



"El Sur va al Norte: La expansión de empresas avícolas de países emergentes (México) hacia los Estados Unidos". Estudio de caso

Cristina Sosa Zepeda¹

1 Centro de Investigaciones Socioeconómicas. csz_15@yahoo.com

El caso de estudio determina los factores que condicionaron la expansión de la firma avícola mexicana Bachoco hacia los Estados Unidos. La inversión extranjera directa (IED) es mostrada de forma clara como método de expansión hacia los Estados Unidos, al tiempo que se determinan los factores que condicionaron dicha expansión.

La IED es una de las variables internacionales en fuerte debate académico, para las firmas muestra ser una de las estrategias corporativas en fuerte crecimiento, particularmente en el sector de alimentos; sin embargo existe una serie de elementos que condicionan su éxito o fracaso. Para el caso de la firma Bachoco el capital y "financiarización" usado por la firma, el declive financiero de la firma adquirida, las condiciones regulatorias del TLCAN, la fuerte expansión nacional de la firma, el acceso a insumos y a mercados fueron factores que condicionaron el uso de la IED como método de expansión de la firma.

Debido a la complejidad del caso, la metodología usada es la denominada *Grounded Theory*, la cual consiste en generar conocimiento a partir de los hechos. Se usaron diversas fuentes de información como los informes anuales emitidos por la firma, periódicos, reportajes, así como bases de datos de la Unión Nacional de Avicultores (UNA), del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), del Banco Nacional de México (BANXICO), del Departamento de Agricultura de EU (USDA-por sus siglas en inglés), de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO),

El caso revela que la estrategia de expansión de la firma rompe con el patrón norteamericano avícola "norte-sur" de Boyd y Watts (1997) configurando una forma diferente de expansión productiva, es decir: "países del sur" hacia "países del norte"