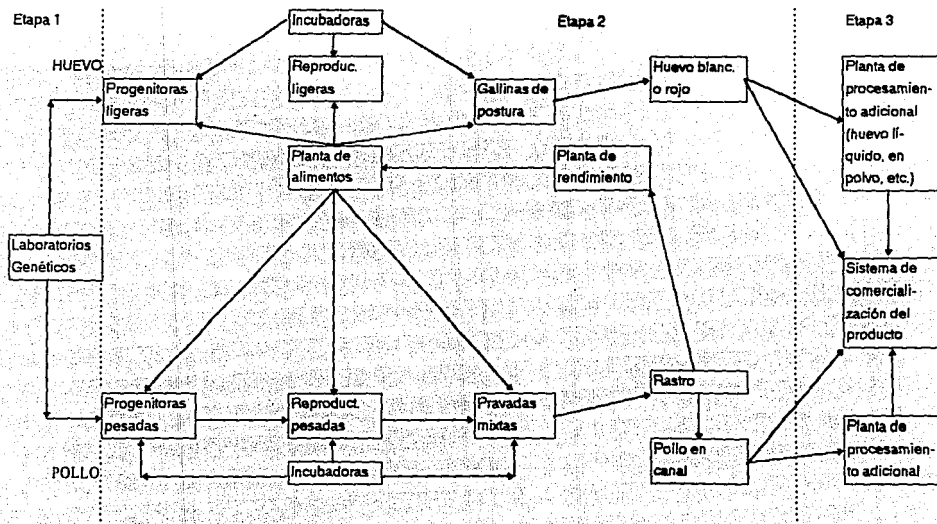
/1 Se abrió la fracción 02.07.41.01 (trozos y despojos de gallo y gallina mecánicamente deshuesadas y congeladas)

/2 Se abrió la fracción 02.07.42.01 (trozos y despojos de pavo mecánicamente deshuesados y congelados)

/3 Se crearon las fracciones de pasta de aves (pollos y pavo congelado) cuyo arancel sería correspondiente al del producto

Fuente: U.N.A., G.E.E., Diario Oficial 20 y 28 de diciembre de 1993

FIGURA 1. INTEGRACIÓN VERTICAL DE LAS EMPRESAS AVICOLAS



Fuente: Unión Nacional de Avicultores y Departamento de Agricultura de los EUA