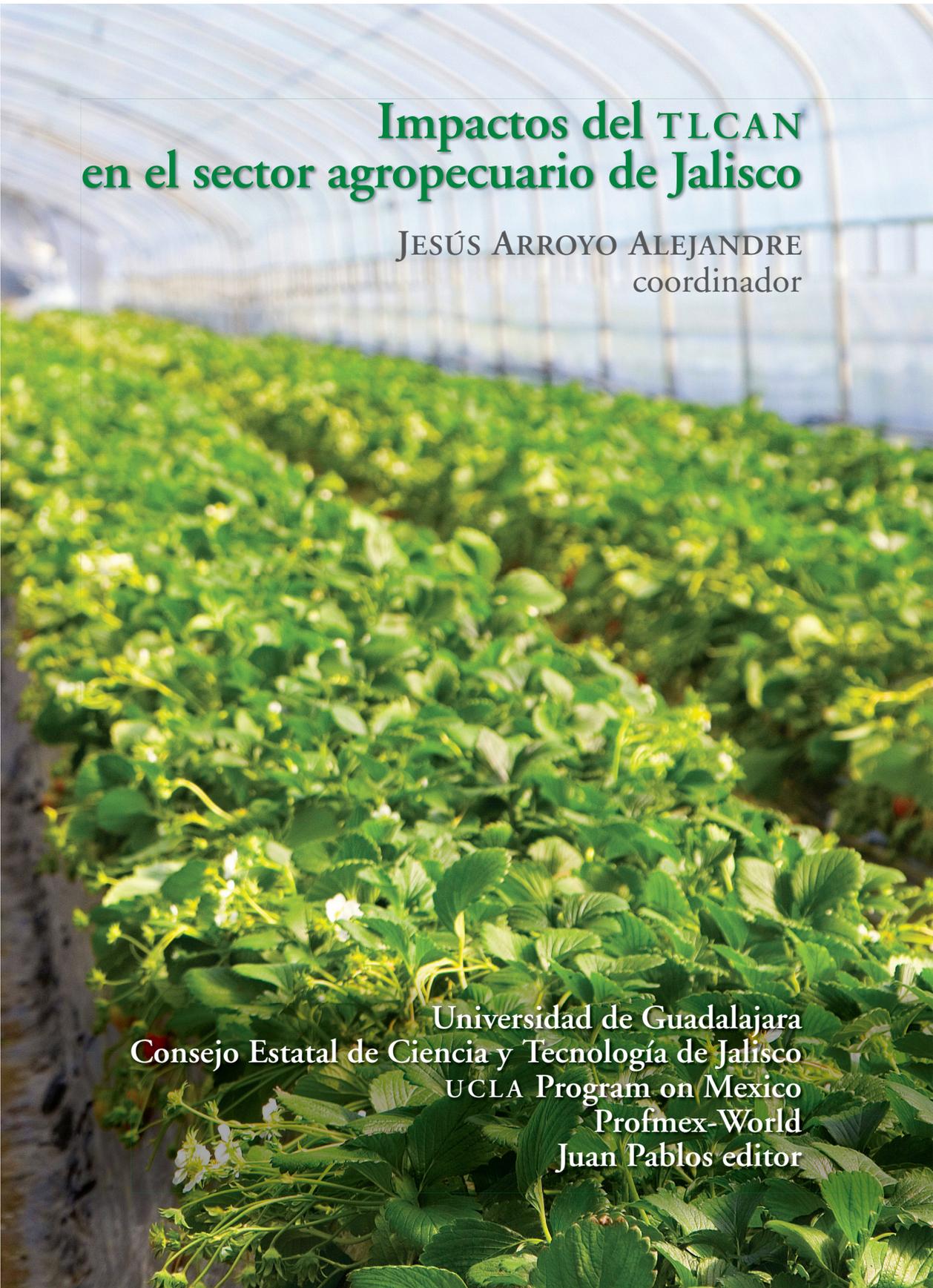




Impactos del TLCAN en el sector agropecuario de Jalisco

JESÚS ARROYO ALEJANDRE
coordinador



Universidad de Guadalajara
Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco
UCLA Program on Mexico
Profmex-World
Juan Pablos editor



Impactos del TLCAN en el sector agropecuario de Jalisco



SERIE MIGRACIÓN Y DESARROLLO URBANO-REGIONAL/3



Impactos del TLCAN en el sector agropecuario de Jalisco

JESÚS ARROYO ALEJANDRE
coordinador

Universidad de Guadalajara
Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco
UCLA Program on Mexico
Profmex-World
Juan Pablos Editor





Primera edición 2012

D.R. © 2012, Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Periférico norte 799
45100, Zapopan, Jalisco, México

D.R. © 2012, Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco
López Cotilla 1505, Colonia Americana
44140, Guadalajara, Jalisco, México

D.R. © 2012, Profmex/World
1242 Lachman Lane
90272 Pacific Palisades, California, EUA

D.R. © 2012, Juan Pablos Editor, S.A.
2ª. Cerrada de Belisario Domínguez 19,
Col. del Carmen
Delegación Coyoacán
04100, México, D.F.

ISBN: 978-607-711-086-6

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico



ÍNDICE GENERAL

Agradecimientos	11
I. Introducción.....	13
<i>J. Jesús Arroyo Alejandro, J. David Rodríguez Álvarez</i>	
II. Estudios sobre los impactos del TLCAN en la agricultura	29
<i>J. Jesús Arroyo Alejandro, J. David Rodríguez Álvarez</i>	
Estudios sobre México.....	42
III. Contexto nacional y estatal de la agricultura y el TLCAN.....	55
<i>Teresa de Jesús Arce Mojica, Juan Enrique González Saray, Giovanna Zerecero Valderrama</i>	
Contexto nacional.....	55
Cereales	58
Frutales	61
Forrajes	63
Hortalizas	64
Legumbres secas	66
Oleaginosas.....	68
Tubérculos.....	70
Producción pecuaria nacional.....	72
Carne en canal.....	73
Ganado en pie	77
Huevo para plato	81
Leche de bovino	82

<i>Conclusiones</i>	84
El caso de Jalisco	85
<i>Producción agrícola</i>	87
<i>Cereales</i>	89
<i>Frutales</i>	91
<i>Forrajes</i>	93
<i>Hortalizas</i>	95
<i>Legumbres secas</i>	97
<i>Oleaginosas</i>	99
<i>Tubérculos</i>	101
Producción pecuaria de Jalisco	103
<i>Carne en canal</i>	104
<i>Ganado en pie</i>	107
<i>Huevo para plato</i>	109
<i>Leche de bovino</i>	112

IV. El comercio de Jalisco con Canadá y Estados Unidos en el contexto del TLCAN	117
<i>Teresa de Jesús Arce Mojica, Juan Enrique González Saray y Giovanna Zerecero Valderrama</i>	

Exportaciones de Jalisco a Canadá	117
Exportaciones de Jalisco a Estados Unidos	119
Importaciones de Jalisco procedentes de Canadá y Estados Unidos	119
Comercio de Jalisco por regiones en el TLCAN	121
<i>Exportaciones de Jalisco a Canadá por regiones</i>	121
<i>Exportaciones de Jalisco a Estados Unidos por regiones</i>	127
<i>Importaciones de Jalisco provenientes de Canadá por regiones</i>	133
<i>Importaciones de Jalisco provenientes de Estados Unidos por regiones</i>	135

V. Características poblacionales relevantes en el sector agropecuario jalisciense	139
<i>Julio Ernesto Acuña García, Daniel González Olivares, Andrés Jerson Millán López e Irvin Mikhail Soto Zazueta</i>	

Importancia del sector primario en Jalisco: semblanza regional de la población ocupada, 2010	141
---	-----

<i>Ingresos de la población ocupada con enfoque en el sector primario: análisis comparativo de los estados con mayor participación en este sector</i>	144
Tradicionalismo y modernización agropecuaria en Jalisco, 1991-2007.....	147
<i>Tradicionalismo y modernización agropecuaria en relación con la exportación de Jalisco a los países del TLCAN</i>	160
<i>Conclusiones</i>	165
VI. Resultados de la encuesta a productores	167
<i>Julio Ernesto Acuña García, Teresa de Jesús Arce Mojica, María Isabel Corvera Valenzuela, Daniel González Olivares, Andrés Jerson Millán López</i>	
Metodología y trabajo de campo	167
Tipología de productores	169
Impactos en el sector de cereales	173
<i>Problemática general en Jalisco</i>	174
<i>Resúmenes de los casos de cereales y granos, según la tipología diseñada</i>	176
<i>Conclusiones</i>	192
Impactos en el sector ganadero	194
<i>Problemática general</i>	194
<i>Mercados, comercialización y precios</i>	195
<i>Ganadores y perdedores en el comercio internacional en el marco del TLCAN</i>	195
<i>Dimensión regional</i>	196
<i>Dimensión social y de empleo</i>	197
<i>Tecnología, financiamiento y apoyos gubernamentales en la producción pecuaria de Jalisco</i>	199
<i>Resúmenes de los casos de ganadería, según la tipología diseñada</i>	200
<i>Conclusiones</i>	216
Impactos en frutas y hortalizas.....	217
<i>Problemática general</i>	217
<i>Ganadores y perdedores en el TLCAN y en el comercio internacional</i>	218
<i>Tecnología, financiamiento y apoyo gubernamental</i>	220

<i>Resúmenes de los casos de frutas y hortalizas, según la tipología diseñada</i>	221
<i>Conclusiones</i>	234
VII. Resúmenes de entrevistas a productores	237
<i>María Isabel Corvera Valenzuela, Teresa de Jesús Arce Mojica, Juan Enrique González Saray, Ismael Samuel Lara Rodríguez, Giovanna Zerecero Valderrama</i>	
VIII. Conclusiones y recomendaciones de política.....	357
<i>J. Jesús Arroyo Alejandre, María Isabel Corvera Valenzuela, J. David Rodríguez Álvarez</i>	
Tipología.....	357
Tradicionalismo, modernidad y tecnología	358
Gestión y asociacionismo	359
Vinculación empresa-gobierno-universidad	359
Recomendaciones de política pública	360
Propuestas de lineamientos de investigación.....	361
Bibliografía.....	363

AGRADECIMIENTOS

En el presente libro se dan a conocer los resultados de investigación del proyecto “Competitividad de las agroempresas de Jalisco en el marco del TLCAN y su impacto en el desarrollo regional” (PS 2009-891), financiado por el Fondo para Investigación del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco (COECYTJAL) y la Universidad de Guadalajara. Agradezco a estas instituciones el apoyo que dieron al equipo de profesores-investigadores y estudiantes del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) en este proyecto. Mi agradecimiento al doctor Francisco Medina Gómez, director general del COECYTJAL, y al maestro Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla, rector del CUCEA; por su mediación recibimos la colaboración de las respectivas dependencias. De igual manera, agradezco a los productores entrevistados, quienes nos proporcionaron la información utilizada para los estudios de caso que aquí se presentan.

Los participantes en el equipo de investigación en este estudio fueron: María Isabel Corvera Valenzuela, David Rodríguez Álvarez, Teresa de Jesús Arce Mojica, Daniel González Olivares, Giovanna Zerecero Valderrama, Andrés Jerson Millán López, Irvin Mikhail Soto Zazueta, Julio Ernesto Acuña García, Juan Enrique González Saray e Ismael Samuel Lara Rodríguez; cada uno tuvo actividades específicas en la investigación y a la vez participó en el trabajo general y en las discusiones, análisis y acuerdos que se tuvieron en las múltiples reuniones de trabajo; así, aunque cada capítulo tiene sus autores, contó con alguna colaboración de otros miembros del equipo. Deseo agradecer el excelente trabajo en común, que permitió llevar a buen término el proyecto y cumplir sus objetivos.

Es importante también agradecer el trabajo editorial, a cargo de Adriana Patricia López Velazco y David Rodríguez Álvarez en la diagramación y el cuidado de la edición, respectivamente, así como de Roberto Beas Rizo en

el rediseño del material gráfico. Por último, aunque no menos importante, agradezco la gestión y el seguimiento administrativo de Giovanna Zerecero Valderrana, Alma Francisca Martínez Orozco y Griselda Bustos Varela, tanto en el desarrollo del estudio como en la edición de este libro.

Abril de 2012
J. Jesús Arroyo Alejandro
Coordinador

I. INTRODUCCIÓN

J. Jesús Arroyo Alejandre
J. David Rodríguez Álvarez

La liberalización comercial involucra un amplio conjunto de políticas que operan en el sentido de reducir las restricciones a la libre circulación internacional de bienes y servicios; por ejemplo, la reducción de aranceles y tasas y la disminución de otras restricciones cuantitativas o cualitativas a las importaciones y exportaciones. Tales políticas pueden ser adoptadas en un contexto de liberalización comercial unilateral o, por el contrario, ocurrir como respuesta a procesos que involucran a otros países en un complejo juego de concesiones mutuas, ya sea a nivel bilateral, plurilateral o multilateral.

En la teoría tradicional del comercio internacional, también llamada mercantilista, una economía abierta debe especializarse en la producción de aquellos bienes que utilizan intensivamente el factor más abundante en la economía. Este abordaje, encabezado principalmente por Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, argumenta que una nación se beneficia del comercio internacional sólo cuando hay un saldo favorable en su balanza comercial, lo cual conduce a que entre los países vinculados comercialmente prevalezcan las prácticas proteccionistas, tendientes a limitar o reducir el flujo de importaciones y los subsidios a la exportaciones (Ffrench-Davis, 1979). De acuerdo con estos autores, el comercio internacional descansa en la existencia de diferencias entre los costos de oportunidad de los países, es decir, entre los precios relativos de los bienes de cada nación. De esta manera, si al sacrificar una unidad de un bien los países comerciantes incrementan en distintas proporciones la producción¹ de otro bien, tenemos especialización, y como resultado comercio internacional y beneficios. Ahora bien, ¿qué pasará con los países que no cumplan con estos supuestos?, es decir, ¿qué pasará con los países que no presenten diferencias entre los precios relativos de sus bienes?

¹ Estas diferencias en las condiciones de producción parecerían tener relación con distintas capacidades tecnológicas, conocimientos y habilidades.

De acuerdo con esta teoría, si dos o más países presentaran características similares (costos de oportunidad y precios relativos) no existiría el comercio entre ellos porque no habría estímulos para la especialización complementaria. Es decir, las cantidades respectivas de bienes que podrían obtener serían las mismas con o sin especialización, o lo que es lo mismo, con o sin comercio.

Por otro lado, en los modelos que incorporan la idea de rendimientos crecientes (economías de escala) y competencia imperfecta, el comercio internacional es resultado de la escala de producción; cuando una empresa presenta economías de escala, la producción es más eficiente conforme aumenta la escala a la que se produce. Así, el comercio internacional es simplemente un resultado racional para cualquier empresa, esto es, disminuir costos y aumentar beneficios.

Paul Krugman, considerado el pionero en este último enfoque, dice que los detonantes del comercio entre dos países son los rendimientos crecientes y, por supuesto, las ganancias derivadas de él. En este contexto, Krugman (1979) identifica tres impactos de la liberalización sobre un país: primero, que el patrón de comercio está determinado por el mercado interno, pues si los países tienen gustos suficientemente distintos, cada país se especializa en la industria para la que tiene el mercado interno más grande; segundo, la posibilidad de especialización incompleta será mayor en la medida en que sean más grandes los costos de transporte y menos importantes las economías de escala, y tercero, cuando la especialización es incompleta, cada país importará y exportará productos de ambas clases, convirtiéndose así en “exportador neto” de los bienes que presenten mayor mercado en la economía exterior e “importador neto” de aquellos cuyo mercado interno es mayor (Jiménez y Lahura, 1998). En términos generales, estos impactos pueden estar asociados positivamente a seis factores diferentes: 1) mayor acceso de los consumidores domésticos a productos en los cuales el precio internacional es inferior al interno; 2) acceso a una mayor variedad de diseños de los distintos productos; 3) expansión de la producción en sectores en los cuales los precios exceden los costos marginales; 4) expansión de la producción de los sectores sujetos a economías de escala; 5) efectos sobre los términos de intercambio, y 6) efectos sobre la productividad (Ocampo, 1991).

Dejando de lado las economías de escala y las ventajas competitivas, pero aún dentro del enfoque de la teoría neoclásica del comercio internacional, podemos preguntarnos si es posible que el comercio entre dos países sea sustentable tanto para la economía en general como para cada una de las empresas que participan en él. Para esto, Brander y Krugman (1983) refieren el denominado *dumping* recíproco: una interacción oligopólica entre

empresas que diferencia los precios de los bienes, que son menores para el mercado externo. Aquí las ganancias o pérdidas del comercio se presentan en las siguientes tres condiciones: 1) si las ganancias oligopólicas son positivas, el bienestar aumenta si los costos de transporte son bajos; 2) si los costos de transporte son altos, el *dumping* recíproco hace que el bienestar disminuya porque el efecto a favor de la competitividad es dominado por el incremento del gasto debido a los costos de transporte, y 3) en el modelo de Cournot (interacción oligopólica entre empresas por competencia en cantidades) con libre entrada de firmas, el comercio incrementa el bienestar.

En el enfoque tradicional, se ha estimado que las ganancias de la liberalización comercial, en un entorno proteccionista, no han sido sustanciales, pues sólo alcanzan el 1 o quizá el 2 por ciento del PIB. Se ha encontrado también que las causas de ello han sido los tipos de cambio desequilibrados y múltiples, así como los déficit fiscales. Estas distorsiones macroeconómicas, a su vez, han sido resultado de una mala asignación de recursos, con un desvío de ellos de los sectores con poca ventaja comparativa a aquellos con mayor ventaja. Por ejemplo, el Banco Mundial explica este hecho en su informe sobre el desarrollo mundial de 1987 y dice que si las tendencias al proteccionismo se convierten en medidas a gran escala, los problemas de la deuda podrían volverse insostenibles, las corrientes comerciales podrían declinar y el aumento del producto se podría desacelerar aún más. Como solución a estos problemas, el Banco Mundial propone opciones de corto y largo plazo: primero, la reducción del déficit de Estados Unidos en cuenta corriente a corto plazo y de los superávit de los principales países con los que tiene relaciones comerciales, y segundo, aumentar la eficiencia, una mayor equidad y ampliar el acervo de capital, de equipo y humano en los países desarrollados. Los resultados actuales de la crisis tanto de Estados Unidos como de sus socios principales se deben a que hicieron lo contrario en muchos sentidos; aunque efectivamente aumentó el crecimiento del comercio y el PIB de los países, sus prácticas han originado la actual crisis financiera, económica y de empleo en la mayor parte de ellos.

Por otro lado, a nivel macroeconómico existe evidencia empírica sólida a favor de la ley de Verdoorn,² es decir, de la asociación entre incremento en la

² En estas condiciones, la productividad es en gran medida resultado del proceso de producción. La literatura reciente ha explorado la forma como esta acumulación de capital humano genera por sí misma un proceso de crecimiento. Alternativamente, este tipo de esquemas puede ser utilizado para mostrar que el ritmo de crecimiento de la productividad tiende a elevarse como resultado de un mayor ritmo de crecimiento de la producción, invirtiendo así la relación...

productividad, crecimiento económico y comercio internacional. Por ejemplo, De Gregorio (1992) identifica esta relación para 12 países latinoamericanos durante el periodo 1950-1985 y relaciona el crecimiento económico con el de la industria y las exportaciones, de tal manera que los países con mayor crecimiento económico durante el periodo mostraban un incremento en las exportaciones y en la industria. En este contexto, dice el autor, el desarrollo exportador permite la transferencia dinámica de recursos productivos de los sectores de más baja a los de más alta productividad, sin que estos últimos enfrenten rendimientos decrecientes. Particularmente, este proceso es favorable cuando el sector en expansión es el manufacturero.

En el caso de México, Villarreal y Martínez (2005) estiman un modelo para 11 subsectores económicos a nivel estado durante el periodo 1965-1998, que intenta verificar la ley de Verdoom y encuentra resultados consistentes con la teoría. Muestra que esta ley arroja una primera evidencia de rendimientos crecientes a escala en los estados de México, y con ello, una explicación detallada para la primera fase de expansión económica. En este análisis, los autores argumentan que existe creación de economías de aglomeración para los subsectores con mayor productividad (rendimientos crecientes a escala) y con ello un crecimiento en el producto.

Los impactos de la apertura comercial en el sector agrícola se presentaron por primera vez en el capítulo agrario de la Ronda Uruguay de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986. En la firma de este acuerdo se sometió por primera vez la política agraria a las corrientes internacionales del comercio agropecuario, lo que tuvo como resultado reducciones arancelarias, cuotas a las importaciones y limitaciones en los subsidios a las exportaciones, al igual que límites en los niveles de ayuda nacionales al sector agrario. En este contexto, Blandford (2002) se hace las siguientes preguntas: ¿la globalización significará el fin de la agricultura en muchas áreas rurales? y ¿la liberalización agraria traerá consigo cambios estructurales en la economía que reduzcan el sector agrario o éstos ocurrirán en cualquier caso?

En el análisis econométrico para estos escenarios el impacto de un tratado de libre comercio (TLC) en los hogares se mide como el negativo del valor de la transferencia (expresada como porcentaje del gasto del hogar) que sería necesaria para compensar al hogar por el efecto del TLC. En el resultado para el modelo, si el estimador de variación compensatoria es negativo el

...causal entre una y otra variable postulada por la teoría neoclásica del crecimiento. Este tipo de relación ha sido conocido comúnmente como “ley de Verdoom” o también, en la literatura keynesiana, como “ley de Kaldor”.

TLC induciría una pérdida de bienestar en los hogares y viceversa (Escobal y Ponce, 2007).

En primera instancia, Blandford (2002) argumenta que ha habido cambios estructurales en el sector a pesar de la protección gubernamental a éste. Explica que la evolución observada en la participación del sector agrícola en el producto interno bruto (PIB) ha mostrado una marcada tendencia a la baja; más aún, muestra que la distribución del empleo en el mismo ha presentado también una tendencia a la baja. Todo esto ha ocurrido en un marco proteccionista, y para ello han existido diferentes tipos de ayuda o barreras comerciales que han protegido directamente a los productores de la competencia internacional. Un factor detonante de la explicación de este hecho ha sido la evolución en la demanda de los consumidores y los cambios tecnológicos que, independientemente de las prácticas proteccionistas, han desplazado al consumo de alimentos del campo por otros más novedosos o diferenciados.

Por último, respecto a la desaparición de la agricultura en las comunidades rurales, el autor estipula dos vertientes de análisis: una en que éstas se han especializado en la producción de bienes fuertemente protegidos y otra donde están especializadas en otro tipo de bienes. Para la primera, la liberalización comercial traerá consigo grandes impactos y presiones de los competidores extranjeros debido a la disminución en los precios nacionales de sus productos; como resultado de ello, los ingresos para estos agricultores disminuirán, al igual que su producción, y en muchos de los casos abandonarán totalmente la actividad si los costos de producción son demasiado elevados. Por el contrario, si los productos de especialización no son los protegidos, la liberalización comercial no representará ninguna presión para sus respectivos productores y, por el contrario, traerá un mayor beneficio. En este contexto, sería de esperar un aumento en la demanda de productos en general y que estas comunidades que no han sido afectadas negativamente por la liberalización tengan mayores oportunidades de mercado e incrementen el precio de sus bienes.

Para el contexto de comercio desigual, por otra parte, un determinante por demás importante que analiza los impactos de esta liberalización en el sector agrario es la *política comercial* de cada economía. Mientras que los países desarrollados pueden permitirse el subsidio a las exportaciones de sus productos agropecuarios y limitar la entrada de ellos a su economía, los países en desarrollo tienen que conformarse con los acuerdos desfavorables promovidos por los organismos mundiales encargados de regularlos. Claramente, estos últimos no cuentan con riqueza suficiente para proteger su mercado

agropecuario interno ni para subsidiar sus exportaciones, por lo cual su sector agrario presenta situaciones de cada vez mayor pobreza.

Para este enfoque, el Instituto Internacional de la Investigación sobre Política (IFPRI, 2003) propone una estimación cuantificable de los impactos de un cambio en la política de comercio agrario de un conjunto de países industrializados sobre el ingreso en general de un conjunto de países en desarrollo. Utilizando un “gran modelo computarizado de la economía mundial”,³ determina que el proteccionismo y los subsidios de las naciones industrializadas les cuestan a los países en desarrollo aproximadamente 24,000 millones de dólares cada año en pérdidas de ingresos agrícolas y agroindustriales. Además, las regiones de América Latina y el Caribe pierden 8,300 millones de dólares cada año, los países en desarrollo de Asia 6,600 millones y África 2,000 millones. Por último, el estudio estipula el desplazamiento neto de exportaciones agrícolas de los países en desarrollo por más de 40,000 millones de dólares al año, lo cual significa que si se eliminaran todas las políticas proteccionistas y los subsidios que favorecen el sector en los países desarrollados se triplicaría el comercio agrícola neto de los países en desarrollo.

Siguiendo esta línea, Escobal y Ponce (2007) presentan un análisis un poco más profundo y evalúan los impactos de la liberalización comercial no sólo en la actividad agropecuaria, sino también sobre la población rural. En general, su análisis enfatiza la importancia del periodo de estudio y concluye que los impactos de la liberalización en la pobreza son positivos sólo cuando se trabaja en el largo plazo, mientras que en el corto plazo no existe evidencia suficiente para determinar sus impactos. Sin embargo, estos autores dicen que a corto plazo sí existe evidencia suficiente para asegurar que los más pobres serían los que podrían tener más problemas para protegerse de los efectos negativos o aprovechar las oportunidades que surgirían a partir de la liberalización comercial. Por otro lado, argumentan que abstenerse de incursionar en el proceso de liberalización tampoco es una alternativa viable, pues aunque parecería ofrecerles algunas ganancias en los términos

³ Este modelo es una simulación de la economía mundial sin las políticas comerciales de los países desarrollados. Incluye 40 países y grupos de naciones en desarrollo (incluyendo las economías en transición) y cinco regiones o países industrializados (Estados Unidos, Unión Europea, Japón/Corea, Australia/Nueva Zelanda y otros países desarrollados). El modelo considera la producción interna, el consumo, el ingreso real y el PIB de cada país/región, así como los flujos comerciales internacionales entre países/regiones. Incluye también 18 sectores económicos, 17 correspondientes a productos o grupos de productos agrícolas o de procesamiento de alimentos y un único sector adicional en el que se reunieron todas las demás actividades no vinculadas a la agricultura.

de intercambio en principio, al final estos países probablemente resultarán perjudicados porque serían excluidos de los tratos preferenciales entre los países firmantes de tratados de libre comercio.

Para el contexto comercial entre Perú y Estados Unidos, presentan un análisis bajo estas dos vertientes temporales: largo y corto plazo, e interpretan simulaciones de la economía en general y de la producción del sector agrícola en su conjunto en un contexto con TLC y otro sin él. Sus resultados demuestran que a largo plazo tendrán impactos positivos pero poco significativos, sólo del 1 o 2 por ciento del PIB. En cambio, la producción agrícola presenta un mejor resultado sin TLC, de tal manera que el crecimiento es de 14 por ciento del PIB, mientras que para el escenario con TLC es de sólo un 0.3 por ciento. Considerando el corto plazo y los efectos del TLC en las economías rurales, es necesario establecer el comportamiento típico de un hogar rural, caracterizado por la toma de decisiones con base en el uso de sus activos productivos, incluidas las horas de trabajo que cada miembro del hogar dedica a cada actividad. En este sentido, el impacto del TLC en ellos podría presentarse por el vínculo entre política comercial y precios nacionales o entre los precios nacionales y el bienestar en los hogares. Para el primero caso, los autores identifican que una liberalización comercial impactará directamente en los precios de los productos comerciables y, a su vez, éstos impactarán en los precios de los no comerciables en la economía, y como resultado tendremos un cambio en los salarios e ingresos laborales de los trabajadores independientes. Para el segundo, el análisis es más sencillo, pues se relaciona únicamente con el cambio en los precios nacionales causado por la apertura comercial en el consumo y el ingreso de los hogares.

En el caso de México, desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el comercio exterior del país con Estados Unidos y Canadá ha experimentado un crecimiento sustancial. En especial con el primer país, al que se destina alrededor del 80 por ciento de las exportaciones mexicanas incluso desde antes de que se firmara el tratado; la diversificación de mercados que han tenido las exportaciones mexicanas en los últimos años han reducido esta proporción, que en 2002 era del 90 por ciento (Polanski, 2004). El crecimiento en las exportaciones de México es sobre todo en el sector manufacturero, en el que figura de manera preponderante la maquila.⁴

⁴ Para sus actividades en plantas establecidas en México, las maquiladoras importan insumos que son transformados en el país, sobre todo en operaciones de ensamblaje, para luego enviar los productos terminados al país de origen de las piezas. Por lo tanto, se supone que el valor agregado de los productos exportados es el que se contabiliza como exportaciones mexicanas.

Las ramas de la manufactura de exportación más dinámicas son la automotriz, la de autopartes y las del sector de la electrónica. Por lo tanto, tal vez sean las empresas de estas ramas las que han experimentado impactos más fuertes luego de la entrada en vigor del TLCAN, que se manifiestan particularmente en el empleo, los niveles de ingresos de trabajadores y directivos y los encadenamientos con empresas que les proveen algunos de sus insumos, las cuales se han insertado en las cadenas productivas de las manufacturas de exportación. Los salarios reales en las ramas exportadoras y las que integran las cadenas-producto probablemente también aumentaron. Debido a la interdependencia de diversas ramas productivas y de servicios, el crecimiento de las exportaciones impacta a toda la economía, aunque de manera diferenciada en sectores y regiones.

Es común la mención de que las exportaciones en general se volvieron más dinámicas con la entrada en vigor del TLCAN, quizá el principal motor del crecimiento económico del país. Empero, las exportaciones se concentran en Estados Unidos, por lo que también se dice que el crecimiento económico de México es altamente dependiente de la economía estadounidense, sobre todo porque no se han expandido de manera similar el mercado interno y el comercio exterior debido a la desigual distribución del ingreso entre los mexicanos. Las clases sociales de ingresos medios y bajos al parecer no han crecido lo suficiente para que aumente la demanda de bienes y servicios y crezca el mercado interno. Sin embargo, el incremento de las exportaciones y del sector económico moderno en general hace que se distribuyan los ingresos en muchas actividades informales, lo cual permite que una parte mayor de la población tenga ingresos. Quizá éstas se han convertido indirectamente en válvula de escape ante la carencia de empleo formal que resulta de la falta de oportunidades de trabajo suficientes en actividades del sector moderno.

También parecen diferenciados los impactos del TLCAN en ciudades de tamaño medio, pequeñas y localidades rurales que conforman regiones encabezadas por grandes urbes en los aspectos político, administrativo y económico. En los centros poblacionales con empresas de ramas exportadoras parecen aumentar el empleo y los ingresos, así como en aquellas que producen insumos para establecimientos fabriles. Por lo tanto, es de suponer que ofrecen más y mejores oportunidades de empleo en la economía formal e informal de las ciudades, y éstas se vuelven atractivas para migrantes potenciales de sus zonas de influencia socioeconómica inmediata e incluso de localidades alejadas. Así, es de suponer que el TLCAN también ha inducido cambios en los flujos internos de población. Puesto que tales empresas suelen establecerse en ciudades grandes y medias, esto ha reforzado la tendencia

a la concentración poblacional en ellas. Sin embargo, cabe señalar que aún viven en México cerca de 25 millones de personas en unas 180,000 localidades menores de 2,500 habitantes, según el censo de 2010.

En cuanto a las importaciones manufactureras, si los productos mexicanos tienen precios más altos que los del exterior, incluyendo el costo de su transporte, las empresas que los elaboran tienden a desaparecer si no bajan sus costos para poder competir con los importados. En general, es el caso de productos que requieren mucho capital, tecnología y conocimiento, en los que tienen ventajas comparativas Estados Unidos y Canadá. México las tiene en productos intensivos en mano de obra, que es más barata en el país, excepto en aquellos productos de países que disponen de mano de obra aún más barata que la mexicana, como China; muchos de ellos son “triangulados” por el comercio estadounidense o canadiense, se comercializan en México por medio del contrabando o evaden los aranceles en las aduanas aprovechando la corrupción. Se supone que esto se debe a las dificultades del país para hacer cumplir las reglas de origen del TLCAN y a la falta de modernización y control en las aduanas y fronteras. Esta competencia desleal se encuentra en ramas productivas relacionadas con la industria del vestido, el calzado y los juguetes; algunas de la electrónica, videojuegos, alimentos, música y películas, etcétera. Por supuesto, en ellas disminuyen el empleo y los ingresos, por lo que muchos empresarios se convierten en importadores de lo que antes producían y otros elaboran y comercializan sus productos en el sector informal para disminuir sus costos y poder competir en el mercado interno. También es común que el sector informal comercialice productos importados en forma irregular, y en las localidades donde están las empresas que no pueden competir se experimenta depresión económica, aumenta la economía informal y emigra parte de su población a otras ciudades o a Estados Unidos.

El sector agropecuario, en el cual se enfoca el presente estudio, parece presentar una situación más compleja y difícil de solucionar que la manufactura, pues impacta en ramas de productos y regiones subnacionales donde se localizan las unidades productivas más expuestas a los efectos de la apertura de las fronteras mexicanas a la importación de granos básicos y otros productos a raíz de la entrada en vigor del TLCAN. Tales afectaciones tienen que ver con la importación de productos agropecuarios a precios menores que los producidos en el país. En este sector se tuvo un programa de 15 años antes de la desgravación total de aranceles por parte de México para ganar tiempo y hacer los cambios estructurales necesarios para que los productores nacionales estuvieran en condiciones de competir con los productores de los otros dos países miembros del TLCAN.

Antes de la entrada en vigor del TLCAN, en 1992, se reformó el artículo 27 de la Constitución⁵ con el fin de liberalizar el mercado de la tierra mediante la entrega en propiedad a ejidatarios y comuneros de sus parcelas para el libre intercambio de ellas. El propósito era formar unidades productivas más extensas y que sus propietarios o arrendatarios pudieran competir con los productores de Estados Unidos y Canadá. Resultado de esta reforma es el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares Urbanos (Procede), que ha tenido a su cargo el otorgamiento en propiedad de sus parcelas a los ejidatarios que lo deseen. Pese a ello, todavía en muchas regiones de México y de Jalisco predominan las unidades productivas ejidales y comunales; en el país éstas corresponden al 34.6 por ciento (censo ejidal de 2007), y en el estado al 32.8 por ciento. Quienes han cambiado de régimen mediante el Procede son principalmente minifundistas, que de esta manera han podido vender o rentar sus parcelas cuando lo desean. La idea detrás de la reestructuración de la tenencia de la tierra era hacer una mejor asignación de ella a labores agropecuarias por medio del mercado, buscando economías de escala con la explotación de grandes predios y el fácil acceso a la propiedad segura. También se esperaba un incremento sustantivo de la inversión pública y privada en la modernización agropecuaria, para que el país pudiera competir con sus socios comerciales, sustituir cultivos y actividades agropecuarias tradicionales por otras más rentables y aprovechar las oportunidades del TLCAN, pero sobre todo su diversidad de climas y recursos naturales, así como la mano de obra barata de México. Con ello se asumía que el país tendría ventajas comparativas y competitivas en muchos productos agropecuarios sobre todo en invierno, cuando varias regiones de Estados Unidos y Canadá los demandan. Este sería el caso de las frutas y hortalizas, sobre todo las llamadas “orgánicas”.

Pero al parecer no fue así. En 2008 terminó el periodo de gracia de 15 años y entró en vigor la eliminación total de aranceles acordada en el TLCAN.

⁵ En 1992 entró en vigor una nueva Ley Agraria que derogó la Ley Federal de Reforma Agraria; la Ley de Crédito Rural; la Ley de Terrenos Baldíos, Nacionales y Demasías; la Ley del Seguro Agropecuario y de Vida Campesina, y la Ley de Fomento Agropecuario. Se crearon el Tribunal Superior Agrario, los Tribunales Unitarios Agrarios y la Procuraduría Agraria, la Asamblea, el Comisariado y el Consejo de Vigilancia en ejidos y comunidades, y los procedimientos para regular la tenencia de la tierra en ejidos y comunidades. De esta manera se reconoció la personalidad jurídica y el patrimonio de los núcleos agrarios, concluyó el reparto de tierras y se abrió el campo a la creación de asociaciones y sociedades mercantiles y la renta de derechos agrarios, y fue posible el cambio de régimen de propiedad en ejidos y comunidades.

Se presume que en la actualidad no existe ninguna barrera arancelaria o no arancelaria que impida el libre intercambio de productos agropecuarios entre los tres países socios, incluidos el maíz y el frijol. Sin embargo, en los hechos sigue habiendo barreras no arancelarias que protegen la producción de ciertos granos y productos en los tres países. Desde la entrada en vigor del TLCAN Estados Unidos ha empleado barreras fitosanitarias para impedir la entrada de productos que le representan competencia a sus productores, como el aguacate de México, cuya importación estuvo prohibida desde antes de la vigencia del TLCAN hasta que, luego de muchos años, pudieron los productores mexicanos comprobar de diferentes maneras su inocuidad; en realidad se trataba de una política proteccionista del país vecino. Así mismo, algunas hortalizas mexicanas sólo pueden entrar en Estados Unidos durante determinadas “ventanas” o temporadas, cuando los agricultores estadounidenses no tienen producto para competir con los mexicanos y México debe atender la demanda existente. Son barreras cuya eliminación a veces requiere de la intervención de paneles de solución de conflictos y de juicios en instancias internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMS).

En cuanto a los impactos productivos en la población, es necesario tomar en cuenta que todavía existen en el país 2,810,000⁶ unidades productivas que se cultivan principalmente para el autoconsumo; 2,586,000⁷ unidades de producción son minifundistas, 32.8 por ciento de ellas ejidales. En el caso de Jalisco, en 24 municipios sus unidades productivas tienen alto y muy alto nivel de tradicionalismo productivo, y en ellas habita una población de 1,840,000 personas. Por otro lado, 48 municipios tienen un nivel alto o muy alto de modernización agropecuaria, con una población de 3,373,000 habitantes. En el resto de los municipios las AGEB tienen niveles medios de modernización y tradicionalismo.

La intensidad y el tipo de impactos del TLCAN en México dependen en buena medida del nivel de tradicionalismo o modernización agropecuaria en las unidades productivas de que depende la economía de la población. Nos referimos al uso o no de métodos o implementos agrícolas tradicionales o modernos, es decir, el uso de animales de tiro o yunta en la producción, utilizar la producción únicamente para el autoabasto, producir sólo en superficie de

⁶ Censo Agrícola Ganadero y Forestal 2007. Estas unidades de producción representan el 75 por ciento del total nacional que reportaron superficie agrícola.

⁷ Censo Agrícola Ganadero y Forestal 2007. Se consideró como minifundio aquellas unidades de producción que presentaron superficie agrícola de hasta cinco hectáreas, como lo sugiere Cassio Luiselli. Véase www.pa.gob.mx/publica/pa070205.htm.

temporal y el uso de tractor, la siembra de semillas mejoradas y el control biológico, etcétera, en actividades campesinas. También depende del tipo de producción agropecuaria que tengan las unidades productivas; el acceso a la comercialización en el país o el exterior de su producción agropecuaria; la competencia nacional y regional de productos importados, que puede ser más o menos intensa por diversas razones, entre las cuales destacan los costos de transporte y de producción; los diferentes niveles de subsidios que reciben respecto a los otros dos países miembros del TLCAN; el tamaño de las parcelas que trabajan y la calidad de la tierra; las tecnologías e insumos que emplean; la disponibilidad de créditos y los intereses que deben pagar los productores mexicanos por ellos, así como los subsidios que cada país otorga a sus agricultores.

Según Rosenzweig (2005), el esquema de subsidios era muy similar en 2003 en México y Estados Unidos y mucho más bajos en Canadá en lo referente a la producción de maíz, trigo, arroz y oleaginosas. Empero, otros autores mencionan, para años más recientes, que los subsidios otorgados en Estados Unidos ascienden a alrededor del 60 por ciento de los costos de producción, mientras que en México rondan el 20 por ciento. En el país los subsidios directos se han venido reduciendo paulatinamente, y programas importantes de apoyo, como el Procampo, son más bien de tipo asistencialista y no parecen influir directamente en la obtención de los resultados esperados. De cualquier manera, en general, la reducción de los subsidios otorgados por el sector público significa que se ha retirado cada vez más el apoyo al campo y el existente se concentra en mejorar la infraestructura del agro y la capacitación de los productores. En cambio, en Estados Unidos ha aumentado el apoyo directo a los productores agrícolas.

Los subsidios pueden influir en los precios de exportación tanto como el costo de transporte y pueden ser considerados como transferencias de recursos públicos de un país a otro a través del comercio agropecuario. Por ejemplo, los subsidios que otorga el gobierno estadounidense a sus productores de granos seguramente han subsidiado de alguna manera a los sectores mexicanos de más bajos ingresos para que se mantenga bajo el precio de la tortilla y otros alimentos –y por lo tanto los salarios, que abaratan la mano de obra y hacen más competitiva la economía del país–, y ha abaratado los costos de los alimentos balanceados para el ganado, lo que ha permitido a ganaderos nacionales incrementar sus exportaciones de carne a Estados Unidos, Japón y Corea del Sur. Así mismo, la estructura de mercado de los productos y servicios en el comercio influye en diversas ramas y regiones, en lo cual tienen un papel preponderante las cadenas comerciales internacionales.

Sin embargo, las prácticas monopsónicas –de pocos compradores efectivos– de compañías comercializadoras o de transporte impactan en el precio de venta y compra en el comercio trilateral. En este caso las empresas de Estados Unidos ejercen gran influencia. Recordemos que los ferrocarriles de México están en manos de empresas estadounidenses y que los transportistas mexicanos han enfrentado muchos obstáculos para poder circular en Estados Unidos.

Aun antes de la entrada en vigor del TLCAN –la apertura comercial y la reducción de subsidios al campo empezó cuando México entró en el GATT– la producción de granos en México se volvió una de las actividades agropecuarias más vulnerables, en particular el cultivo del maíz. Ante los grandes problemas económicos del país causados por las crisis recurrentes de los años ochenta, una de las estrategias nacionales para paliar la pobreza y mantener bajos los salarios, y así atraer inversiones, consistió en importar granos a precios menores que los nacionales, práctica que continuó luego de la entrada en vigor del TLCAN, cuando México importó cantidades de maíz muy superiores a las establecidas en el tratado, con el fin de mantener bajos los precios de los alimentos en el mercado interno. Muchas regiones de México donde existen grandes unidades productivas se han especializado en el cultivo de maíz blanco, mientras que el país en general importa maíz amarillo. Suponemos que el efecto positivo en esta área es que se importa gran cantidad de granos para forrajes, lo cual ha estimulado la producción y exportación ganadera. De esta manera, la producción de ganado vacuno y de leche se abarata relativamente, por lo cual México exporta ganado en pie a Estados Unidos y carne de cerdo a Japón. En el caso de Jalisco, los precios subsidiados de los granos estadounidenses han permitido también incrementar la producción de aves y huevo, con lo que aumentan las posibilidades de exportación en esta rama productiva.

Estos beneficios del TLCAN, que han permitido mantener relativamente bajos los precios de algunos alimentos, así como los costos de mano de obra para atraer inversión extranjera al país, se sostuvieron hasta hace uno o dos años, cuando la situación empezó a cambiar debido a nuevas circunstancias económicas internacionales. Una de ellas es el aumento espectacular de la demanda de alimentos propiciada por el crecimiento económico de países emergentes como China e India, cuya mayor demanda ha impulsado los precios de los alimentos al alza; otra consiste en que parte de los excedentes de maíz de los productores estadounidenses empezó a canalizarse a la producción de etanol en Estados Unidos ante los incrementos en los precios de la gasolina, por lo que ya no tuvieron la necesidad de venderlos a bajo precio en el exterior, es decir, en México, y si lo hacen es a precios mayores que antes.

De cualquier manera, en Jalisco muchas unidades productivas orientadas al cultivo de granos para el consumo humano y forrajeros debieron abandonar esta actividad por encontrarse en desventaja competitiva. Muchas de ellas son minifundios que producen para el autoconsumo de la familia, propietaria, expulsan mano de obra o sus excedentes sirven para alimentar a un pequeño número de animales, por lo que no necesariamente han sufrido un fuerte impacto por las importaciones de granos de Estados Unidos, excepto si desean intercambiar sus pequeños excedentes con el fin de contar con efectivo para otros gastos de la familia como vestido, medicina y educación. Estos productores obtienen menos en sus intercambios en términos reales debido al abaratamiento de los granos que México importa en el marco del TLCAN. Por este motivo, un número indeterminado de familias han empobrecido, tienen que rentar sus tierras y algunos de sus miembros se han convertido en asalariados en ellas o han tenido que emigrar a las ciudades del país o a Estados Unidos. Es claro que, por tradición histórica de muchas décadas, las unidades de autoabasto tienen diversas estrategias de sobrevivencia. Como ocurrió con la expansión de la agricultura comercial y la tecnificación en las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta, que expulsó a muchos campesinos a las ciudades o a Estados Unidos, muchos otros permanecen en el campo a pesar de los impactos del TLCAN. Tal vez ellos no han querido o no pueden emigrar porque vivirían en peores condiciones fuera de su tierra, ya que carecen de la preparación para obtener un empleo o han sobrepasado la edad para desempeñarlo. Por lo tanto, en el caso de Jalisco, las personas que habitan en regiones con gran cantidad de unidades productivas minifundistas de autoconsumo tienden a empobrecer, y su población disminuye por la emigración de los más jóvenes.

Sin embargo, desde la apertura de México a las importaciones de productos agrícolas existe la posibilidad de sustituir la producción de autoconsumo por cultivos más rentables como frutas y hortalizas, o de que los campesinos realicen alguna actividad pecuaria más viable; pero las opciones pueden ser muy escasas, en particular porque carecen de capital de trabajo. Puesto que la mayor parte de sus tierras son de temporal y de mala calidad, es poco probable que las puedan rentar a grandes productores nacionales o internacionales que utilicen tecnología de punta, o que las utilicen en agricultura protegida para obtener productos exportables de alto valor agregado. Además, gracias a los precios relativamente favorables en los forrajes, los ganaderos tienen cierta ventaja en la exportación de ganado vacuno en pie, sobre todo en muchas unidades productivas de la región Norte de Jalisco. De manera similar, otras regiones han prosperado gracias a la producción

apícola y de huevo, que aunque exporta poco o nada, favorece el consumo interno y proporciona empleo e ingresos a la población de muchas localidades de las regiones Altos Norte y Altos Sur, que dependen económicamente de esta actividad. En diferentes regiones de Jalisco existen cultivos cuyos productos son insumos industriales, como la caña de azúcar y el agave, que alimentan las agroindustrias azucarera y del tequila, respectivamente. En ambas se da la renta de tierras a las empresas, lo cual reduce los beneficios reales a las regiones donde se da esta práctica.

El cultivo y la comercialización y exportación de hortalizas suponemos que son las actividades con mayor ventaja comparativa frente a Estados Unidos y Canadá en productos específicos, sobre todo en los que se pueden cultivar todo el año y son susceptibles de exportarse en invierno a estos países. Son los casos de cultivos como jitomate, zarzamora, fresa, frambuesa, arándano y chile morrón, que requieren de condiciones climáticas y de tierra presentes en muchas regiones de México, particularmente en Jalisco. A nivel del país, ha sido tradicional la exportación de jitomate desde Sinaloa y regiones de otros estados, como el Sur y la Costa de Jalisco desde hace varias décadas, y más recientemente de la zona de Sayula. También suponemos que se incrementó la inversión privada nacional y extranjera en el cultivo para exportación de los llamados *berries* (frambuesa, arándano, zarzamora) en Jocotepec, Ciudad Guzmán y otras áreas agrícolas, en unidades productivas que normalmente usan tecnologías de agricultura protegida; tierras que pueden ser propias o rentadas. Este tipo de producción, de alto valor de mercado, por lo general está asociada a grandes empresas relacionadas estrechamente con entidades comercializadoras o ellas mismas comercializan su producción.

En los municipios donde se desarrollan estos cultivos ello posibilita el aumento del empleo y la renta de tierras, y que los ingresos obtenidos desencadenen procesos multiplicadores en las economías locales, aunque estas grandes empresas se llevan gran parte de los beneficios de la producción pues aprovechan los espacios de comercialización propiciados por el TLCAN. Es difícil para los pequeños agricultores locales, y aún más para los minifundistas, emprender este tipo de explotaciones porque para ello se requieren grandes inversiones, conocer el mercado de exportación, los requisitos de sanidad e inocuidad vegetal y los procedimientos para la venta de sus productos en Estados Unidos. Sin embargo, estos son cultivos promisorios para regiones como las costeras, Ciénega y Sur de Jalisco, principalmente, aunque también en áreas más pequeñas de otras regiones con potencial para la producción de hortalizas de alto valor en el mercado de exportación, en especial si se utilizan

técnicas orgánicas, pues el mercado de productos orgánicos se encuentra en expansión en Estados Unidos y Canadá.

Debe señalarse, sin embargo, que la importación a México de hortalizas procedentes de Estados Unidos, Canadá y otros países tiene una dinámica que obliga a tomar en serio el cuidado de los factores de competitividad que ahora poseen muchas regiones de México y Jalisco. En especial, es necesaria la constante innovación en las tecnologías productivas, administrativas y de comercialización, así como utilizar estrategias creativas en su relación con las grandes comercializadoras y transportadoras, particularmente estadounidenses, las cuales pueden incluir el concurso del gobierno federal, los gobiernos estatales, universidades y centros de investigación en materia agronómica y de comercialización.

En la producción de frutas también tienen ventajas comparativas muchas localidades de las regiones costeras, Sur y Ciénega, principalmente en cítricos, aguacate y mango. En los tres países miembros del TLCAN hay fuerte competencia internacional; por ejemplo México importa manzana y otros productos sobre todo de Estados Unidos, que a veces funge como intermediario para el mercado mexicano en frutas procedentes de otras naciones. Además, México tiene tratados comerciales con países productores de frutas y hortalizas como Chile. En cuanto a la exportación de unas y otras, si bien el país tiene un amplio potencial hortofrutícola, se ha desarrollado poco, excepto en aguacates y cítricos. El melón y el plátano de la región costa de Jalisco son ejemplos de que el TLCAN ha beneficiado a esta zona.

Cabe señalar que el conocimiento y la información de las tecnologías y los procedimientos para la producción de hortalizas y frutas de manera adecuada para la exportación no son fáciles de adquirir debido a que casi no existe vinculación de académicos y tecnólogos del área con los agricultores. Y lo mismo ocurre en la comercialización interna y con los países miembros del TLCAN.

Otro tema importante para la evaluación de los impactos del TLCAN en las unidades productivas y localidades donde se encuentran tiene que ver con el hecho de que estos impactos, principalmente en el empleo y los ingresos, según su magnitud, se pueden difundir en toda la economía local; sin embargo, por otro lado, es muy difícil aislar los efectos en estas dos variables de otros factores no relacionados con el TLCAN. Por ejemplo, si han disminuido el empleo y los ingresos en la agricultura tradicional de autoconsumo no es posible saber hasta qué punto ello se debe al tratado.

II. ESTUDIOS SOBRE LOS IMPACTOS DEL TLCAN EN LA AGRICULTURA

*J. Jesús Arroyo Alejandre
J. David Rodríguez Álvarez*

La liberalización del comercio, es decir, la eliminación de aranceles a las importaciones y de barreras no arancelarias, tiene como objetivo principal el crecimiento económico del sector agrícola en los países miembros del TLCAN, así como su especialización en productos en que cada uno tiene ventajas relativas. En el marco del TLCAN se estableció un programa de desgravación de los productos agropecuarios de México durante un periodo máximo de 15 años, que se cumplieron en 2008. En teoría, los países miembros del TLCAN estarían experimentando un libre comercio de todos los productos y servicios del sector agropecuario, aunque en la práctica existen restricciones no arancelarias por parte de México y otras barreras mexicanas, de Estados Unidos y de Canadá. Pese a ello, ha habido profundas transformaciones en el sector en México, y en Jalisco en particular, que han impactado la producción, distribución y consumo de productos agropecuarios. En este apartado se revisan estudios que reportan hallazgos sobre tales impactos, en especial los relacionados con el nivel de vida e ingresos de los agricultores. También interesa conocer los impactos en el nivel de productividad de diferentes ramas agropecuarias de México y las diversas regiones de Jalisco respecto a lo esperado del TLCAN en cuanto a la sustitución de cultivos.

Los objetivos del TLCAN referidos a la agricultura de México son:

...garantizar el acceso libre de los productos mexicanos a los mercados de Canadá y Estados Unidos; asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste equilibrado del sector; brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor; asegurar el acceso de los productores a los insumos en condiciones de competitividad internacional; garantizar el derecho a establecer un sistema moderno de apoyos directos que sustituya a los otorgados a través

de mecanismos de protección comercial; procurar términos de intercambio que propicien un cambio a cultivos o actividades que generen mayor ingreso para el productor y crear mecanismos operativos que eliminen la discreción en la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias (Romero y Puyana, 2004: 15).

En términos de la intervención pública y la eliminación de incentivos y subsidios, Forster y Valdés (2010) hacen un estudio comparativo de países latinoamericanos y otras regiones en que analizan la relación entre la liberalización y el incremento de la producción agropecuaria durante el periodo 1960-2005. Encuentran que en los cambios del PIB de este sector los índices de producción agrícola y los ocurridos en el régimen comercial son más importantes en los valores absolutos que los niveles de protección. Además, aplican un modelo de regresión para demostrar que la eliminación de los impuestos del régimen comercial (vigentes en los años setenta y ochenta) tiene como resultado un crecimiento promedio del PIB agrícola alrededor de 50 por ciento superior al crecimiento tendencial en un horizonte de cinco años. También simularon el impacto de pasar de una tasa nominal de asistencia (TNA) y una tasa relativa de asistencia) (TRA) –que representan los apoyos públicos a la agricultura– positiva a una neutral o con valor de cero, cuyo resultado es que el crecimiento promedio anual del ingreso del quintil de población más pobre en la agricultura habría aumentado alrededor del 9 por ciento por encima de la tasa promedio.

Burfisher *et al.* (2001) se centran en los impactos del TLCAN en Estados Unidos a finales de la década de los noventa y tratan de proyectarlos a futuro. Encuentran que hubo crecimiento del comercio internacional entre los tres países hasta 1998. Además, señalan que habían mejorado tanto el empleo y la economía como la inversión extranjera directa. Proyectaban que en México habría mayores efectos positivos que en Estados Unidos y Canadá. A partir de ello se puede afirmar que, efectivamente, las exportaciones de México a Estados Unidos han crecido en forma espectacular, pero sólo de algunos productos manufacturados, principalmente autopartes y automóviles. Señalan también que la liberalización ha provocado cambios muy importantes en el empleo sectorial que ya se esperaban, sobre todo la transferencia de trabajadores de los sectores no exportadores a los exportadores o relacionados con éstos. Así mismo, el TLCAN aceleró las reformas en la regulación económica y los sistemas político y educativo, entre otros, con la idea de modernizar la economía y eliminar las distorsiones de los precios. Se trató de transitar a la economía capitalista de mercado competitiva necesaria para un mejor desempeño en

el comercio trilateral en beneficio de la población mexicana. Sin embargo, estas reformas han sido lentas, incompletas, a veces inadecuadas y muchas siguen pendientes, por lo que la acelerada liberalización interna de México desde su entrada al GATT y con el TLCAN, la liberalización arancelaria y la privatización de empresas paraestatales, junto con las reformas mencionadas, están facilitando la configuración de grandes monopolios y oligopolios. Así, la liberalización económica interna y el TLCAN cambiaron de unas distorsiones de precios a otras que favorecieron a la economía monopólica. En el sector agrícola, como señalan Villarreal y Cid (2008: 3), se pasó de los monopolios del sector público a los oligopolios del sector privado.

Por su parte, Colyer (2001), quien analiza datos de 1989 a 1999, concluye que el comercio agropecuario Estados Unidos-México siguió creciendo a tasas similares a las de la década anterior a la entrada en vigor del TLCAN. Así mismo, afirma que el modelo de comercio agropecuario parece acorde a las ventajas comparativas de Estados Unidos, cuyas exportaciones de granos y productos ganaderos a México se incrementaron notablemente, así como las de un gran número de frutas y verduras por parte de México.

En México el principal ganador con la entrada en vigor del TLCAN es el subsector de frutas y hortalizas. Sin embargo, Mestizas y Escalante (2003) afirman que las exportaciones mexicanas de éstas depende más de la economía política del sector que de las condiciones del mercado, la productividad y la competitividad de los productores, ya que algunas restricciones impiden el aumento en el flujo de estas mercancías que sería de esperar en el marco de un tratado de libre comercio; restricciones que no se relacionan precisamente con la productividad, como la estacionalidad –los flujos de comercio aumentan o disminuyen según la época del año y la variación en la producción estadounidense– y las barreras fitosanitarias. Esto se debe, según los autores, a que la base de la negociación del comercio agrícola estadounidense fueron las ventajas comparativas de sus cultivos porque ese país considera las importaciones como un mal necesario y que son complementarias de su propia producción. Consideran que Estados Unidos sacó ventaja en las negociaciones del TLCAN, pues “Las concesiones que México otorgó en cuanto a la eliminación de barreras a la entrada no fueron correspondidas para sus exportaciones agrícolas” (Mestizas y Escalante, 2003: 44). Agregan que “las negociaciones en el TLCAN, respecto al sector agrícola fueron unilaterales. Los Estados Unidos establecieron condiciones que van desde los periodos de desgravación de sus importaciones [...] hasta el establecimiento de barreras no arancelarias que puedan detener la entrada [a ese país] de cultivos que afecten su competitividad interna y externa” (*ibíd.*: 45). Según ellos, los

productores mexicanos cambiaron en los años noventa su tecnología pero enfrentan el problema de la capitalización en diversas formas, como la obtención de créditos de inversionistas estadounidenses, quienes venden el producto en su país. Así, “La firma del TLCAN ha sido un catalizador de las diferencias existentes. Dado que las ventajas comparativas de México en el subsector hortícola se transforman en el sentido de que la mejora tecnológica potenció la ventaja natural de la dotación de factores, las viejas reglamentaciones en materia de intercambio se transformaron también” (*ibid.*: 49).

Entre la literatura revisada se encuentran los reportes de los impactos del TLCAN en la agricultura y la economía rural estadounidense, que por ley debe remitir cada dos años el Departamento de Agricultura de Estados Unidos a su Congreso en el marco del tratado, obligación que concluyó en 2011. En el último de estos reportes, realizado por Zahniser y Roe (2011), éstos señalan que los tres países están a punto de cumplir dos décadas de esfuerzos de liberalización comercial y enfrentarán en el futuro retos importantes: 1) la contracción del ingreso per cápita de los tres países a raíz de la crisis de 2008, aunque en 2010 hubo cierta recuperación; 2) el gobierno mexicano impuso tarifas de importación en marzo de 2009, y las aumentó en agosto de 2010, para algunos productos agropecuarios y no agropecuarios de Estados Unidos porque no cumplió con lo establecido en el TLCAN sobre el libre movimiento de camiones en su territorio;¹ 3) Estados Unidos pone restricciones a las importaciones de ganado en pie de México y Canadá mediante el etiquetado de país de origen. A pesar de ello, estos autores demuestran que ha habido una importante integración comercial en el sector, cambios en los patrones de producción, consumo y distribución, y que existen nuevas oportunidades para muchos productores de los tres países. En el cuadro II.1 se aprecia el grado de integración de los diferentes aspectos de la agricultura de Canadá, Estados Unidos y México, y en la gráfica II.1 el crecimiento de este comercio.

Los autores señalan que un efecto importante de las barreras puestas por México en represalia porque Estados Unidos no permitió la entrada de camiones mexicanos a su territorio fue la reducción en 27 por ciento del comercio entre ambos países. Tales tarifas, impuestas a 55 productos procesados y no procesados, consistieron en un arancel promedio del 20 por ciento y representó, según ellos, una pérdida de 240 millones de dólares durante los 36 meses de vigencia. Dado el tipo de productos, se puede decir que esta

¹ Este conflicto se resolvió en octubre de 2011 en medio de controversias y dudas sobre los impactos de la liberalización del transporte de carga y la eliminación de los aranceles que México había impuesto en represalia.

Cuadro II.1. Avances en la integración del comercio agropecuario en el TLCAN

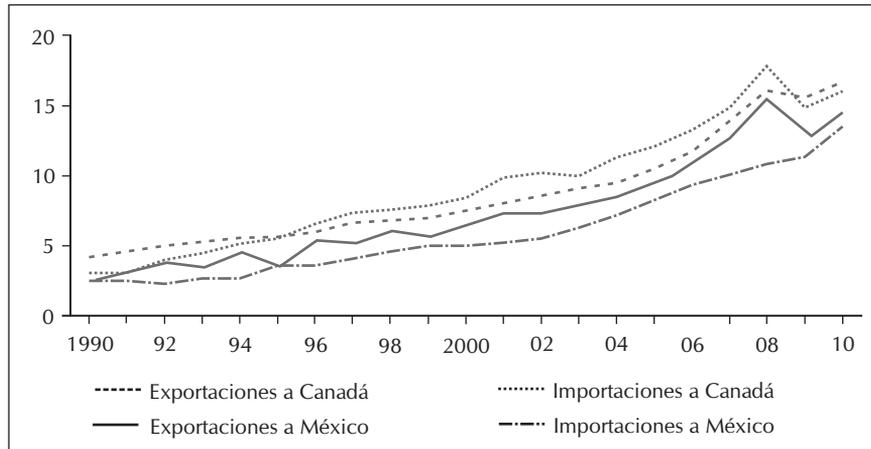
<i>Comentario general</i>		<i>Estados Unidos-México</i>	<i>Estados Unidos-Canadá</i>
Algodón, textiles y vestido	Los acuerdos sobre textiles y vestido de la Organización Mundial del Comercio han permitido una gran competencia de China y otros países fuera del TLCAN.	Alto grado de integración. Estados Unidos suministra productos de algodón a México, y este país suministra telas de algodón y moda a Estados Unidos.	Alto grado de integración. El comercio de textiles y vestido entre Estados Unidos y Canadá continúa, pero Canadá abandona la importación de algodón procesado.
Alimentos procesados	Las ventas de filiales canadienses y mexicanas de empresas procesadoras de Estados Unidos siguen siendo más importantes para la exportación de alimentos procesados a esos países.	Mediano grado de integración. Inversión estadounidense sustancial en la industria alimentaria de México, con algunas inversiones mexicanas en la industria de alimentos de Estados Unidos. México impone tarifas en repretalia que desmotivan a Estados Unidos en la exportación de sopas, caldos y sus preparaciones. La cerveza encabeza la exportación agroindustrial de México a Estados Unidos.	Alto grado de integración. Importantes inversiones directas entre Estados Unidos y Canadá en la industria de alimentos procesados. Significativo y creciente comercio intraindustrial en productos alimenticios intermedios y finales.
Granos y oleaginosas	Importantes inversiones transfronterizas en harinas y granos.	Alto grado de integración. Fuertes nexos entre productores de granos y oleaginosas de Estados Unidos con productores de cerdos y aves mexicanas. Inversión directa de México en Estados Unidos en la industria de la tortilla.	Alto grado de integración, excepto en trigo, en que es medio. El creciente volumen de comercio en ambos sentidos incluye granos comestibles, ingredientes alimenticios y alimentos procesados. El Consejo Canadiense para el Trigo aún tiene sólo una instancia de autoridad.
Ganadería y productos animales	Los exportadores de carne de Estados Unidos y Canadá recuperan el acceso a muchos mercados asiáticos; reaccionan en forma coordinada con los gobiernos del TLCAN para descubrir la enfermedad de la encefalopatía espongiforme bovina en Canadá y Estados Unidos.	Alto grado de integración entre los productores de Estados Unidos y el mercado mexicano. Se ha duplicado el volumen de las exportaciones de carne de res, cerdo y aves de Estados Unidos a México desde la instrumentación del TLCAN.	Alto grado de integración en ganado vacuno, carne de res, cerdos y carne de cerdo. La exportación de cerdo de Canadá a Estados Unidos incluye animales en pie, que se sacrifican en Estados Unidos. Considerables niveles de comercio de carne de res en ambos sentidos.

(Continuación cuadro II.1)

Comentario general	Estados Unidos-México	Estados Unidos-Canadá
<p>Con la remoción de barreras tradicionales al comercio (i.e. tarifas y cuotas) para lograr una integración comercial plena, hay avances en el tratamiento sanitario concerniente a importaciones de ganado y carne de estos países.</p>	<p>Alto grado de integración de los productores mexicanos y el mercado de Estados Unidos de reses en pie y carne de res; de medio a bajo grado en otros productos. Los exportadores mexicanos de carne de res y cerdo expanden su participación en mercados asiáticos.</p>	<p>Bajo grado de integración en lácteos y aves debido a la exclusión de este sector desde la liberalización del comercio con el CUSTA y el TLCAN.</p>
<p>Frutas y vegetales</p>	<p>La atención especial a la seguridad y coordinación de medidas fitosanitarias son centrales para la integración. La expansión del comercio se relaciona con el incremento del consumo de productos frescos, particularmente en Canadá y Estados Unidos, en ambos niveles (estacionales y agregado no estacional).</p>	<p>Alto grado de integración. Los consumidores de Canadá ahora tienen acceso a un amplio rango de frutas y hortalizas de Estados Unidos sin impuestos. Ahora Canadá es un productor y proveedor importantes de verduras de invierno a Estados Unidos y pide instituir una herramienta que mitigue el riesgo para compradores y vendedores de estos productos.</p>
<p>Azúcar y edulcorantes</p>	<p>Alto grado de integración. Estados Unidos exporta fructosa a México y florecen las exportaciones mexicanas de azúcar a Estados Unidos tras las provisiones de azúcar y edulcorantes del TLCAN.</p>	<p>Bajo grado de integración. Estados Unidos importa de Canadá azúcar y productos que contienen azúcar que fueron excepciones desde la liberalización comercial bajo el tratado de Canadá-Estados Unidos y en el TLCAN.</p>

Fuente: Tomado de Zahniser y Roe (2011: 9).

Gráfica II.1
Comercio agrícola de Estados Unidos con Canadá y México



Fuente: Tomada de Zahniser y Roe (2011: 9).

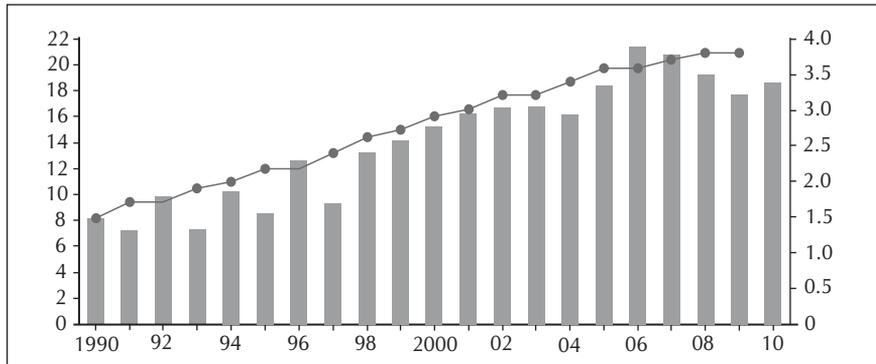
ha sido una importante restricción al libre comercio. Por su parte, Estados Unidos adoptó en 2009 el etiquetado de país de origen para los comerciables de carne de res y puerco, con lo cual estableció una gran cantidad de reglas que causaron muchos problemas a la exportación de ganado de México y Canadá. A pesar de ello, los autores señalan que los cambios en la disponibilidad y variedad de productos en los tres países han sido beneficiosos para los consumidores.

Dicen que el efecto del TLCAN en el empleo en Estados Unidos² ha sido relativamente pequeño, y la industria textil es la más afectada. Otro efecto que señalan ha sido el aumento en la inversión extranjera directa en los tres países; por ejemplo, en 2009 México tenía inversiones en Estados Unidos por 3,000 millones de dólares en la industria procesadora de alimentos, en la cual destacan las adquisiciones de Bimbo.

² Zahniser y Crago (2009) afirman que en 2008 el número de trabajadores contratados en la agricultura de Estados Unidos, que fue de 594,000 en enero, había ascendido a 828,000 en julio, y que sectores como la horticultura requieren un trabajo intensivo que recae fuertemente en personas nacidas en otros países, muchas de ellas en México. Además, se cree que alrededor de la mitad de la mano de obra contratada en Estados Unidos para el cultivo agrícola es indocumentada.

Por otro lado, los autores señalan que el mercado más integrado a raíz del TLCAN es el de granos y semillas oleaginosas, lo cual ha impactado principalmente a México. Por una parte, representa mayor competencia para los productores mexicanos de estos comerciables; por otra, con el abaratamiento de los insumos para la elaboración de muchos productos, en particular en la producción de carne para la alimentación humana, con lo que han bajado los precios en México, en beneficio de los consumidores. Como ejemplo, los autores presentan la gráfica II.2. Cabe señalar también, como lo hacen ellos, que esto y las medidas sanitarias requeridas para el comercio trilateral han ayudado para que México pueda exportar carne de cerdo y de res a Japón y Corea del Sur, y en menor cuantía a otros países. Por otro lado, se han cuadruplicado las exportaciones de trigo y arroz de Estados Unidos a México durante la vigencia del TLCAN, facilitando así el crecimiento del consumo de este último país.

Gráfica II.2
Forraje estadounidense crucial para la producción mexicana de cerdos y aves
(millones de toneladas, peso en canal)

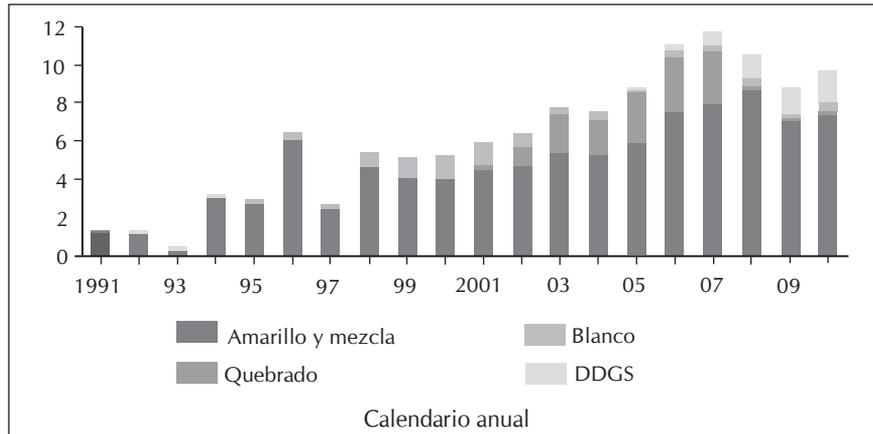


Nota. En esta gráfica el alimento para animales incluye granos y productos alimenticios y forrajes (excluyendo la linaza), así como semillas oleaginosas.

Fuente: Tomada de Zahniser y Roe (2011: 23).

Se duplicaron las exportaciones de Estados Unidos a México de maíz amarillo, mixto y quebrado, esenciales en la alimentación de muchos animales comestibles. México incrementó sus exportaciones de maíz blanco gracias al fuerte aumento de la tierra irrigada para este cultivo, la introducción de semillas mejoradas y el uso de tecnologías modernas. Se puede añadir que su incremento tuvo que ver también con el aumento de la demanda de productos alimenticios de los que el maíz blanco es el insumo principal.

Gráfica II.3
Exportación Estados Unidos-México de destilados de granos secos de maíz con
complemento soluble (millones de toneladas)



Las exportaciones de maíz amarillo y mezcla se calculan restando las exportaciones de maíz blanco de las exportaciones de maíz total. El Sistema Armonizado de Aranceles define estos tipos de maíz y el maíz quebrado como mercancías distintas del maíz. DDGS (*distillers dried grain with solubles*): granos destilados secos. Fuente: Tomada de Zahniser y Roe (2011: 25).

La integración comercial ha sido efectiva en la leche en polvo, y las piernas de pollo exportadas de Estados Unidos a México sobresalen entre otros productos cárnicos; sin embargo, las restricciones sanitarias al comercio de estos bienes dificultan la liberalización comercial. Tienden a incrementarse con la reciente Ley sobre Seguridad Alimentaria y Modernización del gobierno de Obama. Pero un aspecto positivo de ello es que México, tratando de cumplir con los requisitos sanitarios de comercio, ha podido incrementar sus exportaciones de ganado bovino (42 por ciento) y porcino (cerca del 90 por ciento) a Japón y Corea del Sur. Según Zahniser y Roe (2011), la cooperación sanitaria entre ambos países beneficia al comercio trilateral de carne y ayuda a exportar a otros países no miembros del TLCAN. También consideran que el mercado de frutas y verduras de América del Norte está altamente integrado, excepto por las tarifas impuestas recientemente por México en el marco de la disputa del transporte camionero y por Estados Unidos en los estándares fitosanitarios. Pese a ello, las exportaciones mexicanas en este sector se han triplicado y alcanzan los 7,100 millones de dólares en 2010, mientras que el flujo comercial de Estados Unidos a México fue de 984 millones en el mismo año. Los autores

consideran que el futuro es promisorio dadas las innovaciones en el transporte refrigerado y otros aspectos del tránsito y distribución de las frutas y verduras, y que un ejemplo de ello es el papel desempeñado por grandes cadenas de supermercados como Walmart.

Mencionan los autores que de septiembre de 2009 a agosto de 2010 las exportaciones de frijol de Estados Unidos alcanzaron las 143,000 toneladas, con lo que se supera el promedio de años anteriores de 72,000 toneladas. A lo dicho por ellos se puede agregar que esto tiene importantes implicaciones porque afecta a gran cantidad de pequeños productores minifundistas e incluso a otros grandes en regiones subnacionales muy especializadas en la producción de frijol, como los estados de Zacatecas, Nayarit y Jalisco.

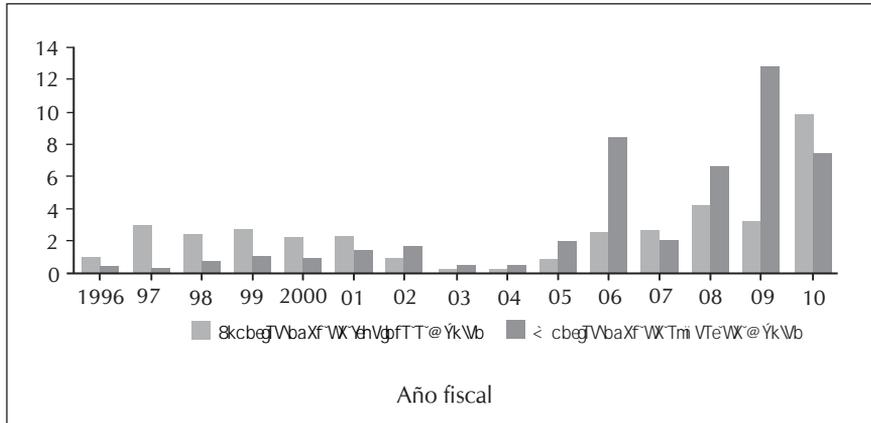
Un aspecto que los autores consideran que puede restringir la integración comercial en el mediano plazo es la nueva ley firmada por el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, sobre seguridad alimentaria y modernización, que señala cuatro ejes principales: 1) estándares científicos básicos de seguridad en producción y cosecha de productos agropecuarios; 2) establecimiento de inspección en las fronteras; 3) la Agencia de Drogas y Alimentos (FDA, por sus siglas en inglés) inspeccionará las instalaciones de producción en el extranjero; 4) habrá excepciones para pequeños productores agropecuarios. Sugieren que el cierre de la oficina de la Corporación de Resolución de Conflictos sobre Frutas y Verduras en la ciudad de México puede representar poco interés de parte del gobierno de promover la integración de mercados en estas actividades productivas. Después del arreglo de la disputa del mercado de azúcar y edulcorantes³ han aumentado fuertemente la integración y los flujos, como se observa en la gráfica II.4.

Los autores del reporte señalan que los mercados de algodón, textiles y del vestido se integraron rápidamente al TLCAN con exportaciones de algodón de Estados Unidos a México y exportaciones de textiles y prendas de vestir en sentido inverso. Pero con las resoluciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ahora participan China y Vietnam en la exportación de estos productos, con lo que desplazan en gran medida a México.

Finalmente, de acuerdo con ellos, al cumplirse los periodos establecidos en el TLCAN, las provisiones y acuerdos no originaron políticas de mayor integración regional. Pero se logró la cooperación en medidas de seguridad alimentaria y fitosanitarias mediante el comité del TLCAN correspondiente,

³ Zahniser y Crago (2009). Hasta 2009 el azúcar era el producto que más le interesaba a Estados Unidos importar de México, por ello fue necesario que se firmara un acuerdo especial que permitió el libre comercio de azúcar y edulcorantes entre los dos países, que entró en vigor a principios de 2008.

Gráfica II.4
Comercio de azúcar y edulcorantes Estados Unidos-México
(toneladas anuales)



La fructosa se define para incluir alta fructosa en miel de maíz y fructosa cristalina.
Fuente: Tomada de Zahniser y Roe (2011: 38).

en beneficio del comercio, y se han afinado los mecanismos de intercambio. Con la nueva ley al respecto, firmada por Obama, el tema se puede afinar más aún, aunque en el corto y mediano plazos restringe la integración. Según los autores, lo mismo se puede decir de las reglas de origen, en las que también ha destacado el desarrollo del grupo de trabajo respectivo. Mencionan que falta instrumentar en el futuro el “Acuerdo de Cooperación Laboral de Norteamérica” dentro del TLCAN. En febrero de 2011 se reunió la comisión de trabajo que retomó estas actividades.

También consideran como retos futuros la seguridad fronteriza y la inmigración, que desde el 11 de septiembre de 2001 ha incrementado los costos del comercio al intentar mejorar las medidas de seguridad establecidas a partir de este hecho o hacer cumplir las anteriores. Esto se ha exacerbado con el aumento de la inseguridad en México. También está pendiente el tema de los indocumentados en la agricultura intensiva en trabajo, que provoca tensiones entre los dos gobiernos. Otro aspecto importante del futuro que mencionan es que los países del TLCAN están logrando la liberalización comercial con otras naciones y aumentando su comercio. Tanto Estados Unidos como México lo han incrementado con los países de la región Asia Pacífico. Concluyen que el TLCAN estableció reglas claras y simplificó procedimientos en el comercio trilateral con la eliminación de

restricciones –principalmente arancelarias–, lo que ha propiciado un incremento sustancial en la integración.

Global campaign for agrarian reform (s.f.) es un documento que revisa las políticas agrícolas del Banco Mundial (BM). El BM publicó en 2002 el documento *Reaching the poor* (Llegar a los pobres), y en 2003 el *Land policy research report* (Reporte de investigación sobre política de la tierra), que han influido fuertemente en las políticas nacionales de desarrollo rural y del campo. El BM promueve la liberalización de mercados agrícolas, el apoyo a las compañías privadas y la privatización de los sectores aún en manos del Estado; impulsa las políticas de liberalización de mercados agrícolas y la inclusión completa de la agricultura en acuerdos como el TLCAN; apoyo a la investigación en ciencia y tecnología; la diversificación de la agricultura de exportación para los mercados mundiales de alimentos; el incremento de la eficiencia en el uso del agua aumentando sus precios; privatizar los servicios rurales de extensión, y apoyo a la construcción de infraestructura en el campo. Este documento de las organizaciones campesinas internacionales dice que el BM aboga por un mercado de renta de tierras para transferirlas de los menos a los más eficientes, pues tiene costos de transacción menores y es mejor que comprarlas. Critica que ambos documentos del BM hablen de un crecimiento en favor de los pobres y los ponga como sus beneficiarios cuando no se pueden alcanzar estos ideales con tales políticas y se combate a la pobreza sólo con paliativos; que la nueva estrategia respalda a las compañías transnacionales y aboga por la expansión de políticas que han resultado fallidas y dañinas. Además, dice que su nueva estrategia no se propone superar las barreras sociales, económicas y políticas que privan a los más pobres del medio rural de sus formas de subsistencia, aun cuando incluso estudios del BM concluyen que estas políticas han aumentado las desigualdades. Agrega el documento que las políticas promovidas por el BM han beneficiado a grandes productores y excluido a los marginados, los ingresos de los pequeños agricultores han disminuido y la nueva estrategia de desarrollo rural aumentará la concentración del sistema alimentario mundial en unas pocas corporaciones transnacionales. En cuestión de biotecnología, el BM respalda el desarrollo de organismos genéticamente modificados en gran escala por unas pocas transnacionales, que tendrán la propiedad de los derechos sobre todos los recursos genéticos. A lo anterior se puede agregar que aun cuando no se refiere directamente a México, coincide con las políticas agrícolas instrumentadas por el país aun antes del TLCAN. En cuanto a la tenencia de la tierra, dice el documento que los pobres son más vulnerables y la renta de tierras es la nueva panacea que promueve el BM sobre la compra de ellas. Sin embargo, una reforma

enfocada en el mercado no resuelve el problema de la distribución regional, pues el mercado es incapaz de redistribuir recursos en ambientes oligopólicos. Así, “La función redistributiva del Estado no es aceptada por los grupos de interés que controlan la actividad del Banco” Mundial (*Global campaign for agrarian reform*, s.f.: 7).

El Instituto para la Agricultura y Política Comercial (Institute for Agriculture and Trade Policy, 2007) de Estados Unidos analiza cómo se ha combinado el proyecto de ley para el campo (*farmbill*) con la agenda del libre comercio para volver insostenibles las condiciones del México rural, lo cual presiona a los mexicanos para que emigren a Estados Unidos. México reformó su sector agrícola a instancias del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional y para allanar el camino al TLCAN. De hecho, desde diez años antes, el país abrió sus fronteras a la importación de maíz y frijol más barato de Estados Unidos y Canadá. Según esta institución, el país habría reducido en 90 por ciento su inversión en el sector en los siete primeros años de vigencia del TLCAN. En 2006 se combinó esta circunstancia con un nuevo *farmbill* que propició la sobreproducción de granos en Estados Unidos, parte de la cual llegó a México a precios *dumping*. A raíz del *farmbill* de 2006 aumentó la compra, en estas condiciones, principalmente de trigo, soya, maíz, algodón y arroz. Además, este instituto sostiene que las compañías estadounidenses Archer-Daniels Midland y Cargill se convirtieron en los principales jugadores del sector en México. Por nuestra parte, podemos decir que los granos comprados a precio *dumping* en el mercado estadounidense benefició a los productores de ganado porcino, avícola y vacuno de nuestro país, pues representó millones de dólares en subsidios indirectos. La parte negativa ha sido la gran pérdida de empleos en la agricultura mexicana, ya que de acuerdo con esta institución, disminuyeron de ocho a seis millones en diez años, de 1996 a 2006 (Institute for Agriculture and Trade Policy, 2007: 6).

La revisión de la literatura hasta este punto deja ver, por un lado, una visión congruente con la teoría de la liberalización del comercio que predice aumentos de los flujos comerciales, mayor integración económica, especialización en productos en que cada país tiene ventajas comparativas, así como beneficios para los consumidores, y por lo tanto un aumento en la productividad y de la producción total en el sector agropecuario. Por el otro, se observa la corriente que enfatiza los aspectos negativos de la liberalización, que destaca la mayor pobreza de los pequeños productores rurales, la concentración de la tierra y la producción en grandes compañías para el comercio internacional.

ESTUDIOS SOBRE MÉXICO

Específicamente, los estudios del sector agropecuario mexicano en relación con el TLCAN pueden ubicarse en varios momentos: 1) hasta antes de 1994, que entró en vigor este tratado, cuando se analiza la apertura de la economía del país y sus implicaciones en el campo, la productividad de éste, las reformas constitucionales que cambiaron sustancialmente la tenencia de la tierra, las desventajas que afrontaba el sector con la entrada de México al GATT, la reducción de apoyo técnico y de financiamiento por parte del Estado mexicano, la supresión de los precios de garantía, la importación de granos básicos y sus precios más bajos, etcétera; 2) los primeros resultados de la entrada en vigor del TLCAN: aumento del comercio agropecuario, reconversión del campo mexicano, implicaciones políticas y económicas y otros (1994-2003); 3) la evaluación de la primera década, y 4) la etapa previa al cumplimiento de los 15 años de gracia (2008) para la apertura total del sector agropecuario y las posibles consecuencias de ésta. Así mismo, casi de manera simultánea, otros países latinoamericanos han evaluado la situación del campo mexicano, las condiciones en que México pactó la apertura del sector y los resultados hasta ese momento, ante la expectativa de posibles tratados de libre comercio (Acuerdo de Libre Comercio de América Central, CUFTA, o el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, ALCA) promovidos por Estados Unidos.

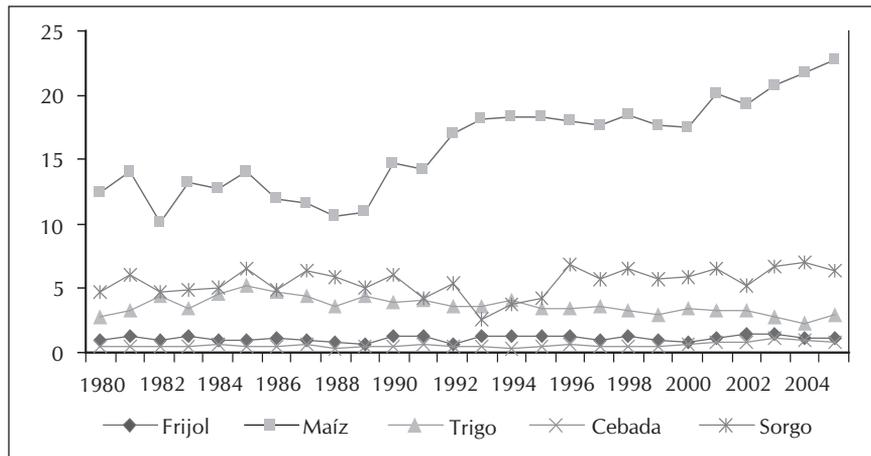
Las temáticas también han sido diversas: 1) las importaciones de granos baratos como medida para contener la inflación en el país y aumentar la competitividad de la economía mexicana manteniendo bajos los precios de la canasta básica y de los salarios, con la finalidad de atraer inversión extranjera; 2) la emigración de los campesinos a las ciudades y a Estados Unidos, el desempleo y subempleo de éstos por falta de capacitación para el trabajo urbano; 3) las asimetrías en las condiciones de producción y de apoyo entre los tres países miembros del TLCAN y sus consecuencias en los ingresos de los campesinos mexicanos, y 4) el incremento de la pobreza.

Por supuesto, la apertura y sus resultados también hicieron que los investigadores tomaran partido respecto a sus consecuencias en el sector agrario, lo que dio lugar a distintas posiciones: 1) las que se pronunciaron por mantener el *statu quo* y que México no abandonara su lucha por alcanzar y mantener la soberanía alimentaria como factor estratégico de seguridad nacional; 2) los que abogaron porque el campo mexicano compitiera con sus socios comerciales en igualdad de condiciones, es decir, con apoyos similares a los que se reciben en Estados Unidos y Canadá; 3) las de otros países de no aceptar las condiciones que aceptó México en el TLCAN.

Desde luego, estas tipologías temporales, temáticas y de aceptación o rechazo al libre comercio agropecuario no son enfoques puros en los trabajos al respecto, sino que están presentes en mayor o menor grado en los diversos documentos revisados. Por otra parte, la literatura al respecto es tan abundante que resulta contraproducente reseñar demasiados trabajos, planteamientos y conclusiones, y recoger datos de todos ellos sólo generaría confusión, por lo que únicamente se mencionan de manera general algunos aspectos sobresalientes de ellos.

Yúnez (2006) establece, entre otras conclusiones, que el TLCAN ha cumplido con algunas predicciones hechas en las discusiones del tratado. Por ejemplo, el incremento del comercio agropecuario trilateral y la reducción de los precios internos de varios productos no competitivos en el país que los produce. Según el autor una predicción que no se cumplió es que se reduciría la producción de maíz en México, como se corrobora en la gráfica II.5. Por otro lado, señala que la visión polarizada de agentes políticos –también académicos– respecto de las lecciones de política pública del TLCAN apropiadas ha provocado contradicciones en instrumentos subjetivos como la seguridad y soberanía alimentaria en el marco de la liberalización del comercio agrícola.

Gráfica II.5
Producción de los principales cultivos, 1980-2005
(miles de toneladas)



Fuente: SIAP, sitio en la red de Sagarpa.

El crecimiento del comercio ha impactado en forma diferenciada las ramas agropecuarias y las regiones. El estudio de la CEPAL elaborado por

Rosenzweig (2005) analiza los impactos del TLCAN a diez años de vigencia para el país en su conjunto; sin embargo, no se hacen estudios de seguimiento sistemático de tales impactos de manera periódica, y muy pocos los abordan a nivel de regiones subnacionales. Esto es importante por la gran diversidad de contextos ecológico-agropecuarios del país y de sistemas productivos. En el crecimiento del comercio trilateral, evidentemente, hay perdedores y ganadores en los países, regiones subnacionales y en unidades productivas, y por lo tanto, en grupos de agricultores. Así, se experimenta en México, de manera tal vez lenta, la sustitución de cultivos de acuerdo con las ventajas comparativas relativas, e igualmente son afectados los flujos migratorios internos y a Estados Unidos, entre otros aspectos. Tal lentitud en el cambio podría deberse a la polarización que señala Yúnez de los actores políticos respecto del TLCAN, pues las reformas, políticas y apoyos gubernamentales no alentaron el cambio necesario a tiempo para aprovechar mejor las ventajas del tratado y prevenir sus efectos en la liberalización total después de 2008. Empero, la inversión extranjera directa, y la tecnología que trae consigo, está ayudando a la sustitución de cultivos y al cambio de actividades con mayor competitividad (por ejemplo, frutas y hortalizas) tanto en la producción como en la distribución.

En cuanto a la predicción no cumplida de que dejaría de crecer la producción de maíz en México a consecuencia de la entrada en vigor del TLCAN, se puede ofrecer como una explicación que el aumento de la demanda mundial de maíz blanco, los apoyos gubernamentales y la incorporación de tecnología incentivaron su aumento. Por otro lado, la tradición cultural de asegurar la alimentación básica de muchas familias pobres del medio rural ha hecho que se dedicaran más recursos al cultivo de maíz, principalmente blanco. Se debe tomar en cuenta que este crecimiento se experimentó pese a la resistencia en el país al cultivo de maíz transgénico desde hace tiempo, en el marco de un debate que refleja la polarización mencionada por Yúnez. Según McAfee (2007: 148) el debate entre permitir o no el cultivo de maíz transgénico revela paradigmas contrastantes de sistemas productivos: una mayor modernización agrícola, competencia de exportaciones y dependencia de importación de alimentos contra una visión de revitalización de la vida rural, los derechos de los agricultores y la soberanía alimentaria nacional.

Rosenzweig (2005) sugiere que uno de muchos problemas para lograr el éxito del TLCAN es la tenencia de la tierra en México, donde se fomentó el minifundismo y la economía agrícola de subsistencia campesina durante mucho tiempo. Las reformas constitucionales de 1997 sobre la tenencia intentaron promover un mercado de tierra agrícola para su mejor uso productivo, pero aún existen sinergias y reminiscencias de propiedad ejidal y comunal en un

amplio sector de la economía campesina y una parte importante de los campesinos renta su tierra para explotación comercial, incluso para cultivos de exportación. Menciona que la polarización en el debate del TLCAN ha restado fuerza al análisis de aspectos de cambio importantes como la biotecnología, los cultivos transgénicos, la concentración del comercio exterior en pocas empresas, etcétera, y añade que en el debate se han descuidado los cambios en los patrones de consumo y la sanidad, que influyen en el comercio, los tipos de actividad productiva y nuevas formas de comercialización. Se pregunta quién sustituyó al Estado en la producción, distribución, crédito y aseguramiento en la actividad y se responde que han sido los sectores privado y social, y que probablemente ahora exista mayor cultura empresarial. Pese a esto, se puede considerar que hay muy pocos estudios al respecto. Es probable que los grandes comercializadores, los agiotistas y la inversión extranjera estén sustituyendo al Estado, que cambió, para algunos en forma rápida e inadecuada, de ser sostén de la estructura agropecuaria nacional a sólo promover la capacitación, la infraestructura y los subsidios. Rosenzweig (2005) muestra que el PIB agrícola creció menos que el nacional de 1994 a 2003 y de 2000 a 2003 tuvo un crecimiento mayor, pero no se puede imputar esto último al TLCAN. Tomando el periodo 1990-2003, la producción de básicos (maíz, sorgo, trigo, frijol, cebada, algodón, arroz, cártamo, soya y ajonjolí) agrícolas creció en 1.4 por ciento promedio anual, mientras que la población aumentó en aproximadamente 1.6 por ciento. El autor muestra el importante crecimiento que hubo hasta 2003 con datos de la producción de las principales hortalizas en México; un impacto del TLCAN es la especialización del país en la horticultura. Lo mismo puede decirse de la fruticultura. Por otro lado, supone que el crecimiento pecuario de México se debe en gran medida a la importación de granos forrajeros más baratos en el marco del TLCAN, y hace notar la importancia del tipo de cambio real en el análisis de tales impactos, pues un tipo de cambio sobrevaluado incentiva la importación y uno subvalorado, las exportaciones. Sin embargo, estima que el sector agroalimentario y pesquero pasó de un crecimiento de 9.7 por ciento de 1990 a 1993 a 16.3 por ciento en el periodo 2000-2003, atribuible en gran medida al TLCAN. Pero es necesario hacer notar que el concepto agroalimentario incluye la cerveza y el tequila, industrias que en su mayoría pertenecen a transnacionales no mexicanas.

El mismo Rosenzweig muestra que decreció el empleo en la agricultura de 1993 a 2002, pero al mismo tiempo aumentó la población remunerada en el sector. Esto podría deberse a que en este periodo aumentó el número de rentistas de tierra que se convirtieron en asalariados. Muestra también que el índice de salario real nacional en 1994 era 180 y en la agricultura y pes-

quería de 104; mientras que para 2003 eran de 156 y 93 respectivamente. En consecuencia, la pobreza es mayor en las zonas rurales. Se debe considerar, por lo tanto, que en algunas ramas y regiones estos cambios han perjudicado a la población del sector agropecuario y que se deben en cierta medida al TLCAN, y en algunas regiones y ramas son resultado en menor medida de que no existe relación con el mismo. Por ello insistimos en la importancia de los estudios de regiones subnacionales y por ramas.

Finalmente, junto con Gómez y Schwentesius (2002) y De Janvry (1996), concluye el autor que el importante dinamismo del sector alimentario se debe al TLCAN y otros factores; pero, en efecto, el TLCAN puso reglas claras de comercio, aislándolo de influencias políticas transitorias.

Calva (2004) sostiene que en el sector agropecuario la liberalización tuvo tres vertientes: la drástica reducción de la participación del Estado mexicano, la apertura unilateral y abrupta con la inclusión de todo el sector en el TLCAN y una reforma de la legislación agraria que modificaría la tenencia de la tierra y permitiría la inversión en la agricultura. A la apertura comercial se sumó una política monetaria que favoreció la disminución de los precios de granos como el maíz, el trigo y la soya, y la supresión o reducción de programas de fomento al sector y la disminución en la inversión pública en México. Todo ello compensado en parte por programas como Procampo. Agrega que entre la agricultura estadounidense y la mexicana hay grandes asimetrías en tecnología, productividad, recursos naturales y políticas agrícolas; en las condiciones topográficas (favorables a Estados Unidos por sus inmensas planicies, mientras que México tiene laderas y pendientes), climáticas (más benignas en Estados Unidos), pluviométricas (con una precipitación óptima en Estados Unidos, mientras que en Jalisco, donde se presentan las mejores condiciones para el maíz, es menor la precipitación) y una extensión de las parcelas muy superior en Estados Unidos, lo que favorece la mecanización. Según él, los apoyos que recibe la agricultura estadounidense eran del 44.9 por ciento del valor total de la producción agropecuaria en 2002, mientras que en México eran del 26.6 por ciento. Además, el comercio agropecuario de México debe enfrentar barreras no arancelarias; dice que Estados Unidos maneja un doble discurso: presiona a otros países para que liberalicen su comercio agropecuario, pero mantiene fuertes medidas proteccionistas para su agricultura: recetas que recomienda pero no aplica. Calva sostiene que en México los resultados del TLCAN han generado pocos empleos productivos y desempleo e incremento de la pobreza.

Gómez y Schwentesius (2003) describen los impactos del capítulo agropecuario del TLCAN. Afirman que mientras que en 1993 se desconocían sus

posibles alcances, en 2003 ya había tenido un impacto desastroso en el sector agrícola, y que México tenía poco que ganar y mucho que perder, por lo que ellos y algunos otros autores sugerían renegociar el tratado. Dicen que en 2002 el Banco Mundial concluyó que aun cuando México había hecho reformas drásticas al sector, se había estancado el crecimiento, le faltaba competitividad en el mercado internacional y había aumentado la pobreza en el campo. Agregan que hay dos posiciones contrarias en el sector agrario, una que mide su importancia en términos monetarios con base en su contribución al PIB mediante estadísticas, y otra que considera su efecto multiplicador vertical y horizontal, la multifuncionalidad del sector, la soberanía alimentaria, como creador de empleos, y en términos culturales y de identidad nacional. Prevalece la primera posición, pues se tiende a proteger principalmente a los grandes productores y grupos asociados con el capital estadounidense. Como Calva (2004), estos autores afirman que existen asimetrías entre el sector agrícola de México y el de Estados Unidos en niveles de tecnología, capitalización y subsidios que reciben, y que los costos de producción de México no son competitivos debido a los precios de los insumos y de mercadeo, en los que no influyen los productores. Por nuestra parte, consideramos que esto es cierto, sobre todo en el caso de los granos. Ellos dicen que en la negociación no se tomó en cuenta lo relacionado con disputas y controversias, no se excluyeron productos sensibles y se aceptaron cuotas de importación sin tarifas para un amplio rango de bienes. El *farmbill* estadounidense –que se actualiza cada cinco años– estableció aumentos en los subsidios, mientras que en México se debilitó la asistencia agrícola. Según ellos, el resultado diez años después de la firma del TLCAN es que se ha reducido el presupuesto para el campo en México y, en general, el sector no es competitivo frente a sus socios comerciales, las importaciones han reemplazado a los productos nacionales y han causado desempleo. Consideramos que precisamente esa era la idea del acuerdo, que hubiese sustitución de cultivos tradicionales por otros en los que cada país tiene ventajas comparativas en muchos productos. Según los autores las estadísticas indican que México ha perdido su soberanía alimentaria y las ventajas para los consumidores han sido pura retórica; la opción de seguir viviendo en el campo está en duda para la mayoría de los campesinos. Y que Estados Unidos ha dificultado la entrada de productos mexicanos y de transportistas como una medida proteccionista para este sector, sus empleos e intereses nacionales. Es necesario matizar esto diciendo que puede ser verdad para algunas regiones, ciertos productos y, por supuesto, grupos poblacionales. En realidad, en los estudios revisados son insuficientes las evidencias objetivas sobre impactos a estos niveles. Ello justifica el presente estudio sobre los impactos del TLCAN en Jalisco.

Farhad y Allen (2005) se enfocan en el comercio de maíz entre Estados Unidos y México, particularmente en los impactos del TLCAN. Mencionan que desde antes de 1994, cuando entró en vigor el tratado, se venían excediendo las cuotas de importación del grano establecidas, pues el país recurrió a la compra en el exterior para evitar un costo más alto en los precios de la tortilla, sin importar que este cultivo es el que genera más empleo en el campo, pues había tres millones de productores, es decir, el 8 por ciento de la población ocupada del país y el 40 por ciento de quienes trabajaban en aquel momento en el sector agrícola. Pese al fuerte vínculo entre México y el maíz, dicen, los negociadores del TLCAN lo incluyeron porque de esta manera mantendrían bajos los salarios, ayudarían a controlar la inflación y se incrementaría la capacidad de acumulación de capital, pero que las importaciones beneficiaron a un poderoso y reducido grupo de industriales que controlan el mercado de la tortilla. Al comparar lo encontrado antes y después de la entrada en vigor del TLCAN observan que ha habido un incremento sustancial en el comercio de maíz: las exportaciones de Estados Unidos habían aumentado en 107 por ciento, y también se incrementaron las exportaciones mexicanas de maíz blanco a ese país. Sin embargo, afirman que su análisis de regresión no arrojó evidencia de que el incremento sustancial de este comercio se debiera sólo al acuerdo, por lo que concluyen que en realidad refleja efectos combinados del TLCAN y otros factores políticos y económicos. Estos factores estaban relacionados con el control de la inflación y la búsqueda de competitividad del país manteniendo bajos los precios de los granos básicos, sobre todo del maíz.

Según Henriques y Patel (2004), pese a sus resultados en el México rural pobre, el Estado mexicano veía al TLCAN como la panacea para que el campo saliera de la pobreza y el subdesarrollo, aunque la liberalización comercial impactaba específicamente al maíz, cultivo al que se dedican los más pobres, y en los diez primeros años del TLCAN a este grupo le ha ido “excepcionalmente mal” (Henriques y Patel, 2004: 1). Pero hacen notar que la mayor pobreza rural no puede atribuirse sólo al tratado, sino que es parte de una serie de políticas que han afectado a este grupo de población, entre otras cosas, con la disminución de sus ingresos reales; que el gobierno insistía en que los campesinos ineficientes se cambiarían a cultivos hortícolas y el mercado laboral absorbería a otros productores. Agregan que los productores mexicanos compiten directamente con Estados Unidos, el primer productor y exportador del grano en el mundo, y los bajos precios internacionales han incrementado las importaciones, y que la magnitud de los subsidios del gobierno estadounidense a sus agricultores ha hecho que la competencia no dependa de sus ventajas comparativas sino de un terreno político más complejo. De

acuerdo con ellos, los productores de maíz no han sido expulsados del campo y el nivel de producción se mantiene estable porque no han podido emplearse en el medio urbano por falta de opciones, el incremento en sus rendimientos y la extensión de la tierra que cultivan, el autoconsumo, la tradición y cultura (Henriques y Patel, 2004: 4-5).

En su evaluación de los impactos del TLCAN en México, Romero y Puyana (2004) escriben que cuando se negoció el tratado existía la dualidad de un amplio subsector campesino en condiciones precarias de capitalización y mecanización, orientado a cultivos básicos como maíz y frijol, por un lado, y por el otro, un reducido grupo de grandes empresarios agrícolas con cultivos de exportación, en especial frutas y hortalizas. En 1993, dicen, de 10.5 millones de sujetos agropecuarios, el 45 por ciento eran productores y el 55 por ciento trabajadores; predominaban los ejidatarios y comuneros (52 por ciento) y eran menos los pequeños propietarios (25 por ciento); el 33 por ciento de los trabajadores eran jornaleros y peones y el 64 por ciento, trabajadores sin paga. Conforme al censo agropecuario de 1991, el 34 por ciento de los campesinos tenía parcelas menores de dos hectáreas y poseían en conjunto el 3.8 por ciento de la tierra, el 25.9 por ciento tenía de dos a cinco hectáreas y poseía el 11.2 el por ciento, y el 40.1 por ciento contaba con parcelas mayores de cinco hectáreas y concentraba el 85 por ciento de la superficie cultivable. Dado que la fragmentación de la tierra no permitía incrementar la productividad del campo mexicano, se reformó el artículo 27 de la Constitución para que los productores pudieran disponer de mayores superficies de cultivo. Para estos autores, la baja participación de la agricultura y las manufacturas en el PIB y el empleo totales de México es un síntoma de la enfermedad holandesa –consistente en el retroceso prematuro de los sectores comerciables por el alza de precios de los bienes no comerciables respecto a los comerciables–, inducida por la apreciación de la moneda y que en la agricultura mexicana ocurrió antes de la entrada en vigor del TLCAN. Respecto a posibles casos de *dumping* y controversias, citando a otros analistas, dicen que al no establecer el TLCAN la armonización de las leyes comerciales de los tres países miembros en cuanto a prácticas comerciales injustas y el uso de subsidios, las controversias podrían perjudicar más a los exportadores canadienses y mexicanos que a los estadounidenses porque éstos pueden manipular a su favor su propio sistema regulatorio comercial. Citan autores para quienes la práctica administrativa estadounidense es *ad hoc* y arbitraria porque las empresas extranjeras tienen menos derechos ante la ley comercial de Estados Unidos que las nacionales, y en caso de conflicto la legislación estadounidense prevalece sobre el TLCAN. Opinan que aun cuando el TLCAN debería estandarizar

las condiciones de comercio de los países miembros y establecer mecanismos de resolución de disputas, “ante la gran disparidad en productividad y en los mecanismos de fomento sectorial integrados en los apoyos, estos acuerdos de libre comercio, regionales o multilaterales no garantizan un espacio de competencia equilibrada” (Romero y Puyana, 2004: 48). Dicen que uno de los impactos de la apertura comercial es el cambio de precios relativos nacionales, lo que obliga a cambiar las cantidades producidas y consumidas, y ante la diferencia en productividad entre el sector agropecuario mexicano y el estadounidense, se esperaba que la nivelación de precios tuviera por resultado un ajuste que permitiría el movimiento especialmente del factor trabajo. El libre comercio redundaría en un aumento en la exportación de frutas y hortalizas y en la importación de granos básicos y oleaginosas; así, los productores de las primeras se beneficiarían con la apertura, los vendedores netos de granos y oleaginosas saldrían perjudicados y mejoraría el consumo de alimentos de la población. Por ejemplo, la baja en los precios del tomate y otros productos de exportación de México sugiere un menor valor de retorno de las ventas externas, menos ingresos para los productores y mayor bienestar de los consumidores. Por nuestra parte, podemos agregar que también se han beneficiado los ganaderos mexicanos, que compran granos baratos para alimentar a sus animales y pueden exportar incluso a países no miembros del TLCAN, como Japón.

Romero y Puyana dicen que se esperaba con la apertura comercial mucha mano de obra expulsada del campo, y que al ser excesiva la oferta y baja la ocupación en otras actividades rurales o sectores de la economía los salarios se reducirían, lo cual ocurrió y afectó a trabajadores agrícolas sin tierra y a productores que complementaban su ingreso como asalariados en actividades agropecuarias. En 2004, los salarios habían disminuido en términos reales en el ámbito rural porque la mano de obra no se traslada de la agricultura a otras actividades y con la apertura tendió a reducirse el peso económico del maíz de temporal, una actividad intensiva en trabajo. Agregan que el cambio en la estructura de la producción provocó el estancamiento del empleo agropecuario y de los salarios del sector y tuvo un efecto negativo neto en los trabajadores agropecuarios.

En esta amplia evaluación de Romero y Puyana se menciona que el gobierno federal creó el Procampo para compensar a los productores de granos básicos ante la disminución de los precios por los cambios en el comercio exterior de México y en la regulación del mercado interno, así como para que pudieran cambiarse a cultivos más rentables y abandonar los granos básicos, afectados negativamente por las importaciones. El programa Aserca subsidia

la comercialización de básicos en regiones con excedentes, y desde 2002 se ocupa sólo de la comercialización de estados excedentarios. El 61 por ciento de los beneficiarios del Procampo emplea lo que recibe para aumentar su ingreso, es decir, le sirve más para aliviar la pobreza que para mejorar sus condiciones de producción. En general, dicen los autores, los programas de apoyo al campo tienen efectos regresivos sobre la distribución del ingreso y concentran los apoyos en los productores con orientación comercial. De acuerdo con un estudio de la OCDE citado por ellos, la agricultura nacional se caracteriza por tener políticas de fomento relativamente menores, haber disminuido los apoyos a los precios de mercado y la liberalización del comercio agrícola con sus socios del TLCAN; además, el organismo internacional dice que México se ha esforzado por reducir la ayuda al campo y dejar de apoyar los precios de mercado que causan distorsiones. Sin embargo, para Romero y Puyana las diferencias en los apoyos entre México y sus socios del TLCAN son significativas, y también lo son con respecto a otros países miembros de la OCDE, pues “México ha destinado, en promedio, alrededor de 700 millones de dólares al año en los últimos quince años, [mientras que] en los Estados Unidos ese apoyo se incrementa constantemente hasta llegar a 26.6 miles de millones en el 2002, siendo, por mucho, el mayor del conjunto de los países de la OCDE” (Romero y Puyana, 2004: 38). Así, además de que el país recibe lineamientos de política agropecuaria de organismos multilaterales como el Banco Mundial y la OCDE lo aplaude por sus bajos subsidios al campo, según estos autores, el productor mexicano “no tiene los recursos suficientes para competir en apoyos o en subsidios con sus principales socios comerciales. [...] en valores absolutos la distancia con respecto a los Estados Unidos es de 10.1 veces, brecha que refleja el desequilibrio entre una y otra economía”. Además, los pequeños agricultores, que no son sujetos de crédito, reciben préstamos informales y pagan tasas de interés más altas.

Una conclusión interesante de Romero y Puyana (2004), luego de examinar la evolución del volumen, los precios y el valor de los productos agropecuarios y agroindustriales, sugiere que el primero se ha mantenido y en algunos casos ha crecido, pero su menor valor real significa la reducción del ingreso de los productores agrícolas, lo que se ha compensado parcial o totalmente con transferencias fiscales. La pérdida de valor de la producción, y por lo tanto de participación del PIB sectorial en el PIB total del país, deviene en la caída de los precios de los productos. Posiblemente la caída de los ingresos radica en la baja de los precios al productor. La paradoja es que aun cuando bajen los precios y sean adversas las condiciones de producción, ésta ha crecido. Los autores citan a Polanski para afirmar que se ha incrementado

la producción de maíz en tierras de temporal, en predios de subsistencia, y los ingresos de los hogares se redujeron durante la recesión que siguió a la crisis de 1995. Mencionan que para Yúnez la agricultura de subsistencia está totalmente desvinculada del mercado, por lo que en sus decisiones no influyen los precios, lo cual explica en parte el crecimiento de la producción en áreas de temporal pese a la caída de los precios.

Cuando se pensó en abrir el sector a la competencia internacional y en que la productividad relativa de la agricultura mexicana fuera como la estadounidense, se contempló que el empleo sectorial se reduciría en México en casi el 60 por ciento; de acuerdo con estos autores, un ajuste de cuyos costos económicos y sociales difícilmente puede sostener ninguna economía. Ellos recurren al entorno internacional para recordar que:

La razón de la existencia de las políticas de apoyo incluidas en las cajas verde y ámbar de la OMC es precisamente evitar, o atenuar, los efectos de un ajuste de tal magnitud en el sector agropecuario. También lo fue y lo es aún, la principal causa por la cual en el Acuerdo de Roma y demás protocolos que desarrolla la Unión Europea, se mantuvo al sector agropecuario al margen de la liberalización y se lo sometió a la política sectorial especial contenida en la Política Agropecuaria Comunitaria. Por consideraciones de este problema no se incluyó el sector agropecuario en la constitución del GATT ni se negoció en la Ronda Tokio. También es la razón por la cual, la liberalización de los mercados agropecuarios de los países desarrollados, y muchos en desarrollo, avanza lentamente (Romero y Puyana, 2004: 100-101).

Por último, un antecedente directo del presente estudio es el realizado por Avendaño *et al.* (2009) en Baja California, donde examinan los efectos del TLCAN en la balanza comercial, los flujos comerciales y la competitividad de México y de esta entidad. Hacen notar que en este sector Estados Unidos y Canadá se han especializado en cereales, leguminosas, cárnicos y lácteos, y México en hortalizas, así como que el mayor crecimiento en las importaciones mexicanas es en carnes y despojos comestibles, mientras que México exporta principalmente tomate, pepino, pimiento, cebolla y espárrago, cultivos relacionados con la producción jalisciense de hortalizas. En cuanto a la actividad agropecuaria, concluyen que la participación del sector ganadero en el PIB del país ha perdido importancia. Comparan la balanza comercial mexicana y estatal del sector antes y después del TLCAN para conocer sus impactos en los subsectores agricultura y ganadería y encuentran que el intercambio es

desfavorable para el país en el subsector ganadero y favorable en el agrícola, especialmente en frutas y hortalizas frescas; Baja California es superavitaria en ellas y en forraje. Por último, en cuanto a la competitividad de los productos agropecuarios, dan cuenta que el país ha venido perdiendo terreno frente a Canadá, Chile y Perú; Baja California lo ha perdido frente a los países mencionados, así como Australia y los Países Bajos; en el subsector ganadero, el país debe enfrentar la competencia de Australia y Nueva Zelanda.



III. CONTEXTO NACIONAL Y ESTATAL DE LA AGRICULTURA Y EL TLCAN

*Teresa de Jesús Arce Mojica
Juan Enrique González Saray
Giovanna Zerecero Valderrama*

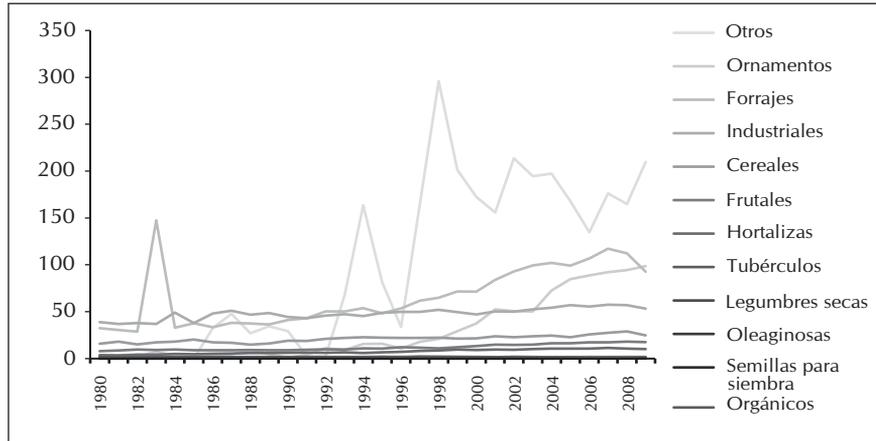
CONTEXTO NACIONAL

El Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) es la dependencia de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) que publica la información estadística de la producción agropecuaria de México. En lo referente al sector agrícola, presenta información a nivel estatal del volumen y valor de la producción, precios medios al productor, así como de superficie sembrada y cosechada; también cuenta con información a nivel municipal de 2003 a 2009. Clasifica la producción agrícola en 13 grandes grupos de cultivos: cereales, especias y medicinales, forrajes, frutales, hortalizas, industriales, leguminosas secas, oleaginosas, orgánicos, ornamentos, otros cultivos, semillas para siembra y tubérculos. La información de estos grupos de cultivos se obtuvo tanto de años agrícolas como de ciclos y de cultivos perennes.

En 2009 la producción más importante fue la del grupo de *otros cultivos*, que representó poco más del 40 por ciento del total nacional, con 209,628,589 toneladas; seguido por los grupos de ornamentos, forrajes e industriales con 19.3, 18.2 y 10.4 por ciento respectivamente. Cabe señalar que casi el 98 por ciento de la producción de 2009 del grupo de otros cultivos fue de fresa planta (gráfica III.1). Por estados, el principal productor es Michoacán con poco más del 92 por ciento, seguido por Jalisco y Zacatecas, que tuvieron una participación mínima. Es importante resaltar que cerca del 90 por ciento de la producción agrícola nacional corresponde a cultivos cuyo fin no es el consumo humano directo.

Desde la perspectiva del valor de la producción, la participación de algunos grupos de cultivos es diferente. En el cuadro III.1 aparece dicha participación en 2009. El mayor valor de producción correspondió al grupo de cereales,

Gráfica III.1
Producción agrícola nacional por grupos de cultivos, 1980-2009
(millones de toneladas)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

con el 37.7 por ciento del total, seguido por las especias y medicinales y los forrajes con 35.2 y 26.4 por ciento respectivamente. El contraste se observa con más claridad en la gráfica III.2, donde prácticamente sólo se aprecian tres valores porque los demás son muy bajos. Es interesante mencionar que también ha sido importante el crecimiento de la importación de cereales y forrajes, lo que de seguro se relaciona con el crecimiento de la población y la necesidad de alimentarla con granos importados más baratos, así como con una mayor actividad ganadera y apícola. Esta última también ha tenido como resultado una mayor exportación en el marco del TLCAN y de las políticas de cuotas de importación instrumentadas por México.

En la primera década de este siglo comenzó a estabilizarse el sector agrícola. En la gráfica III.3 se observan las tasas de crecimiento del volumen y el valor de la producción a precios constantes de 1994. Nótese que en el periodo 1980-2009 los efectos del TLCAN fueron paulatinos hasta la desgravación total, ocurrida en 2008. Es posible conjeturar que conforme avanzaba la desgravación arancelaria el volumen y valor de la producción fueron estabilizándose en tasas de crecimiento comparativamente bajas.

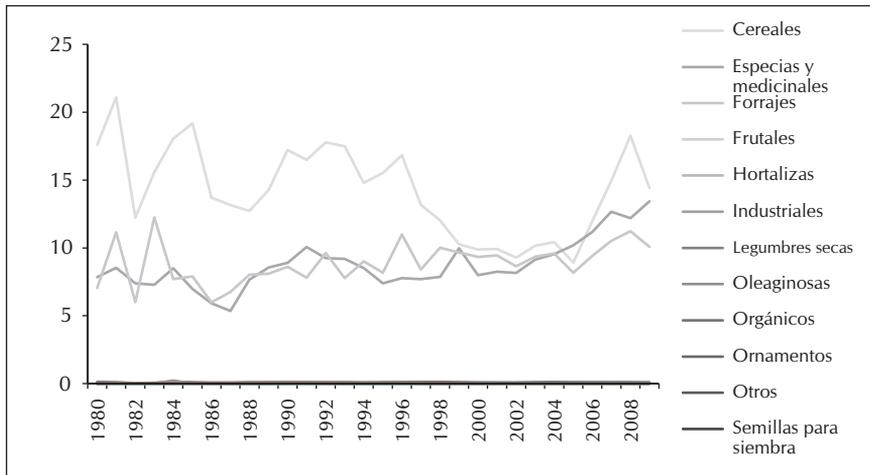
En México, el estado que presentó el más alto valor de producción fue Michoacán con 29,745,555 miles de pesos, seguido por Sinaloa, Sonora y Veracruz. Empero, como se observa en la gráfica III.4, en el volumen nacional

Cuadro III.1
 Valor y volumen de producción agrícola nacional, 2009 (precios corrientes)

Grupo de cultivos	Valor de producción		Volumen de producción	
	Miles de pesos	Porcentaje	Toneladas	Porcentaje
Cereales	69,797,912	23.69	24,686,532	4.84
Especias y medicinales	109,647	0.04	16,458	0.00
Forrajes	48,872,594	16.59	92,641,105	18.18
Frutales	65,053,767	22.08	17,618,144	3.46
Hortalizas	43,731,060	14.84	9,944,101	1.95
Industriales	31,983,703	10.85	53,251,964	10.45
Legumbres secas	13,820,273	4.69	1,200,841	0.24
Oleaginosas	1,960,283	0.67	315,280	0.06
Orgánicos	344,337	0.12	63,558	0.01
Ornamentos	6,066,728	2.06	98,583,516	19.34
Otros cultivos	1,176,325	0.40	209,628,589	41.13
Semillas para siembra	206,341	0.07	172,389	0.03
Tubérculos	11,538,962	3.92	1,565,483	0.31
Total	294,661,930	100	509,687,958	100.00

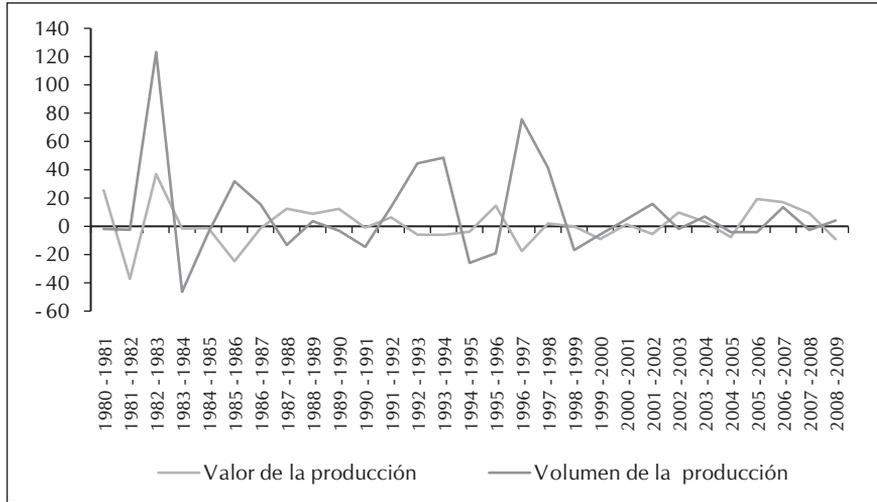
Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Gráfica III.2
 Valor de la producción por grupos de cultivos, 1980-2009
 (precios constantes de 1994, miles de millones de pesos)



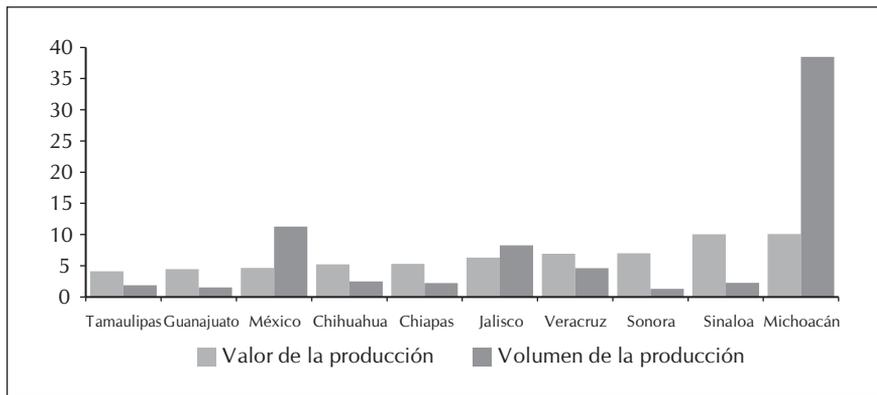
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.3
Tasas de crecimiento del valor y volumen de producción del sector agrícola, 1980–2009 (precios constantes de 1994)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.4
Principales estados productores del sector agrícola del país según valor y volumen de producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

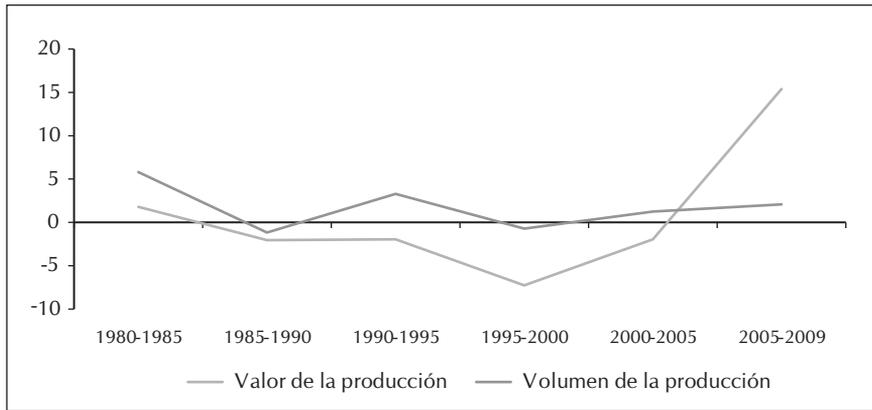
de la producción y el valor de la misma, Sinaloa y Sonora están al frente con 10 y 7 por ciento del total nacional en el primer caso y 2.3 y 1.3 por ciento en el segundo. El alto valor de su producción muy probablemente se debe a su mayor exportación de varios productos agropecuarios en el marco del TLCAN, como el aguacate en Michoacán y el tomate en Sinaloa y Sonora, y los frutales y el café en Veracruz.

Para el presente trabajo se han seleccionado algunos grupos de cultivos agrícolas de los mencionados, principalmente los destinados al consumo humano directo. La excepción es el grupo de los *forrajes*, que también es de interés para la alimentación de las personas.

Cereales

En la década de los noventa, como se observa en la gráfica III.5, decreció el valor de la producción del grupo de cereales, lo cual fue más notorio en el periodo 1995-2000.

Gráfica III.5
Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994) y el volumen de la producción de cereales

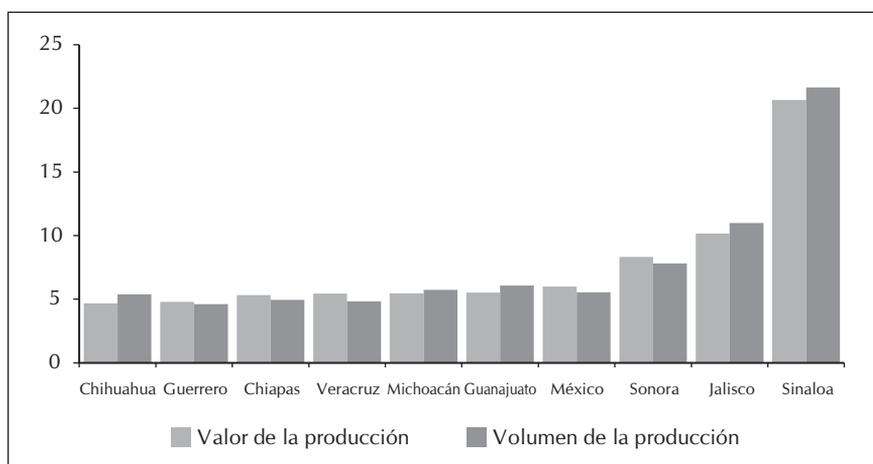


Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

En 2009, el estado de Sinaloa fue el líder en la producción de este grupo de cultivos, con el 21.6 por ciento de la producción nacional, seguido por Jalisco, Sonora y Guanajuato con 11, 7.8 y 6.1 por ciento respectivamente. Como se observa en la gráfica III.6, sólo Sonora tuvo mayor proporción en el valor de su producción que en el de su volumen.

El 72.2 por ciento de la producción nacional de cereales correspondió al maíz grano blanco; el trigo grano, en sus variedades cristalino y suave, tuvo casi el 8 por ciento, y el maíz amarillo participó con el 6.7 por ciento del total del grupo. Cabe hacer notar que el TLCAN está provocando algo parecido a una especialización de México en la producción del maíz blanco que demanda Estados Unidos para la elaboración de frituras y otros productos industriales. Así, México exporta maíz blanco e importa maíz amarillo, principalmente para la alimentación ganadera.

Gráfica III.6
Principales estados productores de cereales según valor de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Cuadro III.2
Principales cereales en México según valor de la producción, 2009
(precios corrientes)

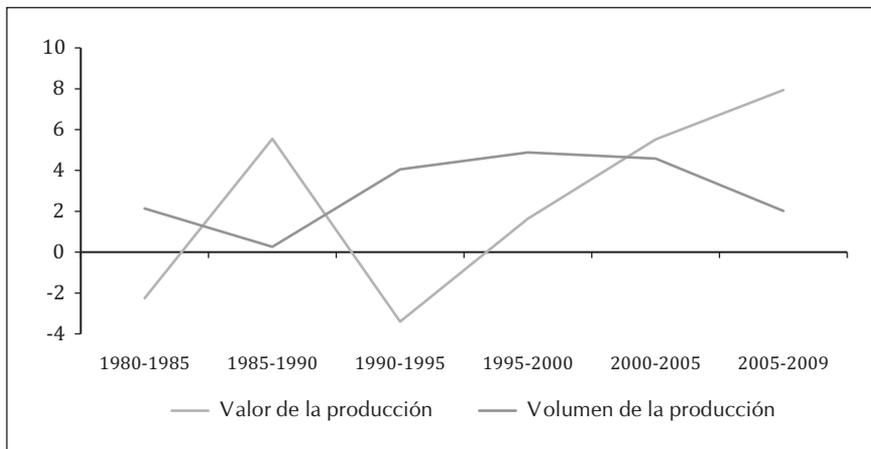
Cultivo/variedad	Valor de la producción		Volumen de la producción	
	Miles de pesos	Porcentaje	Toneladas	Porcentaje
Maíz grano blanco	51,908,673	74.37	18,332,644	74.26
Trigo grano cristalino	6,162,979	8.83	1,995,978	8.09
Trigo grano suave	5,169,863	7.41	1,934,466	7.84
Maíz grano amarillo	4,254,356	6.10	1,713,432	6.94
Otros cultivos	2,302,040	3.30	710,011	2.88
Total	69,797,912	100.00	24,686,532	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Frutales

El crecimiento del valor y el volumen de la producción del grupo de *frutales*, por las particularidades de su cultivo, presenta a lo largo del tiempo mayor fluctuación que otros cultivos. En la gráfica III.7 se muestra la tasa de crecimiento promedio anual del grupo. En ella se observa un crecimiento paulatino del valor de la producción desde 1995 y que el crecimiento del volumen de producción es cada vez menor.

Gráfica III.7
Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994) y el volumen de producción de frutales

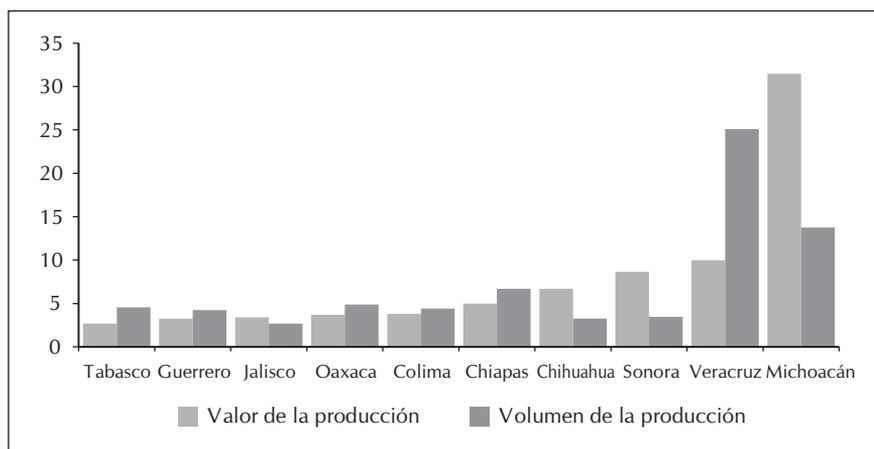


Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

En 2009 el principal estado productor de frutales fue Veracruz con el 25.1 por ciento del total nacional, seguido por Michoacán, Chiapas y Oaxaca con 13.8, 6.7 y 4.9 por ciento respectivamente. Empero, Michoacán está al frente del grupo en valor de la producción con el 31.5 por ciento, y le siguen Veracruz y Sonora con 10 y 8.7 por ciento respectivamente. Como se sabe, ambos estados han venido incrementando sus exportaciones en el marco del TLCAN (gráfica III.8).

El cultivo frutal con mayor valor de producción fue el aguacate *hass* con el 22.7 por ciento del nacional, seguido por la uva con el 7.1 por ciento; el cultivo de mayor producción, que fue la naranja, ocupó el cuarto lugar con el 5.1 por ciento del valor de la producción del país (cuadro III.3).

Gráfica III.8
Principales estados productores de frutales del país según valor de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Cuadro III.3
Principales cultivos frutales de México según valor de la producción, 2009 (precios corrientes)

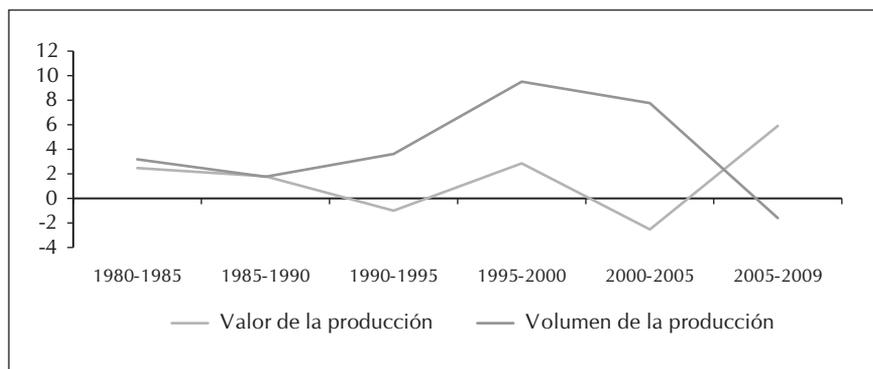
<i>Cultivo/variedad</i>	<i>Valor de la producción</i>		<i>Volumen de la producción</i>	
	<i>Miles de pesos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Porcentaje</i>
Aguacate hass	14,751,950	22.68	1,176,917	6.68
Uva fruta	4,648,760	7.15	192,670	1.09
Nuez encarcelada (pecanera)	3,912,515	6.01	113,929	0.65
Naranja valencia	3,765,588	5.79	3,822,176	21.69
Plátano enano gigante	3,287,864	5.05	1,382,805	7.85
Limón agrio (mexicano)	3,037,190	4.67	1,057,850	6.00
Zarzamora	2,781,955	4.28	115,961	0.66
Papaya maradol	2,459,914	3.78	679,373	3.86
Fresa	1,953,475	3.00	233,041	1.32
Limón persa	1,714,239	2.64	823,220	4.67
Otros cultivos	22,740,318	34.96	8,020,201	45.52
Total	65,053,767	100.00	17,618,144	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Forrajes

En la gráfica III.9 se observa que el volumen de la producción del grupo de forrajes tuvo un crecimiento importante en 1995, pero éste fue disminuyendo hasta que la tasa de crecimiento se volvió negativa en 2005.

Gráfica III.9
Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994) y el volumen de la producción de forrajes

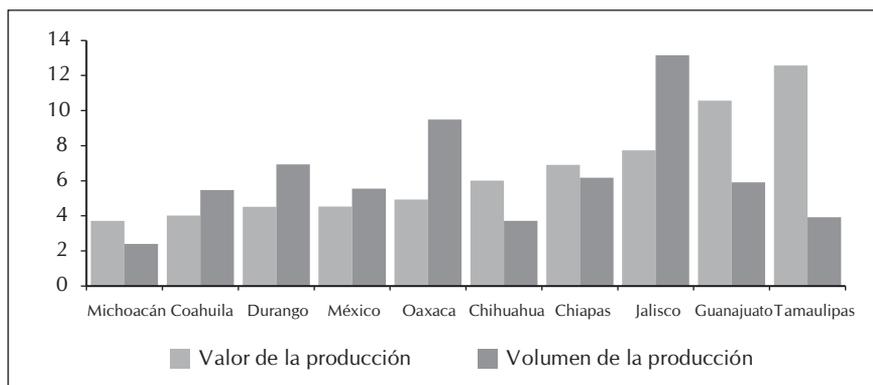


Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

En la producción del grupo de *forrajes* el mayor volumen de producción en 2009 correspondió a Jalisco, con el 13.1 por ciento del total nacional, seguido por los estados de Oaxaca con el 9.5 y Durango con el 6.9. El líder en valor de producción fue Tamaulipas con el 12.58 por ciento del grupo. Casi el 90 por ciento de este valor de producción corresponde al sorgo grano. Es importante resaltar, como se observa en la gráfica III.10, que la participación de este estado en volumen de producción es de apenas el 3.92 por ciento del total nacional.

En 2009 poco más del 49 por ciento de la producción del grupo de forrajes correspondió al cultivo de pastos, seguido por alfalfa verde, avena y maíz forrajero con 31.8, 11 y 10 por ciento respectivamente. Aun con su baja participación en el volumen de producción, el sorgo grano tiene el más alto valor de producción con 13,188,389 miles de pesos, seguido de cerca por pastos y praderas en verde con 11,672,955 miles de pesos (cuadro III.4). El sorgo es un insumo importante para elaborar alimentos balanceados para la ganadería, que tiene un papel destacado en el comercio agropecuario entre países miembros del TLCAN y algunos países orientales.

Gráfica III.10
Principales estados productores de forrajes del país según valor de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Cuadro III.4
Principales forrajes en México según valor de la producción, 2009
(precios corrientes)

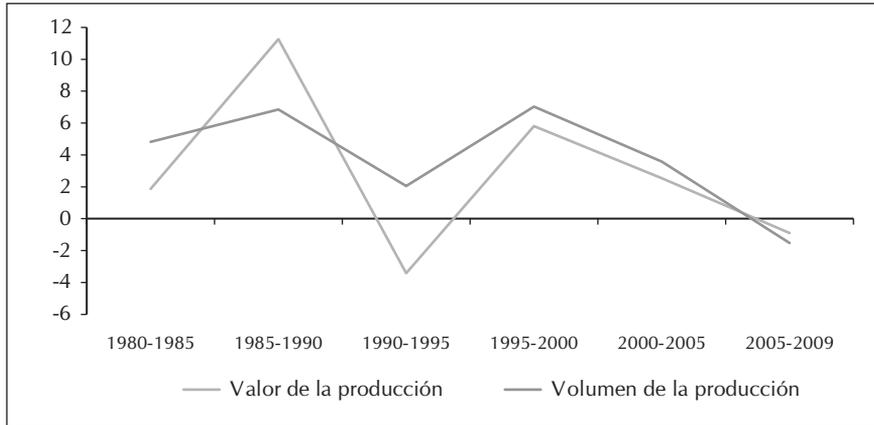
Cultivo/variedad	Valor de la producción		Volumen de la producción	
	Miles de pesos	Porcentaje	Toneladas	Porcentaje
Sorgo grano	13,188,389	26.99	6,108,085	6.59
Pastos y praderas en verde	11,672,955	23.88	37,921,646	40.93
Alfalfa verde	6,994,304	14.31	18,148,772	19.59
Alfalfa achicalada	3,577,729	7.32	2,269,183	2.45
Maíz forrajero en verde	2,975,927	6.09	8,267,103	8.92
Pastos y praderas en verde	2,717,401	5.56	5,184,503	5.60
Avena forrajera en verde	2,329,487	4.77	5,398,432	5.83
Sorgo forrajero en verde	1,988,372	4.07	5,037,706	5.44
Avena forrajera achicalada	1,074,138	2.20	903,356	0.98
Ryegrass en verde	365,614	0.75	789,242	0.85
Otros cultivos	1,988,278	4.07	2,613,078	2.82
Total	48,872,594	100.00	92,641,105	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Hortalizas

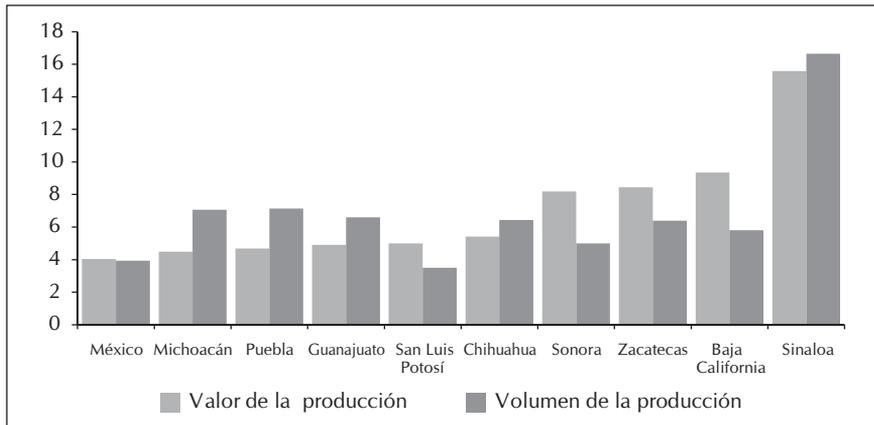
Las tasas de crecimiento tanto del valor como del volumen de producción del grupo de hortalizas ha tenido grandes fluctuaciones a nivel nacional; ambas han decrecido en los últimos años (gráfica III.11).

Gráfica III.11
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de producción de hortalizas



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP.

Gráfica III.12
 Principales estados productores de hortalizas del país según valor de la
 producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP.

En 2009 el estado de Sinaloa fue el principal productor del grupo de hortalizas; contó con el 16 por ciento de la producción nacional del grupo y los mayores valores de producción con 6,813,039 miles de pesos. En volumen

de producción le siguieron Puebla y Michoacán con 6.87 y 6.79 por ciento respectivamente; sin embargo, como se observa en la gráfica III.12, en valor de producción los estados de Baja California y Zacatecas ocuparon el segundo y tercer lugar con 9.35 y 8.44 por ciento respectivamente.

El cultivo de mayor producción de este grupo fue la cebolla blanca, con poco más del 12 por ciento del total nacional y el más alto valor de producción con 2,661,675 miles de pesos. En valor le siguen el chile verde jalapeño, el tomate verde y los espárragos, como se observa en el cuadro III.5. El tomate rojo clasificado como “de exportación”, mejor conocido como jitomate, ocupó el cuarto lugar en valor de producción de este grupo.

Cuadro III.5
Principales cultivos de hortalizas a nivel nacional según valor de la producción, 2009 (precios corrientes)

<i>Cultivo/variedad</i>	<i>Valor de la producción</i>		<i>Volumen de la producción</i>	
	<i>Miles de pesos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Porcentaje</i>
Cebolla blanca	2,661,675	7.37	1,044,538	12.22
Chile verde jalapeño	2,469,361	6.84	613,309	7.17
Tomate verde	2,277,758	6.31	647,360	7.57
Espárrago	2,266,023	6.28	63,950	0.75
Tomate rojo (jitomate) de exportación	1,873,441	5.19	187,607	2.19
Calabacita italiana (zucchini)	1,674,651	4.64	429,253	5.02
Nopalitos	1,432,921	3.97	744,250	8.71
Chile verde serrano	1,296,854	3.59	216,617	2.53
Chile seco ancho	1,237,380	3.43	27,166	0.32
Brócoli	1,213,142	3.36	333,261	3.90
Otros cultivos	17,705,382	49.03	4,241,809	49.62
Total	36,108,588	100.00	8,549,119	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

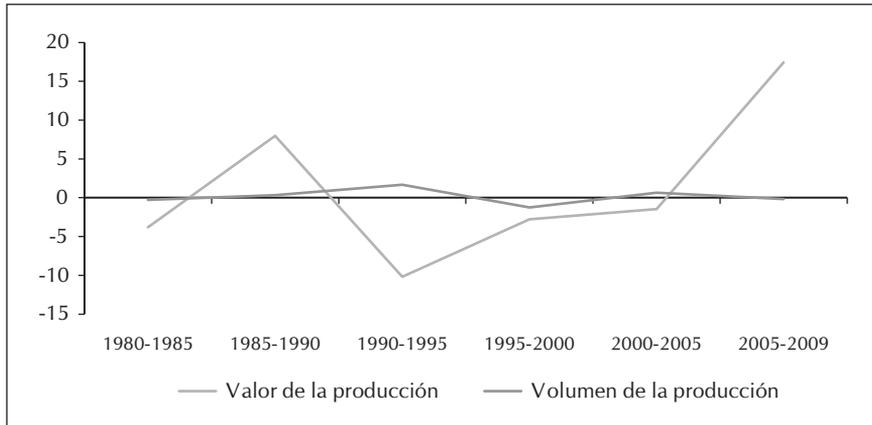
Legumbres secas

En la gráfica III.13 se muestran las fluctuaciones de las tasas de crecimiento del valor y el volumen de producción. En ella se observa que este último no ha tenido grandes variaciones, mientras que el primero desde principios de la década de los noventa tuvo un decrecimiento importante.

El principal productor de este grupo agrícola fue el estado de Zacatecas con el 22 por ciento del volumen nacional, seguido por Sinaloa y Durango con el 19 y 11.6 por ciento, respectivamente, como se ve en la gráfica III.14.

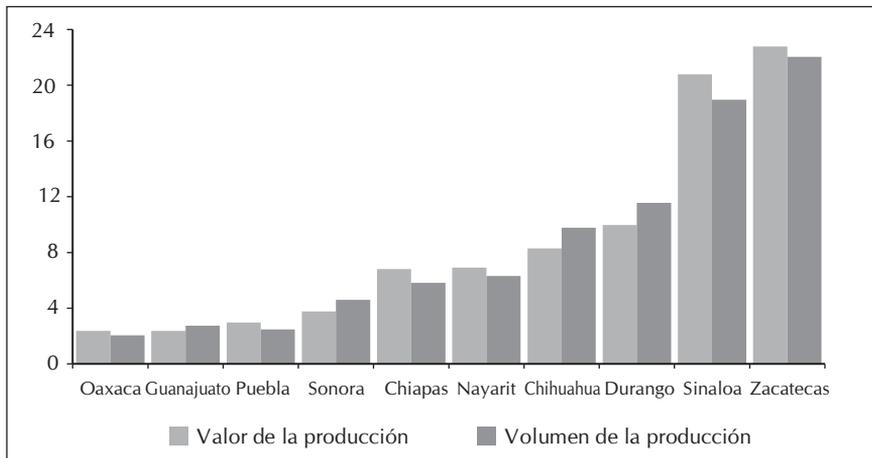
En este grupo fue similar la participación porcentual de los estados tanto en valor como en volumen de producción.

Gráfica III.13
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de producción de legumbres secas



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.14
 Principales estados productores de legumbres secas del país según valor
 de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Los cultivos con mayor volumen de producción de este grupo fueron el frijol pinto nacional con el 21.4 por ciento de la producción, seguido por el garbanzo blanco y el frijol negro San Luis con el 11 y 9.1 por ciento respectivamente. En valor de la producción, el frijol pinto nacional tiene 2,591,398 miles de pesos, seguido por las variedades azufrado y negro San Luis con 1,463,594 y 1,386,972 miles de pesos respectivamente.

Cuadro III.6
Principales cultivos de legumbres secas a nivel nacional según valor de producción, 2009 (precios corrientes)

<i>Cultivo/variedad</i>	<i>Valor de la producción</i>		<i>Volumen de la producción</i>	
	<i>Miles de pesos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Porcentaje</i>
Frijol pinto nacional	2,591,398	18.75	256,752	21.38
Frijol azufrado	1,463,594	10.59	100,131	8.34
Frijol negro San Luis	1,386,972	10.04	109,536	9.12
Frijol otros negros	1,319,531	9.55	98,507	8.20
Frijol mayocoba	1,252,006	9.06	88,388	7.36
Frijol negro jamapa	1,177,959	8.52	98,940	8.24
Garbanzo grano blanco	1,022,195	7.40	132,496	11.03
Frijol flor de mayo	1,009,273	7.30	82,639	6.88
Frijol flor de junio	567,373	4.11	50,693	4.22
Frijol bayo	303,011	2.19	25,473	2.12
Demás cultivos	1,726,961	12.50	157,285	13.10
Total	13,820,273	100.00	1,200,841	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

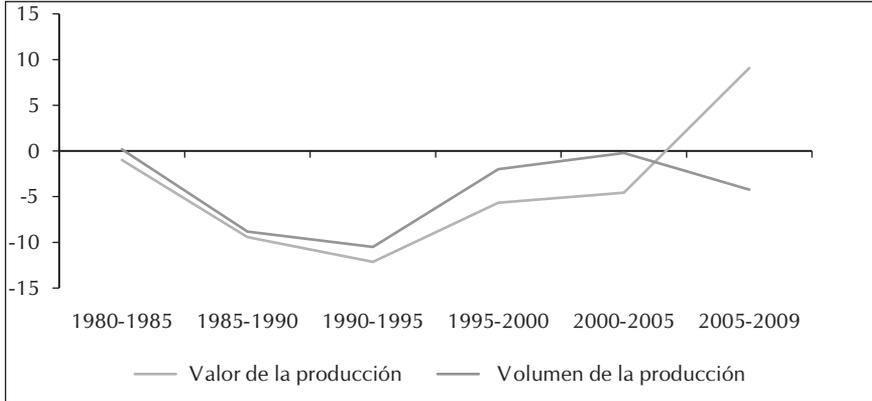
Oleaginosas

Las tasas de crecimiento del volumen y el valor de la producción del grupo de oleaginosas tuvieron un decrecimiento constante de 1980 a 2000 a nivel nacional (gráfica III.15).

En 2009 el estado de Tamaulipas concentró casi una cuarta parte de la producción nacional de oleaginosas, seguido de Sinaloa y Sonora con 13.45 y 12.80 por ciento respectivamente. En la gráfica III.16 resalta el estado de Sinaloa, cuya participación porcentual en valor de la producción es mayor que su participación en el volumen de la producción.

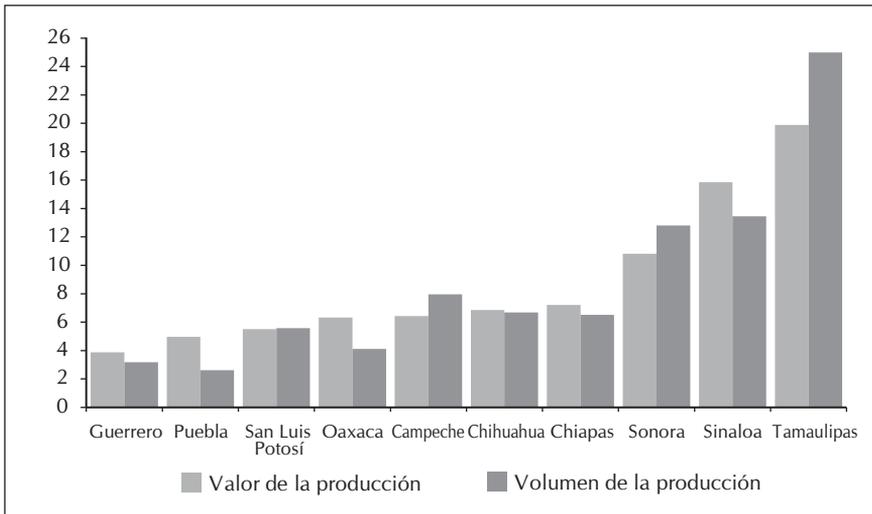
El cultivo con mayor volumen de producción fue la soya con el 38.4 por ciento del total del grupo, seguido por el cacahuete y el cártamo con 27.1 y 24.3 por ciento respectivamente; sin embargo, el cultivo con mayor valor de producción fue el cacahuete con 680,458 miles de pesos, y en segundo lugar se encuentra la soya con 596,062 miles de pesos.

Gráfica III.15
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de producción de oleaginosas



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.16
 Principales estados productores de oleaginosas del país
 según valor de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Cuadro III.7
Principales cultivos de oleaginosas a nivel nacional según valor de la producción, 2009 (precios corrientes)

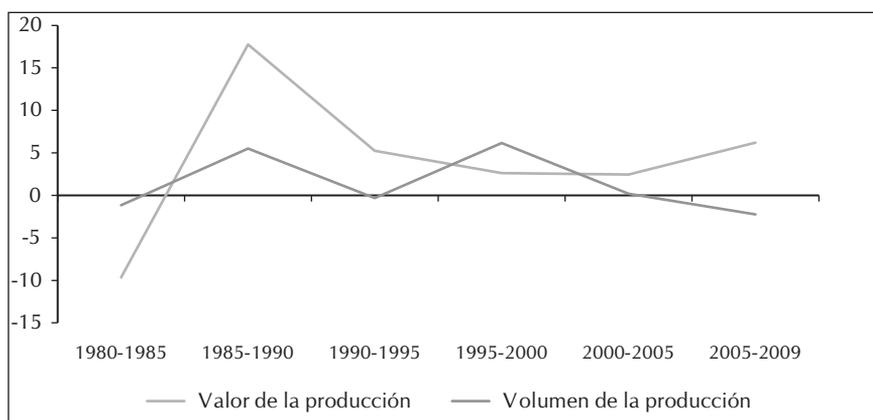
<i>Cultivo/variedad</i>	<i>Valor de la producción</i>		<i>Volumen de la producción</i>	
	<i>Miles de pesos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Porcentaje</i>
Cacahuete	680,458	34.71	85,502	27.12
Soya	596,062	30.41	120,942	38.36
Ajonjolí	343,531	17.52	28,523	9.05
Cártamo	322,099	16.43	76,750	24.34
Canola	16,751	0.85	3,221	1.02
Girasol	1,231	0.06	332	0.11
Ecualeista	151	0.01	10	0.00
Total	1,960,283	100.00	315,280	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Tubérculos

El volumen de la producción del grupo de tubérculos ha tenido pequeñas tasas de crecimiento y decrecimiento con el paso del tiempo, mientras que el valor de la misma ha tenido tasas de crecimiento positivas. La tasa más alta en valor de la producción corresponde al periodo 1985-1990.

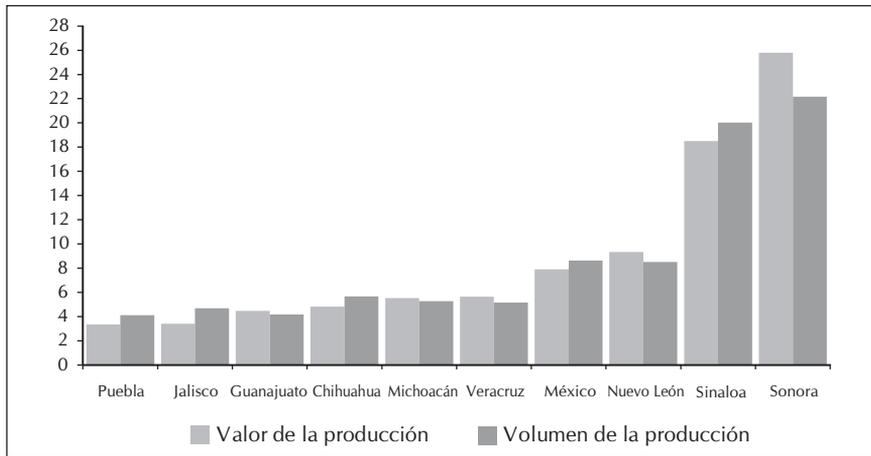
Gráfica III.17
Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994) y el volumen de la producción de tubérculos



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

En 2009 diez estados concentraron el 88.77 por ciento del valor de la producción y el 88.41 por ciento del volumen de producción de tubérculos a nivel nacional. Como se muestra en la gráfica III.18, Sonora fue el estado con la mayor proporción tanto en el valor como en el volumen de producción con 25.80 y 22.16 por ciento respectivamente, además fue el que mostró mayor proporción en su valor de producción respecto a su volumen en este grupo.

Gráfica III.18
Principales estados productores de tubérculos del país según valor de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Cuadro III.8
Principales cultivos de tubérculos a nivel nacional según valor de la producción, 2009 (precios corrientes)

Cultivo/variedad	Valor de la producción		Volumen de la producción	
	Miles de pesos	Porcentaje	Toneladas	Porcentaje
Papa alpha (blanca)	11,167,736	96.78	1,469,135	93.85
Camote	146,668	1.27	44,052	2.81
Papa	135,052	1.17	21,989	1.40
Yuca alimenticia	52,716	0.46	18,432	1.18
Papa criolla	32,534	0.28	9,357	0.60
Nabo	4,256	0.04	2,518	0.16
Total	11,538,962	100.00	1,565,483	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Casi el 94 por ciento de la producción nacional del grupo de tubérculos correspondió al cultivo de papa alpha (blanca), que tuvo un valor de producción de 11,167,783 miles de pesos, de los cuales el 26.37 por ciento correspondió al estado de Sonora.

PRODUCCIÓN PECUARIA NACIONAL

En el sector pecuario, según cifras del SIAP, México tuvo en 2009 un volumen de producción de 27 millones de toneladas, lo que constituye sólo el 5.07 por ciento de todo el volumen de la producción agropecuaria del país; no obstante, su valor de producción representó el 56.16 por ciento de la riqueza generada por el sector agropecuario (cuadro III.9).

En el análisis del sector pecuario se observa que el 40 por ciento del volumen de producción correspondió a la leche de ganado bovino y caprino; sin embargo, significó tan sólo el 13.43 por ciento del valor de la producción del sector. Por otro lado, la producción de carne en canal, que fue el 20.48 por ciento del total del sector, representó el 40.76 por ciento del valor de la producción pecuaria nacional.

El crecimiento del sector pecuario ha sufrido variaciones a lo largo de los años. La más notoria fue el crecimiento registrado de 1987 a 1988 con 50.41 puntos porcentuales, lo cual se debe a que en 1987 el sector pecuario presentó el valor de producción más bajo de los últimos 29 años y en 1988 tuvo una gran recuperación.

Cuadro III.9
Valor y volumen de producción pecuaria nacional, 2009
(precios corrientes)

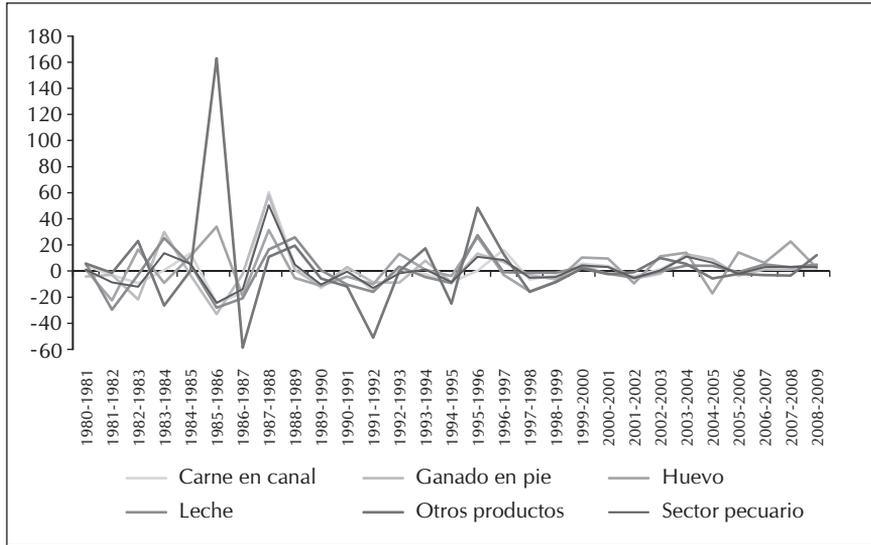
<i>Cultivo/variedad</i>	<i>Valor de la producción</i>		<i>Volumen de la producción</i>	
	<i>Miles de pesos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Porcentaje</i>
Carne en canal	153,829,750	40.76	5,615,071	20.48
Ganado en pie	140,365,944	37.19	8,281,093	30.21
Huevo	30,740,162	8.15	2,370,557	8.65
Leche ¹	50,698,046	13.43	11,082,896	40.43
Otros productos ²	1,777,082	0.47	63,043	0.23
Total	377,410,984	100.00	27,412,659	100.00

¹ Para la leche se usó un factor de conversión (litros a kilogramos) de 1.0302.

² Otros productos incluye miel, lana y cera.

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Gráfica III.19
Tasa de crecimiento del valor de producción del sector pecuario, 1980-2009
(precios constantes de 1994)



Nota: Otros productos incluye miel, lana y cera.
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

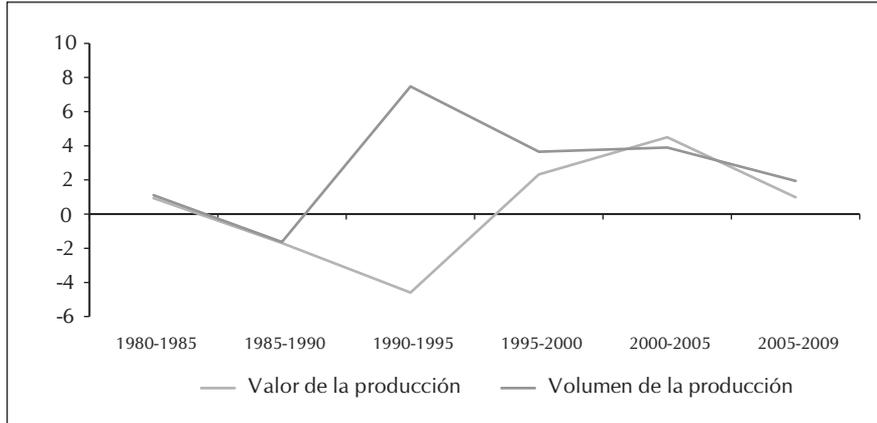
Si se analizan los grupos por separado, resaltan los cambios en el crecimiento de *otros productos* en la década de los ochenta debido a que este grupo no ha tenido un comportamiento estable en su producción. Por ello, el valor de la misma varía y se observa una disminución en la producción de dichos productos.

Carne en canal

En la gráfica III.20 se observa que el valor de la producción decreció durante el periodo 1985-1990, decrecimiento que se acentuó en el periodo siguiente, para luego recuperarse. Además, es evidente que cuando el volumen de producción de carne en canal tuvo su mayor crecimiento (7.48 por ciento), el valor de la misma tuvo una caída de -4.59 por ciento.

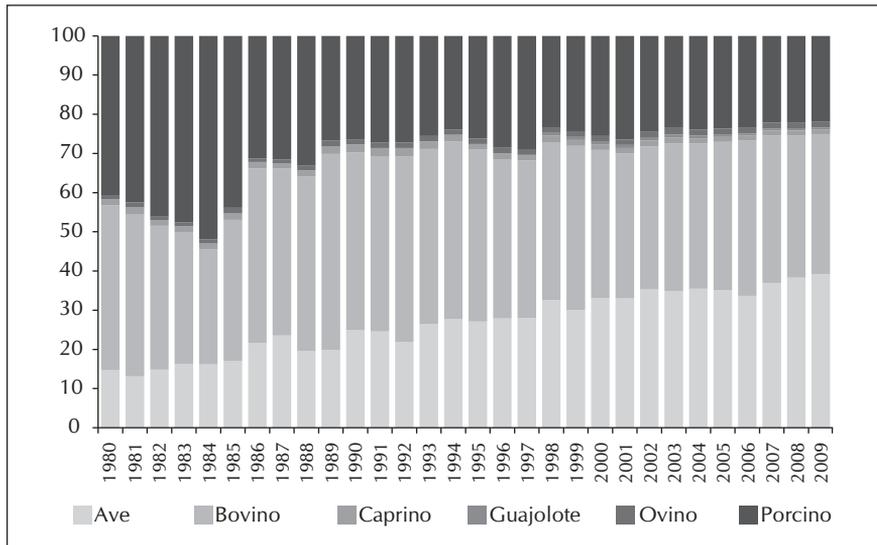
La evolución del volumen de producción a lo largo del tiempo muestra fluctuaciones en su crecimiento, pero no llega a decrecer. Durante el periodo 2000-2005 el valor de la producción tuvo mayor incremento que el volumen.

Gráfica III.20
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de producción de carne en canal



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

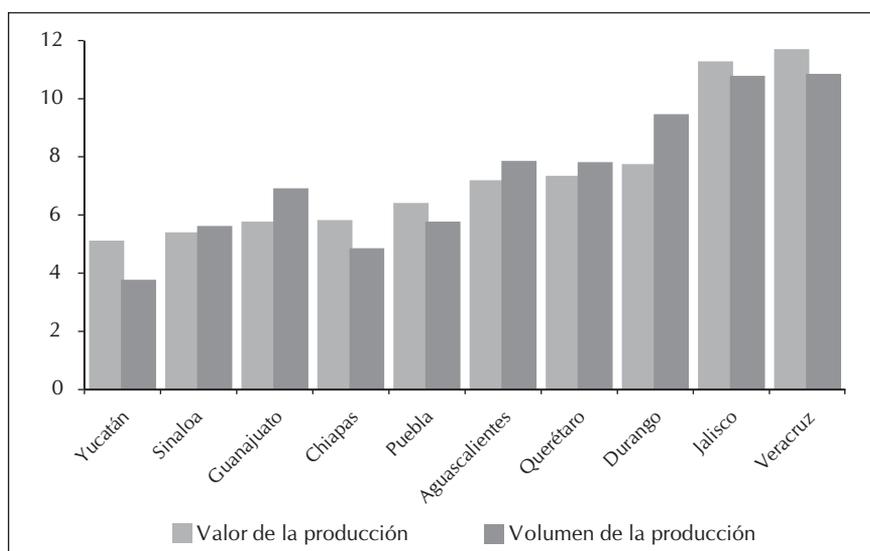
Gráfica III.21
 Valor de la producción de la carne en canal, 1980-2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

En cuanto a los productos del grupo de la carne en canal, en 2009 la mayor participación en el valor de producción corresponde a la carne de ave con 39.20 por ciento, seguida por la carne de bovino y de porcino con 35.75 y 21.83 por ciento respectivamente. Sin embargo, esto no siempre fue así ya que en 1980 la carne de ave representaba tan sólo el 14.63 por ciento del valor de la producción de carne en canal, mientras que la carne de bovino y la de porcino tenían participaciones de 42.11 y 40.63 por ciento respectivamente.

Gráfica III.22
Principales estados productores de carne de ave del país según valor y volumen de la producción, 2009 (porcentajes)

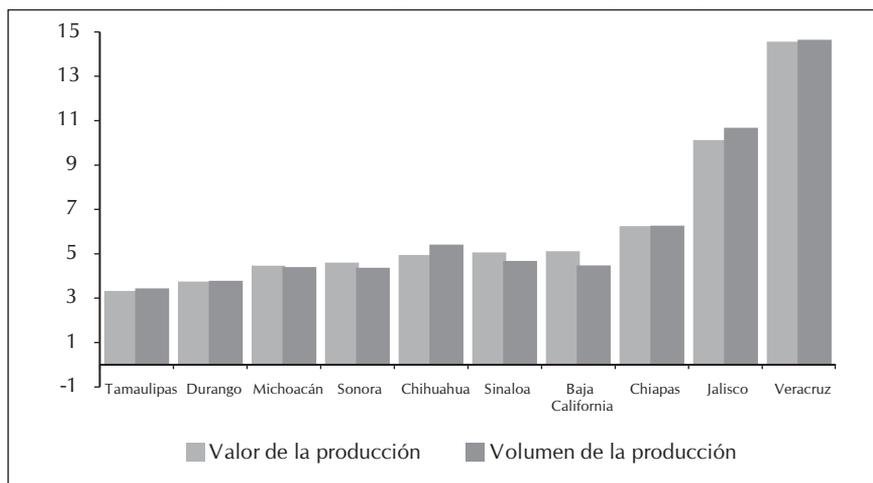


Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP.

El volumen de la producción de carne de ave se concentró mayormente en diez estados del país (gráfica III.22), que generaron 44,513,243.54 miles de pesos, lo que representa el 73.82 por ciento del valor de la producción nacional. El mayor productor de carne de ave, que ha ocupado el puesto número uno ininterrumpidamente desde 2004, es el estado de Veracruz. Así mismo, dicha entidad tiene la mayor participación en el valor de la producción con 11.7 por ciento, seguida de Jalisco con 11.28 por ciento.

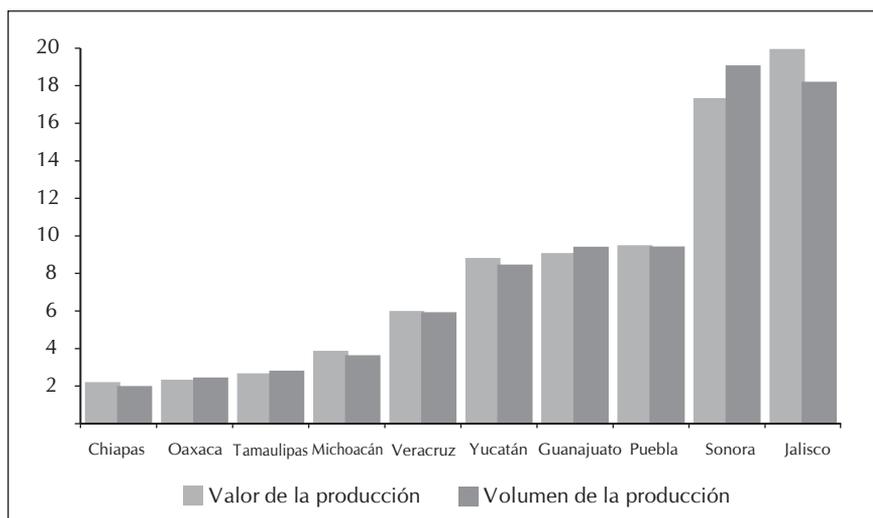
En 2009 se produjeron en México 1,700,419 toneladas de carne de bovino, con un valor de 54,994,203.30 miles de pesos. Esta producción representa el 62.15 por ciento del volumen producido y el 62.23 por ciento del valor de su producción en diez estados. De nueva cuenta, el que tuvo mayor participación

Gráfica III.23
Principales estados productores de carne de bovino según
valor y volumen de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.24
Principales estados productores de carne de porcino según valor y
volumen de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

en la producción y en la generación de riqueza en este rubro es Veracruz con el 10.68 por ciento, seguido por Jalisco con el 10.13 por ciento.

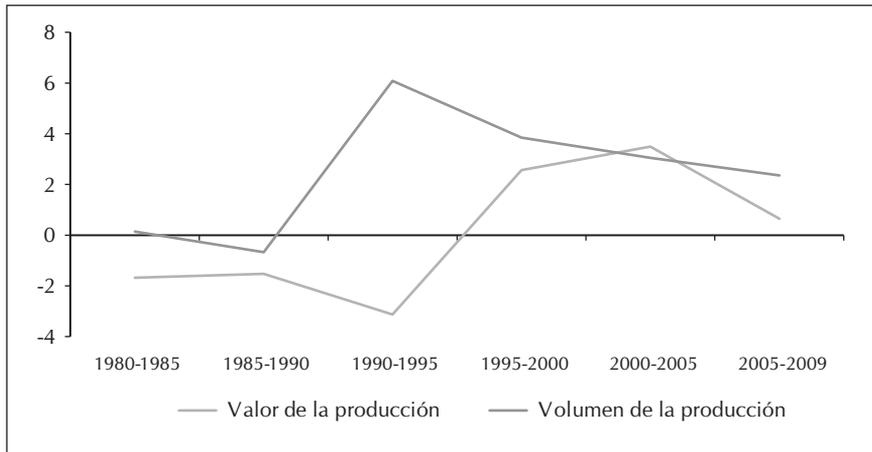
De los diez principales estados productores, Sinaloa, Baja California, Michoacán y Sonora son los que tienen una participación más alta que su volumen de producción.

En lo referente a la carne de porcino en canal, que tuvo un volumen de producción de 947,159.13 toneladas y un valor de 27,471,548.01 miles de pesos, el 81.48 por ciento del volumen y el 81.80 por ciento del valor correspondió a diez estados. Aunque Sonora es el de mayor participación en la producción de carne de porcino en canal, corresponde a Jalisco la mayor participación en la riqueza generada por este producto con el 19.96 por ciento.

Ganado en pie

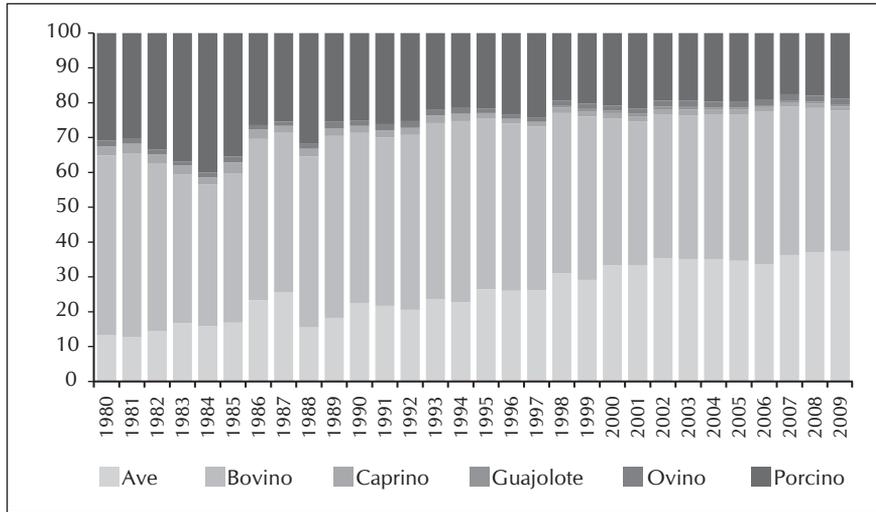
En el ganado en pie se observan variaciones notables del valor de la producción; las tasas de los tres primeros periodos fueron negativas, y el decrecimiento se acentuó durante el periodo 1990-1995. De los tres últimos periodos estudiados, en dos se observa una recuperación y un crecimiento en 2005-2009 (gráfica III.25), mientras que el volumen de producción ha crecido a tasas cada vez menores.

Gráfica III.25
Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994) y el volumen de la producción de ganado en pie



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.26
Valor de la producción de ganado en pie, 1980-2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

En cuanto a la participación del grupo de ganado en pie, en 2009 el 96.52 por ciento del valor de la producción total se concentró en los ganados aviar, bovino y porcino.

A lo largo del tiempo, la participación del ganado bovino en pie en el valor de la producción ha venido disminuyendo. En 1980 concentraba el 51.47 por ciento, mientras que en 2009 su participación fue de 40.23 puntos porcentuales.

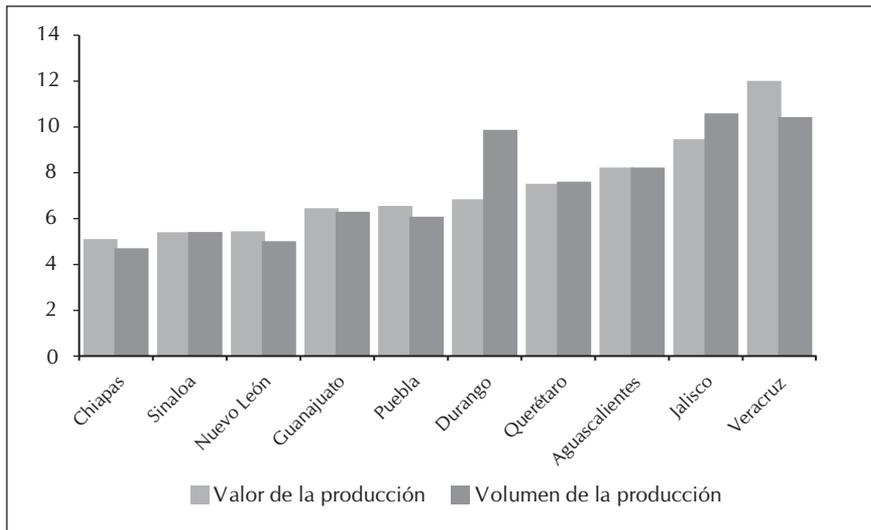
En los casos del ganado en pie aviar y porcino se invirtieron los papeles, pues en 1980 este último tenía la segunda más grande participación en el valor de su producción con el 30.91 por ciento, pero en 2009 la producción de ave en pie ocupó este puesto con el 37.49 por ciento.

La producción nacional de ave en pie en 2009 fue de 3,329,594.20 toneladas, cuyo valor fue de 52,617,885 miles de pesos. Los diez estados que más produjeron concentran el 74.26 por ciento del volumen y el 73.05 por ciento de dicho valor.

Jalisco es el principal productor de ave en pie con 10.59 por ciento; sin embargo, Veracruz lo supera en cuanto al valor de producción, pues tiene la mayor participación con el 12.01 por ciento, mientras que a Jalisco le corresponde el 9.47 por ciento. Destaca también Durango por su alto volu-

men de producción, aunque no es tan alta su participación en el valor de la producción nacional.

Gráfica III.27
Principales estados productores de ave en pie según valor y el volumen de la producción, 2009 (porcentajes)

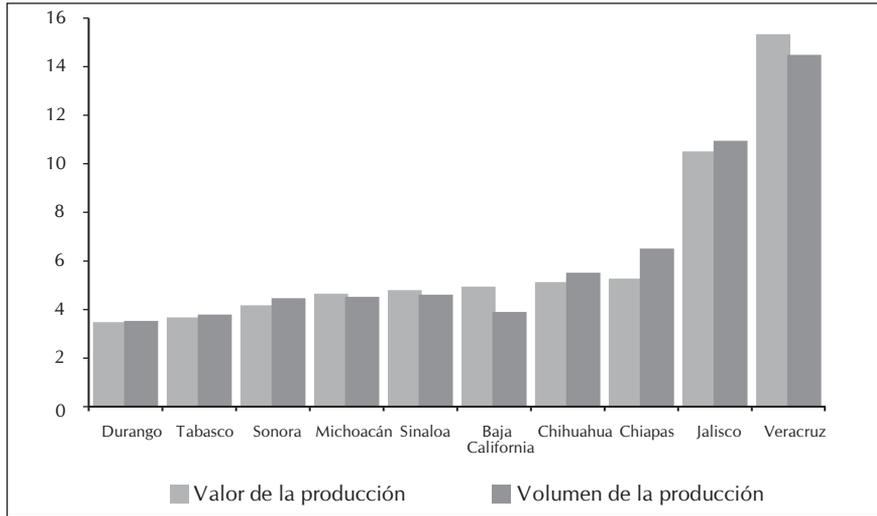


Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

En lo referente al ganado bovino en pie, diez estados concentraban el 62.30 por ciento de la producción nacional con 2,001,330 toneladas y un valor de 34,998,578 miles de pesos, que equivale al 61.77 por ciento del valor nacional. En ambas variables ocupa el primer lugar el estado de Veracruz con 14.49 y 15.33 por ciento respectivamente. Jalisco, igual que en la producción de carne de bovino, es el segundo estado con mayor participación tanto en el volumen como en el valor de la producción. Su participación en esta última es más baja que en el volumen de producción, como ocurre también con Chiapas, Chihuahua, Sonora, Tabasco y Durango.

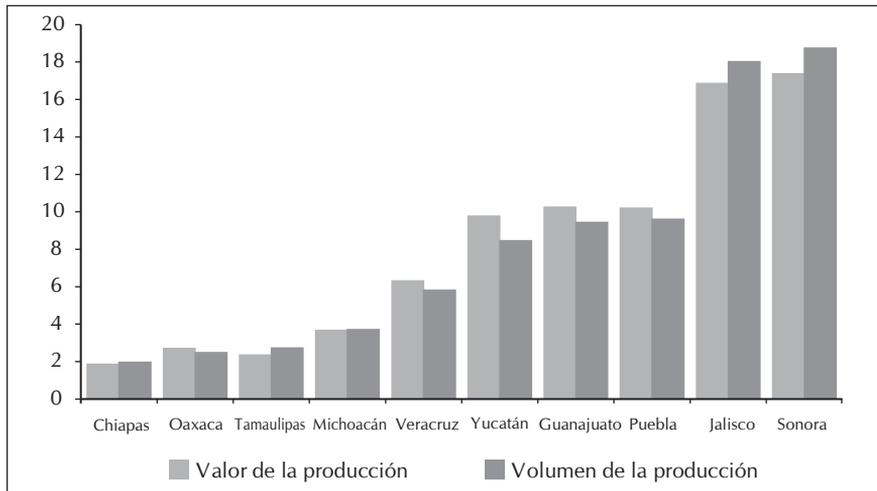
La producción de ganado porcino en pie presenta la misma tendencia que la producción de carne de porcino en canal, pues los diez estados que tienen mayor producción concentran el 81.31 por ciento (1,235,464 toneladas) del volumen. En cuanto al valor de esa producción, a nivel nacional alcanzó los 26,382,347 miles de pesos, y el 81.71 por ciento de esta cifra corresponde a dichos estados. Sonora y Jalisco son las entidades que tuvieron mayor participación con 18.78 y 18.06 por ciento, respectivamente, del volumen de producción.

Gráfica III.28
Principales estados productores de bovino en pie según valor y volumen de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.29
Principales estados productores de ganado porcino en pie según valor de la producción, 2009 (porcentajes)

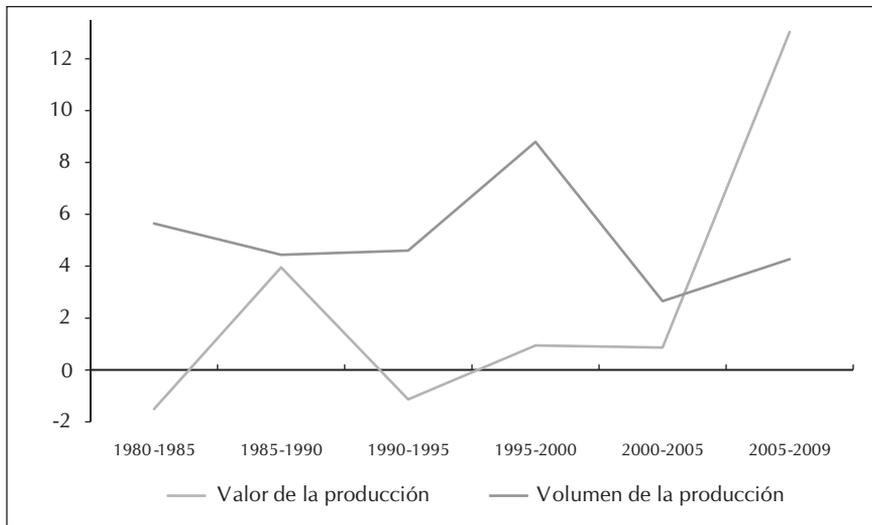


Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Huevo para plato

Las variaciones en el crecimiento del volumen y el valor de la producción de huevo para plato se observan en la gráfica III.30. Durante el periodo 1995-2000 el volumen de producción presentó el crecimiento más alto de todos los periodos estudiados, mientras que el valor de la producción ha tenido variaciones pues decreció durante los periodo 1980-1985 y 1990-1995.

Gráfica III.30
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de huevo



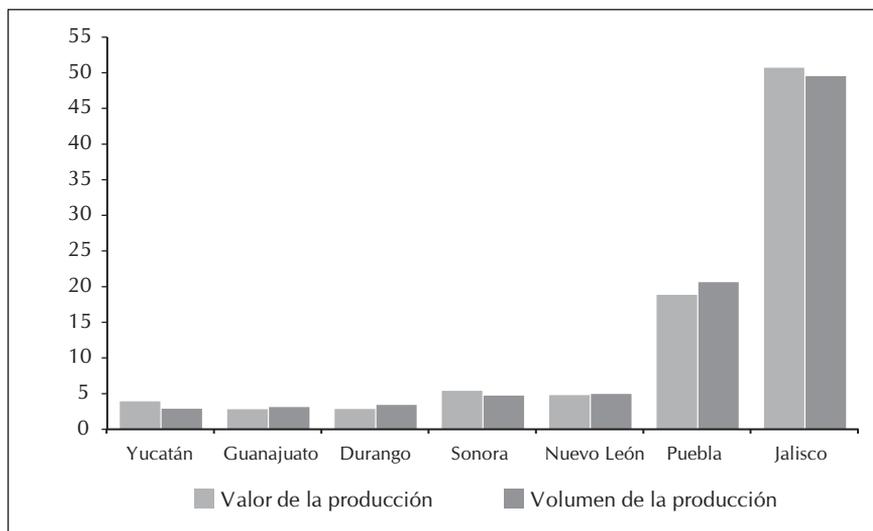
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

El crecimiento promedio anual del volumen de la producción de huevo de 1980 a 2009 fue de 9.24 por ciento y el crecimiento promedio anual del valor de la producción de 2.54 por ciento. Esto significa que el valor de la producción del huevo tuvo un crecimiento mayor que el de la carne en canal y el del ganado en pie durante el mismo periodo.

La producción nacional de huevo para plato en 2009 fue de 2,370,557 toneladas y generó 30,740,162 miles de pesos. Siete estados concentraron el 89.24 por ciento del volumen y el 89.30 por ciento del valor de la producción.

Jalisco es el mayor productor de huevo para plato a nivel nacional, ya que contribuye con el 49.53 por ciento de la producción y el 50.71 por ciento de su valor.

Gráfica III.31
Principales estados productores de huevo para plato según el valor
y el volumen de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

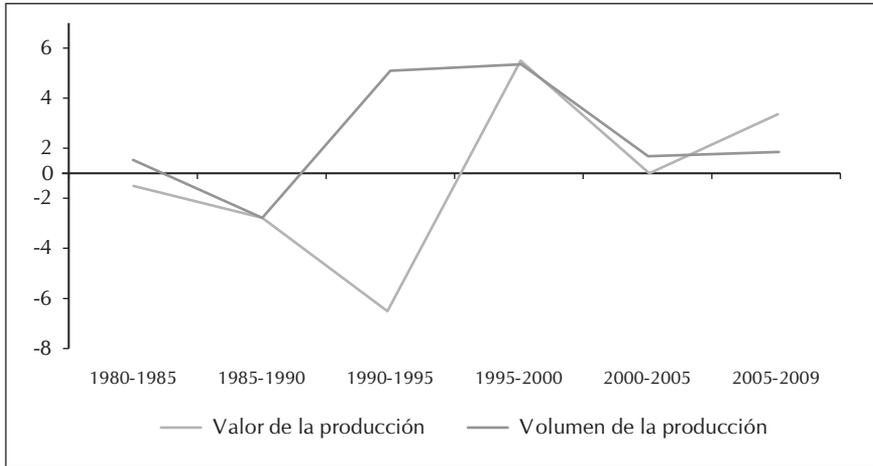
Leche de bovino

Si bien se produce leche de ganado bovino y caprino en todo el país, la participación de este último es mínima. En 2009, el 98.46 por ciento de la producción nacional de leche correspondió a la de bovino y tan sólo el 1.54 por ciento a la de caprino. Por lo anterior, el análisis realizado sólo se refiere a la leche de bovino.

En la gráfica III.32 se observa que en los tres primeros periodos estudiados decreció el valor de la producción de leche de bovino, decrecimiento que se acentuó durante el periodo 1990-1995; en el periodo siguiente mostró crecimiento, pero de 2000 a 2005 prácticamente se mantuvo igual. También se observa que el volumen de producción tuvo su mayor crecimiento de 1990 a 2000.

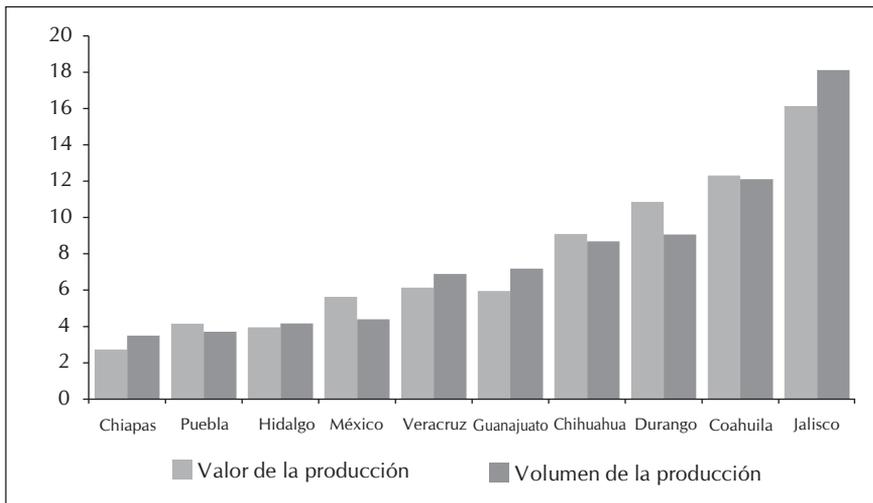
De 1980 a 2009 el crecimiento promedio anual del volumen de producción fue de 1.97 por ciento, y el del valor de la producción de -0.73 puntos porcentuales.

Gráfica III.32
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de leche de bovino



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.33
 Principales estados productores de leche de bovino del país según el valor
 y el volumen de la producción, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Diez estados concentraron el 77.80 por ciento de la producción nacional de leche de bovino, es decir, entre los diez produjeron 8,490,016 toneladas, con un valor de 38,981,764 miles de pesos, cifra que equivale al 77.96 por ciento del valor nacional. En ambas variables Jalisco ocupa el primer lugar nacional con 18.12 y 16.13 por ciento respectivamente.

Conclusiones

Los impactos del TLCAN en el campo mexicano se han mostrado en la revisión teórica y empírica de los capítulos previos. Se ha observado que éstos han sido muy generales y, ante las grandes complicaciones para obtener conclusiones concretas, se establecen posibles impactos sólo a partir de la revisión teórica de modelos de comercio internacional o se da cuenta de impactos ambiguos que pueden ser positivos o negativos, dependiendo de algunos factores. Por ello, para concluir se pretende utilizar un poco de lo ya mencionado y de la revisión cuantitativa del campo mexicano presentada en las secciones anteriores para identificar, en la medida de lo posible, quiénes han sido los ganadores y quiénes los perdedores en el marco del tratado.

En primer lugar, se observa que existe gran diferencia entre productores agrícolas y pecuarios. Por ejemplo, si se considera únicamente a los primeros en todos los subsectores, se observa que a lo largo del tiempo la mayoría han padecido una caída en el valor de la producción. En este sentido, se podría concluir que el TLCAN ha impactado en forma negativa a los productores agrícolas, posiblemente debido a la competencia a precios internacionales. Es bien sabido que una vez acordada la apertura comercial, el mercado mexicano importó una gran variedad de productos a precios muy bajos, lo que obligó a los productores del país a adaptarse a ellos. Esto redujo sus ganancias y en muchos casos incluso los obligó a abandonar su actividad.

Es posible ubicar geográficamente estos impactos con base en las gráficas de este capítulo. Por ejemplo, en la parte negativa, los estados de Sinaloa y Baja California son los principales productores de hortalizas, y los de Jalisco y Tamaulipas destacan en la producción de forrajes; todos ellos han enfrentado una mayor reducción de precios debido a la apertura comercial. En cambio, Veracruz, Jalisco, Sonora y Aguascalientes, principales entidades productoras de carne en canal y ganado en pie, serían las más beneficiadas con la misma.

EL CASO DE JALISCO

No es muy abundante la literatura formal que evalúe o establezca la relación entre el desarrollo del estado de Jalisco y el TLCAN, mucho menos en un solo sector o subsector, como es el caso de este estudio, enfocado en los posibles cambios en el agro jalisciense y el comercio agropecuario debido a la entrada en vigor del tratado. Estos cambios pocas veces se mencionan explícitamente en estudios nacionales, por lo que es necesario entresacarlos de ellos para darse una idea de cómo le ha ido a Jalisco en el marco de la apertura económica, particularmente en el campo, desde la apertura de México al libre intercambio de bienes con el mundo, y en especial con Estados Unidos y Canadá.

El estudio que muestra mejor el estado actual de Jalisco en este aspecto es el realizado por la Sagarpa y el gobierno estatal titulado *Jalisco: panorama agroalimentario 2010*, sin duda el más completo hecho recientemente. Aunque ya existe este mismo estudio para 2011, los datos corresponden al primero porque es más cercano en el tiempo respecto al censo económico publicado en 2009, al que corresponden la mayor parte de la información de este estudio. De acuerdo con sus datos, la superficie de temporal es cinco veces mayor que la de riego, y sólo 2,658,956 hectáreas tienen potencial agrícola y para pastizales. La superficie de temporal es cinco veces mayor que la de riego, y se localiza sobre todo en el centro y el nororiente de la entidad. La misma proporción guarda la tierra de riego respecto a la destinada a pastizales.

Así mismo, en la entidad se dedican a la agricultura 205,855 personas y a la ganadería 40,678. Entre todos los productores y trabajadores del sector primario generan el 7 por ciento de la riqueza estatal y aportan el 11.3 por ciento de la producción agrícola del país. En 2009, el maíz grano, el agave y la caña de azúcar aportaron en conjunto la mitad del valor generado por este subsector, que fue de 18,457 millones de pesos. En términos de su valor, los cultivos de maíz forrajero, sandía y frambuesa se ubicaron en el primer lugar del país. El maíz grano es el principal cultivo de Jalisco tanto por su valor (6,630 millones de pesos) como porque a él se destina el 42 por ciento de la superficie de cultivo estatal. Todo esto según dicho documento. Por otra parte, según la Seder la aportación de Jalisco al producto interno bruto agropecuario del país pasó de 10.2 por ciento en 2009 al 12.16 por ciento en 2010.

Volviendo al documento de la Sagarpa y el gobierno de Jalisco, del total de 330,996 millones de pesos que exportó el estado en 2009, correspondieron al subsector agrícola 8,038 millones, y 2,081 al pecuario. De todas las exportaciones agropecuarias, el 75.8 por ciento se dieron en el marco del TLCAN,

es decir, se dirigieron a Estados Unidos y Canadá. Las frutas representaron el 40.6 por ciento del valor total de las exportaciones del sector agropecuario; las hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios sumaron otro 24.1 por ciento. Estados Unidos recibió el 95.7 por ciento de las exportaciones frutícolas jaliscienses, según se asienta en este trabajo.

En las importaciones de Jalisco para el sector agropecuario figuran principalmente las semillas y frutos oleaginosos (37.8 por ciento) y cereales (27.5 por ciento), de acuerdo con el valor de ellas. Las semillas y frutos oleaginosos, paja y forrajes procedieron sobre todo de Canadá y Estados Unidos (89.5 por ciento del valor). La balanza agropecuaria de Jalisco para 2009 fue negativa por más de 13,669 millones de pesos; el valor de sus importaciones superó 2.5 veces el de las exportaciones estatales. Según el documento que se analiza, la industria avícola compra huevo fértil como materia prima para la producción de carne de ave y la cría de gallinas ponedoras; los granos se utilizan para preparar alimentos balanceados, y la leche en polvo –más barata que la leche líquida que produce Jalisco– se emplea en la elaboración de mantequillas, chocolates, pasteles, etcétera. Conviene agregar que esta práctica de utilizar leche en polvo para preparar fórmulas lácteas en lugar de leche auténtica ha provocado que las empresas lecheras no sólo no paguen a los ganaderos mejores precios por ella, sino que no la comprenden toda, lo que les impide a los productores lecheros aprovechar las temporadas de más alta producción.

De acuerdo con información de diversos documentos, en el subsector agrícola, el gobierno de Jalisco ha venido promoviendo el cultivo de *berries* (arándano, frambuesa, zarzamora), mediante la construcción de viveros para producción de plántula, el financiamiento, la promoción con productores, la capacitación y el apoyo técnico. Estos cultivos se han venido desarrollando, a partir de 2008, en las regiones Sur y Sureste de Jalisco, y en los últimos años en municipios aledaños al lago de Chapala, principalmente, con lo que se ha logrado mejorar la rentabilidad de los productores, de los cuales algunos ya han podido exportar; el objetivo era alcanzar las 3,600 hectáreas con estos cultivos en un plazo de cinco años.

Por otra parte, con la finalidad de promover la agricultura protegida –según *Agroexpo* de junio de 2011, Jalisco tiene el 7 por ciento de la existente en el país–, se ha venido promoviendo en el estado la creación de *agroparques*. En ellos, las autoridades dotan de infraestructura a los agricultores para que éstos puedan hacer más eficiente su sistema productivo y mejorar la calidad de sus productos, con miras a acceder a mercados más rentables, como los de Estados Unidos y Canadá. Esta política persigue, entre otras cosas, una

mejor rentabilidad de la horticultura en Jalisco, crear infraestructura para atraer inversión nacional e internacional para el campo y la generación de empleos. Los agroparques funcionan mediante un acuerdo que promueve el gobierno del estado entre grupos de productores del lugar donde se ubican y una organización de servicios especializados.

En un informe de evaluación externa estatal de la Sagarpa y el gobierno de Jalisco sobre el funcionamiento y la operación en 2008 del Programa de Adquisición de Activos Productivos se dice que en ese año se programaron 116,770,496 pesos para proyectos estratégicos prioritarios en el estado, entre ellos los agroparques de Colotlán, Etzatlán y Tamazula. El informe agrega que “La agricultura protegida, los invernaderos, para Jalisco han sido un proyecto estratégico en los planes de desarrollo del gobernador, por lo que la inversión que realiza en el rubro tanto el gobierno federal como el estatal, ha crecido de forma exponencial”, y que en el estado se han creado agroparques,¹ de los cuales se encontraban en construcción cinco.

Producción agrícola

En 2009, la producción agrícola total de Jalisco alcanzó las 42,345,693 toneladas, de las cuales el 30.2 por ciento correspondió al grupo *otros cultivos*, que en su totalidad se refiere al cultivo de fresa planta. El segundo lugar lo ocupó el grupo forrajes con el 28.7 por ciento, y en el tercero estaba el grupo ornamentos con el 16.8 por ciento. Sin embargo, como se observa en el cuadro III.10, en cuanto al valor de la producción, los cereales ocuparon el primer lugar con el 38 por ciento del total de Jalisco. Es importante señalar que la participación de este grupo en el volumen de producción alcanzó apenas el 6.4 por ciento.

Las tasas de crecimiento del valor de la producción de los cultivos agrícolas en Jalisco han sido menores que las del volumen de la producción excepto en algunos cortos periodos, que se aprecian en la gráfica III.34.

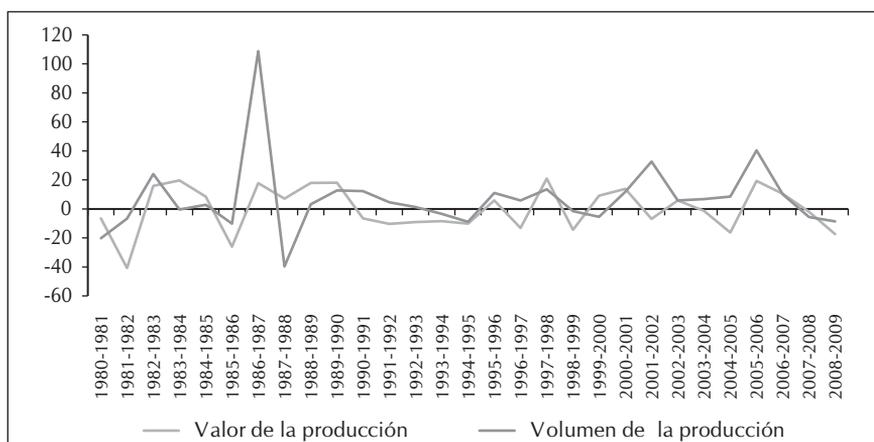
¹ De acuerdo con una nota de la agencia Notimex del 7 de junio de 2011, el agroparque de Etzatlán (Agetza) está ocupado por seis organizaciones. Consta de seis hectáreas con infraestructura de acopio, selección y empaque para darles valor agregado a los productos que en él se obtienen. Da ocupación a 96 personas, destina el 20 por ciento de su producción al mercado nacional y el 80 por ciento se exporta a Estados Unidos a través de la empresa Divemex. Ha producido 100 toneladas de pimienta morrón de las variedades roja, naranja y amarilla, con un valor de venta de 9.2 millones de pesos. Según la Seder, se esperaba que en el ciclo julio 2010-mayo 2011 se tuviera una producción por un valor de 22 millones de pesos en el mercado.

Cuadro III.10
Valor y volumen de la producción agrícola de Jalisco, 2009
(precios corrientes)

Cultivo/variedad	Valor de la producción		Volumen de la producción	
	Miles de pesos	Porcentaje	Toneladas	Porcentaje
Cereales	7,052,122	38.01	2,697,418	6.37
Especias y medicinales	803	0.00	89	0.00
Forrajes	3,783,434	20.39	12,155,178	28.70
Frutales	2,211,275	11.92	470,091	1.11
Hortalizas	1,745,822	9.41	472,081	1.11
Industriales	2,915,288	15.71	6,447,512	15.23
Legumbres secas	139,384	0.75	11,562	0.03
Oleaginosas	33,836	0.18	4,222	0.01
Orgánicos	420	0.00	6	0.00
Ornamentos	156,582	0.84	7,116,816	16.81
Otros	50,311	0.27	12,802,687	30.23
Semillas para siembra	70,041	0.38	94,602	0.22
Tubérculos	394,340	2.13	73,429	0.17
Total	18,553,658	100.00	42,345,693	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Gráfica III.34
Tasas de crecimiento del valor (a precios constantes de 1994)
y el volumen de producción del sector agrícola de Jalisco, 1980-2009

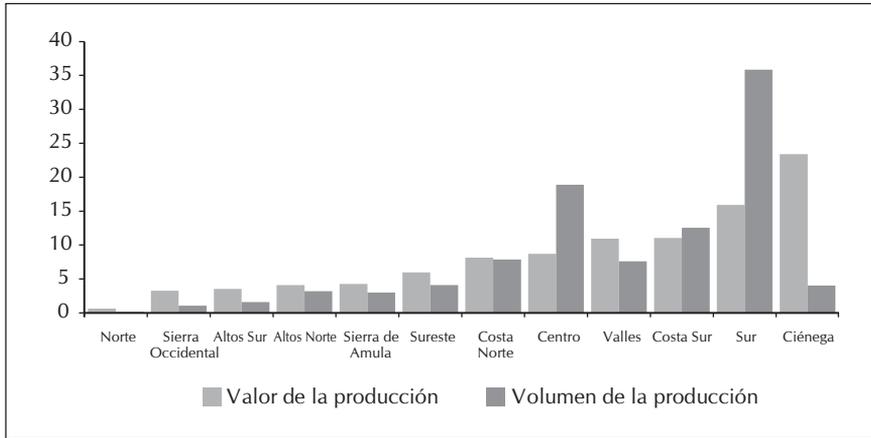


Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

La región Sur de Jalisco es la que presenta mayor volumen de producción agrícola con 15,174,563 toneladas, seguida por la región Centro con 7,995,187. Sin embargo, como se observa en la gráfica III.35, el primer lugar

en valor de la producción corresponde a la región Ciénega con el 23.4 por ciento del valor total del estado, seguida por las regiones Sur y Costa Sur con 15.9 y 11 por ciento respectivamente. Es importante señalar que pese a ser la región con mayor valor de producción, la Ciénega tiene uno de los valores más bajos en volumen de producción.

Gráfica III.35
Participación en el valor y el volumen de la producción del sector agrícola estatal según región, 2009



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Para el presente estudio fueron seleccionados algunos de los grupos de cultivos agrícolas mencionados antes, principalmente aquellos destinados al consumo humano directo, con excepción del grupo de los forrajes, también de interés para el mismo.

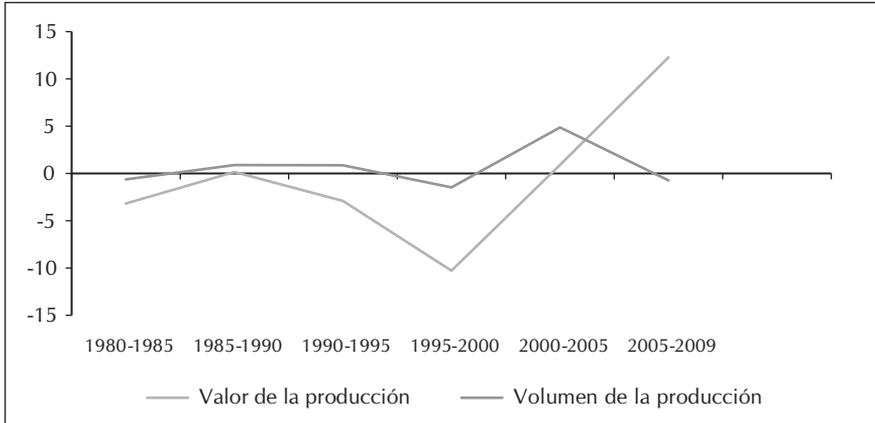
Cereales

En la gráfica III.36 se observa que en los periodos estudiados las tasas de crecimiento en el valor de la producción fueron negativas hasta el periodo 1995-2000, mientras que las del volumen se mantuvieron constantes y por arriba de las primeras. El valor de producción creció en forma considerable tan sólo durante el periodo 2005-2009, tal vez porque el volumen de la producción decreció.

En 2009, la región de Jalisco líder en valor de producción de cereales fue la Ciénega con 2,970,562 miles de pesos, que representan el 42.1 por ciento

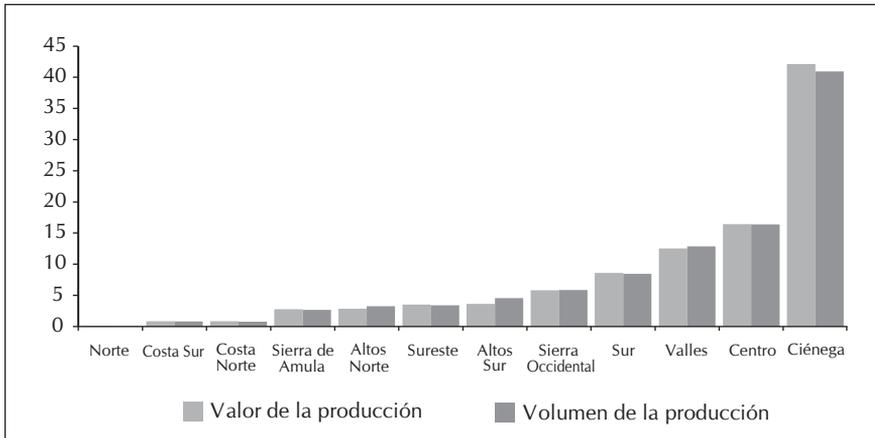
del total del estado. Le siguieron las regiones Centro y Valles con 16.4 y 12.5 por ciento respectivamente.

Gráfica III.36
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994) y el volumen de la producción de cereales en Jalisco



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.37
 Participación en el valor y el volumen de la producción del grupo de cereales según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

El 94.2 por ciento de la producción del grupo de cereales correspondió en el mismo año al cultivo de maíz grano, seguido de lejos por el de trigo grano con apenas el 5.4 por ciento del total.

Cuadro III.11
Cultivo de cereales según valor de la producción, 2009
(precios corrientes)

<i>Cultivo/variedad</i>	<i>Valor de la producción</i>		<i>Volumen de la producción</i>	
	<i>Miles de pesos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Porcentaje</i>
Maíz grano	6,626,113	93.96	2,541,141	94.21
Trigo grano	385,490	5.47	144,906	5.37
Arroz palay	39,538	0.56	11,073	0.41
Avena grano	698	0.01	279	0.01
Amaranto	284	0.00	19	0.00
Total	7,052,122	100.00	2,697,418	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

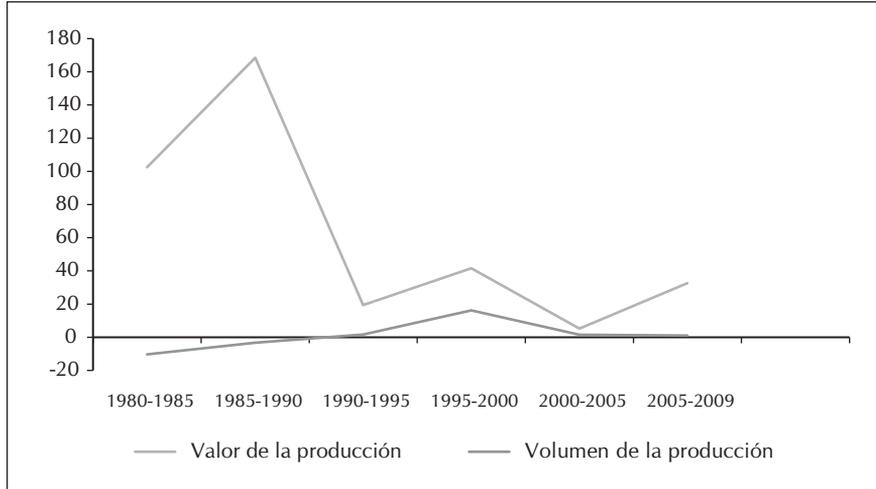
Frutales

En Jalisco, los cultivos del grupo de frutales, a diferencia de lo que ocurre en el país, presentaron tasas anuales de crecimiento promedio del valor de la producción mayores que las tasas de crecimiento del volumen. Las tasas han sido positivas tanto en la producción como en el volumen desde la década de los noventa hasta 2009.

En 2009, la región líder en volumen y valor de la producción fue la Costa Sur, con una participación de 789,442 miles de pesos, que representa el 35.7 por ciento del total estatal. Le siguen las regiones Costa Norte y Ciénega con 22 y 17.6 por ciento respectivamente. Sin embargo, las regiones Ciénega y Sur muestran una participación porcentual en su valor de la producción mucho mayor que su participación en volumen de la misma.

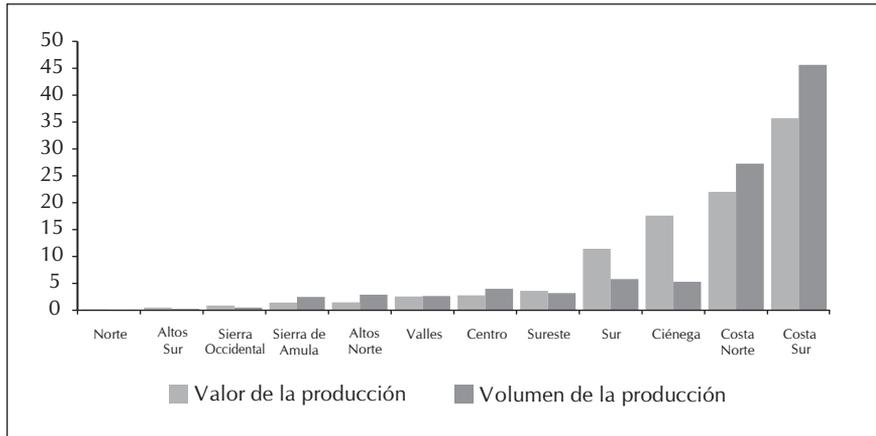
A pesar de que algunas regiones tienen una participación mínima en la producción de frutales, resulta interesante observar en la gráfica III.40 la participación del principal cultivo del grupo de cada región y su proporción en valor y volumen. Destaca que el cultivo de frambuesa presenta mayor proporción en el valor de la producción que en el volumen de la misma en la región Ciénega.

Gráfica III.38
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor de frutales
 (a precios constantes de 1994) y el volumen de la producción



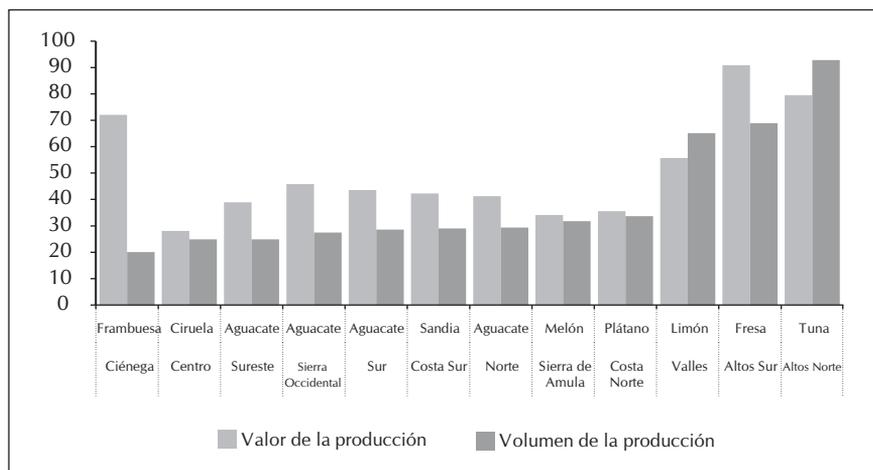
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.39
 Participación en el valor y el volumen de producción del grupo
 de frutales según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.40
Participación en el valor y el volumen de la producción del frutal que más se produce en cada región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

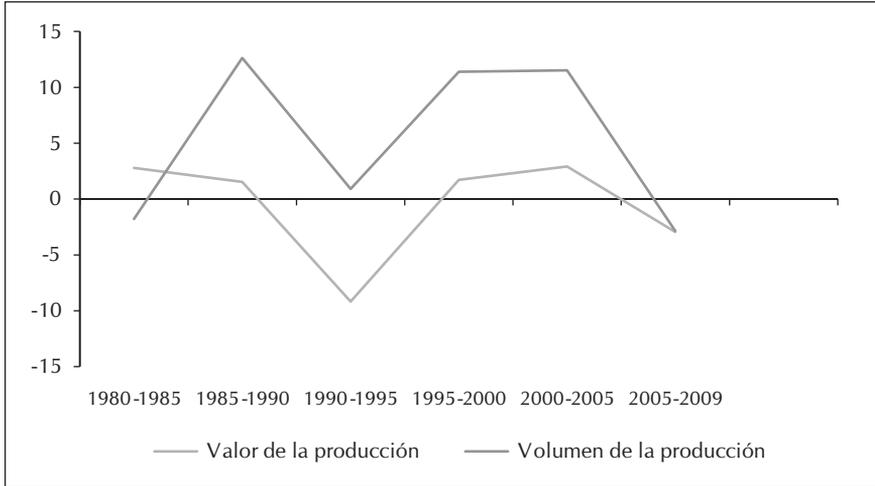
Forrajes

Las tasas de crecimiento promedio anual del volumen del grupo de forrajes han sido más altas que las del valor de producción en la mayoría de los periodos estudiados. En la gráfica III.41 se observa que durante el periodo 1990-1995 el valor de esta última experimentó su mayor decrecimiento, y de 2000 a 2005 ambas variables presentaron tasas de crecimiento negativas.

La tasa de crecimiento promedio anual del volumen de producción del grupo de forrajes se mantuvo por encima de la tasa del valor de producción hasta mediados de la primera década del siglo, cuando comenzó a invertirse esta tendencia.

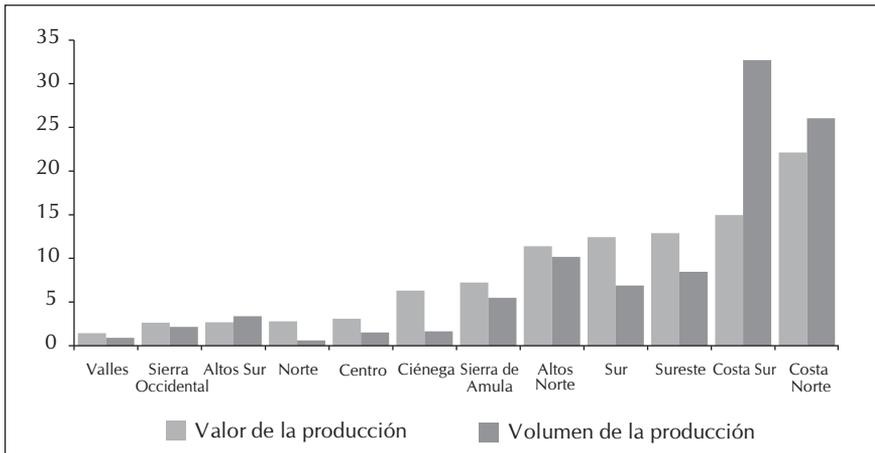
En las regiones Costa Norte y Costa Sur, el cultivo de pastos y praderas en verde tuvo una gran participación porcentual tanto en volumen como en valor de la producción en los forrajes con casi la totalidad de ellos. En la gráfica III.43 resalta que en las regiones Altos Sur, Norte y Ciénega la proporción de valor de producción es mayor que la correspondiente al volumen de producción.

Gráfica III.41
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de producción de forrajes



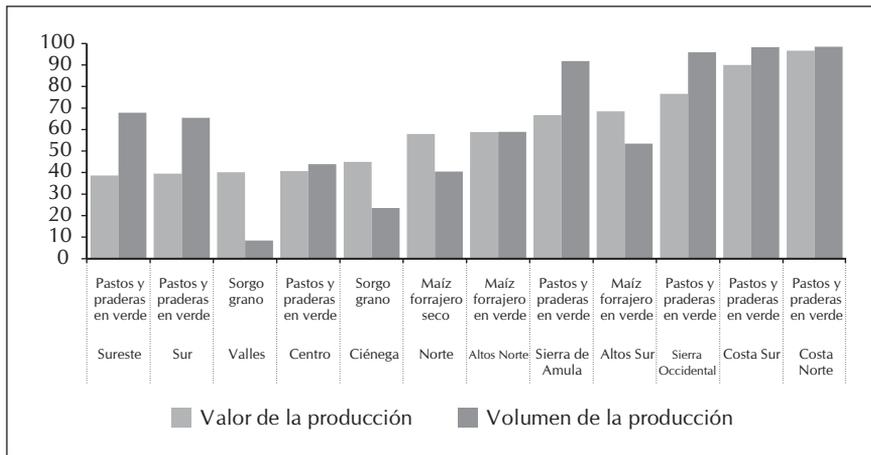
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.42
 Participación en el valor y el volumen de la producción del grupo de
 forrajes según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.43
Participación en el valor y el volumen de la producción del forraje que más se produce en cada región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

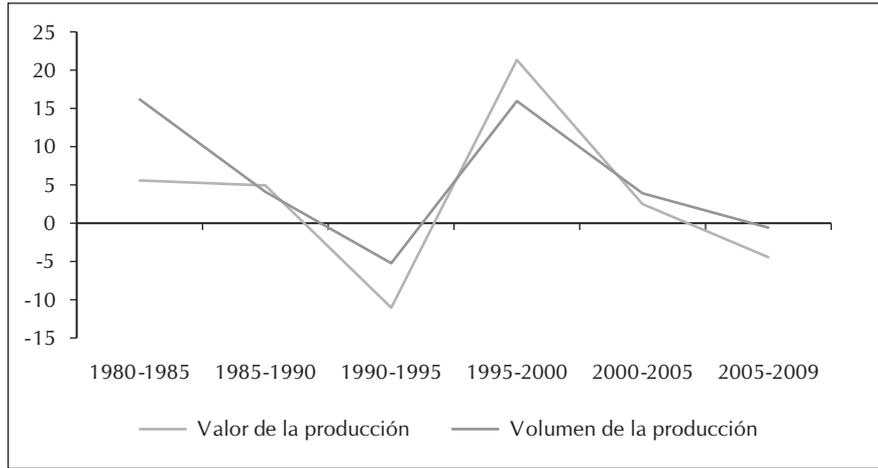
Hortalizas

En la gráfica III.44 se observa que las tasas de crecimiento del volumen y el valor de la producción de hortalizas han tenido el mismo comportamiento. Unas y otras decrecieron durante el periodo 1990-1995 y se recuperaron en el siguiente quinquenio; sin embargo, de 2005 a 2009 el grupo de hortalizas volvió a tener crecimiento negativo en ambas variables.

En 2009, la región con mayor volumen de producción de hortalizas fue la Ciénega con el 28.2 por ciento de total de Jalisco; sin embargo, como se observa en la gráfica III.45, la región Sur fue la de mayor participación en el valor de la producción con el 38.4 por ciento.

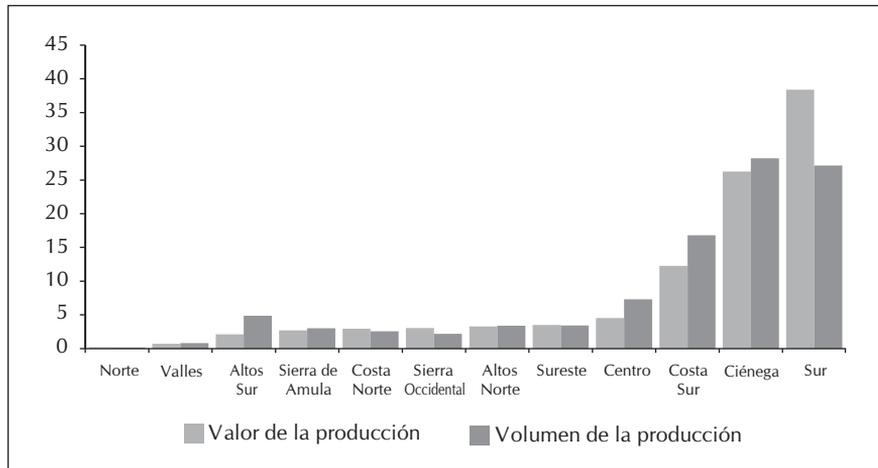
A pesar de su baja participación en el volumen de la producción estatal en el grupo de hortalizas, las regiones Altos Norte y Costa Norte tienen en sus cultivos principales mayor participación en el valor de la producción que en el volumen.

Gráfica III.44
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de hortalizas



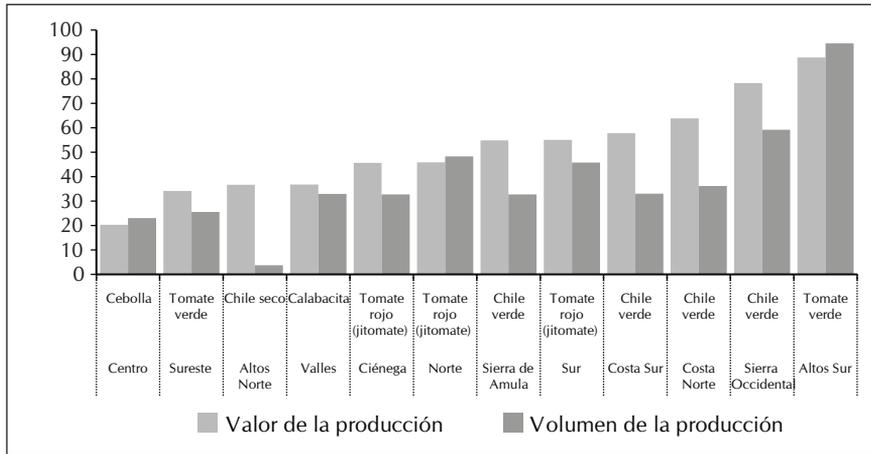
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.45
 Participación en el valor y el volumen de la producción del grupo
 de hortalizas según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.46
 Participación en el valor y el volumen de la producción de la hortaliza que más se produce en cada región, 2009
 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

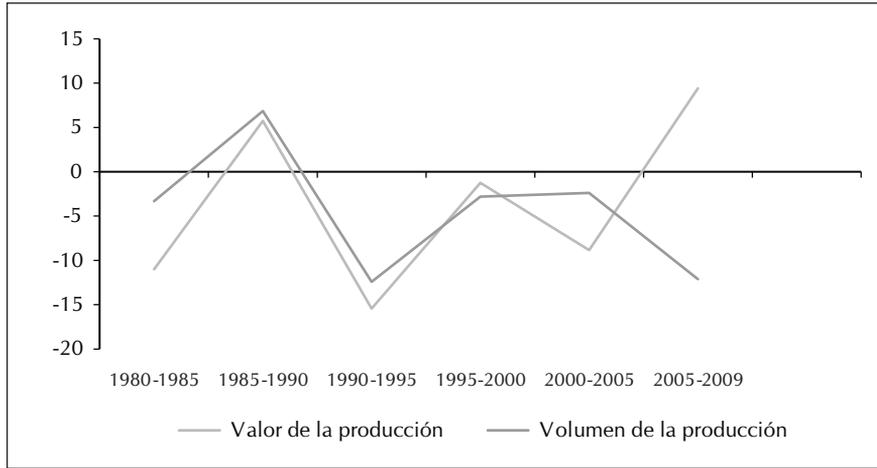
Legumbres secas

El grupo de legumbres secas ha presentado en Jalisco tasas decrecientes tanto en volumen como en valor de la producción a lo largo del tiempo. En ambos casos su pico más bajo se observa durante el periodo 1990-1994. El valor de la producción se recuperó de 2005 a 2009, cuando creció 9.4 puntos porcentuales. El volumen de producción decreció significativamente, lo que puede propiciar un incremento del precio en este grupo.

La región con mayor participación tanto en valor como en volumen de producción del grupo de legumbres secas fue la Sureste, con 29.1 y 23.9 por ciento respectivamente, seguida por las regiones Costa Sur y Centro.

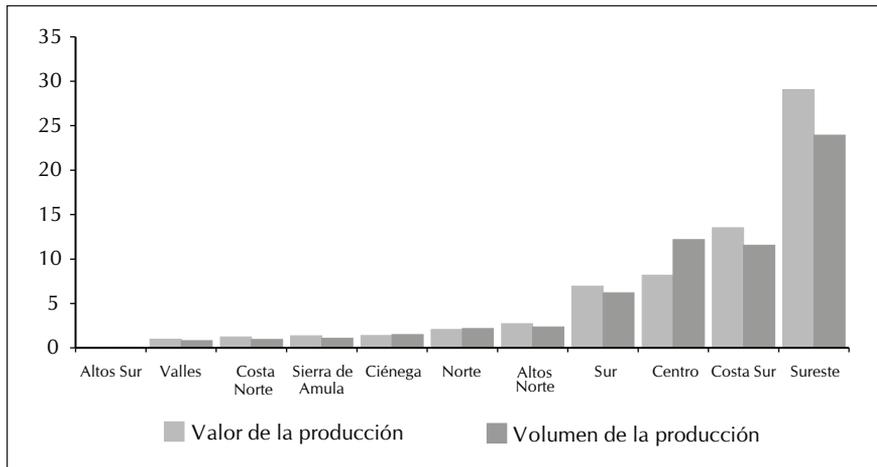
En 2009, la producción de legumbres secas en ocho de las 12 regiones de Jalisco se concentró en el cultivo de frijol. En las regiones Sur, Sierra de Amula y Centro este fue el cultivo con mayor valor de producción. En la Ciénega lo fue el garbanzo grano, que fue también el principal de la región.

Gráfica III.47
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de legumbres secas



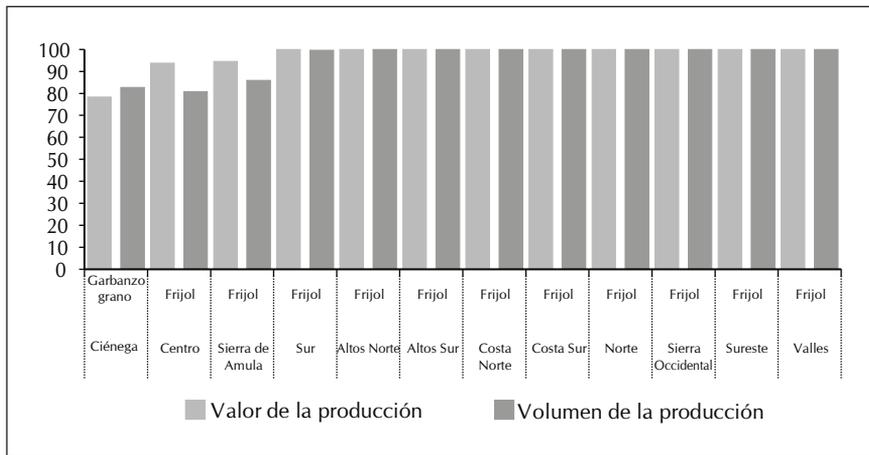
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.48
 Participación en el valor y el volumen de la producción del grupo de
 legumbres secas según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.49
Participación en el valor y el volumen de producción de la legumbre seca que más produce en cada región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

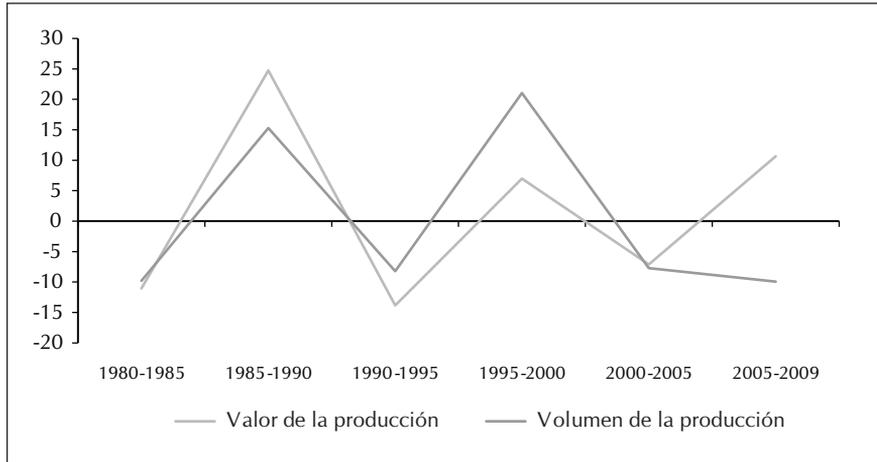
Oleaginosas

Las tasas de crecimiento del grupo de oleaginosas han fluctuado en forma significativa a lo largo del tiempo. Durante el periodo 1990-1995 presentó las tasas negativas más altas tanto en el valor como en el volumen de la producción (gráfica III.50).

La región Ciénega tuvo en 2009 el mayor volumen de producción de este grupo de cultivos con el 45.1 por ciento del total de Jalisco. La Costa Norte participó con poco más de la mitad del valor de la producción. Cabe señalar que, como se observa en la gráfica III.51, esta fue la única región que tuvo mayor participación en el valor que en el volumen de producción.

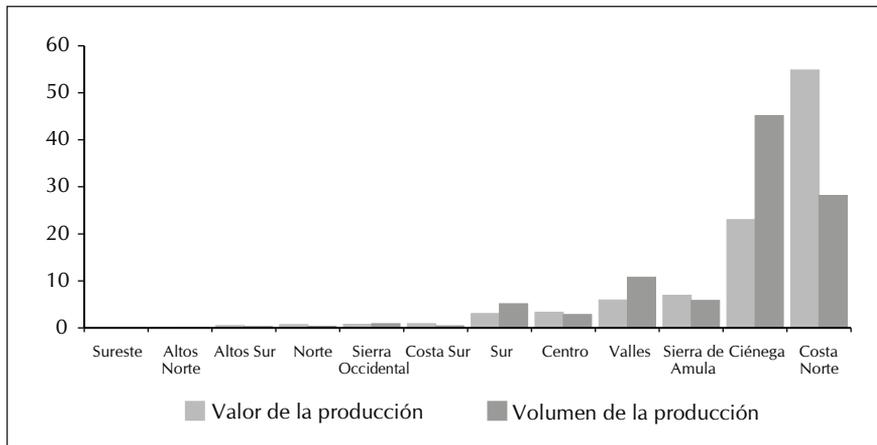
En seis regiones de Jalisco el único cultivo del grupo de oleaginosas producido fue el cacahuate, y en las regiones Valles y Sierra de Amula fue el de mayor valor. Las regiones cuyo principal cultivo de este grupo no fue al cacahuate son Costa Sur y Sur, donde lo fueron el ajonjolí y el cártamo.

Gráfica III.50
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de oleaginosas



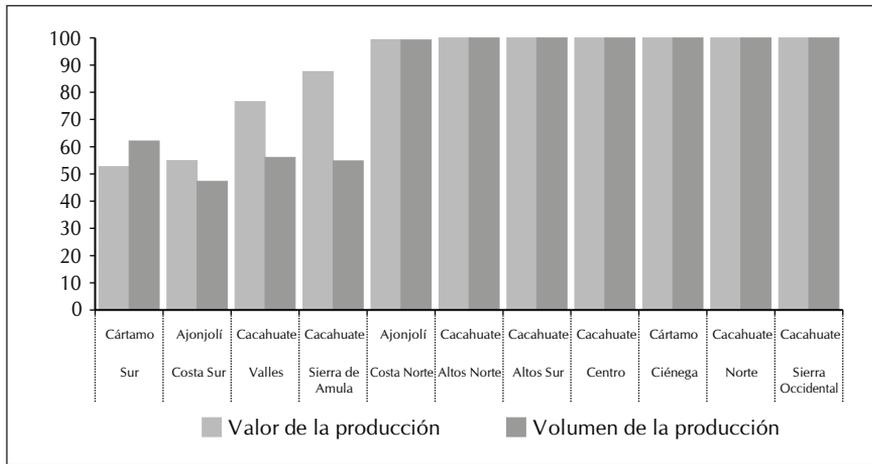
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.51
 Participación en el valor y el volumen de la producción del grupo de
 oleaginosas según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.52
Participación en el valor y el volumen de la producción de la oleaginosa que más se produce en cada región, 2009 (porcentajes)



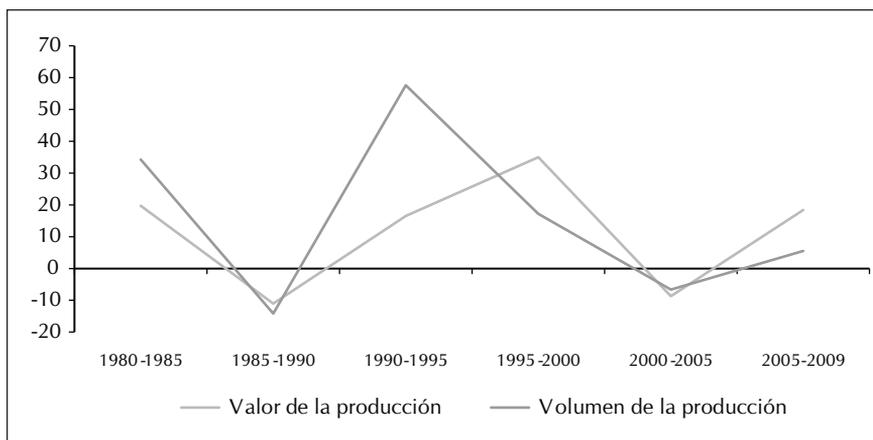
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Tubérculos

En la gráfica III.53 se observa el crecimiento promedio anual del valor y el volumen de producción del grupo de tubérculos; en particular, el volumen de producción tuvo su mayor crecimiento durante el periodo 1990-1995. En ambas variables hubo decrecimiento durante el periodo 2000-2005, pero tuvieron una recuperación en el último periodo.

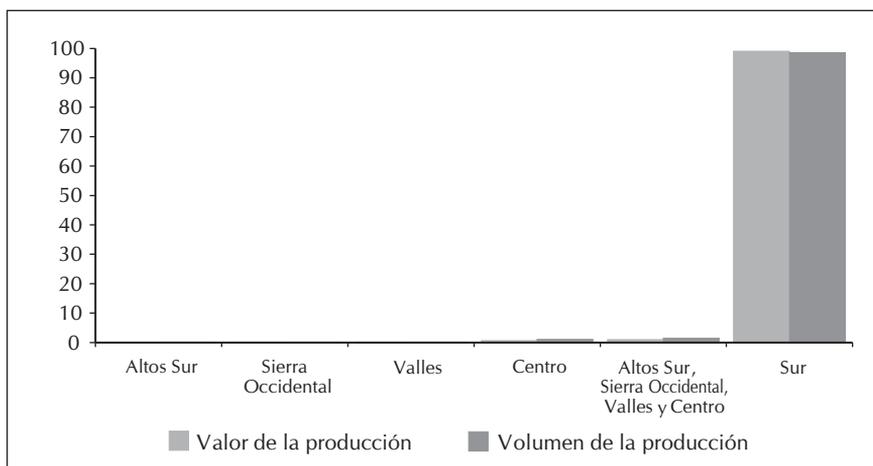
En 2009 el volumen y la producción del grupo tubérculos en Jalisco se concentraron en la región Sur, con casi la totalidad del grupo; en esta región el único tubérculo producido fue la papa. El 77.4 por ciento de la producción se concentra en el municipio de Tapalpa, seguido por San Gabriel y Amacueca con 9.5 y 9.4 por ciento respectivamente.

Gráfica III.53
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de tubérculos



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.54
 Participación en el valor y el volumen de la producción del grupo de
 tubérculos según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

PRODUCCIÓN PECUARIA DE JALISCO

La producción agropecuaria de Jalisco en 2009 fue de 47,164,795.59 toneladas, cuyo valor de producción fue de 77,333,465 miles de pesos. En esta producción el sector pecuario participó con tan sólo el 10.22 por ciento, pero a éste correspondió el 76.01 por ciento del valor total de la producción agropecuaria.

Cuadro III.12
Valor y volumen de la producción pecuaria de Jalisco, 2009
(precios corrientes)

<i>Producto</i>	<i>Valor de la producción</i>		<i>Volumen de la producción</i>	
	<i>Miles de pesos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Toneladas</i>	<i>Porcentaje</i>
Carne en canal	19,302,827	32.84	685,804	14.23
Ganado en pie	15,605,048	26.55	989,783	20.54
Leche ¹	8,094,033	13.77	1,964,405	40.76
Huevo	15,587,189	26.52	1,173,395	24.35
Otros productos ²	190,710	0.32	5,716	0.12
Total	58,779,807	100.00	4,819,103	100.00

¹ Para la leche se usó un factor de conversión de 1.0302 (litros a kilogramos).

² Otros productos incluye miel, lana y cera.

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

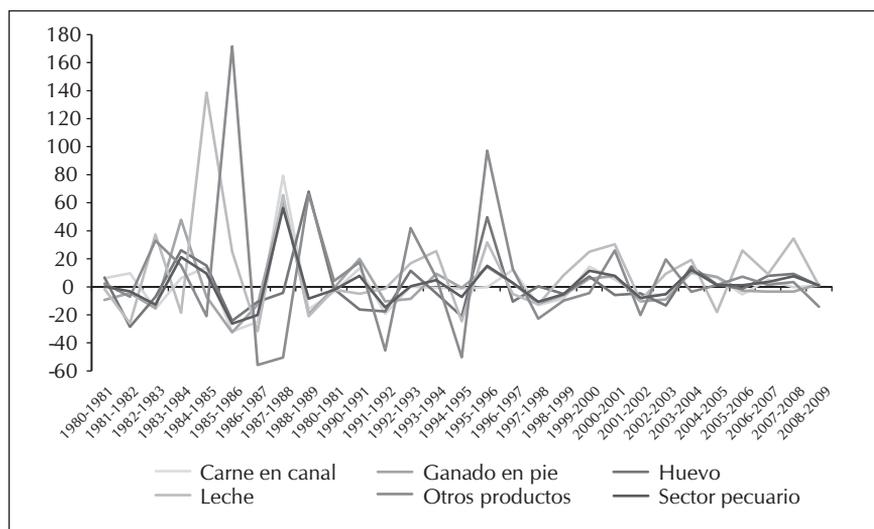
En el mismo año, el 40.76 por ciento del volumen de producción del sector pecuario correspondió a la leche, seguida del huevo para plato y el ganado en pie con 24.35 y 20.54 por ciento respectivamente. Sin embargo, la carne en canal fue el grupo con mayor participación en el volumen de producción con 32.84 por ciento, seguido de ganado en pie y huevo para plato con 26.55 y 26.52 por ciento respectivamente.

El valor de la producción del sector pecuario de Jalisco experimentó su crecimiento más alto de 1987 a 1988 con 56.31 puntos porcentuales. En este último año el valor de la producción pecuaria de Jalisco fue el más alto del periodo 1980-2009.

Por grupos, resalta el crecimiento de otros productos, la leche y el huevo, que se encuentran en muchas ocasiones por arriba del crecimiento del sector. A nivel nacional, los cambios en el valor de producción de "otros productos" no tiene un comportamiento estable.

Gráfica III.55

Tasas de crecimiento del valor de la producción del sector pecuario de Jalisco, 1980-2009 (a precios constantes de 1994)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

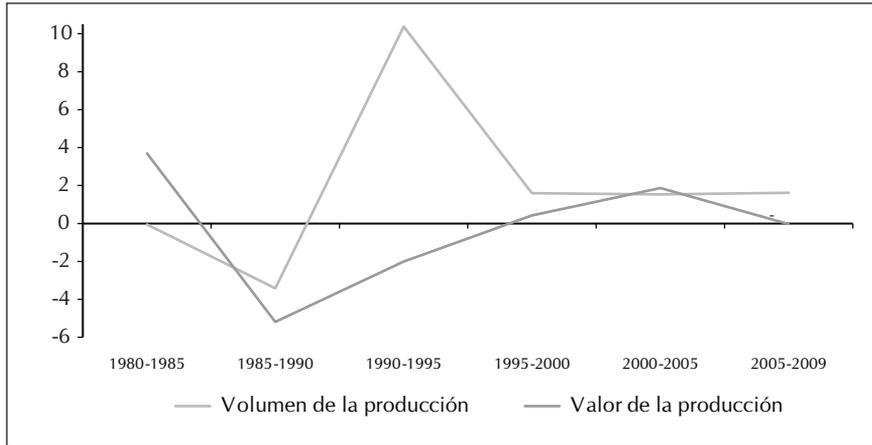
Carne en canal

En la gráfica III.56 se observa que en el sector pecuario el valor de la producción de la carne en canal presentó decrecimiento a inicios de la década de los ochenta y en los noventa. Durante el periodo 1995-2000 experimentó un crecimiento que aumentó posteriormente, pero durante el último periodo volvió a decrecer. El volumen de la producción presentó el crecimiento promedio anual más alto durante el periodo 1990-1995, pero disminuyó en los siguientes periodos.

De 1980 a 2009 el volumen de la producción tuvo un crecimiento promedio anual de 1.92 puntos porcentuales, mientras que el valor de la misma decreció en 0.41 por ciento debido a que en 1980 el valor de la producción alcanzó uno de los valores más altos de todo el periodo estudiado.

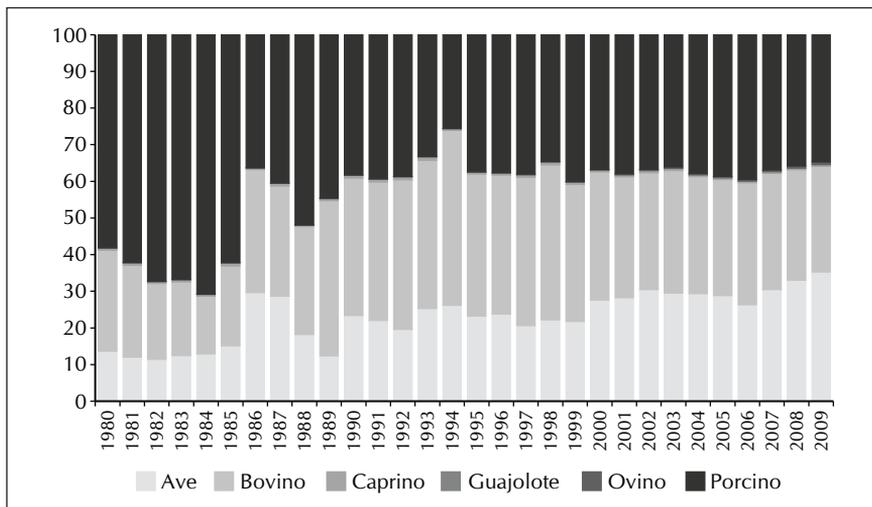
En cuanto a la participación de la carne en canal, se observa que en Jalisco en 2009 fue de 19,302,827 miles de pesos. De esta cantidad, el 35.25 por ciento correspondió a la producción de carne de ave, seguido por la carne de porcino y de bovino con 34.72 y 28.86 por ciento respectivamente. Así

Gráfica III.56
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de carne en canal



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.57
 Valor de la producción de carne en canal de Jalisco, 1980-2009
 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

mismo, hubo una disminución considerable en la participación de la carne de porcino con el paso del tiempo ya que en 1980 concentraba el 58.12 por ciento.

Como se observa en el cuadro III.13, las regiones Altos Norte, Altos Sur y Ciénega son las que concentran la producción de la carne de ave y porcina en canal con 73.60 y 73.21 por ciento respectivamente. En la carne de bovino la participación tanto en el volumen como en el valor de la producción se encuentra más dispersa entre las regiones del estado, y es Altos Norte la de mayor participación.

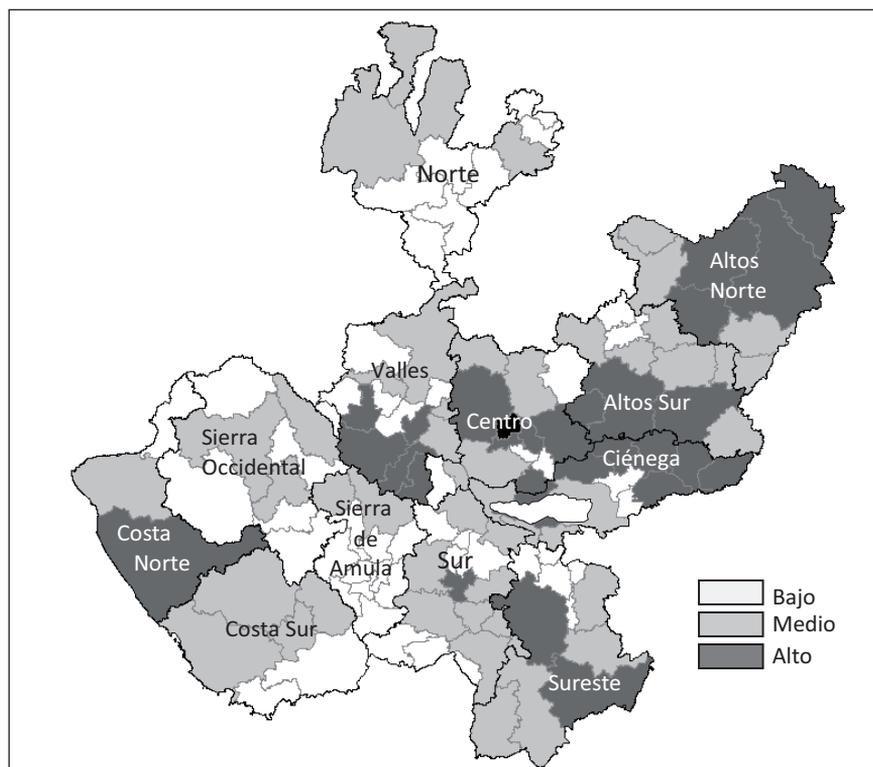
Cuadro III.13
Valor y volumen de la producción de los tres principales tipos
de carne en canal según regiones de Jalisco, 2009
(porcentajes)

<i>Regiones</i>	<i>Ave</i>		<i>Bovino</i>		<i>Porcino</i>	
	<i>Valor</i>	<i>Volumen</i>	<i>Valor</i>	<i>Volumen</i>	<i>Valor</i>	<i>Volumen</i>
Altos Norte	32.22	31.49	12.97	14.87	26.34	26.24
Altos Sur	14.33	15.15	12.48	14.31	29.93	29.89
Centro	10.94	11.05	5.53	6.02	11.00	11.72
Ciénega	26.56	26.96	12.78	11.95	17.73	17.08
Costa Norte	0.05	0.04	5.72	6.00	0.17	0.17
Costa Sur	0.08	0.07	5.45	5.77	0.82	0.73
Norte	0.12	0.08	5.27	4.26	0.37	0.33
Sierra de Amula	0.70	0.52	3.90	3.70	0.92	0.77
Sierra Occidental	0.12	0.09	3.48	3.02	0.46	0.43
Sur	3.77	3.31	7.50	7.15	5.13	5.19
Sureste	1.13	1.03	12.36	11.69	2.85	2.92
Valles	9.97	10.22	12.56	11.24	4.30	4.54
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

En el mapa III.1 se observan los niveles de valor. El mayor número de municipios con un alto valor de producción de carne en canal corresponde a la región Ciénega, seguida de las regiones Valles y Altos Norte. En el rango medio del valor de la producción se ubican 47 municipios, principalmente de las regiones Altos Norte, Altos Sur y Ciénega.

Mapa III.1
 Valor de la producción en los municipios de Jalisco



Fuente: Elaborado con datos del SIAP. Para la parte más oscura de la región Centro se carece datos.

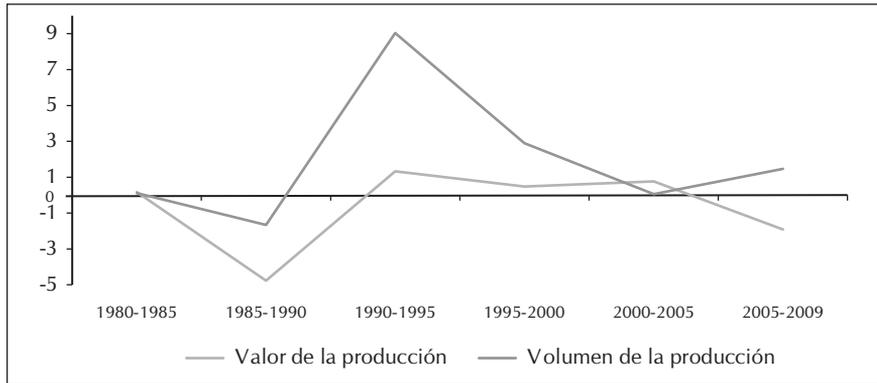
Ganado en pie

En el caso del ganado en pie, el volumen de producción tuvo su crecimiento más alto durante el periodo 1990-1995, y en los periodos siguientes creció en cada vez menor medida. El valor de la producción presentó casi siempre tasas más bajas que el volumen.

El crecimiento promedio anual presenta de 1980 a 2009 la misma dinámica en ganado en pie que la carne en canal, pues el volumen de la producción tuvo un crecimiento promedio anual de 2.16 por ciento, mientras que el valor de la producción decreció en 0.67 puntos porcentuales.

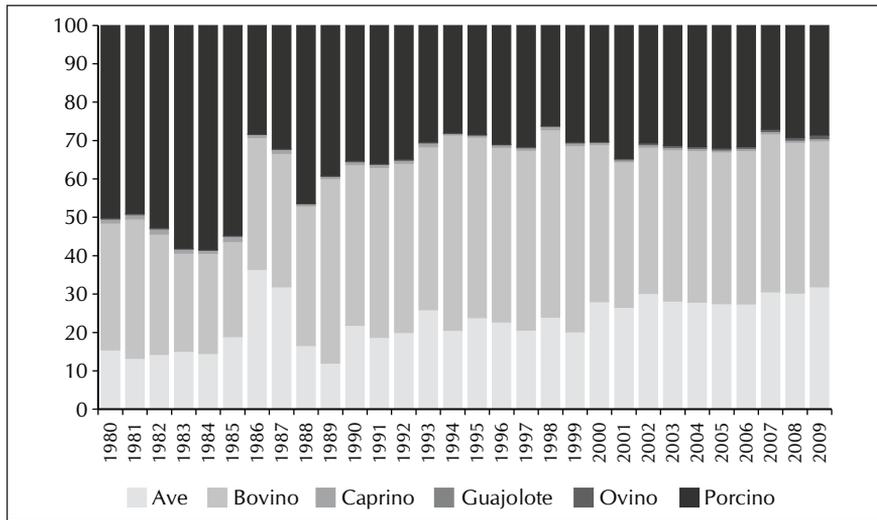
En 2009 la mayor participación en el valor de la producción de ganado en pie correspondió al ganado bovino con el 38.03 por ciento, seguido de las aves y el ganado porcino en pie con 31.92 y 28.56 por ciento respectivamente.

Gráfica III.58
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994) y el volumen de la producción de ganado en pie



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.59
 Valor de la producción de ganado en pie en Jalisco, 1980-2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Con el paso de los años la participación en el valor de la producción ha cambiado pues en 1980 el ganado porcino en pie concentraba el 50.18 por ciento y las aves tan sólo participaban con el 15.48 por ciento.

Cuadro III.14
Volumen y valor de la producción de ganado en pie de los tres principales tipos según regiones, 2009 (porcentajes)

Regiones	Ave		Bovino		Porcino	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Altos Norte	30.11	30.18	15.17	15.77	24.85	26.10
Altos Sur	13.52	14.74	14.58	15.16	28.16	29.71
Centro	12.48	11.33	6.39	6.28	11.15	11.83
Ciénega	26.89	27.77	13.50	11.96	19.63	16.80
Costa Norte	0.05	0.04	4.47	5.40	0.20	0.17
Costa Sur	0.09	0.07	4.85	5.22	0.88	0.74
Norte	0.10	0.08	4.10	4.16	0.33	0.35
Sierra de Amula	0.61	0.55	3.30	3.54	0.91	0.83
Sierra Occidental	0.11	0.10	2.93	3.04	0.48	0.43
Sur	3.95	3.64	6.96	6.99	5.63	5.51
Sureste	1.24	1.14	10.65	11.34	3.03	3.10
Valles	10.86	10.37	13.11	11.14	4.75	4.42
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

La región Altos Norte es la de mayor participación tanto en valor como en volumen de producción de ave en pie con 30.18 y 30.11 por ciento respectivamente, y de bovino en pie con 15.77 y 15.17 por ciento.

En el ganado porcino en pie la región Altos Sur presenta la mayor participación en Jalisco con el 26.10 por ciento de la producción y el 28.16 por ciento del valor de ésta.

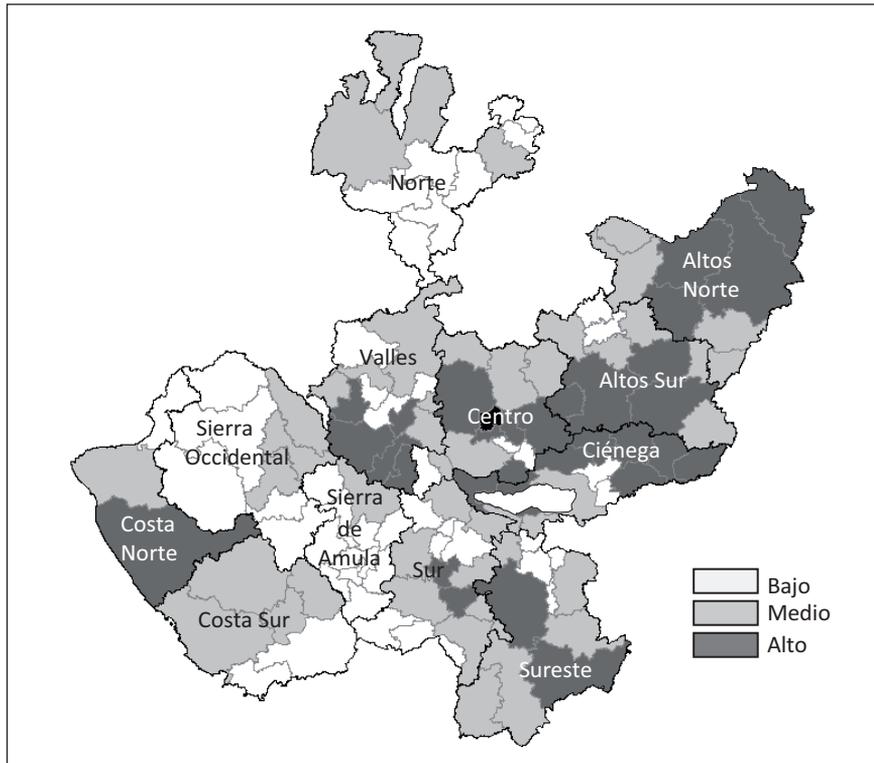
Son 31 los municipios de Jalisco cuyo valor de producción de ganado en pie se encuentra por arriba de la media estatal, y son las regiones Altos Norte y Ciénega las que presentan mayor número de municipios en esta situación. Los más altos valores de producción corresponden a los de Lagos de Moreno, Tepatitlán de Morelos y San Juan de los Lagos.

Huevo para plato

En la gráfica III.60 se observa que el crecimiento promedio anual del volumen y la producción de huevo para plato siempre fue positivo. El primero presentó el mayor crecimiento durante el periodo 1980-1985, pero se estabilizó

en los periodos siguientes. El valor de la producción decreció en el periodo 1995-2000.

Mapa III.2
Índice de ganado en pie según valor de la producción, 2009



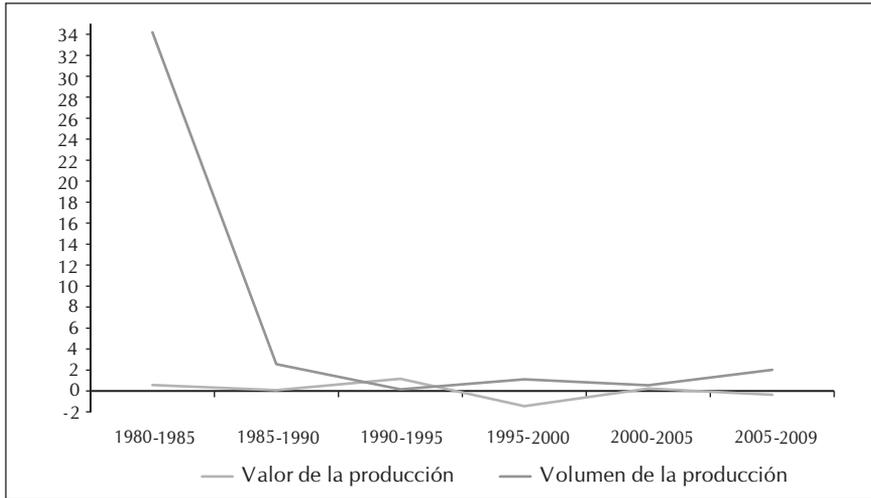
Fuente: Elaborado con datos del SIAP. Para la parte más oscura de la región Centro se carece datos.

El crecimiento promedio anual del volumen de la producción de huevo de 1980 a 2009 fue de 51.39 por ciento, mientras que el valor de la misma decreció en 0.26 puntos porcentuales.

Las regiones productoras de huevo de Jalisco son Altos Norte y Altos Sur, que concentran el 86.2 por ciento de la producción total y el 88.1 por ciento del valor total de la producción. Estas regiones concentran poco más del 50 por ciento del total de la producción nacional.

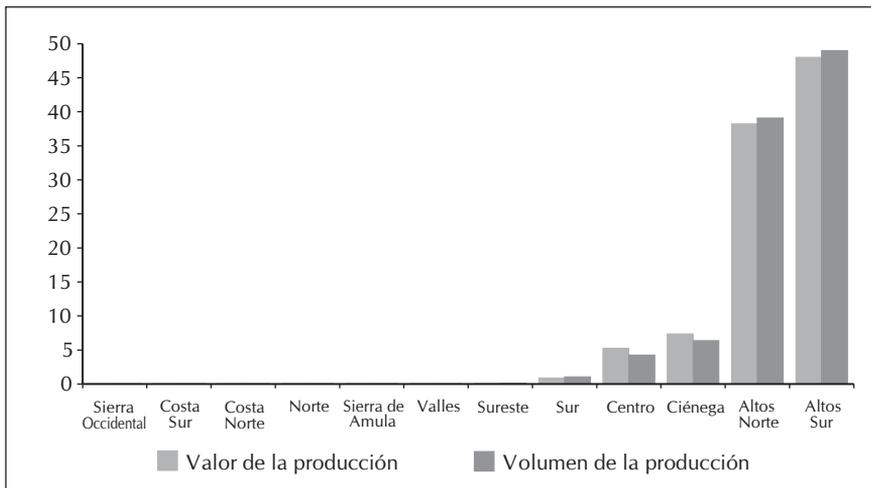
Como se observa en el mapa III.3, los municipios con alto valor de la producción de huevo para plato pertenecen a las regiones Altos Norte, Altos

Gráfica III.60
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de huevo para plato



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

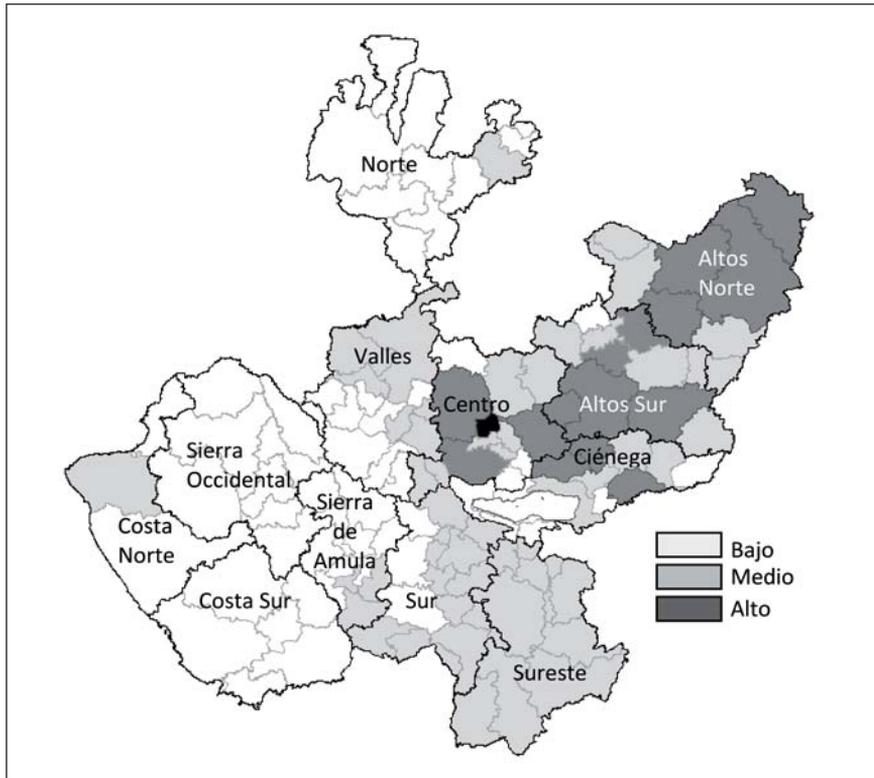
Gráfica III.61
 Participación en el valor y el volumen de la producción de huevo para plato
 según región, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Sur, Ciénega y Centro. Los de Tepatitlán de Morelos, San Juan de los Lagos y Acatic presentan los más altos valores de producción de Jalisco. La totalidad de los municipios de la región Sureste se encuentran en el rango medio, mientras que las regiones Norte, Sierra Occidental y Costa Sur tienen los valores de producción más bajos.

Mapa III.3
Índice de huevo según valor de la producción, 2009

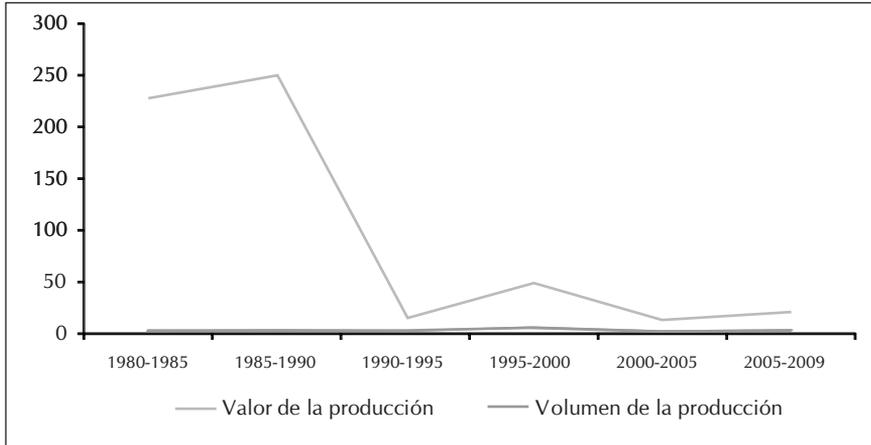


Fuente: Elaborado con datos del SIAP. Para la parte más oscura de la región Centro se carece datos.

Leche de bovino

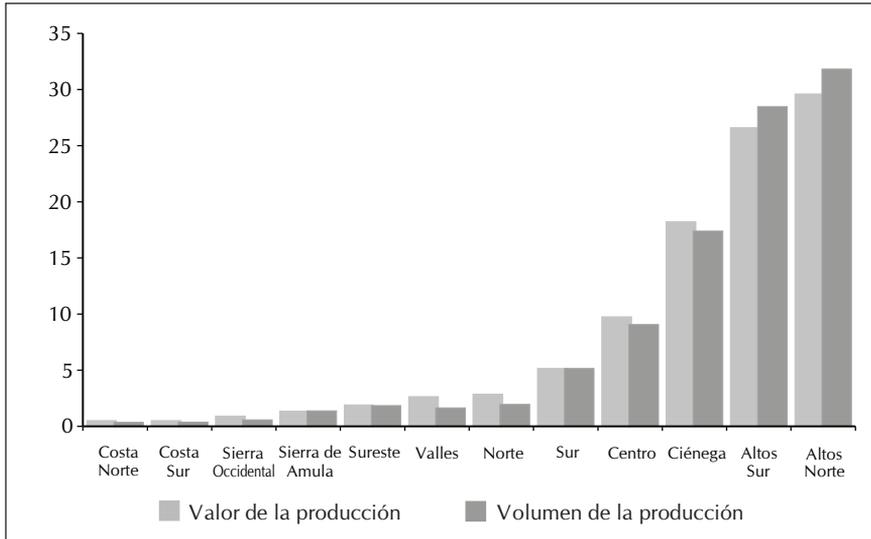
En la gráfica III.62 se observa que el valor de la producción tuvo su mayor crecimiento en la década de los ochenta; en los siguientes periodos el crecimiento ha sido mucho menor y se ha estabilizado el valor de la producción.

Gráfica III.62
 Tasas de crecimiento promedio anual del valor (a precios constantes de 1994)
 y el volumen de la producción de leche de bovino



Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

Gráfica III.63
 Participación en el valor y el volumen de la producción de leche de bovino,
 según región, 2009 (porcentajes)



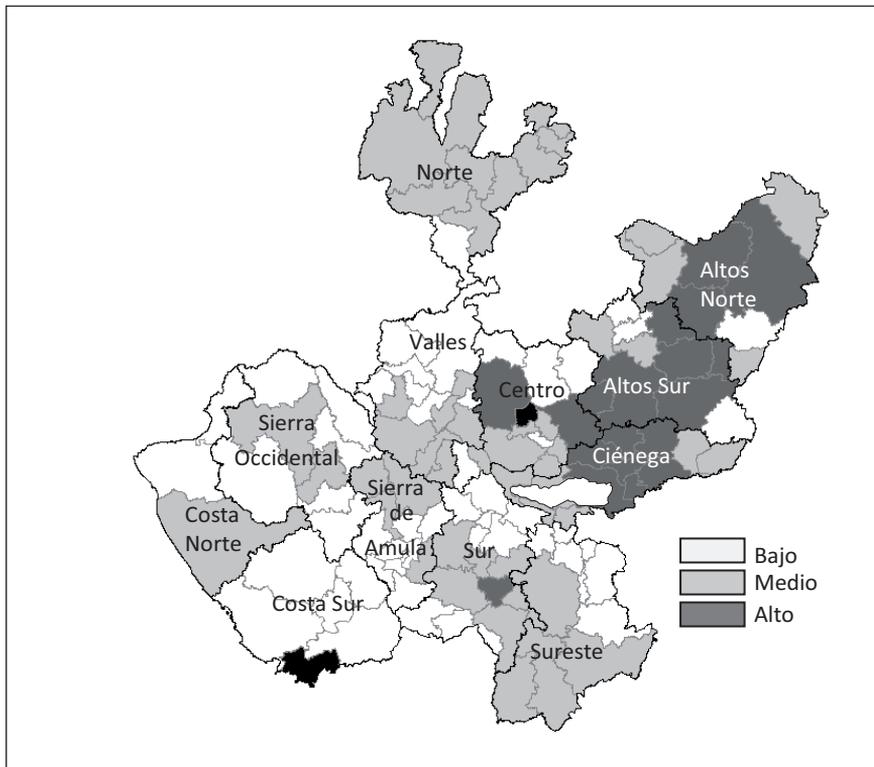
Fuente: Elaborada con datos del SIAP.

El volumen de misma no ha tenido muchas fluctuaciones, lo cual indica que ha aumentado poco la producción de leche de bovino.

De 1982 a 2009, el crecimiento promedio anual del volumen de producción fue de 130.03 por ciento, mientras que el crecimiento promedio anual del valor de la producción fue de 4.91 puntos porcentuales.

La producción de leche de bovino se concentra en tres regiones: Altos Norte, Altos Sur y Ciénega, de la que juntas concentran el 77.7 por ciento, y el 74.4 por ciento de su valor. De estas tres regiones, la Ciénega tiene una participación más alta en el valor que en el volumen de la producción.

Mapa III.4
Índice de leche según valor de la producción, 2009

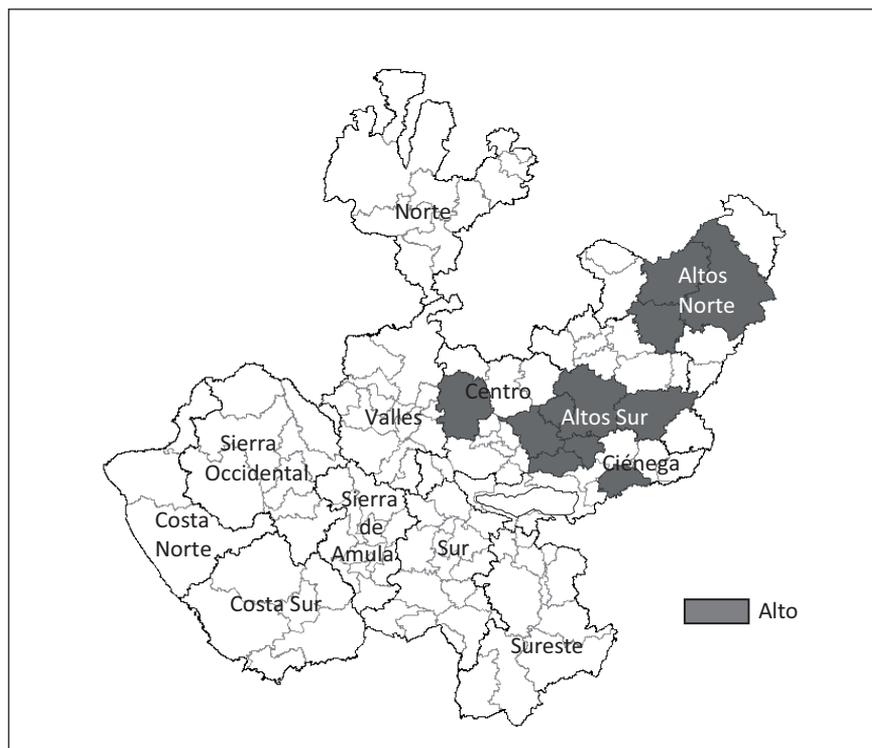


Fuente: Elaborado con datos del SIAP. Para la parte más oscura de la región Centro y Costa Sur se carece datos.

Son 19 los municipios cuyo valor de producción se encuentra por arriba de la media, principalmente de las regiones Altos Sur, Ciénega y Altos

Norte; la excepción es Zapotlán el Grande. Los municipios de Encarnación de Díaz, Tepatitlán de Morelos y San Juan de los Lagos presentan los más altos valores de producción.

Mapa III.5
Municipios pecuarios de Jalisco, 2009



Fuente: Elaborado con datos del SIAP.

Son 11 los municipios con un alto valor en cada uno de los grupos, es decir, en los que el valor de su producción siempre estuvo por arriba de la media de cada grupo analizado. Por ello a éstos se les puede considerar como los municipios pecuarios por excelencia de Jalisco.

El Sistema Estatal de Información del Estado de Jalisco (SEIJAL) lleva a cabo las estadísticas del comercio exterior que realiza el estado. A continuación haremos un análisis de las exportaciones e importaciones que Jalisco ha tenido a y desde Estados Unidos y Canadá del año 2000 hasta la actualidad.



La información que proporciona el SEIJAL es resultado del comercio exterior realizado por las empresas en Jalisco de acuerdo con su domicilio fiscal. Por esta razón las cifras analizadas nos muestran sólo los datos de las empresas o personas físicas dadas de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).



IV. EL COMERCIO DE JALISCO CON CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS EN EL CONTEXTO DEL TLCAN

*Teresa de Jesús Arce Mojica
Juan Enrique González Saray
Giovanna Zerecero Valderrama*

EXPORTACIONES DE JALISCO A CANADÁ

Durante los últimos diez años las exportaciones de Jalisco a Canadá se han diversificado hasta alcanzar una gran variedad de productos. En el año 2000 los cinco principales productos del sector agropecuario se encontraban en las secciones de animales vivos; productos del reino vegetal, y grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; así como en grasas alimenticias elaboradas, y ceras de origen animal o vegetal. Se encuentran dentro de las siguientes partidas (véase cuadro IV.1):

1. Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.
2. Miel natural.
3. Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.
4. Huevos de ave sin cáscara (cascarón) y yemas de huevo, frescos, secos, cocidos en agua o vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

En el año 2001 los productos exportados variaron, con excepción de la fracción 9019099, que se incorporó al comercio con Canadá; el pescado seco, salado o en salmuera; pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado; harina, polvo y “pellets” de pescado, aptos para la alimentación humana; maíz, leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante y granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), excepto el arroz de la partida 10.06; germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido.

Cuadro IV.1
Exportaciones de Jalisco a Canadá, 2001

<i>Nombre de partida</i>	<i>Fracción</i>	<i>Nombre de fracción</i>	<i>Cantidad en dólares</i>
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	9019099	Los demás	344,627
Miel natural	4090099		187,917
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	9011199	Los demás	49,438.2
Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	15155099		38,022.7
Huevos de ave sin cáscara (cascarón) y yemas de huevo, frescos, secos, cocidos en agua o vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	4089199	Los demás	35,634.4

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

En 2002 los productos principales en este comercio fueron una mezcla de los exportados en los años 2000 y 2001, en 2003 se exportó como nuevo producto la papaya y en 2004 y 2005 en primer lugar los tomates frescos o refrigerados, e incursionaron en la lista de exportaciones con estos productos los frutos comestibles y las hortalizas.

En 2006 hubo una baja considerable en las exportaciones a Canadá ya que sólo se comercializaron tres productos: 1) café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café, sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción; 2) maíz y pimienta del género *Piper*; 3) frutos de los géneros *Capsicum* o *Pimenta*, secos, triturados o pulverizados. En 2007 se logró aumentar el número de productos exportados e ingresó en la lista la carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada, y las uvas, frescas o secas, incluidas las pasas.

En los siguientes años se logró mantener más de cinco productos en el comercio; ingresaron a la lista mangos, aguacates, garbanzos y chile *bell*. Todos estos productos tienen la eliminación arancelaria en el TLCAN a partir del 1° de enero de 1994.

De acuerdo con la "Clasificación industrial" del SEIJAL, nos damos cuenta de que en el sector denominado agricultura y silvicultura las exportaciones

realizadas a Canadá de 2000 a 2011 (hasta junio) se han llevado un total de 12,368,267.01 pesos.

En el sector nombrado ganadería, apicultura, caza y pesca no se llevó a cabo ningún intercambio comercial.

EXPORTACIONES DE JALISCO A ESTADOS UNIDOS

El comercio con Estados Unidos tiene una singularidad en los principales productos exportados en los años 2000 y 2001: encabeza la lista el tomate fresco o refrigerado; en 2002, 2004 y 2005 lo hace el tomate *cherry*, y las fram-buesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa se encuentran como producto líder en los siguientes años: 2003, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011. Las exportaciones a Estados Unidos son mayores en cantidad y productos que las realizadas a Canadá.

La carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada se mantiene entre los primeros cinco productos exportados a Estados Unidos, con excepción de los años 2004, 2005 y 2006, dicho producto está comprendido en las fracciones de la categoría de desgravación C+ en la lista de desgravación. Por lo tanto, se eliminó en 15 etapas anuales iguales a partir del 1° de enero de 1994 y quedó libre de arancel el 1° de enero de 2008. Otro producto que se encuentra en el listado de exportaciones en los últimos años son las fresas (frutillas).

Respecto a las exportaciones de Jalisco a Estados Unidos, de acuerdo con la clasificación industrial, el sector denominado agricultura y silvicultura tuvo un intercambio comercial de 2,781,653,092.56 pesos, mientras que el de ganadería, apicultura, caza y pesca fue de 5,287,209.30 pesos. Así, todo lo relacionado con productos del reino vegetal tiene mayor intercambio con el vecino país del norte.

IMPORTACIONES DE JALISCO PROCEDENTES DE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

En el caso de las importaciones hechas por Jalisco de Canadá y Estados Unidos, el principal producto que importa el estado de Canadá son las semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas, desde el año 2000 hasta

junio de 2011. La carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada (deshuesada) se encuentra entre los cinco productos que más importa Jalisco de dicho país. Otro producto que se importa desde 2007 es el trigo y morcajo (tranquillón), y desde 2008, las lentejas.

De las importaciones de Jalisco procedentes de Estados Unidos, en primer lugar, desde 2003 hasta la actualidad, se encuentra el maíz amarillo; en 2000 y 2001 el producto que encabezó la lista fue la carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada (deshuesada). Otro de los principales productos importados de Estados Unidos son las habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soya, incluso quebrantadas, cuando la importación se realiza del 1° de enero al 30 de septiembre.

Entre las importaciones de Jalisco procedentes de Canadá y Estados Unidos con mayor auge están las que se encuentran en el sector ganadería, apicultura, caza y pesca. En el comercio de Jalisco predomina el realizado con Estados Unidos. En la balanza comercial del estado con dicho país se observa lo siguiente:

Cuadro IV.2
Balanza comercial Jalisco-Estados Unidos, 2000-2011

<i>Nombre de partida</i>	<i>Fracción</i>	<i>Nombre de fracción</i>	<i>Año</i>	<i>Cantidad en dólares</i>
Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada	2022099	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	2000	27,620,164.18
Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	2031999	Las demás	2001	21,193,088.12
Tomates frescos o refrigerados	7020001	Tomates "cherry"	2002	20,533,287.49
Las demás frutas u otros frutos, frescos	8102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	2003	23,518,511.21
Tomates frescos o refrigerados	7020001	Tomates "cherry"	2004	53,689,657.81
Tomates frescos o refrigerados	7020001	Tomates "cherry"	2005	56,844,042.64
Las demás frutas u otros frutos, frescos	8102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	2006	81,341,783.70
Las demás frutas u otros frutos, frescos	8102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	2007	117,963,222.40
Las demás frutas u otros frutos, frescos	8102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	2008	145,203,852.92
Las demás frutas u otros frutos, frescos	8102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	2009	175,420,038.20
Las demás frutas u otros frutos, frescos	8102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	2010	203,812,683.00
Las demás frutas u otros frutos, frescos	8102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	2011	70,820,719.36

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

Las importaciones de Jalisco provenientes de Canadá, de acuerdo con la clasificación industrial en el sector agricultura y silvicultura es de 3,002,657,588.63 pesos, mientras que del sector ganadería, apicultura, caza y pesca es por la cantidad de 7,510,365.17 pesos.

De Estados Unidos se importaron, en agricultura y silvicultura, 5,792,732,860.96 pesos, y de ganadería, apicultura, caza y pesca 42,555,206.73 pesos.

En el cuadro IV.2 aparece el producto líder anual con un superávit en la balanza comercial entre el estado de Jalisco y Estados Unidos. La relación comercial de Jalisco con Canadá se puede observar en el cuadro IV.3.

COMERCIO DE JALISCO POR REGIONES EN EL TLCAN

Jalisco está conformado por doce regiones. Para su análisis, el SEIJAL divide la región Centro, con lo que se añade una región más llamada ZMG, conformada por los municipios de Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan.

A continuación un breve análisis de las exportaciones e importaciones de las 13 regiones de Jalisco a Canadá y Estados Unidos, de 2007 a junio de 2011.

Exportaciones de Jalisco a Canadá por regiones

Las exportaciones de las regiones Altos Norte, Costa Norte, Norte, Sierra de Amula, Sierra Occidental, Sureste y Valles fue nula durante el periodo 2007-2011.

El municipio de Arandas es el único de la región Altos Sur que exportó a Canadá en 2008, a donde envió canela y flores de canelero.

En 2009, 2010 y 2011 el municipio de Tlajomulco de Zúñiga, de la región Centro, llevó a cabo las exportaciones que se muestran en el cuadro IV.4.

El municipio de Ayotlán, de la región Ciénega, lleva a cabo una pequeña exportación de chile *bell*, en mayor medida (véase cuadro IV.5).

De la región Sur hacen exportaciones a Canadá los municipios de San Gabriel y Zapotiltic, ambos del mismo producto (véase cuadro IV.6).

En la región Centro, la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) es la que tiene más registros de exportaciones pues, como ya se mencionó, la información de SEIJAL corresponde al domicilio fiscal de las empresas, y la

Cuadro IV.3
Balanza comercial Jalisco-Canadá, 2000-2011

Nombre de partida	Fracción	Nombre de fracción	Año	Cantidad en dólares
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	9019099	Los demás	2000	344,627.22
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	9019099	Los demás	2001	239.98
Café, incluso tostado o cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	9011199	Los demás	2002	91,841.01
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	9012201	Descafeinado	2003	1,179.89
Tomates frescos o refrigerados	7020099	Los demás	2004	243,614.97
Tomates frescos o refrigerados	7020099	Los demás	2005	434,564.00
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción	9011199	Los demás	2006	51,187.50
Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	2032999	Las demás	2007	1,453,655.65
Tomates frescos o refrigerados	7020099	Los demás	2007_2	1,045,228.34
Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	2032999	Las demás	2008	724,350.65
Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	2032999	Las demás	2009	868,297.97
Hortalizas de vaina (incluso "silvestres") secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas	7132001	Garbanzos	2010	716,952.33
Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	15159099	Los demás	2011	108,819.97

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

Cuadro IV.4
Exportaciones de Tlajomulco de Zúñiga a Canadá

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares		
		2009	2010	2011
0801 Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, "cajú"), frescos o secos incluso sin cáscara o mondados	08011999 Los demás	3,000.00		
0804 Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	08045003 Mangos	190,830.00	502,647.75	37,080.00
1005 Maíz	10051001 Para siembra		8,144.50	7,609.91

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

Cuadro IV.5
Exportaciones de Ayotlán a Canadá, 2009-2011

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares		
		2009	2010	2011
0709 Las demás hortalizas (incluso "silvestres"), frescas o refrigeradas	07096001 Chile bell	150,790.45	118,219.22	23,157.39
0709 Las demás hortalizas (incluso "silvestres"), frescas o refrigeradas	07096099 Los demás		16,912.76	

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

Cuadro IV.6
Exportaciones de la región Sur a Canadá, 2007-2009

<i>Nombre de partida</i>	<i>Nombre de fracción</i>	<i>Municipio</i>	<i>Cantidad en dólares</i>		
			<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
0702 Tomates frescos o refrigerados	07020099 Los demás	San Gabriel Zapotiltic	1,045,228.34	474,495.50 544,780.00	25,348.00

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

mayor parte de ellas lo tiene en uno de los cuatro principales municipios metropolitanos: Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan.

El municipio de Guadalajara, aunque no produce mucho, exporta a Canadá garbanzos, aguacates, toronjas y maíz para siembra, entre otros productos, desde 2008 hasta la actualidad (véase cuadro IV.7).

El municipio de Tlaquepaque sólo exportó inulina en el año 2010, Tonalá exportó hortalizas de vaina (incluso “silvestres”) secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas en los años 2010 y 2011 (hasta el mes de junio), y el municipio de Zapopan, maíz para siembra, entre otros (cuadro IV.8).

Cuadro IV.7
Exportaciones de Guadalajara a Canadá, 2008-2011

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares			
		2008	2009	2010	2011
0713 Hortalizas de vaina (incluso "silvestres") secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas	07132001 Garbanzos		75,290.00	716,952.33	82,404.00
0713 Hortalizas de vaina (incluso "silvestres") secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas	07133399 Los demás			45,400.00	
0804 Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos	08044001 Aguacates (paltas)		456,595.20	313,375.00	
0805 Agridos (cítricos) frescos o secos	08054001 Toronjas o pomelos	5,500.00			
0910 Jengibre, azafrán, cúrcuma, tomillo, hojas de laurel, "curry" y demás especias	09109999 Las demás			8.00	
1005 Maíz	10051001 Para siembra	1,651.64		3,291.25	5,289.00
1103 Grañones, sémola y "pellets", de cereales	11031301 De maíz			4,000.80	
1103 Grañones, sémola y "pellets", de cereales	11032001 De trigo			2,347.20	
1105 Harina, sémola, polvo, copos, gránulos y "pellets", de papa (patata)	11032099 Los demás			0.00	
1211 Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados	11052001 Copos, gránulos y "pellets"			3,792.60	
1504 Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	12119099 Los demás		6,387.70	143,423.26	
	15042001 De pescado, excepto de bacanap y de tiburón			25,214.77	

(Continuación cuadro IV.7)

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares			
		2008	2009	2010	2011
1512 Aceites de girasol, cártamo o algodón, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente			628.03	139,044.85	5,544.09
1515 Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	15121999 Los demás 15155001 Aceite de sésamo (ajonjolí) y sus fracciones	20,664.00	18,128.27	197,602.08	55,871.92
1515 Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	15159099 Los demás	54,000.00	38,880.36	113,373.92	74,799.97

Fuente: Elaborado con información de SEJAL 2011.

Cuadro IV.8
Exportaciones de Zapopan a Canadá, 2009-2011

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares		
		2009	2010	2011
0604 Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	06049999 Los demás	20.16		
1005 Maíz	10051001 Para siembra		5.25	247.75
1514 Aceites de nabo (de nabina), colza o mostaza, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	15149101 Aceites en bruto	9,000.00	10,800.00	10,800.00
1517 Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de este capítulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la partida No. 15.16	15171001 Margarina, excepto la margarina líquida	3.00		

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

Exportaciones de Jalisco a Estados Unidos por regiones

Las exportaciones a Estados Unidos de las regiones Costa Norte, Norte, Sierra de Amula, Sierra Occidental y Valles es nula para el periodo 2007-2011.

De la región Altos Norte sólo tienen exportaciones a Estados Unidos los municipios de Lagos de Moreno, Unión de San Antonio y San Juan de los Lagos.

El municipio de Lagos de Moreno exporta: leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante; suero de mantequilla; leche y nata (crema) cuajadas, yogur, *kefir* y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao; quesos y requesón; coles, incluidos los repollos, coliflores, coles rizadas, colinabos y productos comestibles similares del género *Brassica*, frescos o refrigerados; zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifíes, apionabos, rábanos

y raíces comestibles similares, frescos o refrigerados; harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón); jugos y extractos vegetales; materias pécticas, pectinatos y pectatos; agar agar y demás mucílagos y espesativos derivados de los vegetales, incluso modificados, y margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de este capítulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la partida 15.16.

Unión de San Antonio sólo exporta leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante, y San Juan de los Lagos, huevos de ave con cáscara (cascarón), frescos, conservados o cocidos.

Tepatitlán de Morelos exportó a Estados Unidos carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados, y almidón y fécula; inulina en los años 2010 y 2011. Este municipio se localiza en la región Altos Sur (cuadro IV.9).

Cuadro IV.9
Exportaciones de Tepatitlán a Estados Unidos, 2010-2011

<i>Nombre de partida</i>	<i>Nombre de fracción</i>	<i>Cantidad en dólares</i>	
		<i>2010</i>	<i>2011</i>
0207 Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados	02071201 Sin trocear, congelados	135,705.00	78,435.00
0207 Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados	02071499 Los demás		83,415.00
1108 Almidón y fécula; inulina	11082001 Inulina	324,156.70	380,520.12

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

De la región Centro, sólo el municipio de El Salto exportó en 2007 a Estados Unidos fresas (frutillas). En 2008, la exportación a Estados Unidos fue sólo de los municipios de Acatlán de Juárez, Cuquío, El Salto y Tlajomulco de Zúñiga; en dicho año se exportaron tomates frescos o refrigerados de los municipios de Acatlán de Juárez y Tlajomulco de Zúñiga, que también exportó berenjenas. Acatlán de Juárez exportó: pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados; las demás hortalizas (incluso “silvestres”), frescas o refrigeradas; cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, “cajú”), secos (cuadro IV.10). El Salto exportó fresas (frutillas). Cuquío exportó inulina a Estados Unidos en 2009, 2010 y 2011.

Cuadro IV.10
Exportaciones de Acatlán de Juárez a Estados Unidos, 2008-2009

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares	
		2008	2009
0702 Tomates frescos o refrigerados	07020001 Tomates "cherry"	94,572.35	30,223.00
0702 Tomates frescos o refrigerados	07020099 Los demás	2,454,663.84	964,073.75
0707 Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados	07070001 Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados	78,146.00	1,797,786.70
0709 Las demás hortalizas (incluso "silvestres"), frescas o refrigeradas	07093001 Berenjenas		744.20
0709 Las demás hortalizas (incluso "silvestres"), frescas o refrigeradas	07096001 Chile "bell"		57,250.00
0709 Las demás hortalizas (incluso "silvestres"), frescas o refrigeradas	07096099 Los demás	249,194.00	115,149.60
0709 Las demás hortalizas (incluso "silvestres"), frescas o refrigeradas	07099099 Las demás		25,426.40
0801 Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, "cajú"), frescos o secos incluso sin cáscara o mondados	08011101 Secos	4,952.00	400.00
0803 Bananas o plátanos, frescos o secos	08030001 Bananas o plátanos, frescos o secos		5,930.00

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

El municipio de El Salto exportó a Estados Unidos: fresas (frutillas); pimienta del género *Piper*, y aceite de ricino y sus fracciones. Otro de los municipios de la región Centro, Ixtlahuacán del Río, exporta a Estados Unidos garbanzo, haba, maíz blanco (harinero) y sémola de trigo.

Los municipios de Ayotlán, Atotonilco el Alto, Degollado, Jocotepec y Zapotlán del Rey, todos de la región Ciénega, exportan a Estados Unidos chile *bell*, tomates frescos o refrigerados (véase cuadro IV.11), fresas, fram-buesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa y arándanos rojos y mirtilos (cuadro IV.12).

Cuadro IV.11
Exportaciones de tomates frescos de la región Ciénega a Estados Unidos,
2009-2010

Nombre de partida	Nombre de fracción	Municipio	Cantidad en dólares	
			2009	2010
0702 Tomates frescos o refrigerados	07020099 Los demás	Atotonilco	1,071.00	
		Ayotlán	10,310.00	
		Degollado	1,020,107.52	886,122.04

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

La región Costa Sur sólo exporta a Estados Unidos desde los municipios de Casimiro Castillo y La Huerta. Casimiro Castillo exporta: sandías, papayas, limón sin semilla, limón mexicano, pepinos y pepinillos frescos o refrigerados, tomates frescos o refrigerados y en menor cantidad frijol para siembra. La Huerta exporta: sandías, papayas, limón sin semilla, limón mexicano, tomates frescos o refrigerados y chile *bell*.

El municipio de Colotlán es el único que exporta de la región Norte. Envía al exterior los productos siguientes: jengibre, azafrán, cúrcuma, tomillo, hojas de laurel, *curry* y demás especias y plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.

Sólo cuatro municipios de la región Sur exportan: San Gabriel, Sayula, Tolimán y Zapotiltic. San Gabriel, como producto líder, exporta tomates frescos o refrigerados a Canadá y Estados Unidos; a este último país también exporta chile *bell* y hortalizas. También Sayula exporta chile *bell* a Estados Unidos, así como cebollas, pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados, y sandías. Tolimán exporta a Estados Unidos una gran diversidad de productos: harina y “pellets” de alfalfa, granos de avena, granos de cebada, mandarinas, toronjas, limón mexicano y aceitunas deshidratadas. Zapotiltic exporta a Canadá y Estados Unidos tomates frescos o refrigerados, y al segundo país, chile *bell* y pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados.

Tamazula de Gordiano es el único municipio de la región Sureste que exporta a Estados Unidos, a donde envía: frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa, y arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género *Vaccinium*.

Cuadro IV.12
Exportaciones de Jocotepec a Estados Unidos, 2007-2011

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares			
		2007	2008	2009	2010
0810 Las demás frutas u otros frutos, frescos	08101001 Fresas (frutillas)	24,625,091.40	62,967,726.93	92,043,594.60	89,849,723.00
0810 Las demás frutas u otros frutos, frescos	08102001 Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	46,085,991.40	135,801,496.94	165,157,783.62	194,384,248.19
0810 Las demás frutas u otros frutos, frescos	08104001 Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género <i>Vaccinium</i>	7,577.40	754,282.50	1,023,912.60	4,563,912.60
					2011
					68,476,633.00
					97,300,144.35
					4,119,280.50

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL. 2011.

Entre los principales productos que exporta el municipio de Guadalajara se encuentran: tomates *cherry*, chile *bell*, hortalizas de vaina (incluso “silvestres”) secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, maíz para siembra y semilla de sésamo (ajonjolí), entre otros.

Tlaquepaque exporta a Estados Unidos desde 2010: garbanzos, hortalizas de vaina (incluso “silvestres”) secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, habas y maíz blanco, por mencionar algunos productos.

Tonalá exporta: follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, así como hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma (cuadro IV.13).

Cuadro IV.13
Exportaciones de Tonalá a Estados Unidos, 2010-2011

<i>Nombre de partida</i>	<i>Nombre de fracción</i>	<i>Cantidad en dólares</i>	
		2010	2011
0604 Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	06041099 Los demás	1,580.76	
	06049199 Los demás	970.57	
	06049999 Los demás	380.00	
1401 Materias vegetales de las especies utilizadas principalmente en cestería o espartería (por ejemplo: bambú, ratán (roten), caña, junco, mimbre, rafia, paja de cereales limpiada, blanqueada o teñida, corteza de tilo)	14019099 Las demás	607.91	
1404 Productos vegetales no expresados ni comprendidos en otra parte	14049099 Los demás	380.80	2,635.00

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

El municipio de Zapopan, como el de Guadalajara, exporta una gran variedad de productos a Estados Unidos, entre ellos: despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados; café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción; almidón de maíz; carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada.

Importaciones de Jalisco provenientes de Canadá por regiones

El municipio de San Juan de los Lagos, de la región Altos Norte, importa de Canadá animales vivos de la especie bovina (cuadro IV.14).

Cuadro IV.14
Importaciones de San Juan de los Lagos procedentes de Canadá, 2010

<i>Nombre de partida</i>	<i>Nombre de fracción</i>	<i>2010 Cantidad en dólares</i>
0102 Animales vivos de la especie bovina	01021001 Reproductores de raza pura	4,440.00
0102 Animales vivos de la especie bovina	01029001 Vacas lecheras	782,930.00

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

Los municipios de Arandas y San Miguel el Alto, de la región Altos Sur, importan de Canadá: hortalizas de vaina (incluso “silvestres”) secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, y avena (cuadro IV.15).

La región Centro tuvo importaciones varias de Canadá. El municipio de Acatlán de Juárez importó en 2008 productos vegetales no expresados ni comprendidos en otra parte; el de El Salto, productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte; animales muertos de los capítulos 1 o 3, impropios para la alimentación humana, en 2010, y Tlajomulco de Zúñiga, maíz para siembra y semilla de lino, incluso quebrantada.

La región Ciénega importa de Canadá, a través de los municipios de La Barca y Ocotlán: avena y hortalizas de vaina (incluso “silvestres”) secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, entre otros (cuadro IV.16).

La región ZMG importa diversos productos de Canadá desde los cuatro municipios que la conforman. Entre los productos más destacados que importa Guadalajara se encuentran: abejas; carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada; despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados; tocino sin partes magras y grasa de cerdo o de ave, sin fundir ni extraer de otro modo, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados; hortalizas de vaina (incluso “silvestres”) secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas; maíz para siembra, y semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas.

Cuadro IV.15
Importaciones de la región Altos Sur procedentes de Canadá, 2009-2011

Nombre de partida	Nombre de fracción	Municipio	Cantidad en dólares		
			2009	2010	2011
0713 Hortalizas de vaina (incluso "silvestres") secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas	07131099 Los demás	Arandas		16,087.12	
0713 Hortalizas de vaina (incluso "silvestres") secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas	07134001 Lentejas			26,928.44	
1004 Avena	10040099 Las demás		28,367.86	198,890.54	46,783.68
1004 Avena	10040099 Las demás	San Miguel el Alto	121,528.08	288,329.41	70,023.36

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

Cuadro IV.16
Importaciones de la región Ciénega procedentes de Canadá, 2009-2011

Nombre de partida	Nombre de fracción	Municipio	Cantidad en dólares		
			2009	2010	2011
0102 Animales vivos de la especie bovina	01029001 Vacas lecheras	Ocotlán		141,700.00	
0713 Hortalizas de vaina (incluso "silvestres") secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas	07131099 Los demás	Ocotlán La Barca	37,941.48	99,470.26 36,887.55	75,623.67
1004 Avena	10040099 Las demás	Ocotlán La Barca	154,160.24	55,748.63	
1005 Maíz	10059001 Palomero			160,105.92	

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

El municipio de Tlaquepaque importa en 2010 y 2011 lentejas, alpiste y semilla de lino a partir de 2009; Tonalá, carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada, y despojos comestibles de animales

de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballo, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados. Zapopan importa, desde 2007, de Canadá: semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas; semilla de lino, incluso quebrantada; lentejas; follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma; despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballo, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados; carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada, y animales vivos de la especie porcina (reproductores de raza pura), entre otros.

Importaciones de Jalisco provenientes de Estados Unidos por regiones

La región Altos Norte importa un gran número de productos de Estados Unidos. Los municipios de Encarnación de Díaz, Lagos de Moreno, San Juan de los Lagos y Unión de San Antonio importan de dicho país los siguientes productos: harina de semillas o de frutos oleaginosos, excepto la harina de mostaza; quesos y requesón; maíz amarillo; harina de maíz; habas (porotos, frijoles, fréjoles), de soja (soya), incluso quebrantadas; suero de mantequilla; leche y nata (crema) cuajadas, yogur, *kefir* y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao, entre otros.

Acatic, Arandas, San Miguel el Alto, San Julián y Tepatitlán de Morelos, todos municipios de la región Altos Sur, importan: maíz amarillo; avena; harina de semillas o de frutos oleaginosos, excepto la harina de mostaza; animales vivos de la especie porcina (reproductores de raza pura) y muchos productos más.

De la región Centro, el municipio de Tlajomulco de Zúñiga importa en gran medida: quesos y requesón; lechugas (*Lactuca sativa*) y achicorias, incluidas la escarola y la endibia (*Cichorium spp.*), frescas o refrigeradas; alcachofas (alcauciles), entre otros. Este es el municipio de dicha región que importa mayor número de productos de Estados Unidos; los municipios de El Salto e Ixtlahuacán de los Membrillos también lo hacen, pero en menor proporción.

El municipio de Ayotlán, de la región Ciénega, importa nueve productos de tres grandes partidas (cuadro IV.17).

En la región Ciénega, el municipio de Jocotepec importa en mayor cantidad árboles o arbustos frutales; La Barca, harina de semillas o de frutos

Cuadro IV.17
Importaciones de Ayotlán procedentes de Estados Unidos, 2007-2011

Nombre de partida	Nombre de fracción	Cantidad en dólares				
		2007	2008	2009	2010	2011
0203 Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	02031201 Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar		81,418.01		40,598.09	
	02032201 Piernas, paletas y sus trozos, sin deshuesar	895,614.68	355,207.16		402,068.42	367,728.66
	02032999 Los demás		8,880.00			
0206 Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados	02063099 Los demás	23,485.80	26,910.00		4,083.60	58,077.60
	02064999 Los demás					
0207 Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados	02072699 Los demás.	899,894.40	1,038,317.26	1,130,544.95	1,921,147.42	1,072,466.27
	02072701 Mecánicamente deshuesados	59,700.00	13,100.00	23,000.00		
	02072799 Los demás	123,944.80	1,181,136.00	1,019,696.00	489,007.40	

Fuente: Elaborado con información de SEIJAL 2011.

oleaginosos, excepto la harina de mostaza; Ocotlán, maíz palomero, y Tototlán, vacas lecheras.

En la región Costa Norte, el municipio de Puerto Vallarta es el que mayor número de productos importa de Estados Unidos, entre ellos: chícharos (guisantes, arvejas); maíz dulce, y uvas, frescas o secas, incluidas las pasas. Tomatlán importa: filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados de trucha o de salmón.

La región Sur importa: árboles o arbustos frutales al municipio de Tuxpan (de 2009 a 2011), y semillas, frutos y esporas para siembra al municipio de Zapotlán el Grande en 2011.

Tamazula de Gordiano, de la región Sureste, importa árboles o arbustos frutales, y plantas de orquídeas.

En 2010, el municipio de Tala fue el único de la región Valles del que se reporta comercio con Estados Unidos, de donde importó cebollas.

El municipio de Guadalajara importa de Estados Unidos diversos productos, entre los cuales destacan: carne de animales de la especie bovina, porcina, ovina y caprina fresca o refrigerada; filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados; quesos y requesón; frijol para siembra; manzanas, peras y membrillos, frescos; melones, sandías y papayas, frescos; uvas, frescas o secas, incluidas las pasas; semillas de cilantro; maíz para siembra, palomero, amarillo; semillas, frutos y esporas, para siembra (cebolla, tomate, zanahoria, rábano, espinaca, calabaza, coliflor, pepino, lechuga, melón sandía).

Tlaquepaque importó de 2007 a 2009: semilla de sorgo para siembra, y carne y despojos comestibles de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados (piernas y muslos). Tonalá y Tlaquepaque importaron carne y despojos comestibles de aves.

Zapopan importa diversos productos de Estados Unidos, entre ellos: carne de animales de la especie bovina y porcina, fresca o refrigerada; carne y despojos comestibles de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados; filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados (salmón); tripas, vejigas y estómagos de animales, excepto los de pescado, enteros o en trozos, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secos o ahumados; hortalizas (incluso “silvestres”) secas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas o las trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación; frijol para siembra; maíz amarillo; arroz; semillas, frutos y esporas, para siembra (cebolla, tomate, zanahoria, rábano, espinaca, calabaza, coliflor, pepino, lechuga, melón sandía).

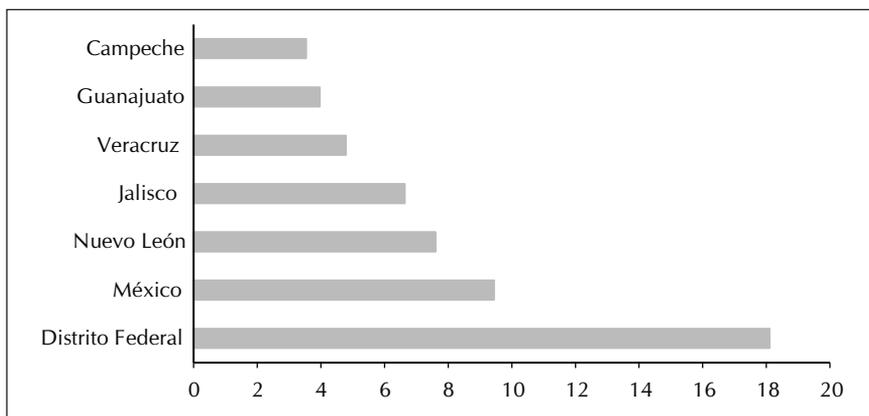


V. CARACTERÍSTICAS POBLACIONALES RELEVANTES EN EL SECTOR AGROPECUARIO JALISCIENSE

*Julio Ernesto Acuña García,
Daniel González Olivares,
Andrés Jerson Millán López,
Irvin Mikhail Soto Zazueta*

Jalisco es uno de los estados del país con mayor producción. Ocupa la cuarta posición entre ellos en cuanto a participación en el producto interno bruto (PIB) con el 6.68 por ciento del total nacional. Como se observa en la gráfica V.1, en 2009 sólo fue superado por Nuevo León, el Estado de México y el Distrito Federal con 7.6, 9.4 y 18.1 por ciento, respectivamente. A diferencia del Distrito Federal y el Estado de México, Jalisco muestra una tendencia positiva en su participación en el PIB nacional desde 1995, año en que aportaba el 6.38 por ciento al mismo, mientras que en 2008 aportó el 6.68 por ciento. Cabe resaltar el comportamiento del Distrito Federal, que pasó del 23 por ciento en 1995 al 18 por ciento en 2008.

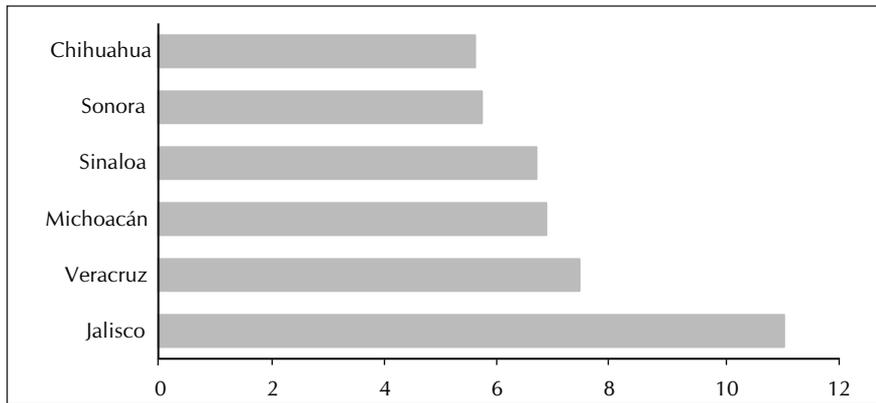
Gráfica V.1
Estados que más aportan al PIB nacional, 2009 (porcentajes)



Fuente: Elaborada con base en datos del INEGI, Banco de Información Económica.

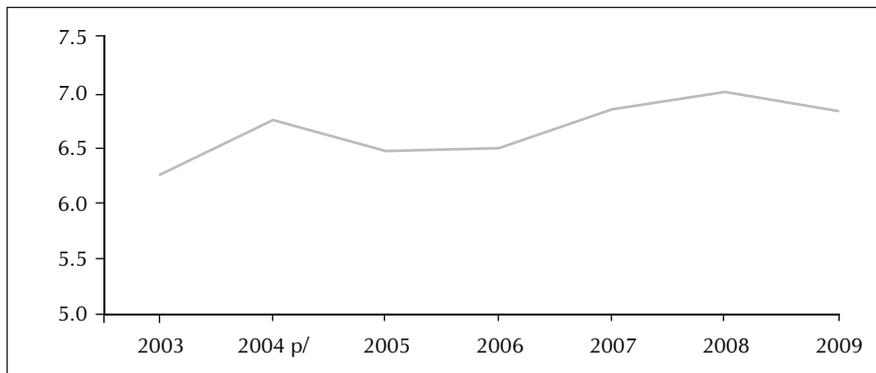
En la gráfica V.2, donde aparecen los estados que más aportan al PIB agropecuario nacional, se observa que Jalisco es el de mayor participación con el 11.2 por ciento en 2009, seguido por Veracruz con 7.5, Michoacán con 6.9 y Sinaloa con 6.7 por ciento. Esto significa que Jalisco se ha convertido en un estado estratégico en la provisión de alimentos al país.

Gráfica V.2
Estados que más aportan al PIB agropecuario nacional, 2009
(porcentajes)



Fuente: Elaborada con base en datos del INEGI, Banco de Información Económica.

Gráfica V.3
Participación del sector primario en el PIB de Jalisco,
2003-2009



Fuente: Elaborada con base en datos del INEGI, Banco de Información Económica.

Por otra parte, el sector primario sólo contribuye con el 6.8 por ciento al PIB total del estado, y Jalisco ocupa la posición número 11 nacional en cuanto a la importancia de este sector en su economía. En los estados de Sinaloa, Durango y Zacatecas es mayor la participación del sector primario a sus economías con 13.1, 12.3 y 11.7 por ciento respectivamente. En la gráfica V.3 se observa cómo ha evolucionado la participación en el PIB del sector primario en Jalisco, y que en los últimos años ha adquirido mayor relevancia para la economía jalisciense, pues pasó de representar el 6.2 por ciento en 2003 al 6.8 por ciento en 2009.

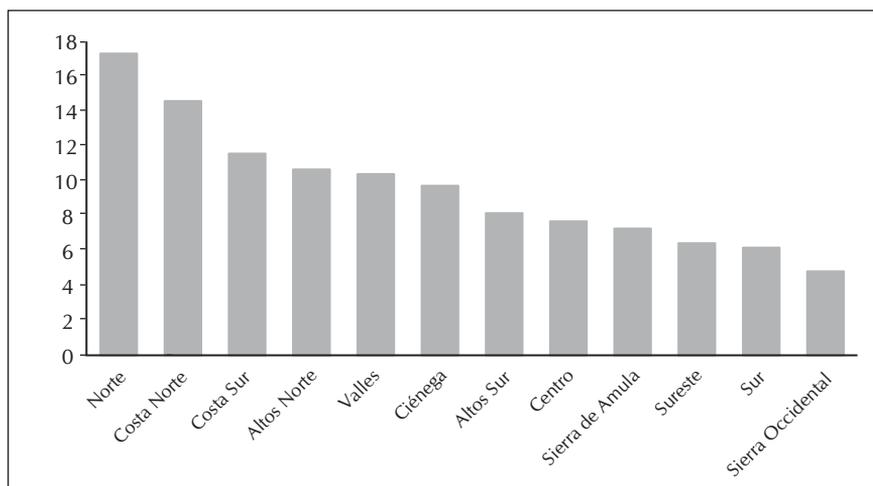
IMPORTANCIA DEL SECTOR PRIMARIO EN JALISCO: SEMBLANZA REGIONAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA, 2010

De acuerdo con el Censo General de Población y Vivienda de 2010, Jalisco tiene 7,323,176 habitantes, 571,063 personas más que en 2005, lo que representa un crecimiento poblacional de 1.64 por ciento anual. Un aspecto relevante que ilustra la gráfica V.4 es que dicho crecimiento se dio en todas las regiones de Jalisco y no se concentró en la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG), como venía ocurriendo desde hace algunas décadas, pues en las 12 regiones jaliscienses creció la población de 2005 a 2010. Esto es muy importante porque cuatro regiones venían perdiendo población desde 1990: Sureste, Norte, Sierra Occidental y Sierra de Amula, pues tuvieron una reducción del 12.8, 10.3, 8.6 y 3.9 por ciento de su población, respectivamente, de 1990 a 2005. Además, por primera vez desde 1950, la región Centro creció a un ritmo menor que el conjunto del estado.

Por otra parte, de acuerdo con el Censo General de Población y Vivienda de 2010, la población ocupada en Jalisco ascendió a 2,992,334 personas y tuvo un crecimiento promedio anual de 2.39 por ciento de 2000 a 2010. El 65.9 por ciento de la población ocupada se concentra en los municipios de la región Centro.

Asimismo, 268,215 personas trabajan en el sector primario, 820,920 en el secundario, 645,073 en el comercio y 1,219,685 en los servicios. En el cuadro V.1 se observa que en Jalisco el 9 por ciento de la población ocupada trabaja en el sector primario, 27.4 por ciento en el secundario, 21.6 en el comercio y 40.8 por ciento en los servicios, de lo que se infiere la escasa relevancia del sector primario en la economía del estado.

Gráfica v.4
Tasa de crecimiento poblacional de las regiones de Jalisco, 2005-2010
(porcentajes)



Fuente: Elaborada con base en datos del Censo General de Población y Vivienda de 2010.

Cuadro v.1
Población ocupada de las regiones de Jalisco por sector de actividad, 2010
(porcentajes)

Regiones	Primario	Secundario	Comercio	Servicios	No especificado	Total
Altos Norte	21.1	28.8	20.5	29.1	0.5	100
Altos Sur	21.5	31.7	17.8	28.0	1.0	100
Centro	2.1	28.8	23.4	44.2	1.5	100
Ciénega	23.6	28.4	18.0	29.4	0.6	100
Costa Norte	6.6	15.0	21.0	55.4	2.0	100
Costa Sur	26.6	18.4	17.3	36.3	1.4	100
Norte	24.9	28.8	12.1	32.7	1.5	100
Sierra de Amula	28.3	20.4	17.0	33.7	0.7	100
Sierra Occidental	35.2	21.7	13.7	29.0	0.5	100
Sur	24.9	21.9	17.8	34.8	0.6	100
Sureste	36.3	19.4	13.8	30.1	0.4	100
Valles	24.1	26.5	16.7	32.1	0.6	100
Jalisco	9.0	27.4	21.6	40.8	1.3	100

Fuente: Elaborado con base en datos del Censo General de Población y Vivienda de 2010.

Sin embargo, el sector primario adquiere relevancia en los municipios localizados fuera de la región Centro. En el resto de las regiones, la población ocupada en el sector representa el 22.2 por ciento (225,941 personas) de la población ocupada total, mientras que en los sectores secundario, comercio y servicios trabajan el 24.86, 18.1 y 34.1 por ciento, respectivamente, de las 1,020,062 personas ocupadas.

También se aprecia en el cuadro IV.1 que la mayoría de las regiones dependen en gran medida de actividades primarias; destacan entre ellas Costa Sur, Sierra de Amula, Sierra Occidental y Sureste. Cabe mencionar que en las regiones Sierra Occidental y Sureste el sector primario es el más importante por el empleo que genera, y es poco relevante en Costa Norte y Centro.

De igual manera, en el cuadro V.2 se observa que el 84.2 por ciento de la población ocupada en el sector primario vive fuera de la región Centro, donde se concentran principalmente las actividades del sector secundario, comercio y servicios. Estos resultados muestran la gran importancia de las actividades del sector primario para el sustento de los habitantes de la mayor parte de las regiones de Jalisco.

Cuadro V.2
Población ocupada en Jalisco por sector de actividad, 2010

<i>Regiones</i>	<i>Primario</i>	<i>Secundario</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>	<i>No especificado</i>	<i>Total</i>
Centro	42,274 (2.1%)	567,303 (28.8%)	460,785 (23.4%)	872,345 (44.2%)	29,565 (1.5%)	1,972,272 (100.0%)
Resto de las regiones	225,941 (22.2%)	253,617 (24.9%)	184,288 (18.1%)	347,340 (34.1%)	8,876 (0.9%)	1,020,062 (100.0%)
Jalisco	268,215 (9.0%)	820,920 (27.4%)	645,073 (21.6%)	1,219,685 (40.8%)	38,441 (1.3%)	2,992,334 (100.0%)

Fuente: Elaborado con base en datos del Censo General de Población y Vivienda de 2010.

La tasa de crecimiento promedio anual de la población ocupada en el sector primario de 2000 a 2010 fue de 1.25 por ciento. Sin embargo, es paradójica la situación de las regiones Costa Sur, Sierra de Amula, Sierra Occidental y Sureste. Si bien es cierto que en ellas el sector primario es el más importante, la tasa de crecimiento promedio anual disminuyó en 0.39, 1.56, 0.8 y 0.13 por ciento, respectivamente, en el periodo 2000-2010, mientras que en las demás regiones es positiva la tasa de crecimiento promedio anual tanto para la población ocupada total como para la ocupada en el sector primario.

Por otra parte, son preocupantes las condiciones laborales en Jalisco. En el cuadro V.3 se observa que sólo el 41.8 por ciento de la población ocupada del estado es derechohabiente del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), y que la situación es más grave en el sector primario, donde sólo el 17.5 por ciento de la población ocupada tiene acceso a los servicios del IMSS. Así, las regiones con menor proporción de su población ocupada en el sector primario con acceso a los servicios de seguridad social son Sierra Occidental, Norte, Sierra de Amula, Sureste y Costa Sur.

Cuadro V.3
Población ocupada inscrita en el IMSS por regiones de Jalisco, 2010
(porcentajes)

Regiones	Primario	Secundario	Comercio	Servicios	Total
Altos Norte	18.92	33.99	19.43	17.86	22.97
Altos Sur	24.44	36.81	29.05	23.44	28.67
Centro	16.48	61.40	40.94	52.53	50.81
Ciénega	8.04	37.23	24.12	18.95	22.40
Costa Norte	6.36	30.40	45.47	44.63	39.23
Costa Sur	21.30	22.92	26.95	16.76	20.62
Norte	0.16	6.09	11.89	7.94	5.83
Sierra de Amula	14.15	15.67	16.27	11.74	13.92
Sierra Occidental	0.71	4.73	11.13	7.67	5.03
Sur	12.12	26.68	29.70	19.82	21.05
Sureste	19.35	20.84	14.54	16.39	18.00
Valles	38.77	32.73	20.14	11.32	25.00
Jalisco	17.45	52.10	36.87	44.11	41.79

Fuente: Elaborado con base en datos del Censo General de Población y Vivienda de 2010 y trabajadores registrados en el IMSS.

Ingresos de la población ocupada con enfoque en el sector primario: análisis comparativo de los estados con mayor participación en este sector

En 2010, la población ocupada (PO) en Jalisco representó el 7 por ciento de la PO nacional, con lo que el estado supera su contribución tanto en producción (6.6 por ciento) como en población total (6.5 por ciento). Como se observa en el cuadro V.4, la PO de Jalisco que tiene un ingreso mensual de 1 a 2 salarios mínimos representó el 5.2 por ciento del total nacional, y aquella con un ingreso de 3 a 5 ascendió al 8.6 por ciento, muy por encima de la proporción de la población de Jalisco en la población total del país en el mismo año.

Como ya se mencionó, Jalisco es el estado con el mayor PIB agrícola del país, por lo cual el sector agropecuario es estratégico para la entidad. Por otra

parte, como también se dijo, las entidades cuyas economías se sustentan de manera importante en el sector primario son Durango, Michoacán, Sinaloa, Veracruz y Zacatecas. En el cuadro V.4, donde la excepción es Jalisco, se observa que tales entidades tienen una mayor proporción de su PO dedicada a las actividades primarias que el promedio nacional y, en su mayoría, una menor proporción de la PO en el sector secundario.

Cuadro V.4
Población ocupada por sector de actividad económica en
estados con sector primario importante, 2010
(absoluta y porcentajes)

Sector	Nacional	Durango	Jalisco	Michoacán	Sinaloa	Veracruz	Zacatecas
Población ocupada	42,699,571	542,141	2,992,334	1,551,250	986,392	2,782,400	488,936
Primario	13.4	16.6	9.0	23.2	16.8	24.1	24.3
Secundario	24.4	25.8	27.4	22.2	19.7	20.0	22.9
Comercio	19.2	17.0	21.6	19.1	20.9	17.4	17.2
Servicios	41.7	39.3	40.8	34.6	41.3	37.3	34.8
No especificado	1.3	1.4	1.3	0.9	1.3	1.2	0.8

Fuente: Elaborado con base en datos del Censo General de Población y Vivienda de 2010.

Respecto al ingreso de la PO, como se observa en el cuadro V.5, en 2010 Jalisco presenta una menor proporción que el promedio nacional de la PO tanto de personas con ingresos de hasta 1 salario mínimo (6.24 por ciento) como de aquellas con ingresos de 1 a 2 salarios mínimos (16.32 por ciento), mientras que el resto de los estados, excepto Sinaloa, presentan una proporción mayor.

Por otra parte, sólo Veracruz y Zacatecas tienen una menor proporción de su PO con ingresos de 2 a 3 salarios mínimos que el promedio nacional, y Jalisco es la entidad de este grupo con la proporción de PO más grande en este rango de ingresos. Asimismo, la proporción de la PO con ingresos mayores de 3 salarios mínimos en Jalisco es muy superior tanto al promedio nacional como a la de aquellos estados con los que se le compara en este análisis. De ello se puede inferir que, en términos generales, la población de Jalisco ocupada en el sector primario tiene niveles de ingresos superiores a los de dichas entidades. De igual manera, en el cuadro V.6 se observa que el ingreso de la PO en el sector primario de Jalisco es mayor que el de las entidades cuyas economías se basan en gran medida en este sector, superado sólo por el ingreso de la PO del sector primario de Sinaloa.

Cuadro V.5
Población ocupada según nivel de ingresos en estados
con sector primario importante, 2010
(porcentajes)

	<i>Hasta 1 salario mínimo</i>	<i>De 1 a 2 salarios mínimos</i>	<i>De 2 a 3 salarios mínimos</i>	<i>De 3 a 5 salarios mínimos</i>	<i>De 5 a 10 salarios mínimos</i>	<i>Más de 10 salarios mínimos</i>	<i>No recibe ingreso</i>	<i>No espe- cifi- cado</i>
Nacional	8.85	22.14	20.76	18.63	9.84	4.20	7.67	7.92
Durango	6.96	24.60	22.93	17.94	8.60	2.62	9.05	7.29
Jalisco	6.24	16.32	23.50	22.88	12.56	5.11	4.59	8.81
Michoacán	10.69	23.63	21.21	16.79	7.66	2.43	9.37	8.22
Sinaloa	5.95	21.51	22.68	23.39	11.04	3.75	4.22	7.45
Veracruz	12.92	27.74	16.55	15.18	8.18	2.78	9.98	6.67
Zacatecas	10.45	25.16	18.92	15.93	7.89	2.83	12.67	6.14

Fuente: Elaborado con base en datos del Censo General de Población y Vivienda de 2010.

Cuadro V.6
Población ocupada en el sector primario según nivel de ingresos
en estados con sector primario importante, 2010
(porcentajes)

	<i>Hasta 1 salario mínimo</i>	<i>De 1 a 2 salarios mínimos</i>	<i>De 2 a 3 salarios mínimos</i>	<i>De 3 a 5 salarios mínimos</i>	<i>De 5 a 10 salarios mínimos</i>	<i>Más de 10 salarios mínimos</i>	<i>No recibe ingreso</i>	<i>No espe- cifi- cado</i>
Nacional	14.80	24.25	10.78	4.32	1.67	0.75	37.91	5.52
Durango	8.36	20.80	14.80	7.19	2.59	0.91	40.38	4.96
Jalisco	7.75	17.67	26.44	15.37	3.57	1.44	21.09	6.68
Michoacán	11.61	23.94	19.83	7.00	2.14	0.84	27.05	7.60
Sinaloa	7.83	29.21	22.71	12.58	4.19	2.25	13.70	7.53
Veracruz	18.88	34.01	6.99	2.02	0.89	0.35	31.59	5.28
Zacatecas	12.18	26.49	11.75	3.02	1.42	0.75	37.93	6.47

Fuente: Elaborado con base en datos del Censo General de Población y Vivienda de 2010.

Durante el periodo 1990-2010, los resultados para la población ocupada en el sector primario de Jalisco son favorables, pues la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) es positiva para quienes reciben de 2 a 3 salarios mí-

timos, los de 3 a 5 y los de 5 a 10 (4.6, 10.8 y 6.7 por ciento respectivamente). Por otro lado, la TCPA para los trabajadores con ingresos de hasta 1 salario mínimo y de 1 a 2 presenta una tendencia negativa, una disminución promedio anual de la población ocupada de 0.8 y 4.8 por ciento respectivamente. Esto ha traído cambios positivos a la estructura de ingresos de la población ocupada en el sector primario, que ha representado el aumento del ingreso promedio para los trabajadores. En el cuadro v.7 se observa que la proporción de la PO con ingresos de 2 a 3, la de 3 a 5 y la de 5 a 10 salarios mínimos han aumentado considerablemente y se ha reducido la proporción de empleados con ingresos de hasta 1 y de 1 a 2 salarios mínimos.

Cuadro v.7
Distribución porcentual de la población ocupada en el sector primario
en Jalisco según nivel de ingresos, 1990, 2000 y 2010

<i>Rango de ingresos (salarios mínimos)</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2010</i>
Hasta 1	14.82	9.52	7.75
De 1 a 2	28.72	32.66	17.67
De 2 a 3	18.31	19.09	26.44
De 3 a 5	4.99	6.24	15.37
De 5 a 10	2.30	2.10	3.57
De 10	1.48	1.36	1.44
No recibe ingreso	23.58	22.51	21.09
No especificado	5.81	6.52	6.68

Fuente: Elaborado con base en datos de los censos generales de población y vivienda de 1990, 2000 y 2010.

TRADICIONALISMO Y MODERNIZACIÓN AGROPECUARIA EN JALISCO, 1991-2007

El grado de modernización es un indicador construido con un conjunto de variables directamente relacionadas con el empleo y el uso de tecnologías en los procesos productivos agrícolas de un espacio geográfico determinado (estado, municipio, AGEB). Las variables empleadas para elaborar este indicador se dividen en cinco determinantes de este factor: superficie cosechada de productos comerciales, tenencia de la tierra (superficie privada), disponibilidad de agua (superficie de riego), destino de la producción (venta local, cadena comercial, exportación), uso de tecnologías agrícolas (tractor, fertilizantes,

pesticidas). Los grados de modernización se presentan en cinco rangos: muy bajo, bajo, medio, alto y muy alto.

La escala de modernización de cada municipio se determina por la proporción de unidades de producción agrícola existentes en él donde el productor emplea tecnología moderna o de las unidades de producción que cuenten con algunas de las características definidas para este concepto. Puesto que los censos agropecuarios se realizaron en 1991 y 2007, el periodo entre estos años sirve como referencia para estudiar la evolución relativa del grado de modernización en cada uno de los municipios que integran el marco geoestadístico nacional.

Otro concepto útil para tipificar el uso de tecnología en los procesos productivos del campo es el tradicionalismo, referido al empleo de tecnologías rudimentarias o a la limitada disponibilidad de los recursos naturales que impiden el desarrollo de la actividad. Este indicador utiliza características contrarias a las empleadas para definir la modernización. La desagregación geográfica expuesta para el indicador de tradicionalismo se representa a nivel estado, municipio y AGEB rural.

Para definir el tradicionalismo se utilizaron las siguientes variables: superficie cosechada de productos tradicionales, tenencia de la tierra (superficie comunal), disponibilidad de agua (superficie de temporal), destino de la producción (autoconsumo), uso de fuerza de trabajo (yunta, animales, azadón). Los grados de tradicionalismo, al igual que los de modernización, se agrupan en cinco escalas: muy bajo, bajo, medio, alto y muy alto.

La metodología utilizada para generar los indicadores fue un análisis por componentes principales utilizando el *software* estadístico SPSS. Las variables incluidas en cada indicador se pueden observar en el cuadro V.8.

El comportamiento de diversos agentes económicos genera una coyuntura directa en la modernización del campo. La cobertura temporal permitirá analizar la evolución relativa del campo jalisciense en un periodo determinado, generando pautas para la identificación de avances o retrocesos que se hayan presentado en el sector agrícola de Jalisco en las últimas décadas.

En el mapa V.1 se puede apreciar el grado de modernización en los años de 1991 y 2007, y se observa que en 1991 había una concentración de municipios altamente modernos en las regiones Valles, Centro y Ciénega e incluso Sur, Sureste y Costa Norte existen algunos dentro de las escalas alto y muy alto. Asimismo, ahí se puede ver la distribución proporcional de municipios 1991, de acuerdo con su grado de modernización.

Cuadro V. 8. Indicadores de tradicionalismo y modernización

Indicadores

Tradicionalismo

Porcentaje de unidades de producción que destina parte de su producción al consumo familiar
 Porcentaje de unidades de producción que destina toda su producción al consumo familiar
 Porcentaje de unidades de producción que utilizaron animales de tiro o yunta para la producción
 Porcentaje de superficie comunal
 Porcentaje de superficie ejidal
 Porcentaje de superficie de temporal
 Porcentaje de superficie cosechada de maíz blanco primavera-verano
 Porcentaje de superficie cosechada de maíz forrajero primavera-verano
 Porcentaje de superficie cosechada de sorgo forrajero primavera-verano

Modernización

Porcentaje de unidades de producción que venden parte de su producción
 Porcentaje de unidades de producción que emplearon control biológico
 Porcentaje de unidades de producción que recibieron asistencia técnica
 Porcentaje de unidades de producción que utilizaron semilla mejorada
 Porcentaje de unidades de producción que utilizaron tractor
 Porcentaje de unidades de producción que venden su producción a una cadena comercial
 Porcentaje de unidades de producción que venden su producción al extranjero
 Porcentaje de superficie privada
 Porcentaje de superficie de riego
 Porcentaje de superficie cosechada de aguacate
 Porcentaje de superficie cosechada de avena forrajera otoño-invierno
 Porcentaje de superficie cosechada de avena forrajera primavera-verano
 Porcentaje de superficie cosechada de caña de azúcar
 Porcentaje de superficie cosechada de maíz amarillo otoño-invierno
 Porcentaje de superficie cosechada de maíz amarillo primavera-verano
 Porcentaje de superficie cosechada de tomate rojo

Fuente: Elaborado con datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

De acuerdo con datos del Censo Agrícola-Ganadero de 1991, el 38.7 por ciento de los municipios se encontraban en los grados bajo y muy bajo de modernización, el 18.55 por ciento en el grado medio y el 42.7 por ciento en los grados de modernización alto y muy alto. En 2007 se observa una variación negativa en la evolución del indicador de modernización, ya que hay una disminución proporcional en las escalas de modernización y un incremento en las escalas de poca modernidad.

Los municipios poco modernos aumentaron en 3 por ciento respecto al año 1991, en 2007 el 41.60 por ciento de ellos estaban en los grados de modernización más bajos, el 20 por ciento en la escala media y en las escalas superiores de modernización hubo un decremento de 4.3 por ciento respecto a 1991, pues sólo el 38.4 por ciento de los municipios son modernos

en este sentido. Cinco municipios de Jalisco dejaron de ser modernos de 1991 a 2007.

Cuadro V.9
Distribución porcentual de los municipios según grado de modernización

<i>Escala</i>	<i>1991</i>	<i>2007</i>
Muy bajo	18.55	24
Bajo	20.16	17.6
Medio	18.55	20
Alto	19.35	20
Muy alto	23.39	18.4
Total de municipios	100.00	100.00

Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

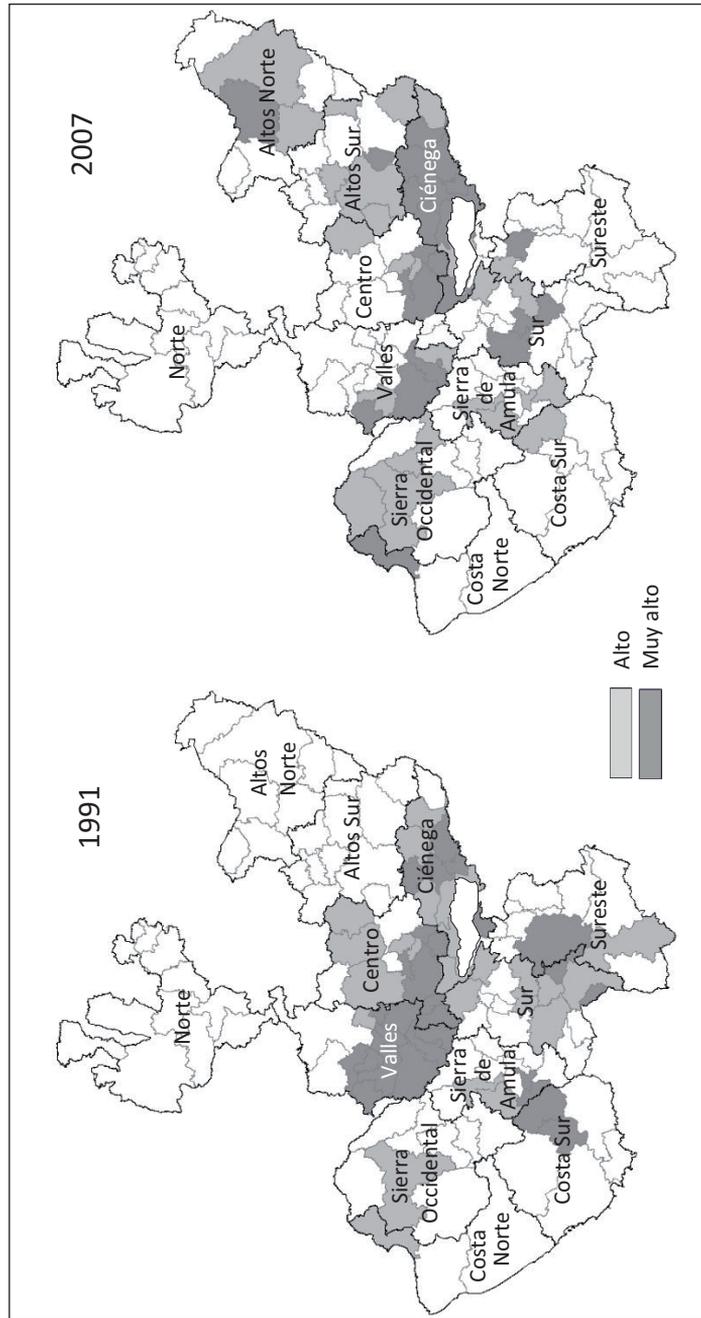
En general, se observa una variación proporcional en el periodo 1991-2007 en este indicador, lo cual no significa que todas las observaciones coincidan en sus escalas de modernización de un año a otro. Hay diferencias en ambos casos, pues diversos factores económicos en el país durante estos 16 años han repercutido en la evolución del sector agrícola de Jalisco y, de acuerdo con las observaciones analizadas, hubo variaciones positivas o negativas en algún indicador.

En el mapa V.2 se observa la distribución espacial del indicador de modernización en los municipios con grados alto y muy alto de modernización y aquellos que no alcanzan esta escala en 1991 y 2007. Como ya se dijo, en 1991 los municipios modernos se encontraban mayormente en las regiones Valles, Centro, Ciénega, Sur, Sureste y Costa Norte, mientras que en 2007 los municipios en esta situación eran los de las regiones los Altos Norte y Altos Sur. Lo contrario se observa en las regiones Valles, Centro y algunos municipios de las regiones Sur y Sureste.

En el mapa V.3 aparece la ubicación de municipios de baja y muy baja modernización en Jalisco en 1991 y 2007. Los de baja modernización en 1991 se concentraban en las regiones Norte, Altos Sur, Altos Norte, Costa Sur y Costa Norte y algunos de las regiones Sur y Sureste; entre todos ellos representaban el 38.7 por ciento de los municipios jaliscienses.

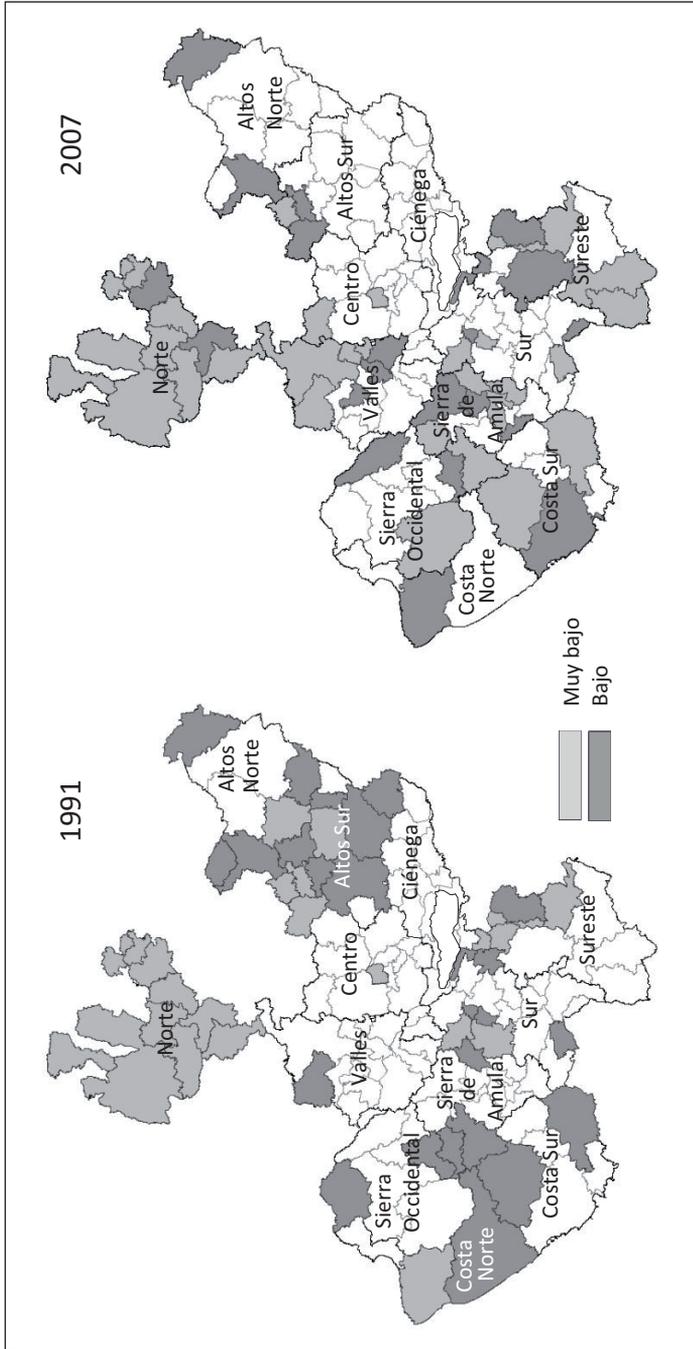
En 2007 se habían incorporado al estrato de modernización baja la región Valles y algunos municipios de Costa Sur, Sur y Sureste por su baja en grado de modernización. La región Norte no ha cambiado, y la mayor parte de los municipios de las regiones Altos Norte y Altos Sur han alcanzado los grados alto y muy alto de modernización. Así, el hecho de que nuevos muni-

Mapa v.2 . Municipios con grado de modernización alto y muy alto, 1991 y 2007



Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

Mapa V.3. Municipios con grado de modernización bajo y muy bajo, 1991 y 2007



Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

cipios se incorporen a la escala más baja en el grado de modernización hace que sean el 42 por ciento del total de Jalisco en esta situación, con lo que aumenta en 3 por ciento la superficie jalisciense en estas condiciones en 2007 respecto a 1991.

A partir de este análisis se puede medir y determinar qué aspectos lograron un incremento en su modernización y cuáles se quedaron rezagados. A continuación se enlistan, en el cuadro V.10, los municipios con evolución positiva en el indicador de modernización durante el periodo 1991-2007, según la importancia de su crecimiento, comenzando por los de mayor evolución.

Cuadro V.10
Municipios con tendencia positiva en el indicador
de modernización, 1991-2007

<i>Nombre</i>	<i>Grado de modernización 1991</i>	<i>Grado de modernización 2007</i>
Mazamitla	Muy bajo	Muy alto
Tapalpa	Muy bajo	Muy alto
San Juan de los Lagos	Muy bajo	Alto
Concepción de Buenos Aires	Bajo	Alto
Jesús María	Bajo	Alto
San Julián	Bajo	Alto
San Sebastián del Oeste	Bajo	Alto
Tepatlán de Morelos	Bajo	Alto
Valle de Guadalupe	Bajo	Alto
Acatic	Medio	Alto
Degollado	Medio	Alto
Lagos de Moreno	Medio	Alto
Mixtlán	Medio	Alto
Tuxcacuesco	Medio	Alto
Encarnación de Díaz	Medio	Muy alto
Atotonilco el Alto	Alto	Muy alto
Ayotlán	Alto	Muy alto
Ciudad Guzmán	Alto	Muy alto
Jocotepec	Alto	Muy alto
Poncitlán	Alto	Muy alto
Puerto Vallarta	Alto	Muy alto
Sayula	Alto	Muy alto
Zapotlán del Rey	Alto	Muy alto

Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

De acuerdo con este análisis, el 19.35 por ciento de los municipios de Jalisco cambiaron positivamente en el periodo 1991-2007 en cuanto a modernización al adoptar nuevas tecnologías en sus actividades productivas. En términos generales, en 2007 Jalisco tuvo menos municipios modernos que

en 1991. En 2007 algunos municipios presentaron una evolución negativa en modernización, por algún tipo de rezago en las variables elegidas para elaborar este indicador. En el cuadro V.11 se observa la evolución negativa en modernización de estos municipios en el periodo 1991-2007.

El 22 por ciento de los municipios del estado bajaron en su grado de modernización. Jalisco sufrió un rezago en este sentido en el transcurso de estos 16 años. Sin embargo, se puede afirmar que existe un cambio en los métodos de producción agrícola gracias al uso de nuevas tecnologías en las actividades productivas del campo.

Cuadro V.11
Municipios con tendencia negativa en el indicador
de modernización, 1991-2007

<i>Nombre</i>	<i>Grado de modernización 1991</i>	<i>Grado de modernización 2007</i>
Antonio Escobedo	Muy alto	Bajo
El Arenal	Muy alto	Muy bajo
El Grullo	Muy alto	Bajo
Tala	Muy alto	Bajo
Tamazula de Gordiano	Muy alto	Bajo
Teuchitlán	Muy alto	Bajo
Tonila	Muy alto	Bajo
Amatitán	Alto	Muy bajo
Tecalitlán	Alto	Muy bajo
Atengo	Medio	Muy bajo
Ejutla	Medio	Muy bajo
Guachinango	Medio	Bajo
La Huerta	Medio	Bajo
Juchitlán	Medio	Bajo
Pihuamo	Medio	Muy bajo
San Cristóbal de la Barranca	Medio	Muy bajo
Talpa de Allende	Medio	Muy bajo
Tecolotlán	Medio	Bajo
Tequila	Medio	Muy bajo
Tonaya	Medio	Muy bajo
Tecolotlán	Medio	Bajo
Tequila	Medio	Muy bajo
Amacueca	Bajo	Muy bajo
Ayutla	Bajo	Muy bajo
Chiquilistlán	Bajo	Muy bajo
Cuautilán de García Barragán	Bajo	Muy bajo
Hostotipaquillo	Bajo	Muy bajo
Villa Purificación	Bajo	Muy bajo
Zapotitlán de Vadillo	Bajo	Muy bajo

Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

En lo que a tradicionalismo se refiere, en 1991 los municipios que eran altamente tradicionalistas en sus procesos productivos se concentraban en la región Norte y algunos eran de regiones como Altos Sur, Altos Norte, Costa Sur, Sur y Sureste. En el mapa V.4 se aprecia el cambio en el grado de tradicionalismo en Jalisco en 1991 y 2007.

De acuerdo con los datos de 1991, el 24 por ciento de los municipios se encontraban en los grados alto y muy alto de tradicionalismo, el 23.4 por ciento en el grado medio y el 52.42 por ciento presentaban un grado de tradicionalismo bajo o muy bajo. En 2007 se aprecia una disminución proporcional en los grados de tradicionalismo alto y muy alto, así como un incremento en los grados muy bajo y bajo, lo cual se observa en el cuadro V.12.

Cuadro V.12
Distribución porcentual de los municipios según su
grado de modernización

<i>Escala</i>	<i>1991</i>	<i>2007</i>
Muy bajo	25.81	28.8
Bajo	26.61	30.4
Medio	23.39	21.6
Alto	16.13	14.4
Muy alto	8.06	4.8
Total de municipios	100	100

Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

La variación en las escalas de mayor tradicionalismo de 1991 a 2007 muestra una baja de seis puntos porcentuales, con 19 por ciento de los municipios jaliscienses en esta categoría. En las escalas más bajas hubo un incremento de 7 por ciento, es decir, hubo adelanto en este indicador.

Cabe mencionar que el tradicionalismo es un indicador independiente del indicador de modernización, por lo que podría haber una diferencia importante entre los resultados de uno y otro año, pero el resultado de uno no necesariamente es reflejo del resultado del otro. Esto se explica porque en cada observación el factor se determina en relación con la proporción de unidades de producción que cumplen con las características definidas para cada concepto. En el cuadro V.13 se enlistan los municipios que evolucionaron negativamente en su grado de tradicionalismo.

En general, hubo un avance aparente en cuanto a tradicionalismo durante el periodo 1991-2007, pues los municipios con grados menores de éste entre uno y otro año representan el 25.6 por ciento del total de Jalisco.

Con base en el análisis comparativo de los municipios con modernización y los que presentan tradicionalismo en los procesos productivos en el periodo 1991-2007 se pueden identificar dos categorías relacionadas con la situación de unos respecto a otros. De esta manera, hay dos conceptos involucrados en la evolución relativa de la interacción existente entre ellos: dualidad y transición. El primero de ellos corresponde a municipios cuyas unidades de producción emplean tecnologías modernas en sus procesos productivos pero a la vez continúan utilizando métodos rudimentarios, el segundo se refiere al cambio en su situación. Así, en la figura V.1 se presenta la categorización de dualidad y transición.

Cuadro V.13
Municipios con tendencia negativa en el indicador de tradicionalismo,
1991-2007

<i>Nombre</i>	<i>Grado de tradicionalismo 1991</i>	<i>Grado de tradicionalismo 2007</i>
Amacueca	Alto	Bajo
Guachinango	Alto	Muy bajo
Hostotipaquillo	Alto	Muy bajo
Santa María del Oro	Alto	Muy bajo
Quitupan	Alto	Bajo
San Martín de Bolaños	Muy alto	Muy bajo
Acatic	Medio	Muy bajo
Atengo	Medio	Muy bajo
Ayutla	Medio	Muy bajo
Cabo Corrientes	Medio	Bajo
Concepción de Buenos Aires	Medio	Bajo
Cuautilán	Medio	Bajo
Degollado	Medio	Bajo
Ejutla	Medio	Muy bajo
Mixtlán	Medio	Muy bajo
San Cristóbal de la Barranca	Medio	Muy bajo
San Sebastián del Oeste	Medio	Muy bajo
Teocuitatlán de Corona	Medio	Bajo
Tequila	Medio	Bajo
Tonaya	Medio	Muy bajo
Tuxcueca	Medio	Bajo
Valle de Guadalupe	Medio	Bajo
Zapotlanejo	Medio	Bajo

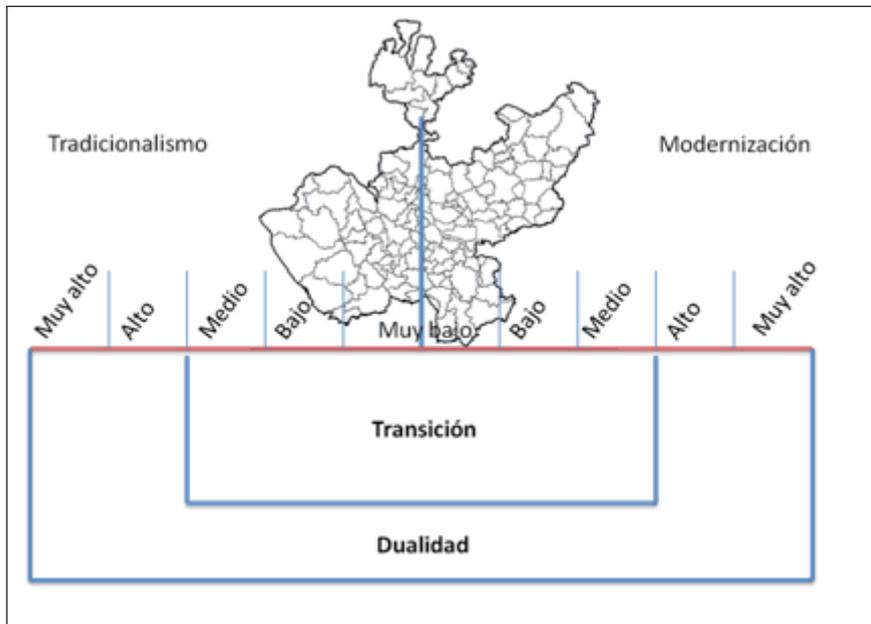
Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

Los municipios duales se caracterizan por ser altamente modernos y a la vez tener grados de tradicionalismo elevados, lo cual se explica por las limitantes naturales que presentan en su territorio, relacionadas con su perfil topográfico, tipos de suelo e incluso la disponibilidad de agua, que

es un factor determinante de esta situación. La dualidad se manifiesta en municipios como Chapala, Mazamitla, Tapalpa, San Ignacio Cerro Gordo y Tuxcacuesco.

Los municipios en transición son aquellos que están en proceso de desarrollo o crecimiento en el sector agrícola por razones socioeconómicas; se caracterizan por presentar escalas de medias a muy bajas en el indicador de modernización y estos mismos niveles de tradicionalismo, además de los limitantes físicos y naturales.

Figura V.1
Interacción entre tradicionalismo y modernización:
dualidad y transición



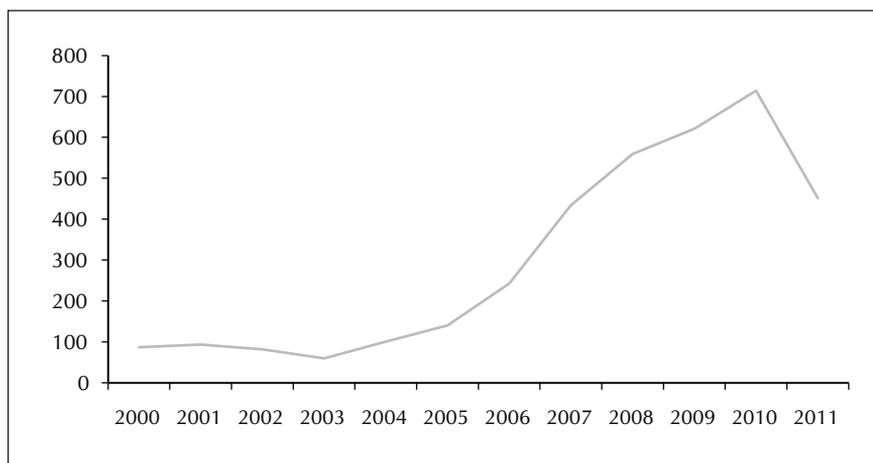
Fuente: Elaborado con base en datos de los censos agropecuarios de 1991 y 2007.

A partir del análisis de modernización y tradicionalismo en Jalisco es posible adentrarse en el estudio de factores económicos y sociales que influyen directamente en las conclusiones obtenidas. Con base en ellos se puede sostener que es relativa la evolución de los indicadores estudiados en relación con el paso del tiempo y determinar su impacto en el estado y sus municipios.

Tradicionalismo y modernización agropecuaria en relación con la exportación de Jalisco a los países miembros del TLCAN

Como ya se mencionó, Jalisco es el estado que más aporta al PIB agropecuario nacional con el 11.2 por ciento, por lo que es una entidad estratégica en la provisión de alimentos para el país, ya que ocupa el primer lugar nacional en este rubro. Un factor determinante del comportamiento de Jalisco es su comercio exterior, que ha evolucionado positivamente en los últimos siete años con la exportación de productos agropecuarios a Estados Unidos y Canadá. El 99 por ciento de estas exportaciones tuvieron como destino el primero de estos países nombrados. En la gráfica v.5 se aprecia la evolución de las exportaciones estatales durante el periodo 2000-2011.

Gráfica v.5
Exportaciones de productos agropecuarios de Jalisco a
Estados Unidos y Canadá, 2000-2011



Fuente: Estadísticas de comercio exterior 2000-junio de 2011, Exportaciones e importaciones, SEIJAL.

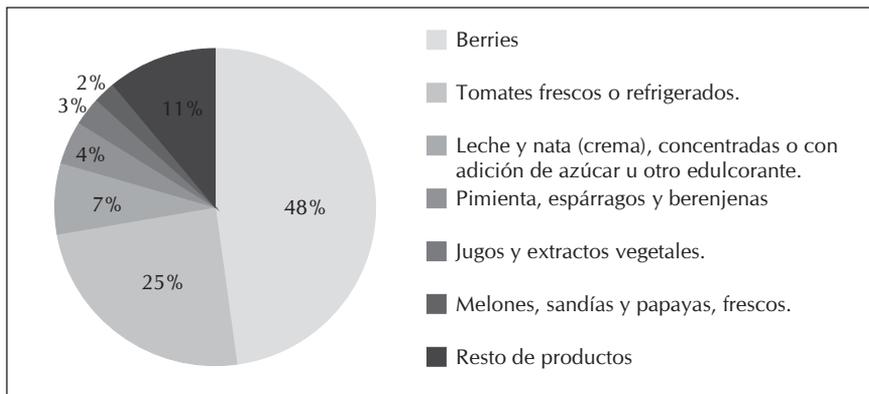
En estos diez años Jalisco ha tenido una evolución positiva desde 2003, con incrementos significativos de 2007 a la fecha, las exportaciones en este periodo ascienden a 2,198,641,000 dólares.

Los productos más exportados en este periodo son los clasificados en la secciones: 0810 Las demás frutas u otros frutos frescos, con una participación del 48 por ciento del valor total; 0702 Tomates frescos o refrigerados, con el 24 por ciento; 0402 Leche y nata (crema), con el 7 por ciento; 0709 Las

demás hortalizas (incluso “silvestres”), con el 4 por ciento; 1302 Jugos y extractos vegetales, con el 3 por ciento; 0807 Melones, sandías y papayas frescos, con el 2 por ciento, y el resto están distribuidos entre las secciones I Animales vivos y II Productos del reino vegetal. En la gráfica v.6 se observa esta distribución.

Cabe mencionar que en la sección 0810 (*berries*) las demás frutas u otros frutos frescos, las frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa, tienen una participación del 65.97 por ciento, y las fresas y arándanos presentan el restante 34.03 por ciento. En la sección 0702 Tomates frescos o refrigerados, la participación es del 100 por ciento. Por último, en la sección 0709 Las demás hortalizas (incluso “silvestres”) frescas o refrigeradas, la pimienta presenta el 99 por ciento de la participación, mientras que los espárragos únicamente el 1 por ciento.

Gráfica v.6
Distribución de las exportaciones de Jalisco, principales productos,
2007-2011



Fuente: Estadísticas de comercio exterior junio de 2007-junio de 2011, Exportaciones e importaciones, SEIJAL.

En este contexto, se analiza la situación de modernización y tradicionalismo agropecuario con respecto al comercio con países miembros del TLCAN. Lo fundamental es estudiar los impactos de las exportaciones e importaciones en el sector agropecuario de Jalisco y su influencia en el desarrollo del campo jalisciense desde la perspectiva de los indicadores de modernización y tradicionalismo.

En Jalisco, 25 municipios reportaron exportaciones a Estados Unidos y Canadá en el periodo 2007-2011. Del valor total de las exportaciones, el

31 por ciento corresponde a la ZMG (Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá), el 18 por ciento a municipios no especificados y el restante 51 por ciento se divide entre los demás.

Cuadro V.14
Grado de modernización y tradicionalismo y participación en las exportaciones de municipios seleccionados, 2007
(porcentajes)

Región	Municipio	Grado de modernización 2007	Grado de tradicionalismo 2007	Millones de dólares	Porcentaje
Ciénega	Jocotepec	Muy alto	Bajo	1,005.00	87.94
Altos Norte	Lagos de Moreno	Alto	Medio	42.38	3.71
Sureste	Tamazula de Gordiano	Bajo	Muy bajo	18.23	1.6
Costa Sur	La Huerta	Bajo	Bajo	12.08	1.06
Centro	Tlajomulco de Zúñiga	Muy alto	Bajo	10.12	0.89
Sur	Tolimán	Medio	Alto	9.56	0.84
Costa Sur	Casimiro Castillo	Medio	Bajo	7.29	0.64
Centro	Acatlán de Juárez	Medio	Medio	5.88	0.51
Sur	Sayula	Muy alto	Bajo	5.00	0.44
			El resto	13.67	1.2
			Total	1,129.22	100

Fuente: Grados de modernización y tradicionalismo, datos del Censo Agrícola-Ganadero 2007 del INEGI. Estadísticas de comercio exterior 2007-2011, SEIJAL.

En este análisis se excluye a los municipios de la ZMG y los no especificados para obtener una semblanza más precisa del comportamiento del 51 por ciento restante. La base de exportaciones agropecuarias en el periodo 2007-junio de 2011 para estos municipios asciende a 1,129.2 millones de dólares, monto que se utiliza como referencia. En el cuadro V.14 se agrupa a estos municipios de acuerdo con su participación en las exportaciones, establecida según su grado de modernización y tradicionalismo.

Como se puede observar, Jocotepec es el municipio con mayor participación en las exportaciones agropecuarias con el 88 por ciento del total de Jalisco; su grado de modernización es muy alto y el de tradicionalismo muy bajo. Este municipio pasó de un grado de modernización alto en 1991 a muy alto en 2007. Casi el 100 por ciento de sus exportaciones son a Estados Unidos, sólo una pequeña parte se exportó a Canadá. El 100 por ciento de los productos que exportó el municipio se clasifican en la sección 0810 Las demás frutas u otros frutos frescos, esto es, *berries*. El monto acumulado de sus exportaciones de junio de 2007 a junio de 2011 es de 1,005 millones de

dólares. Al observar en detalle esta sección, se encuentra la siguiente distribución porcentual de aranceles respecto al monto total de las exportaciones de Jocotepec.

Cuadro V.15
Exportaciones agropecuarias del municipio de Jocotepec
por fracción arancelaria (porcentajes)

<i>Fracción arancelaria y sus productos</i>	<i>Participación</i>
081020 Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa	65
081010 Fresas (frutillas)	33
081040 Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos	2

Fuente: Estadísticas de comercio exterior junio de 2007-junio de 2011, Exportaciones e importaciones, SEIJAL, porcentajes obtenidos del acumulado total en este periodo.

Esto explica hasta cierto punto su alto grado de modernización y su participación relevante en el comercio exterior de Jalisco, derivado de la alta productividad del bien.

Con respecto a los impactos del TLCAN, Jocotepec importa materia prima para la producción de *berries*. De acuerdo con el TLCAN, durante el periodo 2007-2011 el 100 por ciento de sus importaciones son árboles, arbustos y matas, de frutas o de otros frutos comestibles, incluso injertados, correspondientes a la sección 0602. Estos vegetales provienen de Estados Unidos y suman un monto de 16.77 millones de dólares.

El segundo municipio que más exporta de Jalisco es Lagos de Moreno, de la región Altos Norte. Participa con el 4 por ciento de las exportaciones agropecuarias de Jalisco, que alcanzaron los 42.37 millones de dólares de junio de 2007 a junio de 2011. Este municipio se encuentra en una etapa de transición agrícola, pues cuenta con un grado de modernización alto y un grado de tradicionalismo medio. El 82 por ciento de los productos exportados a Estados Unidos son de origen animal y el resto del reino vegetal. Este es el único país al que Lagos de Moreno compra productos, su participación en el total de las exportaciones se observa en el cuadro V.16.

Los quesos y el requesón encabezan la lista con una participación del 69 por ciento, y la segunda fracción de productos más exportados es la 0706 Zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifíes, apionabos, rábanos, etcétera, con el 16 por ciento. Una variable para justificar el nivel medio en tradicionalismo y el grado alto de modernización en Lagos de Moreno es la disponibilidad de agua, ya que el 70 por ciento de la superficie agrícola de este

municipio es de temporal. Por otra parte, su alta modernización se explica por las tecnologías utilizadas para trabajar estas tierras. De acuerdo con los censos agropecuarios de 2007, el 91 por ciento de las unidades de producción del municipio empleaban el tractor en los cultivos.

Cuadro V.16
Exportaciones agropecuarias de Lagos de Moreno por fracción arancelaria (porcentajes)

<i>Fracción arancelaria y sus productos</i>	<i>Participación</i>
0406 Quesos y requesón	69
0706 Zanahorias, nabos, remolachas para ensalada, salsifés, apionabos, rábanos	16
0403 Suero de mantequilla; leche	11
0401 Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante	2
0704 Coles, incluidos los repollos, coliflores, coles rizadas	2

Fuente: Estadísticas de comercio exterior junio 2007-junio 2011, Exportaciones e importaciones, SEIJAL, porcentajes obtenido del acumulado total de este periodo.

Una característica adicional relacionada con su transición podría ser el saldo negativo de su balanza comercial, que representa un total de -59.27 millones de dólares, según los datos del SEIJAL para el periodo junio de 2007-junio de 2011. El resultado es un municipio netamente importador, sus importaciones tienen un valor de 101.65 millones de dólares. El cuadro V.17 muestra la distribución porcentual de los productos importados al municipio de Lagos de Moreno respecto al total del estado.

Por su parte, Tamazula de Gordiano ocupa el tercer lugar en las exportaciones agropecuarias de Jalisco con una participación del 3 por ciento del total. Este municipio tuvo una baja en su nivel de modernización respecto a 1991, año en que presentaba un grado muy alto, mientras que en 2007 presenta un grado bajo en este indicador.

El municipio entró en una etapa de transición en 2007, ya que tuvo un grado de tradicionalismo bajo y un grado de modernización también bajo, pero es posible que tenga una evolución positiva por su participación en las exportaciones de Jalisco. El monto total de las exportaciones de 2007 a 2011 asciende a 18.23 millones de dólares; los *berries* (sección 0810) son su principal producto de exportación, el 91 por ciento tiene como destino Estados Unidos. Como Jocotepec, Tamazula tiene un saldo positivo en su balanza comercial, e incluso un incremento significativo en sus exportaciones. El proceso de transición en su desarrollo tal vez se deba a su participación en

la exportación de *berries*, ya que su cultivo requiere tecnologías modernas. Sin embargo, también existe una limitante fundamental, el agua. El 88 por ciento de las tierras del municipio son de temporal.

Cuadro V.17
Importaciones agropecuarias de Lagos de Moreno, 2007-2011 (porcentajes)

<i>Fracción arancelaria y sus productos</i>	<i>Participación</i>
0402 Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	34
1103 Grañones, sémola y "pellets" de cereales	15
0406 Quesos y requesón	14
1005 Maíz	13
1102 Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón)	10
0813 Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 08.01 a 08.06...	7
1104 Granos de cereales	2
1007 Sorgo de grano (granífero)	1
1006 Arroz	1
1208 Harina de semillas o de frutos oleaginosos, excepto la harina de mostaza	1
1108 Almidón y fécula; inulina	1

Fuente: Estadísticas de comercio exterior junio de 2007-junio de 2011, Exportaciones e importaciones, SEIJAL, porcentajes obtenidos del acumulado total de este periodo.

Respecto a sus importaciones, que ascienden a 241,000 dólares, de éstas el 100 por ciento provienen de Estados Unidos y son árboles, arbustos y matas de frutas correspondientes a la sección 0602. Igual que Jocotepec, Tamazula es un comprador de materias primas para la producción de los bienes que exporta.

De las 2,077 unidades de producción de Tamazula, el 45.5 por ciento utilizan tractor y el 33 por ciento disponen de riego. Por otro lado, a diferencia de Jocotepec, sólo el 62 por ciento de su superficie es agrícola. Todo ello convierte a Tamazula en un municipio propicio para la producción de este tipo de bienes.

Conclusiones

La incorporación del campo jalisciense en el TLCAN ha traído consigo un avance en la aplicación de tecnologías para los procesos productivos del campo. Sin embargo, estos avances se manifiestan principalmente en los municipios que han logrado identificar el potencial de sus tierras, tienen un eficiente aprovechamiento de sus recursos y han modernizado sus procesos produc-

tivos para obtener productos agrícolas de alto valor agregado exportables a los países miembros del TLCAN. La productividad de estos municipios está en ascenso, que se refleja en el creciente volumen de ventas al extranjero como resultado del éxito de sus cultivos. Los saldos positivos de su balanza comercial reflejan el beneficio obtenido en los últimos años gracias al TLCAN, que los coloca en una etapa de transición positiva en lo que a modernización agrícola se refiere. Por otra parte, cabe mencionar que los beneficios se han concentrado en unos pocos municipios y los avances en el uso de tecnologías se justifican en parte por su integración al TLCAN. Sin embargo, también ha habido impactos negativos, particularmente en municipios que importan sin considerar la capacidad productiva de su región, como Lagos de Moreno, que presenta un saldo negativo en su balanza comercial agropecuaria, lo cual perjudica el desarrollo local y a los productores de la región. Esto puede matizarse con las cuentas generales del municipio alteño, pues seguramente lo que pierde en este sector se resarce ampliamente con la gran producción en otros campos que aporta al estado de Jalisco y al país.

VI. RESULTADOS DE LA ENCUESTA A PRODUCTORES

*Julio Ernesto Acuña García
Teresa de Jesús Arce Mojica,
María Isabel Corvera Valenzuela,
Daniel González Olivares,
Andrés Jerson Millán López*

METODOLOGÍA Y TRABAJO DE CAMPO

Debido a que no existen estudios a profundidad de la situación actual del sector agropecuario en Jalisco, desde que se diseñó el proyecto se decidió trabajar con casos que mostraran la diversidad de agroproductores en el contexto de las diversas regiones del estado.

Ante la dificultad que implicaba la selección de los casos, se decidió primero incursionar en las estadísticas del sector, por lo que se trabajó en el diseño de estadísticas de exportación e importación por producto utilizando información del SELJAL. En segundo lugar, se seleccionaron algunos de los productos que más se exportan e importan, de manera que se pudieran detectar después impactos directos o indirectos.

Posteriormente, para seleccionar los municipios donde se haría el estudio se procesaron y analizaron estadísticas del volumen y el valor de la producción del sector a nivel municipal. Debido a las limitaciones que mostraron las estadísticas, se analizó el periodo 2003-2009 para el subsector agrícola y de 2006 a 2009 para el subsector ganadero utilizando información del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), órgano desconcentrado de la Sagarpa. En lo referente al comercio internacional, se analizaron a nivel municipal las exportaciones e importaciones de productos agropecuarios sin ningún proceso de industrialización llevadas a cabo de 2007 a 2011; esta sección se construyó a partir de información estadística del Sistema Estatal de Información Jalisco (SELJAL). Con dicha información se detectaron y seleccionaron productos que han participado en el comercio internacional, teniendo siempre como referencia los tres grandes grupos del proyecto (granos y cereales, frutas y hortalizas y ganadería). Con los productos seleccionados se creó una matriz comparativa de la competitividad

tomando en cuenta la situación productiva del estado, y se seleccionaron aquellos municipios considerados ganadores, perdedores e indeterminados del comercio en relación con el TLCAN, con el fin de contar con información que demostrara la complejidad del sector agropecuario de Jalisco.

A la par, se elaboró una encuesta-entrevista, llamada así porque contiene una parte de opción múltiple muy dirigida y otra parte con reactivos para respuestas abiertas y opiniones; el objetivo era recabar información primaria sobre producción, uso de tecnología, comercio, etcétera, así como las opiniones de los productores y la percepción de los impactos positivos y negativos del TLCAN. La encuesta se dividió en las siguientes secciones: perfil del productor, perfil productivo, inversión, tecnología, comercialización, importación, exportación, no exportadores, gestión, información y capacitación, así como datos generales del productor.

Mediante la búsqueda en sitios *web* y la Sección Amarilla del directorio telefónico, se construyó un directorio de productores agropecuarios de Jalisco. También se hizo contacto con distintas asociaciones y consejos agropecuarios con la finalidad de explicar el proyecto y contactar a sus asociados. Con este directorio, por teléfono, se concertaron citas con productores agropecuarios y se procedió a visitarlos para hacer la encuesta-entrevista; algunas de éstas, por problemas de logística, se llevaron a cabo por teléfono.

Se realizaron en total 52 encuestas-entrevista en 11 regiones de Jalisco a productores de frambuesa, fresa, tomate rojo, pimiento morrón, brócoli, tomatillo, chile jalapeño, aguacate, mango, papaya, plátano tabasco, limón persa, caña de azúcar, maíz amarillo y blanco, avena, trigo, sorgo, carne de puerco, carne de res, ganado bovino en pie y leche de bovino. Entre los municipios donde se realizaron encuestas-entrevista se encuentran: Sayula, Amacueca, Autlán de Navarro, Lagos de Moreno, Poncitlán, Tepatitlán de Morelos, Acatic, Gómez Farías, San Martín Hidalgo, Tomatlán, Cihuatlán, Villa Purificación, Tenamaxtlán y San María del Oro.

Las encuestas-entrevista duraron de una hora a hora y media, lo cual dependió del entrevistado. Se grabó en audio y se recogieron respuestas en papel. El vaciado de las respuestas en papel se realizó en el *software* estadístico SPSS y se revisó la captura para evitar errores en la base; también se transcribieron los audios obtenidos. Con esta información se elaboraron fichas de casos donde se sintetiza el perfil del productor, su perfil productivo, tecnología utilizada, inversión requerida, productividad, gestión comercial y empresarial, vinculación con el exterior, percepción que tiene el productor sobre los temas abordados en la encuesta-entrevista y un breve análisis de la situación del productor.

Aunque se hizo un análisis profundo en cada caso, es importante aclarar que no se puede afirmar que sean representativos a nivel producto, municipio, región o estado. Más bien, con ellas es posible ilustrar la situación del sector agropecuario y mostrar lo difícil que es estudiarlo; también se pretendió que fuera un primer acercamiento al sector con un enfoque socioeconómico y no sólo técnico.

TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES

A partir del análisis de los 52 casos estudiados, se diseñó una tipología que explica y agrupa en cierta medida los diferentes tipos de productores, sus características y la problemática que enfrentan en su actividad productiva cotidiana. Los factores que se consideraron para elaborar la tipología fueron:

1. Superficie en la que se lleva a cabo la actividad productiva.
2. Nivel de productividad de la actividad que se realiza.
3. Nivel de utilización de la tecnología en la actividad productiva.
4. Asociacionismo y seguimiento de controles para la actividad.
5. Condición de acceso al mercado (local, regional, nacional o internacional).
6. Condición de acceso a niveles de precio (precio castigado, precio como otros mercados, precio sobresaliente) o acceso a compradores.

De esta manera se identificaron tres tipos de productores; el segundo y el tercer de los cuales se dividen en dos subtipos. Unos y otros se explican a continuación:

1. Productores con poca productividad, escaso conocimiento de ella, poca o nula tecnología, suelo de mala calidad, poca superficie de tierra, asociacionismo nulo, la mayoría no tiene acceso a créditos y los buscan en la informalidad.
2. Productores con mayor productividad, poseen conocimiento de su actividad, han incorporado tecnología, están asociados y algunos acceden a créditos formales; se dividen a su vez en dos subtipos:
 - 2A. Además de lo anterior, tienen problemas con el precio de su producto, enfrentan la competencia local y regional y se les dificulta encontrar compradores.
 - 2B. Además de las características del grupo 2, logran encontrar comprador con mejor precio, y algunos de ellos consiguen movilizar su producto a otras regiones de Jalisco o a otros estados.

3. Productores casi o completamente tecnificados, con pleno conocimiento de su actividad productiva, asociados, exportan productos en forma directa o indirecta, requieren grandes volúmenes de inversión, se caracterizan por sus técnicas de producción intensiva. Se dividen en dos subgrupos:
 - 3A. Además de las características de la clasificación del grupo 3, producen en menor escala, consiguen precios no tan competitivos y se acercan a una comercializadora para exportar.
 - 3B. Además de las características de la clasificación del grupo 3, producen en gran escala, la mayor parte de su inversión proviene del extranjero y utilizan un esquema en el cual tienen una empresa que produce, otra que comercializa y otra más que compra en Estados Unidos.

En el cuadro VI.1 se muestra la clasificación de los estudios de caso según la tipología anterior. En general, los productores del grupo de granos y cereales se concentran en la parte menos competitiva de la tipología, mientras que el grupo de frutas y hortalizas se ubica en la parte más competitiva.

Cuadro VI.1. Ubicación de los casos según la tipología, por grandes grupos (porcentajes de casos)

<i>Grandes grupos</i>	<i>1</i>	<i>2A</i>	<i>2B</i>	<i>3A</i>	<i>3B</i>	<i>Total</i>
Frutas y hortalizas	16.67	27.78	22.22	16.67	16.67	100
Granos y cereales	45.45	18.18	36.36	0.00	0.00	100
Ganadería	27.78	22.22	50.00	0.00	0.00	100
Frutas, hortalizas y ganado	0.00	50.00	0.00	0.00	50.00	100
Granos y cereales y ganado	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100
Total	30.77	23.08	32.69	5.77	7.69	100

En el segmento 1 se sitúan 16 casos, que equivalen al 31 por ciento de los agroproductores encuestados. Si se analiza considerando los segmentos de la tipología como se muestra en el cuadro VI.2, la mayoría del segmento 1 son productores de granos y cereales y de ganadería, es decir, tienden a ser los menos competitivos del grupo de estudio. En coincidencia, en este segmento se ubican cinco de ellos que producen ganado y maíz, y algunos también siembran sorgo. Se encuentran en Villa Corona, Sayula, Autlán de

Navarro, Zapopan y San Martín Hidalgo. Se ubican también cinco productores de leche en pequeña escala en Tequila, Zapotlán del Rey y Jalostotitlán. En cuanto a productores de granos y cereales, entre ellos se encuentran un productor de maíz blanco, avena y sorgo de Lagos de Moreno, dos de sorgo y maíz amarillo de Zacoalco de Torres y uno de maíz blanco de Tomatlán. Respecto a los productores de frutas y hortalizas, encontramos un productor de tomatillo y chile jalapeño de Tomatlán, un aguacatero de Villa Purificación y uno de mango de este mismo municipio.

En el subtipo 2A, el mayor porcentaje se concentra en frutas y hortalizas, seguido muy de cerca por los ganaderos. En este segmento hemos agrupado a 12 productores, de los cuales cinco son del grupo de frutas y hortalizas (dos de jitomate de invernadero, uno de Gómez Farías y otro de Tonila; mango y chile jalapeño en Cihuatlán; papaya, chile y tomatillo en Tomatlán; tomatillo y chile jalapeño en Tomatlán), cuatro ganaderos (de Jalostotitlán, Acatic, Arandas y Lagos de Moreno), dos productores de cereales y granos (maíz blanco y sorgo de Tepatitlán y otro de Zacoalco de Torres), y por último, un productor de maíz blanco, calabaza, tomate y pie de cría de ganado bovino de Cuquío.

Cuadro VI.2 Ubicación de los casos en la tipología según los tipos y subtipos (porcentajes de casos)

<i>Grandes grupos</i>	<i>1</i>	<i>2A</i>	<i>2B</i>	<i>3A</i>	<i>3B</i>	<i>Total</i>
Frutas y hortalizas	18.75	41.67	23.53	100.00	75.00	34.62
Granos y cereales	31.25	16.67	23.53	0.00	0.00	21.15
Ganadería	31.25	33.33	52.94	0.00	0.00	34.62
Frutas, hortalizas y ganado	0.00	8.33	0.00	0.00	25.00	3.85
Granos y cereales y ganado	18.75	0.00	0.00	0.00	0.00	5.77
Total	100	100	100	100	100	100

En el segmento 2B predominan los ganaderos, con más del 50 por ciento, seguidos por los productores de granos y cereales y, por último, los de frutas y hortalizas. En este segmento se ubican 17 productores, de los cuales cuatro son de cereales y granos (uno de maíz blanco por municipio, entre ellos Atonilco el Alto; maíz blanco y amarillo en San Martín Hidalgo; maíz blanco, amarillo y sorgo en Poncitlán, y uno de maíz blanco y trigo en Ayotlán), cuatro de frutas y hortalizas (uno de aguacate en San Gabriel, uno de col y

brócoli en Tlajomulco, uno de plátano en Cihuatlán y un fresero de Zamora, Michoacán (caso foráneo). Además, nueve ganaderos (cuatro porcicultores: de Zapotlán el Grande, Jalostotitlán, Casimiro Castillo y de una asociación con productores de varios municipios del estado; dos lecheros de Lagos de Moreno; dos reproductores de ganado bovino, de Tenamaxtlán y Santa María del Oro, y un productor de carne de ganado bovino de Tlaquepaque). En este segmento sobresalen los porcicultores ya que al parecer es una actividad con mayores controles fitosanitarios, por lo que pueden tener acceso a mejores precios y esquemas de comercialización.

En los subtipos 3A y 3B sólo se ubican productores de frutas y hortalizas. En el primero se encuentran dos de Autlán de Navarro, uno de tomate de invernadero y otro de limón persa, y un tercer productor de brócoli de Sayula. En el subtipo 3B se ubican cuatro productores: uno de pimiento morrón de Etzatlán, y de Sayula, uno de *berries*, uno de brócoli y maíz semillero y uno de planta de aguacate, fresa y arándano. Los productores de este subtipo se caracterizan por ser exportadores de grandes volúmenes de producción.

Cuadro VI.3. Origen de la actividad económica, por tipos y subtipos (porcentajes de casos)

<i>Grupos tipología</i>	<i>Adquirida</i>	<i>Heredada por familiar</i>	<i>Heredada por padre</i>	<i>Total</i>
1	25.00	12.50	62.50	100
2A	58.33	16.67	25.00	100
2B	35.29	35.29	29.41	100
3A	33.33	0.00	66.67	100
3B	75.00	0.00	25.00	100
Total	40.38	19.23	40.38	100

Al agrupar los casos, cruzando las variables de origen de la actividad económica y los segmentos, se puede observar que existe relación entre la condición de actividad adquirida y los casos más competitivos, ya que en el grupo 3B se presenta un mayor porcentaje de actividades adquiridas. Esto al parecer tiene una estrecha relación con la visión que presenta el productor para manejar su actividad productiva, ya que la ha seleccionado por una motivación personal. Lo contrario sucede con las actividades heredadas, ya que el mayor porcentaje del segmento 1 se encuentra en este rango, que agrupa productores de granos y cereales.

IMPACTOS EN EL SECTOR DE CEREALES

La producción de cereales es quizá una de las actividades menos rentables en el campo mexicano, y por ende en Jalisco, debido a la caída en sus precios causada por la importación, principalmente en el marco del TLCAN. Desde la apertura comercial del país, con su entrada al GATT en los años ochenta del siglo pasado, el cultivo del maíz debió ser abandonado por los productores por su bajo precio y rendimiento por hectárea, así como por la falta de apoyos del Estado mexicano a esta actividad, porque la mayoría de los productores nacionales de cereales no son competitivos frente a los estadounidenses. Esto se debe a múltiples factores, como la eliminación de los precios de garantía y la falta de financiamiento; este último dejó de ofrecerse a los productores mexicanos con la desaparición de Banrural, en los años noventa.

Además, el maíz y otros cereales se importaron más de lo deseable para mantener baja la inflación y apuntalar el tipo de cambio. El gobierno mexicano decidió no cobrar los aranceles a que tenía derecho de acuerdo con el TLCAN con el fin de mantener bajos los precios del maíz y el trigo, lo cual favoreció su importación a precios menores que los costos de producción en el país de origen, es decir, a precios *dumping*. Se decidió comprar maíz subsidiado por el gobierno estadounidense para mantener bajo el precio de la tortilla, contener la inflación y lograr la competitividad general del país en la atracción de inversión extranjera directa. Otra intención, primero de la apertura comercial y después en el marco del TLCAN, era que los productores no competitivos abandonaran los cultivos poco rentables y se incorporaran a otros de más alto valor o dejaran su lugar a productores capaces de competir a nivel internacional en cultivos como frutas y hortalizas.

Luego de casi dos décadas de la entrada en vigor del TLCAN y pese a la reciente desaparición total de aranceles y cuotas de importación de básicos como maíz y frijol, gran parte de los productores permanecen en el campo debido principalmente a que no pueden incorporarse a sectores productivos más modernos, a su falta de preparación para obtener empleo en las ciudades o a la baja oferta de puestos de trabajo. Es decir, ni cuentan con cultivos más rentables ni abandonaron el campo; simplemente continúan complementando su ingreso con las actividades ganaderas tradicionales y empleándose como jornaleros.

Muchos de ellos se han refugiado en las tradicionales actividades de subsistencia de cultivar maíz y tener un pequeño número de cabezas de ganado. Los cultivos de frutas y hortalizas están fuera de su alcance por falta de

financiamiento, porque no cuentan con la tecnología apropiada y desconocen los métodos modernos de producción, empaque y comercialización que exigen los mercados internacionales.

Por otro lado, la importación de cereales para elaborar forrajes ha impulsado la actividad ganadera, lo cual ha incrementado sus niveles de producción y permitido la incursión de ganaderos mexicanos en el mercado de los países miembros del TLCAN y de otras naciones desarrolladas. Además, permitió mantener los precios de los alimentos más bajos que si no se hubiera permitido la importación de cereales. Beneficia indirectamente a los mexicanos porque mantiene bajo el costo de los alimentos en general, con lo que disminuye las presiones sobre los salarios de los trabajadores, particularmente los de bajos ingresos.

Problemática general en Jalisco

El estado presenta una situación similar a la descrita para el país. Cuenta, en regiones costeras y valles de altura media, con zonas tropicales que disponen de agua en abundancia e infraestructura de riego, donde es posible llevar a cabo agricultura comercial, pero también otras con mala calidad del suelo y precipitación pluvial escasa, donde sólo se puede practicar la agricultura de temporal con bajos rendimientos en cereales como el maíz, así como la cría de ganado. En las zonas con potencial agrícola de exportación, la mayoría de los productores locales carecen del financiamiento y la tecnología que se necesitan para incursionar en cultivos comerciales, por lo que dependen en gran medida de la inversión extranjera para superar estas dos debilidades. Además, se da la paradoja de que algunos municipios que presentan condiciones naturales adversas –como Lagos de Moreno– dispongan de medios de producción más modernos que otros con mejores suelos y niveles de precipitación –como algunos de la región Valles– (véanse arriba los mapas de tradicionalismo y modernización). Algunas regiones han tenido retrocesos en su agricultura, otras presentan avances. En suma, las regiones de Jalisco muestran condiciones naturales y de infraestructura variadas, y algunas difícilmente llegarán a ser competitivas en el marco del TLCAN debido a sus notorias desventajas. Como a nivel nacional, en Jalisco el tratado afecta o beneficia de manera diferenciada a las regiones debido a factores como calidad del suelo, climas, nivel de desarrollo, tecnificación e infraestructura.

De las 7.86 millones de hectáreas del territorio estatal, sólo 2.66 millones (34 por ciento) se pueden utilizar en la agricultura o para pastizales. A estos últimos se dedican poco menos de un millón de hectáreas. La tercera

parte (el 32.8 por ciento) de la tenencia de la tierra es ejidal. La mayor parte de las tierras cultivables son de temporal; en 2009, año del último censo económico, en la entidad sólo contaban con riego 242,813 hectáreas. En dicho año la superficie sembrada fue de 1.6 millones de hectáreas, y la cosechada alcanzó 1.3 millones de hectáreas (Sagarpa y Gobierno de Jalisco, 2011: 8).

En cuanto al perfil de los productores, parte de ellos se ciñe al más tradicional de nuestros campesinos: bajo nivel educativo, aprendizaje de las actividades productivas a partir de los conocimientos de los padres, baja productividad, combinación de la actividad agrícola con la pecuaria, primordialmente de subsistencia, como una forma de autoempleo o como actividad de refugio. A ello se suma que la mayoría son de edad madura e incluso avanzada. A este tipo de productores en los años setenta del siglo pasado se les definía como agricultores de la economía campesina.

En zonas de riego como el valle de Autlán y la cuenca de Sayula, así como en las regiones Valles y Ciénega y algunas áreas aisladas, se practica la agricultura protegida en forma intensiva, mientras que en otras se lleva a cabo de manera aislada en pequeñas superficies; en estas últimas predominan los cultivos de temporal tradicionales y la ganadería extensiva. En algunas regiones se cultiva caña de azúcar o agave, que representan mejores alternativas para los productores, aunque en ellas ha venido ganando terreno el *rentismo* de tierras a ingenios y empresas tequileras, respectivamente. De acuerdo con algunos casos de la encuesta de este estudio, otra parte de los productores se encuentra a la mitad entre el productor moderno y el tradicional: cuentan con más alto nivel educativo –a veces con carreras profesionales como ingeniero agrónomo– y echan mano de estrategias como el cooperativismo, con lo que obtienen mejores precios en sus insumos y venden su producción a precio más alto; recurren a la renta de tierras y la contratación de mano de obra; reciben créditos a los que sólo tienen acceso los productores medianos y mayores a través de Aserca. Sin embargo, no incursionan en cultivos comerciales ni parecen verse a sí mismos exportando su producción de maíz ni como productores de frutas y hortalizas.

Se puede decir que la sustitución de cultivos y otras actividades agropecuarias a partir de la entrada en vigor del TLCAN por otros más rentables comercialmente (*commodities*) no se ha experimentado en la magnitud esperada. A pesar de esto, como se analizó arriba, hay un crecimiento importante de los flujos comerciales a Estados Unidos y Canadá.

En esta sección sólo nos referimos a los cereales. Aunque la muestra de entrevistados es pequeña, ilustra suficientemente la situación por la que pasa el campo jalisciense en este aspecto.

En la producción de cereales se entrevistó a diversos productores que de alguna manera ratifican lo dicho respecto a la variedad de ellos, aunque predominan los tradicionales y aquellos que han incursionado en una producción más intensiva, con mayores recursos económicos y más conocimiento. Existen en Jalisco productores que, por su preparación e iniciativa, deberían competir en el marco del TLCAN. Aquellos que se dedican sólo a los cultivos, tienen parcelas mayores que las de los ejidatarios o cultivan grandes extensiones recurriendo a la renta de las parcelas de otros ejidatarios y de pequeños propietarios, utilizan maquinaria moderna en las labores del campo y los insumos que recomienda una práctica agrícola adecuada, como fertilizantes, herbicidas y plaguicidas para proteger los cultivos. Además, estos productores conocen la tecnología y cuentan con el conocimiento suficiente para tomar las decisiones adecuadas en cuanto a los medios para producir y respecto al financiamiento. En la muestra de entrevistados se encontraron varios casos de ellos.

Resúmenes de los casos de cereales y granos, según la tipología diseñada

Tipo 1:

1. Agricultor de 49 años con estudios de secundaria, quien siembra maíz blanco de temporal en pequeña escala en el municipio de Sayula, en la región Sur de Jalisco. Trabaja de manera manual y con maquinaria rentada para el rastreo y la siembra; utiliza semilla mejorada; emplea abono orgánico y herbicidas; busca información de precios del maíz en internet; ha recibido breves sesiones de capacitación de la Sagarpa.

Es baja su inversión por hectárea –unos 10,000 pesos– porque no contabiliza su propio trabajo y el de dos familiares suyos que le ayudan y recurre a jornaleros por un corto periodo del año. De acuerdo con su rudimentaria contabilidad –anota entradas y salidas en una libreta sólo para saber si al final del ciclo no sale perdiendo–, desde hace tiempo se vienen reduciendo sus ingresos por concepto de producción de maíz. Trabaja con recursos propios, pero en 2010 recibió de una caja popular un préstamo para sembrar. En este año cosechó 16 toneladas de maíz, que vendió a tres mil pesos cada una a un intermediario. Deja parte de la cosecha para el autoconsumo. No sabe si los insumos que compra en Sayula son productos nacionales o importados.

No pertenece a ninguna organización de productores del campo –necesita información más clara para inscribirse en una–, pero considera que podría resultar beneficioso participar en el cooperativismo con el fin

de abatir costos en insumos y vender a mejor precio. Este productor de maíz blanco en tierras de temporal también cría ganado, vende becerros en pequeñas cantidades y complementa sus ingresos como pequeño comerciante. Heredó de su padre sus conocimientos en el cultivo del campo y la tierra en donde lo lleva a cabo.

Considera que su desempeño en sus actividades agropecuarias ha sido poco exitoso y que para mejorarlo necesita invertir en infraestructura y tecnología.

Por su edad, este agricultor ya no puede aspirar a un nuevo trabajo, emigrar o poner un negocio. Personas como él emprenden negocios tradicionales como el pequeño comercio o la cría de algún tipo de ganado. Su asidero es la propiedad o tenencia de la tierra, principalmente de tipo ejidal, donde realizan actividades de refugio. Dada la precariedad con que produce y sus conocimientos tradicionales, este productor difícilmente podría incursionar en la exportación del maíz blanco que demanda Estados Unidos o en cualquier otro producto comercializable en el marco del TLCAN, y el hecho de que no pertenezca a ninguna asociación lo deja al margen también de una posible participación en la exportación de ganado y de aprovechar la importación de cereales subsidiados de aquel país.

2. Productor de 82 años de edad del municipio de Zacoalco de Torres. Ha dedicado toda su vida a las labores del campo. Cultiva junto con su familia cuatro hectáreas de sorgo y dos de maíz entre propias y rentadas. Utiliza tecnología menos avanzada que sus vecinos productores, algunos de los cuales tienen asesoría de ingenieros, mientras que él no recibe nada del gobierno y sólo hace lo que sabe hacer. No forma parte de ninguna asociación por su bajo volumen de producción. Emplea fertilizantes químicos y abonos naturales que él mismo produce y herbicidas.

Para la inversión, recibe del gobierno alrededor 1,000 pesos por hectárea de maíz. Cuando hay posibilidades de reinvertir, lo hace. En el último ciclo la semilla de sorgo le costó 1,200 pesos y la de maíz 1,500. Gastó de 7,000 a 8,000 pesos en fertilizante, que considera muy caro. Todo lo adquiere en la localidad y no sabe si es o no de origen extranjero. Sumando a todo lo anterior gastos tales como los de fletes y combustibles, su inversión por ciclo productivo es de 25,000 a 30,000 pesos para sembrar su parcela. No contabiliza la mano de obra, que es familiar. De hecho no lleva ninguna contabilidad, conserva en su memoria la inversión, la cantidad de insumos que necesita, etcétera.

En el ciclo productivo de 2011 no tuvo producción a consecuencia de la sequía que azota la región. Siembra en junio o julio y cosecha a finales de noviembre o principios de diciembre. Más sorgo que maíz porque es más corto su ciclo productivo, y requiere menos agua. Con buena temporada de lluvia le queda hasta la mitad de lo que obtiene para sembrar en el ciclo siguiente, pero este año no llovió. Considera su desempeño como poco exitoso.

Cuando obtiene cosecha, la vende a acaparadores porque necesita dinero para sobrevivir. Participaría en una estrategia de comercialización conjunta si un promotor acudiera a su región y organizara a los campesinos también para obtener apoyo del gobierno. Una vez él y otros productores tuvieron la oportunidad de vender en forma conjunta su producción de maíz a Maseca en Guadalajara, pero no se concretó la venta porque no completaron la producción que requería la empresa.

Le parece que el gobierno es indiferente frente a sus pérdidas de 2011. Menciona que él y otros campesinos llevaron documentación a la Sagarpa con el fin de recibir ayuda, pero sólo se tomó en cuenta el maíz y aún no obtienen respuesta al respecto. Percibe que obreros, diputados y otros están bien; pero no el campesino, que ve aumentar los precios de los alimentos, que vende a ocho pesos el kilo de frijol y si lo necesita tiene que comprarlo a treinta, que deberá pedir prestado para sembrar. Pide ayuda a la Universidad de Guadalajara porque no espera nada de los políticos, que sólo consiguen su voto y luego desaparecen.

Este tipo de campesinos tradicionales, de sobrevivencia, que siembran unas pocas tierras de temporal, tienen una capacidad productiva muy limitada y no pueden tener mucho control sobre su producción. A edad tan avanzada se mantienen en la actividad agrícola principalmente por la costumbre de trabajar, aunque su escasa tecnificación limita su desempeño. Él y su familia necesitan orientación sobre tecnificación en el proceso productivo o para una reconversión en lo que producen, que inevitablemente debe ir acompañada de información acerca de esquemas de inversión y de apoyos por parte del gobierno.

Es indudable que este productor es uno de los perdedores del TLCAN, pues cuando se les retiraron los apoyos del gobierno vieron reducirse drásticamente sus ingresos. Pertenece a la generación de mexicanos del campo que recibió mayores subsidios a través de precios de garantía y financiamiento y ahora se sienten abandonados; ante la indiferencia del Estado mexicano frente a la crisis causada por la sequía en buena parte del país, pide ayuda incluso a la Universidad de Guadalajara.

3. Productora de sorgo y maíz amarillo en tierras ejidales de temporal en el municipio de Zacoalco de Torres, en la región Sur de Jalisco. Tiene estudios de secundaria y desde hace unos veinte años se dedican ella y su familia a la producción agrícola, actividad heredada de sus ancestros. Incursionaron en el cultivo de agave con malos resultados, por lo que volvieron a cultivar cereales. Considera nada exitoso su desempeño en esta actividad porque sus cultivos están sujetos a las afectaciones climáticas. No forma parte de ninguna asociación de productores.

Realiza sus labores con maquinaria rentada. Utiliza fertilizantes adquiridos en la región. El comprador del grano lleva a cabo la cosecha. La mano de obra corresponde a sus tres hijos y su esposo. Sus insumos para la producción –fertilizantes, abono en general– equivalen a la mitad de lo que se obtiene por ella; tiene idea de que la mayoría de los insumos son de México, pero no lo sabe con certeza. Una empresa se los vende a crédito y paga cuando se levanta la cosecha. Vende su producción a un intermediario.

En el ciclo primavera-verano de 2011 sembró ocho hectáreas de sorgo y obtuvo tres toneladas por hectárea, y cada tonelada la vende a 3,900 pesos. Antes obtenía de siete a ocho toneladas por hectárea, pero desde hace tres años no levanta ni la mitad. Rechaza la posibilidad de comercializar su grano junto con otros productores porque no conoce con seguridad qué volumen obtendrá al fin del ciclo pues son imprevisibles los factores climáticos y prefiere no comprometerse. En algún momento hubo una iniciativa de la presidencia municipal para que se organizaran; estuvieron asistiendo a reuniones, “pero piden ciertas toneladas... o sea, como no hay seguridad por la lluvia...”. Lo que se coseche de maíz amarillo se utilizará para darles de comer a unas vacas propiedad de su esposo.

Le causa incertidumbre principalmente el comportamiento de la precipitación pluvial. Tiene la inquietud de buscar otras opciones, como hacer un pozo para riego y así obtener mejor producción de unas tierras que ya poseen ella y su familia. Esta inquietud la llevó a plantar agave, que resultó un mal negocio. Tiene problemas para almacenar el maíz y el frijol. Se muestra desilusionada con los programas de gobierno porque los productores deben aportar la mitad de los recursos.

Esta productora y su familia se encuentran en esta actividad por tradición, costumbre o supervivencia. Su capacidad productiva es limitada por la poca tecnología empleada en el cultivo y otros factores como las tierras y la disponibilidad de agua. La incertidumbre que causa la siembra de temporal le impide tomar decisiones, que en realidad no

tienen que ver con esos factores, como la organización de productores para hacer compras y ventas en forma conjunta o contratar personal para el proceso productivo. Quizá necesita información sobre los posibles esquemas de asociación de productores y sus implicaciones. Sin duda requiere orientación sobre tecnificación o reconversión productiva, aspectos ligados de manera inseparable a la información acerca de esquemas de inversión y apoyos de gobierno.

Obviamente, no está en condiciones de aprovechar las posibles ventajas del TLCAN. De hecho a productores como ella les afecta porque no pueden comercializar el grano a mejor precio que el establecido por los acaparadores y los mercados internacionales.

4. Agricultor y ganadero de 60 años de edad del municipio de Autlán de Navarro, en la región Costa Sur de Jalisco. Sólo cursó la primaria. Siembra maíz blanco en tierras de temporal prestadas, y cría en pequeña escala ganado “europeo”, del que vende becerros. También tiene gallinas y trabaja “en lo que va saliendo” para completar el gasto. No forma parte de ninguna asociación relacionada con el cultivo de maíz, pero sí de la Asociación Ganadera de Autlán. Trabajan en esta actividad él y cuatro familiares suyos sin remuneración, que contribuyen al sustento familiar. Varias generaciones de su familia se han dedicado a la siembra de maíz. Aún cultiva con animales de tiro y pizca a mano, pero utiliza herbicida, veneno para matar plagas y aplica el fertilizante necesario. No ha recibido capacitación sobre el proceso productivo del maíz.

La siembra de maíz apenas le da para satisfacer sus necesidades básicas. No gasta en semilla, se la proporcionan unos vendedores de hojas de maíz para hacer tamales a cambio de éstas. En 2010 cultivó dos hectáreas, que le dieron cinco toneladas de grano, una producción muy baja. Piensa venderle su cosecha de 2011 a un tortillero del lugar donde reside, Ayutita. Vende su maíz y ganado en el mercado local porque no puede buscar otros compradores.

Su actividad ganadera también es rudimentaria. Utiliza llantas de tractor como comederos; pero vacuna, baña y desparasita su ganado, y a veces compra alimentos para engordarlo. Utiliza en la alimentación del ganado y las gallinas la mayor parte del cereal que obtiene. No sabe cuánto gasta en los animales, los cría en parte con alimento que él mismo elabora, pero debe aplicarles vacunas, hacer muestreos y “aretadas”. Con la venta de leche y los becerros cubre gastos diferentes de la alimentación. Vende un producto para invertir en otro. En 2011

vendió unas 15 cabezas de ganado, a 4,000 pesos cada una; un número considerable dada su precariedad como ganadero. Dice que a veces vende vacas para cubrir otros gastos.

Compra sus insumos en Ayutita. Desconoce la procedencia de éstos y cree que se trae el fertilizante en barco desde Japón, que el intermediario lo compra a granel en Manzanillo y lo encostala en Autlán para su venta. No lleva ninguna contabilidad porque nadie le pide cuentas. Donde adquiere sus insumos y en la asociación ganadera —ahí compra sus vacunas— obtiene información sobre el ganado contenida en folletos. Refiere que en la asociación “seguido” hay reuniones de información sobre programas para combatir la brucelosis y otras enfermedades, así como vacunas y otros artículos que necesita. Alguna vez quiso participar en la capacitación sobre el ganado, pero no pudo por falta de cupo.

Tal vez no sabe que puede obtener un ingreso extra si vende hojas para tamal. Este es un negocio de acopiadores que en ocasiones la exportan. De esta manera participa en la exportación, quizá sin darse cuenta. En Veracruz se cultivan variedades especiales para obtener hoja, es decir, el cultivo de maíz para la hoja se ha convertido en una actividad comercial (CIMMYT, 2007). Parece añorar el tiempo en que los campesinos recibían ayuda del gobierno; cree que éste puede dar asesoría y otorgar apoyos para fertilizantes y herbicidas, pues su adquisición se le dificulta porque carece de liquidez.

Difícilmente puede tener alguna relación con el TLCAN por su escaso rendimiento. Si participara en alguna asociación ganadera quizá pudiera exportar junto con otros productores de ganado, para lo cual también debería tener acceso a los cereales importados de Estados Unidos. Pero utiliza su propio cereal como alimento de los becerros. Es un productor de supervivencia, sin potencial para incrementar su rendimiento por falta de liquidez para una mayor inversión y debido a su edad. Está poco informado sobre sus insumos y su actividad, sólo cuenta con su experiencia y está poco vinculado a otros productores. Requiere acceso a créditos extremadamente blandos y flexibles, información de los productos y capacitación administrativa.

5. Productor de maíz tradicional de 63 años de edad, complementa esta actividad con la ganadería en pequeña escala. Vive y trabaja en La Venta del Astillero, municipio de Zapopan, en la región Centro de Jalisco; en una zona maicera de alta producción alcanzada por la mancha urbana de la zona metropolitana de Guadalajara. Sólo cursó la educación prima-

ria. Siembra 11 hectáreas de maíz blanco, una parte de ellas heredada y otra que le donó la comunidad. Su familia se ha dedicado a este cultivo en el pasado.

Realiza la pizca del maíz con máquinas. Financia su cultivo con la reinversión de lo obtenido, no solicita ningún tipo de crédito. Durante una temporada emplea a cinco trabajadores, a quienes paga 200 pesos diarios. Invierte poco más de 8,000 pesos por hectárea. En 2010 produjo 66 toneladas de maíz, lo que significa seis toneladas por hectárea, una producción aceptable dadas sus condiciones de trabajo. Vende parte del cereal a acaparadores o intermediarios y utiliza el resto en la alimentación del ganado. No pertenece a ninguna organización de productores de maíz.

Como ganadero, cuenta con pie un de cría y vende becerros en pequeñas cantidades. Para esta actividad no cuenta con silo forrajero, cercas electrificadas, mezcladora de alimentos, bordo para abrevadero de los animales ni corrales de engorda, es decir, carece de la infraestructura necesaria para dedicarse a la ganadería en forma adecuada. En cambio, da a sus animales alimento balanceado y sales minerales, los vacuna, desparasita y baña contra garrapata, sarna y piojos. Emplea en la cría de ganado a dos personas de tiempo completo, a quienes les paga 1,500 pesos semanales. Ha gastado unos 12,000 pesos en vacunas y 30,000 pesos en dos toros. Para dársela al ganado como alimento, manda moler parte de su producción agrícola, lo cual le cuesta otros 30,000 pesos. Vende su ganado “al mejor postor”. En 2010 vendió diez becerros a cinco mil pesos cada uno. Tampoco para esta actividad pide préstamos a ningún tipo de institución financiera. Pertenecer a la Unión Ganadera de Zapopan.

Para ambas actividades compra sus insumos en Guadalajara. Cree que todos ellos, excepto los abonos naturales, son de procedencia nacional, pero en realidad desconoce su origen. No lleva ningún control de gastos ni de sus ingresos y mezcla el dinero agrícola con el ganadero. No ha recibido capacitación para el cultivo de maíz ni para la ganadería, afirma haberse enseñado solo. Él mismo realiza sus ventas, pero dice que participaría en alguna estrategia de comercialización en forma conjunta con otros productores, y piensa que para llegar a exportar sus productos necesitaría asociarse con otros. No se considera exitoso porque sus márgenes de ganancia son mínimos, pues todos los insumos están muy caros; piensa que su desempeño podría mejorar si recibiera apoyos del gobierno.

Es un productor tradicional, toda su vida se ha dedicado a la pequeña agricultura y ganadería. En los términos de tradicionalismo y modernidad descritos arriba, se encuentra en el primero en cuanto a los medios de producción; sin embargo, en lo que respecta a insumos como fertilizantes y en los productos que utiliza en su ganadería, así como en las medidas que toma, se encuentra en la modernidad. Aunque la rentabilidad de sus actividades es casi nula, cree que sabe lo necesario para realizarlas, por lo que no está interesado en capacitarse. Su edad y la manera en que se incorporó a las actividades del campo, como continuador de la tradición familiar, igual que en muchos otros casos, tal vez sean sus principales impedimentos para que llegue a ser un productor como los que imaginaron los negociadores del TLCAN, que se dedique a actividades más rentables.

6. Productor de Villa Corona casado, de 45 años, estudió hasta tercer año de primaria. Se dedica a la producción de maíz y sorgo desde hace 25 años. Desarrolla estas actividades en tierras de su propiedad. Utiliza fertilizantes químicos y semilla mejorada. Siembra en tierras de temporal. Para la actividad agrícola contrata un trabajador temporal cuando lo necesita, a quien le paga 200 pesos al día. Invierte en insumos de 9,000 a 10,000 pesos por hectárea. En el ciclo agrícola primavera-verano 2011 sembró siete hectáreas de maíz y unas pocas de sorgo. En el ciclo otoño-invierno 2010 sembró cinco hectáreas de maíz y seis de sorgo. Obtuvo 60 toneladas de pastura del maíz y diez toneladas de sorgo que no vendió porque con él alimenta a su ganado.

Adquiere sus insumos en la región. Lleva los controles de su actividad productiva por escrito para saber si obtuvo dinero suficiente para hacer la reinversión y conocer su nivel de ingresos. No es miembro de ninguna asociación de productores porque considera que no tiene el tiempo suficiente para participar en ella.

Es un productor de pequeña escala con poca productividad, no cuenta con tecnología y siembra en tierras de temporal, ambas situaciones limitan mucho la rentabilidad de su inversión. A esto se suma el poco interés que tiene en vincularse con otros productores y en allegarse información, lo que agrava su situación. Estuvo viajando a Estados Unidos para trabajar e invirtió lo que ahorró en las tierras que trabaja. En la entrevista comentó que a lo mejor fue una mala decisión la de invertir en esta actividad pues no veía que le fuera bien y su dinero no tenía la rentabilidad esperada.

7. Productora del municipio de Tomatlán, en la región Costa Norte. Mujer casada que se dedica con su esposo a cultivar maíz blanco desde hace 35 años. Siembran ocho hectáreas de maíz blanco en tierras comunales con canales de riego y también utilizan sistema de aspersión. Emplean a dos o tres trabajadores temporales, a quienes les pagan 200 pesos diarios. Rentan un tractor dos veces por ciclo productivo a 500 pesos por hectárea. Compran el fertilizante a 13,000 pesos la tonelada (a veces requieren 1.5 toneladas), y pagan una cuota por el agua de riego. En tiempos productivos obtienen alrededor de 1.5 toneladas por hectárea. Cuando hay suficiente producción se la venden a acaparadores y en ocasiones a sus vecinos, que la utilizan como alimento para ganado. No han recibido capacitación para realizar su actividad. Adquieren sus insumos en la región. Registran la información de su actividad por escrito, tanto del proceso productivo como la inversión y los gastos. No forman parte de ninguna asociación.

Desarrollan su actividad productiva con cierta tecnificación, pero las pequeñas dimensiones de las tierras que utilizan limitan su potencial de negocio. También perciben su actividad como de supervivencia, para abastecer al hogar. Quizá su espíritu emprendedor colapsó por su fracaso en la producción de papaya.

Este tipo de productores deben fortalecer los lazos con la comunidad o región de manera que la organización de productores agrícolas y las autoridades comunales trabajen conjuntamente con las dependencias de gobierno en la planificación y distribución de cultivos. Requieren orientación para la reconversión productiva e información acerca de esquemas de inversión y apoyos de gobierno al respecto.

8. Productor de Lagos de Moreno, en la región Altos Norte. Casado, de 50 años de edad y con estudios de preparatoria. Se dedica a la producción de maíz blanco, avena, sorgo (granos básicos). Cuenta con tierras de riego con sistema de aspersión. Tiene 15 trabajadores permanentes, cuyo salario es variable. La inversión en el proceso productivo proviene de ahorros del ciclo anterior o de algún otro negocio, explica que la inversión es incosteable. En la temporada otoño-invierno de 2010 sembró 30 hectáreas de maíz, seis de avena y diez de sorgo. Obtuvo 8.5 toneladas de maíz blanco por hectárea, 200 pacas de avena y de sorgo no cosechó nada. El maíz blanco se lo pagan a cuatro pesos el kilo, la avena a 20 pesos la paca de 20 kilos y el sorgo se vende también en pacas de 20 kilos a 15 pesos cada una. Lleva registro de todos sus proce-

sos. Se mantiene informado mediante cursos, los trabajadores reciben capacitación de ingenieros cada que empieza un ciclo. No pertenece a ninguna sociedad.

Si un producto escasea sube su precio y eso repercute en toda la cadena, hasta el consumidor final. La inversión en tecnología es incosteable desde su punto de vista, percepción que seguramente comparten otros agroproductores. En la forrajera se está desperdiciando una oportunidad de asociacionismo e intermediaria para los productores de la región, con lo que podrían disminuir sus costos de producción.

Tipo 2A:

1. Productor de Zacoalco de Torres, casado, de 62 años de edad; es ingeniero químico. Su familia lleva alrededor de ochenta años dedicándose al cultivo de sorgo y maíz. Sus cultivos son de temporal. En 2010 sembró 20 hectáreas de sorgo y cuatro de maíz. Siembra en tierras propias y rentadas o prestadas. Su inversión por hectárea es de aproximadamente 10,000 pesos. Su rendimiento promedio fue de cinco o seis toneladas por hectárea en el ciclo anterior. Vende su producción directamente a los acaparadores. El precio de la última venta de sorgo fue de 4.40 pesos el kilo, y el de maíz de 5.10 pesos. Lleva controles de su actividad productiva por escrito. Recibe visitas de orientación sobre los productos que necesita poner en la siembra y los análisis de suelo necesarios. Él y otros productores están haciendo intentos de trabajar en forma conjunta, sobre todo de vender su producción y de comprar sus insumos juntos.

Aunque este productor no cuenta con mucha tecnología en su actividad productiva, renta la maquinaria que necesita. Este tipo de acciones reflejan su interés por hacer más eficiente su proceso productivo, pero la renta de estos implementos incrementa sus costos de producción. Es importante que obtenga financiamiento o crédito más blando para que adquiera los implementos productivos con los cuales desarrollar su actividad. Aunque está consciente de los beneficios del trabajo en conjunto, también tiene presentes las dificultades para el asociacionismo, que tal vez se puedan solucionar con la capacitación conjunta para él y los productores vecinos en esquemas de agrupación, trabajo en equipo y otras estrategias.

2. Productor de maíz blanco y sorgo de temporal en las regiones Altos Sur (Capilla de Milpillas, municipio de Tepatitlán, donde reside) y Centro (La Laja, municipio de Zapotlanejo). Tiene 61 años y cursó hasta tercer

año de primaria. Heredó esta actividad de su padre y la desempeña desde hace cincuenta años. Cultiva tierras propias y rentadas. Produce su propia semilla y utiliza fertilizante químico y estiércol de res y de gallina, además de herbicida e insecticida. Le ayudan cinco hijos y contrata una o dos personas para las labores que no alcanzan a hacer. Cree que invierte en promedio 13,000 pesos por hectárea, cantidad que financia con sus utilidades del ciclo previo. Casi no ha recibido capacitación y aunque ha asistido a diferentes eventos, no considera muy valiosas las enseñanzas que recibe. No es miembro de ninguna asociación de productores porque cree que en ellas cada quien defiende sus intereses.

En el ciclo primavera-verano 2011 sembró 50 hectáreas de maíz blanco y cosechó entre seis y siete toneladas por hectárea, que vendió a molineros a 3,000 pesos la tonelada. En este mismo ciclo sembró también 30 hectáreas de sorgo, del que cree que va a recoger sólo 30 toneladas porque casi no llovió; considera que su precio es de entre 4,000 y 4,200 pesos la tonelada y piensa venderlo a diferentes granjas de cerdos de la región. Cree que en este ciclo no va a obtener ganancias, sólo obtendrá recursos para comer. Se considera medianamente exitoso y cree necesario el incremento de los apoyos del gobierno para que le vaya mejor.

Compra sus insumos en Tepatitlán, Guadalajara, Zapotlanejo, Tototlán, La Barca u otros lugares. Piensa que “todo esto estuvo muy difícil: de tal parte, tráete tanto de esto y tanto del otro porque no hallábamos, era un monopolio”. Cree que algunos insumos podrían venir del extranjero, pero no está seguro de ello. Considera que no podría exportar porque tiene muy poca cosecha. No está dispuesto a participar en una estrategia conjunta de comercialización porque en el pasado participó en una en la que un intermediario de Matamoros, Tamaulipas, se llevó 4,000 toneladas de maíz y no las pagó.

Este agricultor mediano es un escéptico del asociacionismo de cualquier tipo debido a una mala experiencia que tuvo. Tiene una producción mediana pero es baja su rentabilidad. Puesto que siembra tierras de temporal, la sequía por falta de lluvias en 2011 le ocasionará resultados negativos. Compra sus insumos a precios altos, aunque busca mejores opciones. Además, vende a precios por debajo de los que obtienen otros productores. Por la cantidad de hectáreas que siembra, podría ser un candidato a exportar en el marco del TLCAN, pero sus condiciones de producción —no usa semilla mejorada ni lleva contabilidad, tiene poco capital de trabajo, etcétera— no le permitirían incursionar en el mer-

cado internacional. Como otros, parece añorar la ayuda del gobierno a los productores, actitud propia de su generación.

Tipo 2B:

1. Joven de 33 años, con preparación profesional en el área agronómica, quien cultiva maíz blanco en tierras de temporal y de riego a nivel comercial. Desarrolla su trabajo en la región Ciénega, una de las mayores productoras de cereales, pero también de hortalizas y *berries*. Su producción de cereales se localiza en los municipios de Ayotlán, Atotonilco el Alto, Degollado y Tototlán y vive en el primero. Cuenta con un despacho donde ofrece asesoría y lleva 15 años cultivando maíz, es decir, prácticamente toda su vida productiva la ha desarrollado en el marco del TLCAN. El 80 por ciento de las tierras que cultiva son de su propiedad y renta el otro 20 por ciento.

Utiliza mejor tecnología que los otros maiceros de la zona, pero no tan buena como la de los productores de áreas de riego. Aunque su producción es principalmente de temporal, en las zonas de riego utiliza canales recubiertos, pues el 20 por ciento de las tierras que trabaja son irrigadas. Emplea fertilizantes químicos y orgánicos, abonos naturales, herbicidas e insecticidas químicos, y siembra semilla híbrida. Invierte 18,000 pesos por hectárea y da empleo a siete trabajadores, a quienes les paga 180 pesos diarios, y un “cosechador” le cobra 650 pesos por hectárea.

En 2010 sembró 18 hectáreas y obtuvo una producción sobresaliente de diez toneladas por hectárea, que vendió a 2,950 pesos cada una. De acuerdo con sus cuentas, tuvo una utilidad de 8,000 pesos por hectárea y reinvertió de 4,000 a 5,000 pesos por hectárea en 2011. Está pesimista porque piensa que en este año no le irá tan bien y cree que para sembrar en el siguiente ciclo tendría que pedir un préstamo. Adquiere todos los insumos en su región y él mismo elabora abonos naturales. Compra sulfato de amonio nacional; comenta que el fósforo y el potasio no se pueden obtener en México porque no hay minas de estos elementos. Su producción prácticamente está bajo contrato con Aserca y vende el resto a los acaparadores. Nunca ha exportado pero cree que podría hacerlo si recibiera capacitación al respecto y tuviera un mayor volumen de producción.

Contabiliza sus gastos e ingresos y factura sus ventas. Un contador le lleva la contabilidad y presenta sus declaraciones al Sistema de Administración Tributaria. Al iniciar la temporada cotiza los insumos

requeridos y proyecta los gastos totales de la misma. Se mantiene informado por medio de internet; sobre todo en la página de Aserca, donde consulta precios, procesos productivos y programas de apoyo. También recibe capacitación de Aserca sobre producción y programas de apoyo al campo.

Considera que su desempeño sería mejor si recibiera más capacitación e hiciera una mejor comercialización, así como con un incremento en los recursos que el gobierno destina al campo. No forma parte de ninguna asociación de productores.

Este productor ilustra una situación que tal vez tenga más presencia de la deseable en el país: la orfandad en que dejó a los campesinos la falta de apoyos del gobierno y el debilitamiento que sufrió ante sus ojos la institución ejidal. Aunque es un agricultor relativamente exitoso, considera que con la creación del Procede se debilitó el ejido. El hecho de que se refiera así al Procede, que se aprobó con la reforma de 1992, significa que el tema sigue presente entre quienes lo rodean. Es preocupante que un productor joven, preparado en el aspecto agronómico y relativamente exitoso sienta de esta manera la falta de intervención del gobierno, lo cual sería comprensible en campesinos que vivieron la época del impulso oficial al campo. Aun cuando se mantiene informado, vende su maíz a precio muy bajo si se le compara con los precios a los que venden otros productores de la muestra.

2. Productor de 31 años de edad del municipio de Ayotlán, en la región Ciénega. Forma parte de la Asociación de Productores Agrícolas de La Concepción, municipio de Ayotlán (lugar donde reside), de la que es gerente. Es licenciado en informática. Como segunda actividad, cultiva con maíz blanco y trigo siete hectáreas de tierras rentadas, todas ellas con agua de pozos profundos para riego. Recibe apoyo técnico y financiamiento para el proceso productivo. Él y los demás miembros de la asociación venden su producción en forma conjunta a una integradora que la comercializa. Mejoraría su desempeño con mejor infraestructura o tecnología. Aunque es medianamente exitoso en esta actividad, si sólo se dedicara a ella no le daría lo suficiente para vivir.

En comparación con la tecnología que utilizan los productores de hortalizas, la que emplea es menos sofisticada. Aplica fertilizantes, herbicidas químicos y orgánicos e insecticidas. Piensa que la mayor parte de sus insumos provienen del extranjero, especialmente de Ucrania e Israel. Siembra semilla mejorada. El trabajo es realizado por cuatro

trabajadores temporales, a quienes paga 150 pesos diarios. Tiene un costo de producción anual por hectárea de alrededor de 22,000 pesos entre pago a jornaleros, insumos y renta de maquinaria. Ha recibido financiamiento de bancos y cajas populares; actualmente se lo proporciona la asociación. Cuando pidió un préstamo quirografario a la Caja Popular Mexicana pagó 2.5 por ciento de interés mensual. Compra todos sus insumos en la región.

En el ciclo primavera-verano 2011 cosechó 80 toneladas de maíz blanco en las siete hectáreas cultivadas —una excelente producción de 11.5 toneladas por hectárea—, con un valor de 4,800 pesos la tonelada. En este cultivo le quedó una utilidad por hectárea cosechada de maíz blanco de unos 30,000 pesos. En las mismas siete hectáreas cosechó de 30 a 35 toneladas de trigo, con un valor de 4,100 pesos la tonelada; en este cultivo ganó aproximadamente 15,000 pesos por hectárea.

Toda su producción de maíz blanco y trigo se la vende a la sociedad de producción rural, con la que firma un contrato antes de la siembra. Esta organización, a su vez, la comercializa a través de una integradora que al parecer la coloca en la región a mejores precios.

Aun cuando este productor es preparado, no lleva registro ni tiene controles en su proceso productivo. Mantiene la información en su memoria y considera que puede hacer comparaciones de un año para otro con lo que recuerda. Recibe capacitación de la integradora a través de pláticas y talleres sobre temas de comercialización, así como de la Sagarpa. La capacitación se lleva a cabo durante todo el proceso productivo, ya que primero se capacita al técnico, quien a su vez capacita a los productores.

Por su nivel educativo, empleo de maquinaria e insumos modernos, apalancamiento financiero, venta conjunta y la capacitación que recibe, este productor debería inscribirse entre los que serían capaces de hacer más competitiva la producción agropecuaria de México, y en particular de Jalisco, en el marco del TLCAN. Sin embargo, es un gerente sin preparación formal en el sector donde se desempeña, algo cuando menos extraño, tanto como que no lleve contabilidad alguna en su actividad agrícola y que la asociación debe encargarle la comercialización a una “integradora”, es decir, que no sea capaz de comercializar la producción de sus agremiados. Aunque cuenta con agua de riego, es difícil pensar que un empresario agrícola así pueda reconvertirse y dar el salto a cultivos más rentables, como los de frutas y hortalizas, que era lo deseable cuando se negoció el tratado. Aun así piensa que podría vender sus productos en el extranjero.

3. Productor de 47 años del municipio de Poncitlán, en la región Ciénega; casado, con estudios de ingeniero agrónomo. Se dedica desde hace 20 años a la producción de maíz blanco, amarillo y sorgo. El 70 por ciento de sus tierras son propias y el 30 por ciento rentadas. El 50 por ciento de sus tierras es de riego rodado y el otro 50 por ciento son de temporal.

En el ciclo primavera-verano 2011 sembró maíz blanco y amarillo, 100 hectáreas del primero y 30 del segundo. En el último ciclo del año 2010 sembró 70 hectáreas de maíz blanco, 40 de maíz amarillo y 20 de sorgo. Su cosecha por hectárea fue de ocho y media toneladas de maíz blanco, diez de amarillo y ocho de sorgo. El maíz blanco lo vendió en 3,100, el maíz amarillo a 3,200 y el sorgo en 2,900 pesos la tonelada. La producción de maíz amarillo es para la industria, el blanco para la masa de tortilla y parte del sorgo es para consumo pecuario. Ha comercializado su producto en conjunto con otros productores.

Lleva registro por escrito de todos sus procesos. Se mantiene informado asistiendo a cursos y congresos que imparte el FIRA, en el área de procesos productivos y del recurso suelo, y recibe capacitación para mejoramiento productivo, manejo de insumos y tecnología productiva.

Es un productor medianamente exitoso, interesado en capacitarse. Muestra tener conocimiento del sector. Quizá es representativo de los productores que aún obtienen ganancias en granos y cereales en Jalisco. El hecho de mantenerse informado le ayuda en este proceso. Considera que es necesario invertir en infraestructura, aumentar la inversión para ser más productivo.

4. Productor de San Martín Hidalgo, en la región Valles de Jalisco. Tiene 51 años de edad, produce en gran escala maíz blanco y amarillo en tierras de temporal y preside la organización de productores de su municipio. Como otros que producen en diferentes escalas, se inició en la agricultura gracias a que su padre lo enseñó. En 2010 cultivó 800 hectáreas, pero no obtuvo grandes ganancias. Utiliza la tecnología adecuada, combina fertilizantes químicos con orgánicos y emplea herbicidas e insecticidas y siembra semilla mejorada para aumentar su productividad. En términos de tradicionalismo y modernidad, se ubica en esta última. Cultiva el cereal en una de las zonas de más altos rendimientos de Jalisco.

Gasta en semilla, herbicidas, insecticidas y otros insumos alrededor de 17,000 pesos por hectárea. Puesto que en el último ciclo agrícola sembró 800 hectáreas, los costos correspondientes ascienden a 13,600,000

pesos. Además contrató a 150 trabajadores temporales –menos de seis meses–, a quienes pagó 200 pesos diarios. En este ciclo la organización que preside obtuvo un crédito de avío de FIRA con una tasa de 12 por ciento anual, tramitado por un despacho externo que cobró el 1 por ciento por apertura de crédito y otro 1 por ciento por concepto de garantías sobre el monto del préstamo. Considera que uno de los mayores problemas para obtener créditos es que las instituciones crediticias exigen garantías que no pueden tener, por lo que sus préstamos son limitados.

De las 800 hectáreas que sembró en el ciclo previo, 680 eran de maíz blanco y 120 de maíz amarillo, en las cuales cosechó unas siete toneladas por hectárea, es decir, 4,760 y 840 toneladas, respectivamente. Puesto que el precio de venta fue de aproximadamente 3,530 pesos la tonelada, el valor total de su producción ascendió a cerca de 18 millones de pesos. Vende sus productos a un intermediario.

Adquiere en la localidad todos sus insumos para el proceso productivo, pero compra por mayoreo a través de la asociación que preside, para obtener mejor precio, y los demás productores miembros de ella también le compran a la organización. Los proveedores regionales los apoyan mediante un crédito para la compra de insumos. La mayor parte de los fertilizantes que requieren son importados, por ejemplo la urea proviene de Rusia. Los insecticidas son producidos en la región.

Este productor lleva registros contables de sus ingresos y gastos. Además, la asociación tiene un convenio con el Centro Universitario de los Valles de la Universidad de Guadalajara, que les envía algunos practicantes a que realicen un diagnóstico administrativo y comercial para que detecten deficiencias y sugieran posibles soluciones. También hay técnicos pagados por un programa federal que continuamente les imparten cursos y asesoran a los productores.

Como presidente de la Asociación de Agroproductores Ejidales de San Martín Hidalgo, considera que las principales ventajas de este organismo son el acceso a créditos y la compra de insumos en gran escala y a mejores precios. Él nunca ha exportado y no lo cree posible porque México no es autosuficiente en producción de maíz y los productores locales no son competitivos para comercializar en los niveles requeridos. Entre otras limitantes, los productores son de pequeña escala y la posesión de la tierra está muy dividida y no se pueden comparar con productores de Estados Unidos, que siembran 2,000 o 3,000 hectáreas.

En productores que trabajan a esta escala se podrían cifrar las esperanzas de que México llegue a tener un sector primario competitivo,

pues utiliza la tecnología y tiene los conocimientos necesarios para desempeñarse en esta actividad y le interesa la vinculación con instituciones educativas. Sin embargo, carece de una visión más amplia, más allá de lo regional, para que busque insumos de más bajo costo para comercializar su producción, y aunque tiene conciencia de las ventajas que da el asociacionismo, comercializa sus productos en forma particular. Además cultiva tierras de temporal, por lo que depende de la precipitación pluvial.

Este agricultor progresista, empresarial, con preparación profesional en su área de trabajo, capaz de gestionar créditos, dirigente de productores que intuye que falta mayor infraestructura en el campo y produce en escala comparativamente alta maíz blanco y amarillo en la región Valles, tiene mucho de lo que se necesita para incursionar en los mercados internacionales; incluso en cultivos más rentables, como frutas y hortalizas. Pero tiene la debilidad del tradicionalismo, heredado de su familia, de considerar que México debe luchar por la autosuficiencia alimentaria. Al parecer no se siente en un país que ha formado parte de un tratado comercial durante 18 años y renunció a esta política desde los años ochenta.

Tiene potencial pero carece de la visión para ser un exportador. Si produjera sólo maíz blanco se podría inscribir entre los exportadores mexicanos de este cereal a Estados Unidos, país que lo compra como un insumo industrial.

Conclusiones

Aunque los casos revisados no son estadísticamente representativos, de ellos se deducen algunas constantes con respecto a la contrastación de la información recabada con nuestros supuestos sobre los impactos del TLCAN en Jalisco y sus regiones, en este caso en lo referente a la producción de cereales.

1. Prevalece en muchas regiones de Jalisco, sobre todo en las pobres en recursos naturales, la economía campesina tradicional (tipo 1), que sólo permite la sobrevivencia familiar con el uso de sus tierras en parcelas pequeñas, minifundios ejidales (donde no se han dado títulos de propiedad) y pequeña propiedad.
2. Se puede afirmar que no tienen las condiciones ni el apoyo institucional para aprovechar las ventajas que pudieran derivarse del TLCAN con la sustitución de cultivos y actividades agropecuarias, pues se considera que incluso en pequeños predios es posible cultivar exportables, como

- lo demuestra la pequeña agricultura protegida de la zona del municipio de Jocotepec.
3. A este tipo de productores la importación de cereales los afecta en la medida en que reduce los precios de venta. Sus costos de producción son realmente altos si se imputa el trabajo familiar, como debería ocurrir.
 4. De acuerdo con la localización de estos casos, y considerando que muchos similares se encuentran dispersos a lo largo y ancho de Jalisco, los impactos del TLCAN en lo referente a cereales se manifiestan en casi todas las regiones. Los impactos negativos del tratado se concentran en las regiones con este tipo de producción de las regiones Sur, Norte, Altos Norte y Altos Sur e incluso en otras con mayores recursos naturales de Jalisco. En cambio, la región Ciénega y algunas zonas de las regiones Altos Norte y Altos Sur se han beneficiado de la importación de cereales.
 5. Desde el punto de vista socioeconómico, predominan en la agricultura campesina las personas de edad madura, e incluso avanzada, con escasa capacitación y actitudes tradicionalistas pues parecen continuar los sistemas productivos de generaciones anteriores que recibían grandes apoyos del sector oficial. Puesto que las importaciones impulsaron a la baja los precios de los cereales, este tipo de productores han visto reducirse paulatinamente sus ingresos reales, en detrimento de su calidad de vida. Como los demás agricultores entrevistados, tienen muy presente la necesidad de ayuda del gobierno, como en tiempos previos al TLCAN. La insistencia en la necesidad de ayuda oficial es una constante incluso en productores “exitosos”.
 6. La edad, educación y posibilidad de compra y renta de tierras ejidales que posibilita el Procede parecen ser factores para el surgimiento de jóvenes empresarios en la agricultura cerealera, quienes utilizan conocimientos, tecnología e información actual para obtener mejores rendimientos y, por lo tanto, ganancias superiores a las de los campesinos tradicionales; aunque en muchos casos logran esto a costa del pago de salarios bajos a sus jornaleros. En esta rama, aunque algunos productores pueden aspirar a convertirse en exportadores, al parecer carecen de la visión para exportar, especialmente el maíz blanco que necesita Estados Unidos como insumo industrial.
 7. En cuanto a la intervención, a través de política pública, es claro que se deben redoblar los esfuerzos del sector oficial en capacitación, información, construcción de infraestructura, asociacionismo y financiamiento. En este caso es importante que las instituciones de educación superior

asuman un mayor compromiso con el sector mediante una vinculación efectiva universidad-empresa.

IMPACTOS EN EL SECTOR GANADERO

Problemática general

Como se mencionó en el capítulo III, el valor de la producción del sector pecuario, en términos reales, ha permanecido sin mayores cambios. Esto implica que para los productores tanto los ingresos como la rentabilidad deberían permanecer relativamente estables o disminuir, debido al incremento en los costos de la producción. Sin embargo, ha habido mejoras productivas o reducción de costos gracias a la importación de forrajes y granos para la engorda de animales a precios relativamente bajos (Rosenzweig, 2005). Lo anterior favorecería sobre todo a los exportadores de ganado vacuno en pie de la región Norte de Jalisco y a los productores avícolas y de huevo que abastecen el mercado interno. Aunque para ello es condición necesaria que los productores tengan acceso a estos insumos.

Por otro lado, Jalisco tiene grandes productores de leche y llegó a exportar ganado en el pasado, pero ha tenido una fuerte caída en ambas actividades. Este tipo de productores tenía un sólido flujo monetario, ciclos de ventas bien establecidos, buenos precios y temporadas altas de sobreexplotación. Sin embargo, con la entrada en vigor del TLCAN, la importación de leche en polvo –más barata que la leche líquida que ellos producen– ha hecho que las empresas lecheras no sólo no paguen buenos precios por ella, sino que no la compren toda. Por otro lado, el costo de producción de la leche se ha venido incrementando –no así su precio–, debido a la competencia desleal que representa la importación de sustitutos de la misma. Como resultado de ello, muchos productores se han visto en la necesidad de vender parte de su ganado para subsistir y continuar con su actividad aunque sus animales aún son productivos. En este sentido, perciben como negativo este tratado y aseguran que estarían mejor sin él.

Todos estos efectos desembocan en otros impactos sociales y económicos, que afectan considerablemente a los productores con perfil más bajo y escasa capacidad de inversión. Por ello, indiscutiblemente, aquí hay una oportunidad de consolidar las organizaciones de productores para que puedan apoyar al sector y hacer frente a esta situación.

Mercados, comercialización y precios

Las estrategias de comercialización, los mercados que atienden y los precios que se presentan en los diversos casos de estudio son una muestra de lo que se necesita en un contexto donde los ganaderos locales deben enfrentar la competencia de Estados Unidos y Canadá ya sea con productos sustitutos o por medio de los insumos de producción.

Cuando se evalúa el desempeño del productor de leche y carne de ganado bovino y porcino, desaparecen unas barreras y surgen otras. Por ejemplo, el litro de leche ha aumentado en sólo 20 centavos de 2008 a la fecha, pues pasó de 4.80 a cinco pesos, mientras que el precio de uno de sus insumos, el silo, aumentó de 35 a 80 centavos y el kilo de maíz rolado pasó de tres a 5.50 pesos.

La carne de bovino y porcino se vende al rastro local a un precio de 13 y 20.80 pesos el kilo, respectivamente, muy distinto de aquel que tienen estos productos para el consumidor final. Además, hay que considerar las importaciones de estos productos, que presionan a los productores para que vendan a precios aún más bajos. Por ello los pequeños productores, con escasa productividad, se encuentran cada vez más inmersos en un círculo vicioso del cual es difícil que salgan sin los apoyos institucionales adecuados.

En general, suele pensarse que los ganaderos tienen una ventaja competitiva cuando forman parte de una asociación eficiente. Los beneficios van desde las facilidades de comercialización y los beneficios fiscales hasta la certificación para comprobar la calidad de los animales y la obtención de mejores precios.

Ganadores y perdedores en el comercio internacional en el marco del TLCAN

Era de esperar que a raíz de la entrada en vigor del TLCAN hubiera ganadores y perdedores. Por su parte, los productores avícolas resultaron perjudicados con la entrada al país de subproductos como piernas de pollo y otros que venden Estados Unidos y Canadá a precios bajos. En contraste, algunos grupos de ganaderos y quienes se dedican al mejoramiento genético para la producción de carne se han visto beneficiados porque ahora tienen, por ejemplo, la posibilidad de comprar animales de raza en Canadá, así como de importar granos forrajeros. Sin embargo, para quienes se dedican al mejoramiento genético de animales a nivel local el panorama no es claro, pues dependen de su capacidad de aprovechar estas oportunidades.

Aunque sería de esperar un impacto positivo en el sector ganadero en el marco del TLCAN, la percepción y el resultado son los opuestos: la mayoría de los productores entrevistados dijeron que el TLCAN no les ha ayudado a mejorar su situación; por el contrario, ésta ha empeorado. Este resultado debe tomarse con la debida cautela frente a los problemas que enfrentan estos productores. Por ejemplo, en capítulos anteriores se dijo que una de las ventajas del TLCAN en la producción de ganado es la importación de forrajes a bajos precios, lo que favorece el consumo interno al mantener bajos los precios de los alimentos y que los ingresos de la población les rindan más a las personas de bajos recursos. Esta sería una ventaja si ello predominara entre los productores; pero la mayoría de los encuestados son autosuficientes, es decir, producen su propio forraje y compran el resto de sus insumos en su localidad. Como resultado de lo anterior, se incrementan los costos de producción, lo que cambia los resultados y el impacto de los mismos.

De igual manera, es necesario examinar la variable información. En Jalisco, de acuerdo con los casos estudiados, la proporción de ganaderos miembros de una asociación es pequeña en comparación con el total. La mayoría de este tipo de productores se encuentran entre los denominados “productores de supervivencia”, que sobreviven con sus propias reinversiones, poca o nula capacitación y la carencia de información. En este sentido, ellos afirman que el TLCAN los ha impactado negativamente. Sólo unos pocos se encuentran bien organizados y utilizan muchos de estos apoyos, por lo que consideran benéfico el TLCAN. De ello se deduce que existe una dualidad en las percepciones pues, por una parte, numerosos ganaderos sólo obtienen lo necesario para subsistir y, por otra, un número reducido de ellos aprovechan las ventajas que les ha dado el TLCAN, sobre todo en la importación de granos.

Dimensión regional

En relación con el componente regional, se analizó el desempeño de las zonas rurales y de las más urbanizadas de Jalisco. Se observa cierta heterogeneidad en los impactos del TLCAN. En las regiones Altos Norte y Altos Sur, tradicionalmente productoras tanto de granos como de ganado, ha tenido efectos diversos, como la compra de insumos a precios poco favorables. La zona metropolitana de Guadalajara y otras ciudades, donde se consumen los productos, reciben mayores beneficios, aunque la percepción es que los precios no son favorables.

En capítulos anteriores se dijo que Jalisco es uno de los estados con mayor volumen de forrajes y el tercero en cuanto al valor de la producción. Al

respecto, la región Costa Sur ocupa el primer lugar en volumen de producción y la Costa Norte es la primera en valor de la misma. Pero no es de extrañar que los productores en pequeña escala y autosuficientes que radican en alguna de estas regiones afirmen que el TLCAN ha impactado negativamente su actividad.

Un ejemplo claro de esta última situación se presenta en la región Altos Sur, donde un productor de leche de mediana escala ha recibido un incremento de sólo 20 centavos en el precio de su producto de 2008 a la fecha, mientras que ha enfrentado un aumento superior al 100 por ciento en el precio de muchos de sus insumos, como el silo, el maíz y el diesel. Esto ilustra claramente el problema que enfrenta, con costos de producción muy elevados y utilidades cero e incluso negativas. Sin embargo, este tipo de resultados podrían no ser tan dramáticos. Como también se vio antes, Jalisco no sólo es uno de los principales estados productores de forrajes, sino también en la producción de carne de bovino; es el segundo en este rubro tanto en volumen como en valor. En la carne de porcino, por otro lado, la entidad figura como la principal en términos de valor y ocupa el segundo lugar por el volumen de producción, y lo mismo ocurre en otros rubros.

Se puede ejemplificar lo anterior con el caso de un productor de la región Altos Norte cuya actividad principal es la venta de ganado bovino en pie y produce mucho del alimento que necesita. Esta región contribuye con alrededor del 15 por ciento a la producción estatal en este rubro tanto en volumen como en valor y ocupa el quinto lugar en la producción de forrajes. De esta manera, no es de extrañar la percepción favorable del productor, gracias en buena medida al TLCAN.

Dimensión social y de empleo

Como es bien sabido, en el sector primario las expectativas de empleos y salarios son siempre bajas y los resultados muy pesimistas. Este sector ha sido siempre uno de los más golpeados en términos económicos, con los salarios más bajos y la mayor proporción de trabajadores sin pago. Por ejemplo, de acuerdo con el INEGI,¹ en 1990 el 56 por ciento de la población ocupada total ganaba hasta dos salarios mínimos mensuales,² y en el sector primario esta proporción fue del 59 por ciento; en la primera únicamente el 7 por ciento no recibía ingresos, mientras que en la segunda el 25 por ciento no tenía remuneración. En 2000, las estadísticas habían cambiado considerablemente, pues el 42 por ciento de la población ocupada total ganaba hasta dos salarios mínimos y en el sector primario la proporción era del 53 por

ciento; quienes no recibían ingresos eran el 8.35 por ciento de la población ocupada total, y no sorprende que alcanzara el 34 por ciento de los ocupados en el sector primario.

Por otro lado, si se considera que en 2010 el salario mensual promedio³ para el personal ocupado en este sector es de aproximadamente 3,082 pesos en el país y en Jalisco de 4,658, esto significa que es notablemente mejor en la entidad.

En Jalisco el mayor salario mensual promedio corresponde a la cría y explotación de animales con 5,500 pesos aproximadamente. Es importante mencionar que aun cuando es el subsector con el salario promedio más alto, no supera con mucho los tres salarios mínimos.

Tales resultados dan sustento a lo expuesto por los productores, quienes mencionan desde las situaciones de un par de trabajadores fijos ajenos a la familia con un salario de 1,500 pesos por semana pagados por productores de mediana escala hasta situaciones en que todos son familiares sin remuneración alguna. De esta manera, considerando el creciente porcentaje de trabajadores sin pago que laboran en el campo, se puede afirmar que el TLCAN ha impactado negativamente a los productores en pequeña escala o de supervivencia.

Por otro lado, si el productor utiliza la información disponible para obtener precios bajos en muchos de sus insumos y presenta un considerable avance tecnológico, en general, tiene como resultado mayor productividad, bajos costos de producción y ganancias. Por lo tanto, considerando todo lo expuesto, se puede afirmar que el TLCAN ha sido benéfico en el sector primario mexicano en unos casos y perjudicial en otros, y para que llegue a ser favorable para todos es necesario replicar el comportamiento de los casos exitosos en los productores que no han tenido éxito.

Tecnología, financiamiento y apoyos gubernamentales en la producción pecuaria de Jalisco

Según el INEGI (2007), en Jalisco sólo el 11.8 por ciento de las 127,900 unidades de producción agropecuaria obtuvieron créditos o pólizas de seguro. De ellas, únicamente el 6 por ciento los recibieron de la banca comercial, el

¹ Censos de población y vivienda de 1990 y 2000 y microdatos de la muestra del 10 por ciento de 2010.

² Se considera que un salario mínimo mensual es de 1,634 pesos.

³ Este salario promedio se calculó sin considerar aquellos a quienes no se les pagó ni los no especificados.

17 por ciento obtuvieron apoyo gubernamental y el 77 por ciento de otras fuentes. Respecto al uso de tecnologías en las actividades pecuarias, el 80 por ciento de las unidades de producción con ganado bovino reportaron que aplican algún tipo de tecnología,⁴ de aquellas con ganado caprino el 11.8 por ciento, de las que cuentan con ganado porcino el 35.31 por ciento y sólo el 1.34 por ciento de unidades con aves de corral.

Lagos de Moreno, de la región Altos Norte, es el municipio con el mayor número de unidades de producción que tienen ganado bovino en Jalisco. De las 2,472 unidades del municipio el 75 por ciento utilizaron algún tipo de tecnología en sus actividades zootecnistas. Es importante resaltar que la información se refiere a la aplicación de tecnología durante el periodo censal.⁵ Sin embargo, en este análisis se observa que hay municipios de esta y otras regiones de Jalisco que tienen mayor participación proporcional en el uso de tecnologías respecto al total de sus unidades de producción. Es el caso de San Juan de los Lagos, con el 96 por ciento de ellas con ganado bovino que aplican algún tipo de tecnología. En la región Altos Sur, municipios como Jalostotitlán y San Miguel el Alto superan al de Lagos de Moreno en este rubro; en la región Costa Norte, presentan alta participación en la aplicación de tecnología los municipios de Puerto Vallarta, Cabo Corrientes y Tomatlán; en la región Norte, Totatiche y San Martín de Bolaños, y en Sierra de Amula, Tenamaxtlán y Unión de Tula.

Por otro lado, también en las actividades pecuarias relacionadas con el ganado porcino Lagos de Moreno es el municipio con mayor número de unidades de producción pecuaria de Jalisco; sin embargo, de las 753 unidades reportadas en el censo únicamente el 21 por ciento aplica algún tipo de tecnología en sus funciones zootecnistas. Cuautitlán de García Barragán, municipio de la región Costa Sur, es el segundo con mayor número de unidades de producción pecuaria con ganado porcino, pero sólo el 12 por ciento de ellas utilizan tecnologías en sus procesos productivos.

El 50 por ciento de los municipios de Jalisco se encuentran en la escala más baja en el uso de tecnología en sus procesos productivos, por lo que se podría suponer que aun cuando esta actividad es importante en el estado, la entidad presenta un rezago tecnológico significativo.

⁴ Tecnología aplicada en el sector pecuario: vacunación, desparasitación, baño garrapaticida, alimento balanceado, inseminación artificial, aplicación de hormonas, implante de embriones, uso de sales minerales, asistencia técnica, etcétera.

⁵ El productor aplicó algún tipo de tecnología entre octubre de 2006 y septiembre de 2007 (censos agropecuarios de 2007).

Por otra parte, la percepción de los productores pecuarios en los estudios de caso en relación con el uso de tecnologías, obtención de créditos y apoyos gubernamentales reflejan en general los datos obtenidos en el último censo agropecuario realizado por el INEGI. La problemática principal se manifiesta particularmente en los escasos apoyos del gobierno, pocas fuentes de financiamiento, carencia de capacitación en el proceso productivo y deficiencias en comercialización y control interno. Creen que la falta de recursos, el aumento de precios de los insumos para producir y los bajos precios de los productos de su actividad les impide aumentar su productividad y obtener mayores beneficios. La aplicación de tecnologías varía según el caso, hay productores que dicen tener mejores condiciones en el uso de tecnologías que otros y a pesar de ello a veces carecen de recursos para mantener su actividad. En algunos existe la percepción de que no cuentan con ningún tipo de tecnología, pero creen que con apoyos de gobierno podrían mejorar en gran medida su productividad. También argumentan que hay factores climáticos, como la sequía y la insuficiencia de agua, que no les permiten desarrollarse.

Así mismo, hay productores que tienen una percepción positiva de su situación, obtienen beneficios adecuados por la actividad que realizan, aplican tecnología en sus procesos productivos y cuentan con la capacitación para llevarla a cabo. Sin embargo, también ellos buscan incrementar la productividad, llegar a la industria de transformación y obtener mejores ingresos en la comercialización de sus productos. Coinciden en que la aplicación de tecnologías es parte importante en el desarrollo de la actividad, al igual que la intervención gubernamental.

Resúmenes de los casos de ganadería, según la tipología diseñada

Tipo 1:

1. Productor de leche con más de 30 años de experiencia en la actividad; radica en Ahuatlán, municipio de Zapotlán del Rey, en la región Ciénega. Un poco tecnificado: vacuna todas sus reses, las desparasita y les da sales minerales. Cuenta con una ordeñadora, pero dice que no tiene tanque de enfriamiento. El productor cuenta con 13 vacas lecheras, que producen alrededor de 1,400 litros a la semana; en su última venta le pagaron a 4.60 pesos el litro. Así, cada semana le queda una ganancia de 1,500 a 2,000 pesos. Adquiere los insumos que necesita para el proceso productivo en la región. Vende la leche a la empresa 19 Hermanos,

que a su vez le vende la pastura para las vacas, por lo que al pagarle el producto le descuenta lo de la pastura. Esta venta la hacen en conjunto los miembros de la asociación de la que forma parte. No lleva controles de su actividad, saca de la cartera lo que va necesitando. Dice que prácticamente todos los insumos que requiere se producen en México y los compra en la región. Es miembro de la Alianza Ganadera de la Ciénega, que busca el apoyo del gobierno para comprar un tanque de enfriamiento con el fin de vender su producción a la Asociación Ganadera de Michoacán.

Este productor de leche en pequeña escala tiene muy bajo nivel tecnológico, poca o nula formalización empresarial y baja escolaridad. Requiere inversión en infraestructura y capacitación en áreas empresariales.

2. Productor de leche de 78 años de edad de San Martín Hidalgo, cursó la primaria completa. Desde hace cincuenta años se dedica al sector primario. Antes tenía 50 hectáreas de maíz y 50 de caña. Debido a que Banrural dejó de financiar sus actividades, prefirió dejarlas. Él y dos hermanos suyos se dedican a la ganadería y la agricultura, principalmente para el sustento familiar. Comercializan sus excedentes. Desarrolla sus actividades en forma muy tradicional. No cuenta con tecnificación en las actividades ganaderas. Obtiene recursos para la producción de lo que le “va quedando”. Percibe que su desempeño en su actividad es “más o menos”, pero considera que podría mejorar. Vende la leche en forma directa, a nueve pesos el litro. Forma parte de la Asociación Ganadera de San Martín Hidalgo. Afirma que participaría en una estrategia de comercialización conjunta, pero que hasta el momento no lo ha hecho porque produce poquito.

Es un productor en extremo tradicionalista y de supervivencia. Produce para el consumo familiar y vende los excedentes. No percibe sus actividades como un negocio sino como una manera de subsistir, excepto la producción de limón, que le parece de mayor interés comercial. Se capacita o recibe consejo de dos familiares sólo en cuestión productiva. Al parecer espera apoyo del gobierno para fortalecer su actividad, pero no lo ha obtenido luego de varios intentos de buscarlo. A este tipo de productores les puede ser de gran utilidad la asesoría en cuanto a los requisitos y mecanismos para obtener financiamiento de instituciones de gobierno y de otro tipo, ya que su producción actual es mucho menor que la que financiaba el Banrural.

3. Productor de leche del municipio de Jalostotitlán, en la región Altos Sur. Tiene 45 años de edad, es casado y cursó estudios de primaria. Se dedica a esta actividad desde hace 20 años. Comercializa la totalidad de su producción directamente y en forma individual a una agroindustria que opera en la región: Nestlé. Menciona que su tecnología es igual que la de sus vecinos productores; sin embargo, la considera de más bajo nivel que la de ellos. No vacuna a su ganado ni le aplica hormonas, pero sí lo desparasita, lo baña contra las garrapatas y le da alimento balanceado. Tiene sala de ordeña. Dice que obtiene los recursos para el proceso productivo del ahorro personal o familiar. Cada 14 días gasta en insumos unos 114,000 pesos. Emplea a tres trabajadores permanentes, a quienes les paga 5,600 pesos al mes. Dice que la inversión inicial en la ordeñadora fue de alrededor de 300,000 pesos, pero no ha tenido ganancias por el bajo precio al que le compran la leche. Comenta que lleva algún control de su proceso administrativo, inversión, gastos, ingresos y productividad, pero no dice de qué manera. Adquiere sus insumos en su región y no importa ningún producto para su proceso productivo, pues cree que es más caro importar. No ha intentado exportar su producción, pero cree que podría a hacerlo. Para ello necesitaría financiamiento o apoyo del gobierno. Normalmente se informa con amigos o conocidos, principalmente respecto a los precios de mercado del producto. No ha recibido capacitación para su actividad porque no ha tenido oportunidad.

Este productor difícilmente podrá obtener mejor precio para su producción, pero puede emprender acciones para reducir sus costos y eficientar su proceso productivo. Lo preocupante es que la información que recibe sobre el sector es principalmente de precios y no busca la capacitación formal en proceso productivo, tecnologías, información financiera, etcétera. A este tipo de productores les sería de gran utilidad recibir información detallada y entendible sobre posibles alternativas para reducir sus costos, eficientar su proceso productivo y acerca de los beneficios del asociacionismo.

4. Productor de leche y ganado que vive en Tequila. Produce sólo 400 litros de leche al día; no dice cuántos animales tiene para esta producción. El ganado que comercializa para carne es el que no está cargado. Siembra unas diez hectáreas de maíz para alimentarlo. La tecnología que utiliza es igual que la de sus vecinos productores, pero considera que en regiones ganaderas como Los Altos puede ser mejor. Vacuna su ganado, no cuenta con tanque enfriador y dice que ningún productor de la región

(Magdalena, El Arenal y Tequila) lo tiene. Él mismo procesa el alimento de su ganado. Utiliza fertilizantes para el maíz. Comercializa la leche en la localidad, para la producción de queso. La vende por convenio; no tiene ningún documento firmado ya que “somos gente conocida”. Menciona que vende la leche en alrededor de dos pesos el litro. La poca pastura que compra la adquiere en la localidad. Forma parte de la asociación ganadera local. Percibe injusticia en la repartición de los apoyos para su actividad, pues comenta: “si quiere confundirlo con ardor o por no entender o por no saber, si yo veo que un ganadero recibe un apoyo de 200,000, 300,000 pesos y a nosotros que somos un grupo que están viendo que vamos a adelante y todo eso, no nos dan ni un [...] apoyo de 500,000 [pesos]”, el trato es diferente.

Es un productor con un perfil productivo bajo, tradicional, de supervivencia; pero muestra gran interés en fortalecer y eficientar su actividad. Está consciente de que en la región Valles no existe la gran actividad ganadera que distingue a Los Altos. Sus acciones de asociacionismo y las de otros productores son primordiales para consolidarla en su región. Quizá la orientación sobre la planeación estratégica sería de gran importancia para ellos; sin dejar de lado la posibilidad de conversión productiva.

5. Productor de leche de Jalostotitlán con estudios de primaria. Es director de Desarrollo Rural del municipio de Jalostotitlán. Cuenta con 95 vacas, que producen 1,700 litros de leche al día. Realiza su actividad en un terreno prestado. Vacuna y desparasita su ganado, le da sales minerales y alimento balanceado; cuenta con mezcladora de alimentos. Se considera mejor que sus vecinos productores en cuanto a tecnología, pero no que los demás productores de su giro. Compra sus insumos para el proceso productivo a una sociedad cooperativa de la misma región, algunas vacunas y alimento provienen de Estados Unidos. Vende la leche a una agroindustria en forma directa e individual. Le interesa comercializar de manera conjunta con otros productores mediante la creación de una empresa que les ayude a diversificar la oferta de productos lácteos. Lleva controles por escrito con un contador y ha recibido capacitación para mejorar su productividad. Considera que podría exportar su producto si existieran otras políticas de gobierno.

Su rendimiento es menor que su capacidad productiva. Está consciente de la necesidad de agregar valor a su producción como alternativa para incrementar sus utilidades y percibe como una opción para lograrlo

la asociación con otros productores. Su involucramiento en actividades de gobierno le impide obtener apoyos para su actividad productiva. Percibe una gran problemática en la producción del país. Cree que la importación se deriva de la incapacidad del campo de abastecer al país debido al tipo de políticas de gobierno. Se capacita principalmente en cuestiones productivas, sobre todo en la capacitación que ofrece la agroindustria lechera, que compra su producción a bajo precio. Quizá le sería de provecho recibir orientación sobre las implicaciones y los beneficios de agregar valor a la leche y los diferentes esquemas y figuras jurídicas para lograrlo.

Tipo 2A:

1. Productor de pies de cría de ganado suizo europeo del municipio de Lagos de Moreno, en la región Altos Norte. Tiene entre 70 y 80 años de edad. Lleva a cabo su principal actividad en un rancho que le heredó un tío; su familia tradicionalmente ha estado produciendo ganado. Recuerda que desde cuando tiene memoria trabaja en el campo. En el pasado la actividad fue muy exitosa pues se llegó a exportar pies de cría a Estados Unidos y Brasil. Produce el alimento que se le da al ganado; cuenta con silo forrajero y bordo para abrevadero; insemina regularmente a las vacas y en ocasiones hace trasplantes de embriones. Además de que las baña, desparasita y vacuna, les da alimento balanceado y sales minerales. Identifica a sus animales como de muy buena raza, por lo cual considera que tiene una tecnología ligeramente mejor que la de otros productores del mismo giro, ya que puede obtener mejores becerros. Actualmente tiene contratados tres empleados permanentes, a quienes les paga 1,000 pesos semanales. Ellos ayudan en las actividades que van saliendo. Siembra alfalfa y avena para preparar el alimento de su ganado. Explica que no conoce a ciencia cierta los costos de inversión ya que, como mantiene el rancho y a la familia, todo está revuelto. Conforme va vendiendo crías, vuelve a invertir. Vende toda su producción en forma individual, a ganaderos de los ranchos que van a buscar animales. Considera que no le conviene vender junto con otros productores porque sus becerros son de mejor calidad que los de sus competidores. Compra sus insumos en Lagos de Moreno, en una farmacia, donde también adquiere vacunas para sus animales. Por eso no sabe si alguno de sus insumos es importado. No lleva controles de ningún tipo, no sabe cuánto invierte ni en qué. Explica que al ir vendiendo animales, sigue invirtiendo en el rancho.

Es un rancho ganadero que tuvo éxito en el pasado debido a la demanda de su ganado en el exterior. Ha venido a menos por baja en la productividad y la disminución del predio donde la lleva a cabo. Se podría aprovechar su experiencia y convertirlo en un líder moral, transferir su conocimiento y apoyarlo para que invierta en tecnología e infraestructura y así aumentar su producción.

2. Productor de ganado bovino y porcino del municipio de Jalostotitlán, en la región Altos Sur. Tiene 40 años de edad, es soltero y cursó estudios hasta el sexto de primaria. Se dedica a esta actividad desde hace 12 años, antes trabajaba en Estados Unidos. En ganado bovino, dice tener un nivel tecnológico ligeramente más alto que los demás productores. Para el manejo de la leche, tiene tanque enfriador, y para las reses, sala de ordeña, silo forrajero, mezcladora de alimentos, depósito de agua y corrales de engorda. Las vacuna, desparasita y les da alimento balanceado y sales minerales. Para los cerdos también cuenta con mezcladora de alimentos; los vacuna, desparasita y les da alimento balanceado. Los recursos monetarios con que mantiene su actividad son sobre todo reinversiones.

Últimamente, debido a la falta de utilidades, también ha obtenido recursos de la venta de alimento. Dice que nunca ha recibido apoyo del gobierno, aunque lo ha solicitado varias veces. No lleva registro de cuánto gasta en cada una de sus actividades; dice que para mantener un cerdo invierte alrededor de 2,200 pesos durante cuatro meses. En el último año vendió a Nestlé alrededor de 1,500 litros de leche a cinco pesos cada uno. Cuenta con 220 cabezas de ganado bovino para obtener esta producción. Vende las vacas para completar sus gastos y reducir los costos de su manutención, aunque estén en buenas condiciones para producir más leche. Le compran el kilo de carne en alrededor de 13 pesos. En el último año vendió 100 cabezas de ganado porcino a 20.80 pesos el kilo. La duración del proceso productivo de los cerdos es de cuatro meses. Compra sus insumos en Jalostotitlán, en la Asociación de Porcicultores y Ganaderos. Son productos nacionales excepto la soya, que según dice es importada de Texas. La exportación le parece muy difícil, principalmente por falta de recursos monetarios.

Es un productor de supervivencia con potencial para incrementar su producción pero muy poco para exportar pues, además de su falta de liquidez, que ha disminuido en los últimos años, no lleva los controles necesarios para la toma de decisiones; para ello se basa en su intuición

y experiencia. Está poco vinculado con otros productores. Cada que le faltan recursos vende una o más vacas al rastro, aunque aún produzcan leche, lo cual evidencia su escasa capacidad de inversión aun con la venta de su producción. Para apoyarlo es necesario otorgarle créditos más blandos y flexibles, sobre todo para infraestructura, además de asesoría en controles administrativos, comerciales y de costos, ya que éstos no se han incrementado a la par que sus ingresos.

3. Productor de ganado bovino *angus* del municipio de Arandas, en la región Altos Sur. Tiene 30 años de edad, es casado y cursó una maestría en medicina veterinaria y zootecnia. Lleva 20 años en la cría de ganado bovino para producción de carne, actividad que heredó de su padre. Su desempeño ha sido afectado por condiciones climatológicas y le falta apoyo financiero. En lo referente a tecnología, cuenta con silo forrajero y mezcladora de alimentos, pero no con tanque enfriador, sala de ordeña, bordo para abrevadero ni corrales de engorda. Vacuna a sus vacas, las desparasita y baña contra la garrapata cada cuatro meses. También les da sales minerales con frecuencia, pero no les da alimento balanceado ni les aplica hormonas. Entre octubre de 2010 y septiembre de 2011 invirtió en total 2,050,000 pesos, 1,900,000 para insumos y 150,000 en mano de obra. Su principal fuente de recursos monetarios es la reinversión. Entre octubre de 2010 y noviembre de 2011 su producción fue de 350 cabezas de ganado. El valor de su producción ascendió a 2,000,000 de pesos. La duración del proceso productivo del ganado es de cuatro años. Respecto a la gestión empresarial, registra sus ingresos, gastos, inversión, productividad y utilidades en computadora. Busca estar informado sobre su actividad por medio de internet y asiste a seminarios y congresos. De esta manera recibe información acerca del proceso productivo y los insumos que utiliza.

Es un productor en escala de pequeña a mediana con potencial de incrementar su producción y de exportar. Está muy capacitado e informado sobre su actividad principal, pero tiene poca relación con otros productores. Lleva en computadora el registro de sus movimientos administrativos y comerciales pero no es muy dinámico en la gestión comercial. Para apoyarlo es necesario otorgarle créditos para infraestructura y tecnología, así como que reciba asesoría para exportar su producción.

4. Productor de leche del municipio de Acatic, en la región Altos Sur. Tiene 59 años de edad, es casado e ingeniero agrónomo de profesión.

Aparte de sus actividades agropecuarias, es presidente de la Cooperativa Productores de Leche de Acatic, de la cual forma parte. En cuanto al uso de tecnología, cuenta con tanque enfriador, sala de ordeña, silo forrajero, sistema de cerca electrificada, bordo para abrevadero y corrales de engorda. Comenta que producir un litro de leche le cuesta 5.15 pesos, es decir, que entre octubre de 2010 y septiembre de 2011 su costo de producción fue de 11,124,000 pesos. Tiene cinco trabajadores permanentes, a quienes les paga 1,400 pesos a la semana. Sobre el origen de los recursos monetarios para el proceso productivo, señala que provienen de un préstamo de avío obtenido de Bancomer a través de la figura parafinanciera de la cooperativa; lo contrató a la tasa Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIEE) más tres puntos porcentuales. El productor tiene 240 vacas lecheras, cada una de las cuales produce 25 litros de leche al día, lo que significa una producción de 6,000 litros diarios. Durante el periodo señalado arriba su volumen de producción fue de 2,160,000 litros de leche. El precio de su última venta fue de 5.10 pesos el litro, es decir, tuvo un valor de producción de 11,016,000 pesos. Dice que realiza prácticamente todas sus operaciones comerciales dentro de la cooperativa. La compra de insumos (vacunas, desparasitantes, medicamentos y sales) se hace al mayoreo, buscando un mejor precio, y la cooperativa se los vende directamente a todos sus miembros. También compra las materias primas para la elaboración del alimento balanceado en la planta procesadora de su propiedad. Tiene bajo contrato su producción; la vende a Sello Rojo a través de la cooperativa. Tiene 20 años vendiendo su producción a esta empresa, que se acercó a la cooperativa para entablar la relación comercial. Menciona que lleva el control de su proceso productivo por medio de bitácoras, pues Sello Rojo les exige controles de inocuidad para mantener la calidad. Además lleva en computadora, utilizando el programa Excel, todo lo relacionado con inversión, gastos e ingresos, para saber cómo le va económicamente en su actividad.

Es un productor con buen nivel tecnológico y alto grado de asociacionismo. Su principal problema son los costos de producción y los precios de mercado ya que los primeros superan sus ingresos en la actividad; dice que producir un litro de leche le cuesta 5.15 pesos el litro y se la compran a 5.10 pesos; de acuerdo con estos datos, en el ciclo mencionado tuvo una pérdida de 108,000 pesos. Intentó exportar, pero no pudo por las reglas de inocuidad exigidas a su producto. La falla radica principalmente en la falta de asesoría para la exportación.

Tipo 2B:

1. Productor de leche de Lagos de Moreno, ganadero en pequeña escala de 48 años de edad y con estudios técnicos. Considera que su nivel de tecnología es igual que el de sus vecinos productores, pero ligeramente más alto que el de otros de su giro. Vacuna y desparasita sus vacas. Cuenta con sala de ordeña, silo forrajero, mezcladora de alimentos, bordo para abrevadero y corrales de engorda. Tiene 20 trabajadores permanentes cuyo sueldo varía según su puesto. Cuenta con 500 vacas, pero sólo producen 250, el resto son becerras. Produce unos 7,000 litros de leche al día, que vende en forma individual a cinco pesos el litro a la empresa Sigma. Registra en computadora todos sus procesos productivos, su productividad, ingresos y gastos. Busca estar informado a través de internet, sobre todo de precios de los granos que impactan directamente su actividad. Procura asistir a cursos de capacitación para mejorar su productividad. No ha participado en ninguna estrategia conjunta de comercialización, y dice que no participaría porque es difícil llegar a acuerdos con otros productores. Pertenece a la asociación de ganaderos porque tiene animales.

Es un productor de supervivencia sin interés en buscar alternativas de venta en forma conjunta y no cree en las asociaciones. Tiene poco potencial exportador y no le interesa exportar su producción. Tiene la venta segura porque está bajo contrato. Es necesario que tenga acceso a créditos blandos para que pueda aumentar su volumen y calidad de producción.

2. Productor de ganado bovino en pie que vive en La Villita, municipio de Cuquío. Agricultor y ganadero de pequeña a mediana escala cuyas actividades son la siembra de maíz blanco, calabaza y tomate, así como el pie de cría de ganado. Esta actividad le fue heredada por sus padres. Dice que comenzó a dedicarse a esto porque le gusta. La tierra donde produce es propia; de la que utiliza en la agricultura el 30 por ciento es de riego y el 70 por ciento de temporal; utiliza riego por aspersión. Emplea semilla mejorada y aplica fertilizantes químicos, abonos naturales, herbicidas e insecticidas. Considera que tiene el mismo nivel de tecnología que otros productores de la zona, pero que es un poco más bajo que el de otras regiones. Tiene silo forrajero, cerco electrificado, bordo para abrevadero y corrales de engorda. Vacuna sus reses, las desparasita y baña contra la garrapata, les da alimento balanceado y

sales minerales y les aplica hormonas. Cuenta con 300 animales; en el último año vendió 120. Adquiere en la región sus insumos para la ganadería en forma individual; algunos provienen del extranjero, como las hormonas importadas de Francia, los minerales de Estados Unidos y los desparasitantes de Brasil y Argentina, pero también compra productos nacionales. El maíz y otros granos y cereales que utiliza para elaborar alimento balanceado proceden de Estados Unidos. No produce por contrato y vende su ganado principalmente a engordadores; el precio aproximado de su última venta fue de 5,000 pesos por cabeza. No lleva un buen control de sus gastos e ingresos. Se mantiene informado de su actividad a través de revistas, boletines e internet.

Este productor tiene potencial para incrementar su calidad y volumen de producción, así como de exportar. Se informa y capacita constantemente sobre sus actividades, tiene relación con otros productores y está dispuesto a comercializar y exportar en forma conjunta con otros productores. Su nivel de tecnología es aceptable. No lleva control de sus ingresos y gastos o lo lleva de manera inadecuada. Para aumentar su productividad necesita acceder a créditos blandos para infraestructura y tecnología, así como recibir asesoría para llevar los controles administrativos y comerciales adecuados para una mejor toma de decisiones.

3. Productor de pie de cría de ganado suizo europeo del municipio de Tenamaxtlán, en la región de Sierra de Amula. Se entrevistó a la secretaria del rancho, dedicada a la administración y concedora de la actividad del productor. Considera que su nivel de tecnología es mucho más alto que el de sus vecinos; es el único de su región que produce ganado de registro; los servicios de éste se programan y registran en un programa de cómputo y lleva un control estricto de este proceso. Cuenta con silo forrajero, cerca electrificada, mezcladora de alimentos, bordo para abrevadero y corrales de engorda. Vacuna, desparasita, baña contra la garrapata y les da alimento balanceado y sales minerales a sus animales. La tierra donde produce es suya. Gasta 3,500 pesos semanales en alimento, ya que sólo compra los insumos complementarios para la mezcla balanceada que proporciona a su ganado, que en su mayor parte contiene cereales de su propia producción agrícola. Tiene dos vaqueros permanentes con un sueldo de 1,500 pesos semanales más prestaciones, como el IMSS. Los gastos indirectos varían, pero ascienden a unos 1,200 pesos semanales de gasolina, 1,092 de diesel y 2,000 de teléfono. Dice que de octubre de 2010 a septiembre de 2011 nacieron en el rancho de 30 a 40 becerros, que

pueden ser vendidos cerca de un año después de su nacimiento. Durante el mismo periodo vendió unos 25 sementales a 25,000 pesos cada uno. También cuenta con 60 cerdas. Según la entrevistada su desempeño es muy exitoso. Tiene formalizado su proceso administrativo, registro de producción, proyección de servicios, etcétera, mediante un programa de cómputo. Busca estar informado sobre su actividad por medio de folletos de los proveedores, información que normalmente se refiere al proceso productivo, sobre el que también ha recibido capacitación en la Asociación Ganadera Local. No es miembro de ninguna asociación de productores. No sabe si su ganado se exporta. Él importa en forma indirecta, principalmente vacunas, de Canadá. Tiene proveedores regionales y nacionales.

El productor tiene información formal de su proceso productivo y gestión administrativa, lo que le permite estar actualizado y tomar decisiones. Su inversión en insumos, particularmente en alimentos, es menor que la de otros productores de su tipo; obtiene gran parte de ellos de su actividad agrícola, con la cual fortalece la ganadera. Puede obtener beneficios del TLCAN si importa tecnología para aumentar su productividad y exporta su producción. Para ello necesita incrementar sus controles sanitarios.

4. Productor de ganado porcino de Casimiro Castillo, en la Costa Sur. Su granja es semitecnificada y sólo existen dos como ella en la región. Esta actividad ya la venía realizando su familia; trabaja la granja desde hace 20 años en tierras propias. Dice que antes vendía el ganado en Manzanillo, Puerto Vallarta y Guadalajara, pero ahora se destina al consumo regional. Durante seis meses produce y comercializa de 1,600 a 1,700 cerdos, que vende en la localidad a 24.80 el kilo, es decir, a unos 2,000 pesos el cerdo; antes comercializaba en otras regiones, ahora sólo a nivel local por la entrada de carne a México. Produce forrajes para alimentar su ganado, para lo cual compra soya y sorgo. Lleva controles en su actividad productiva mediante un contador. Es miembro de una asociación de porcicultores local, que informa a sus miembros mediante asambleas respecto al mercado, precios, insumos y manejo de la propia asociación. Las asambleas mensuales de los dirigentes de las asociaciones locales se efectúan en Guadalajara.

Este productor se ha especializado y realiza la actividad ganadera de manera formal. Parece estar bien informado sobre los problemas del sector, que atribuye a las políticas de gobierno. Aunque es miembro de

una asociación ganadera, no adquiere insumos ni comercializa junto con otros productores, pues percibe pocos beneficios ya que en la zona sólo hay dos granjas. Para este tipo de productores sería valiosa la información sobre beneficios e implicaciones del asociacionismo.

5. Asociación de productores de cerdos de Tamazula, en la región Sureste. La asociación agrupa a productores dedicados a la cría o la engorda de cerdos. Tiene como origen una agrupación de productores amigos que al parecer fue creciendo debido al interés que despertó en otros por afiliarse a ella. Algunos de los granos para la alimentación de los puercos se compran en Michoacán, como la soya. Cada granja de la asociación tiene su propia mezcladora de alimentos. Se consideran exitosos porque en un año vendieron alrededor de 10,000 cabezas entre todos los asociados. Venden su producción en Guadalajara a 25.20 pesos el kilo. Compran unos insumos en la localidad y otros fuera de Jalisco. Creen que algunas máquinas que utilizan en el proceso productivo se podrían importar, pero no tienen información fidedigna de que haya productores que importen directamente ni de que exporten su producción. Pero creen que podrían exportar si tuvieran mayores controles de calidad.

Si todos los productores utilizaran la asociación para hacer compras y ventas en forma conjunta podrían incrementar las ganancias y reducir los costos considerablemente, pues algunos de sus insumos se pueden comprar a menor precio en mayores volúmenes y pueden aprovechar las medidas del TLCAN para abatir costos y mejorar su productividad. Esta actividad es muy rentable, y podría ser mucho más si se utilizara la asociación para ampliar su comercialización e incluso exportar cerdo en canal.

6. Productor de ganado porcino de Jalostotitlán, en la región Altos Sur. Tiene 45 años de edad, es casado y cursó estudios de preparatoria. Ha criado ganado porcino toda su vida, actividad que heredó de su padre. El terreno donde la realiza es propio. Considera que su nivel de tecnología es igual que el de sus vecinos y que el de otros productores de su mismo giro. Cuenta con mezcladora de alimentos, naves y báscula. Vacuna, desparasita y les da alimento balanceado a sus cerdos. Tiene 14 trabajadores permanentes. Cuenta con unos 5,000 cerdos. Los vende cuando alcanzan los seis meses de edad, que son los que dura su ciclo productivo. De octubre de 2010 a septiembre de 2011 vendió unos 10,000. Compra sus insumos en la región; las vacunas se importan de

Holanda y las vitaminas de Estados Unidos. Adquiere estos insumos importados por su buena calidad. Vende toda su producción en forma individual a rastros de la ciudad de México. No la vende por contrato previo, y el precio de venta depende de la oferta y la demanda del producto. El último precio a que vendió fue de 20.50 pesos el kilo de cerdo en pie. Lleva registro en computadora de todos los controles del proceso productivo, productividad, gastos e ingresos.

Este productor conoce su negocio ya que toda su vida ha trabajado en él. Tiene mucha relación con otros productores y busca estar actualizado sobre su actividad. Para mejorar la venta de su producto o poder exportar es necesario que existan políticas de exportación del ganado porcino.

7. Productor en mediana escala de Zapotlán el Grande, en la región Sur; tiene como actividad principal la cría y venta de ganado porcino en pie. La ha desempeñado desde hace 19 años y cree que le ha dejado buenas ganancias. Su granja es tecnificada pues cuenta con mezcladora de alimentos, naves y báscula. Vacuna y desparasita sus cerdos, les da vitaminas y alimento balanceado. Tiene tres trabajadores permanentes, dos temporales y su esposa lo ayuda sin remuneración. Su principal fuente de ingresos para mantener su actividad es la reinversión de lo obtenido en ciclos productivos anteriores. Tiene 3,450 cerdos y considera su producción exitosa. Muchos de sus insumos son importados de Alemania, Estados Unidos y España y vende la mayor parte de sus cerdos a carniceros. Lleva control por escrito de todos sus procesos productivos, lo cual está entre las “buenas prácticas de manejo”. Los revisa gente capacitada de la Sagarpa. Busca informarse sobre su actividad en forma permanente. Ha asistido a congresos de la MECAP. Ha recibido capacitación en finanzas, producción y reproducción; recibió la última de la MECAP a mediados de 2011. No ha intentado exportar porque no ha recibido el visto bueno de que cumple con las normas exigidas. México sí tiene esta certificación, que no ha sido validada por Estados Unidos. Actualmente está en la etapa de vacunación para lograrlo. También es necesario que exista un rastro Tipo Inspección Federal (TIF). Es miembro de la Asociación Local de Porcicultores de Ciudad Guzmán, afiliada a la Unión Regional de Porcicultores de Jalisco.

Considera que el TLCAN en ocasiones les ha ayudado y en otras los ha perjudicado en gran medida. Todo depende de cómo se maneje la entrada de carne al país. Considera que los gobernantes no son honestos y se ha incrementado la importación de carne va de 47 a 57 por ciento y si

aumenta su producción se satura el mercado y se pierde más de lo que se gana. Dice que el precio afecta a los granos por la forma como se manejan los contratos de futuros en la bolsa de Chicago, y esto ha afectado su actividad. Agrega que ha permanecido en ella porque su producto es mejor que el de otros.

8. Productor de ganado bovino de Zapotlán el Grande. Tiene 59 años de edad, es ingeniero agrónomo zootecnista y cuenta con 20 años de experiencia. El terreno donde realiza su actividad es heredado y su desempeño en ella ha sido poco exitoso. Emplea tecnologías de apoyo como la genética, inseminación artificial, selección, nutrición animal y el calendario de sanidad. Dice estar al mismo nivel que los demás productores de su sector. Ocupó para el ciclo a cinco trabajadores temporales, a quienes pagó 250 pesos diarios, y tiene tres permanentes con un salario de 4,000 pesos mensuales y compensaciones indirectas. De octubre de 2010 a septiembre de 2011 sus principales productos ganaderos fueron crías y sementales; produjo 120 crías, con un valor 2.4 millones de pesos. La duración del proceso productivo es de 24 meses. Lleva controles de ingresos, gastos, inversión, productividad y utilidad. Todo lo registra en la computadora. Utiliza esta información para el control genético y el manejo del ganado. No ha comercializado en forma conjunta con otros productores, pero dice que sí participaría en una estrategia común. Es miembro de la Asociación Mexicana de Criadores de Cebú.

Este productor en mediana escala tiene potencial para exportar y mejorar la calidad y el volumen de su producción. Lleva controles administrativos y comerciales en computadora, está informado y mantiene relación con otros productores. Su nivel de tecnología es bueno. No es muy dinámico en su gestión comercial ni tiene la liquidez y experiencia necesarias para exportar sus productos. Para que desarrolle este potencial necesita asesoría para la comercialización y exportar su producto, así como créditos blandos para que mejore su tecnología e infraestructura productiva y comercial.

9. Productor de leche de Lagos de Moreno, en la región Altos Norte. Tiene un doctorado en reproducción animal. En la empresa trabajan cinco personas con doctorado en el extranjero. Tiene veinte trabajadores, 15 permanentes cuyo sueldo varía de acuerdo con su cargo y cinco temporales que ganan 1,000 pesos semanales. El establo está totalmente tecnificado. Obtiene los recursos para el ciclo productivo de las

ganancias del ciclo anterior. Obtiene 5,475,000 litros de leche, que le dan aproximadamente 26,000,000 de pesos. La empresa produce sus propias vacas lecheras utilizando los becerros de sus propios hatos. Cuenta con tecnología de punta, que tienen tres o cuatro granjas en Jalisco. Es totalmente computarizado, cada vaca tiene un número electrónico, código de barras y se identifica cada parte del proceso productivo. También están totalmente computarizadas la reproducción, la alimentación y la ordeña. La vaquilla se insemina cuando pesa 360 kilos y pare nueve meses después; a partir de entonces produce leche durante alrededor de 305 días. Para enfriarla se utiliza la tecnología Schiller, pues el tanque enfriador es “una técnica que pasó hace 30 años”. Los insumos para su actividad son importados pero se adquieren en la región. La mayor parte del maíz se importa de Estados Unidos; el semen y las hormonas proceden de Holanda e Inglaterra. El costo de la producción es de 4.70 pesos el litro. El entrevistado explica que los costos de producción en México son muy diferentes de los costos de Europa y que no existe infraestructura para producir en forma industrial con calidad para competir en los mercados: “y ni puede usted ir a competir con una producción tan pequeña como la nuestra, pues cómo va a competir allá”. Produce un promedio de 15,000 litros de leche diarios, lo que suma 5,475,000 litros al año, con un precio de venta de 5.25 pesos el litro, que fue el precio de su última venta. El registro de todos sus procesos está computarizado. Se mantiene informado a través de revistas extranjeras y asistencia a cursos. Su última capacitación la recibió de la Universidad de Pensilvania, donde asistió a un simposio sobre el uso de probióticos en alimentación animal de dos semanas.

Este productor tiene un conocimiento total de los pros y contras de la producción de leche. Es un empresario capacitado, con tecnología de punta y conocimiento del TLCAN, ya que participó en el capítulo agropecuario de éste. Hace un uso racional de los medios ante la problemática agropecuaria actual. Su conocimiento se podría aprovechar en apoyo de la región. También se podrían instrumentar estrategias de importación conjunta para disminuir costos de insumos. Aunque al parecer el costo del proceso de importación es muy alto y especializado.

10. Productor de carne de ganado bovino de la zona metropolitana de Guadalajara. Desde hace mucho tiempo realiza esta actividad, que en su familia ha sido heredada de generación en generación. El predio donde realiza el proceso productivo es propio. Su rancho es tecnificado; cuenta

con silo forrajero, tractores, molino para hacer las mezclas, bordo para abrevadero, corrales de engorda y maquinaria para procesar la carne. Vacuna todas sus reses, las desparasita y baña contra garrapata, sarna y piojos. Les da alimento balanceado y sales minerales. Cuenta con unos 40 trabajadores permanentes, entre ellos sus hijos y el personal administrativo. La procedencia de los recursos monetarios para el proceso productivo es el ahorro del ciclo productivo anterior. Su inversión, considerando los costos de gestación, engorda, sacrificio y procesamiento de la carne, así como los de mano de obra, es de aproximadamente 100 millones de pesos. En términos productivos, les da valor agregado porque elabora productos especializados como carne para hamburguesas, chorizo, arrachera, etcétera. Compra los insumos que necesita en la zona metropolitana de Guadalajara. Comercializa en forma individual su producto, sin intermediarios, pues vende directamente a obradores, carnicerías y supermercados. Tiene personal administrativo para llevar sus cuentas. No exporta porque para ello se requiere un ganado especial que no se adapta bien al clima de las regiones de Jalisco. Dice que ha tenido contacto con Japón, Corea y España; principalmente con el continente asiático, pero nunca se ha concretado la exportación. Además esto le parece imposible porque no existe un solo rastro TIF en todo Jalisco, Colima, Nayarit y Zacatecas.

Siente que tiene el mismo nivel tecnológico de otros engordadores y comenta que la tecnología para esta actividad existe en México y es muy homogénea en cuanto a procesamientos, sistemas de alimentación, de mezclas, etcétera; “todo está muy asimilado a estándares internacionales, ¿no?” Aunque al parecer lo que le falta son recursos para renovar su maquinaria, cambiar un tractor viejo, algún camión o maquinaria más nuevos, él considera “más bien que el estado está muy atrasado en comparación con los estados del norte”.

Conclusiones

De acuerdo con la información existente, era de esperar que la importación de insumos forrajeros a precios bajos gracias al TLCAN hubiera beneficiado al sector ganadero. Sin embargo, esto no ocurre en la mayoría de los casos. El examen de los resultados de la encuesta muestra que esta ventaja competitiva de los ganaderos se aprovecha principalmente cuando forman parte de una asociación eficiente, en cuyo caso obtienen facilidades de comercialización, beneficios fiscales y la certificación de calidad de sus animales, además de

precios favorables en la compra de insumos y la venta del ganado. Pero muchos productores son incapaces de coordinarse y tienen dificultades incluso para pagar las cuotas que les imponen las asociaciones, por lo que es pequeña la proporción de los que son miembros de alguna asociación respecto al total.

La importación de insumos para la engorda de animales a precios relativamente bajos favorece a los criadores de ganado vacuno, que destinan su producción sobre todo al mercado interno, y algunas veces al internacional. También los beneficia la importación de animales de raza para el mejoramiento genético de sus hatos. Para recibir tales beneficios deben tener acceso a estos insumos, pero han de comprar otros a precios altos. Los beneficios de importar insumos a precios bajos alcanzan también a los productores avícolas, que resultan perjudicados con la entrada al país de subproductos como piernas de pollo procedentes de Estados Unidos y Canadá a precios bajos. En el caso del ganado lechero, la importación de leche en polvo –más barata que la leche que ellos producen– permite que las empresas de lácteos no paguen buenos precios por ella ni compren toda la producción lechera, por lo que a veces los ganaderos tienen que vender parte de su ganado para subsistir. En el caso de la carne de porcino, Jalisco figura como el principal estado en cuanto al valor de la producción y ocupa el segundo lugar en volumen de ésta.

Por otra parte, la gran mayoría de los ganaderos no lo son en sentido estricto, sólo son personas del campo que combinan la agricultura con la ganadería y no compran grandes cantidades de insumos para forraje en el exterior, sino que utilizan parte de sus cultivos y los pastos de la temporada de lluvias para alimentar el ganado. Por eso la existencia o no de un tratado comercial les es indiferente.

En términos generales, aunque se observa un impacto positivo en el sector ganadero en el marco del TLCAN, la percepción de los productores y sus resultados son los opuestos: la mayoría de los entrevistados dijeron que éste no les ha ayudado a mejorar su situación; por el contrario, la ha empeorado. Tal vez haya que buscar los beneficios del tratado no entre los productores, sino en las ciudades, pues los ganaderos venden a los rastros a muy bajo precio, lo que beneficia, en el caso de Jalisco, a la zona metropolitana de Guadalajara y otras ciudades donde se consumen los productos.

En suma, al parecer, como en el caso de los productores agrícolas, en el sector ganadero se presenta una dualidad en el sentido de que, por una parte, existen numerosos ganaderos que sólo obtienen lo necesario para subsistir y, por otra, hay un número reducido de grandes productores que cuentan con el capital, la infraestructura y el conocimiento necesarios para aprovechar

las ventajas del TLCAN, sobre todo en la importación de insumos subsidiados y en la posibilidad de exportar a los socios comerciales de México.

IMPACTOS EN FRUTAS Y HORTALIZAS

Problemática general

Como ya se dijo, incluso desde la entrada en vigor del TLCAN, Estados Unidos ha empleado barreras fitosanitarias para impedir la entrada de productos mexicanos que les representan competencia a sus productores, por ejemplo la importación de aguacate se prohibió aun antes de la vigencia del TLCAN, hasta que, luego de muchos años, México pudo comprobar su inocuidad; en realidad era una barrera no arancelaria. Así mismo, algunas hortalizas mexicanas sólo entran en Estados Unidos durante aquellas “ventanas” o temporadas en que los agricultores estadounidenses no tienen producto y México debe atender la demanda existente. Es decir, la entrada de productos del campo a Estados Unidos es contemplada como complementaria de su propia producción. Y la eliminación de estas barreras a veces requiere de la intervención de paneles de solución de conflictos y de juicios en instancias internacionales como la OMC.

Aun cuando en México el principal ganador con la entrada en vigor del TLCAN es el subsector de frutas y hortalizas, como también ya se dijo en este reporte, Mestizas y Escalante (2003) afirman que las exportaciones mexicanas dependen más de la economía política del sector que de las condiciones del mercado, la productividad y la competitividad del país, ya que algunas restricciones impiden aumentar el flujo de ellas como sería de esperar en el marco de un tratado comercial, que no dependería sino de la productividad y la estacionalidad –los flujos de comercio aumentan o disminuyen según la época del año y la variación en la producción estadounidense– ni de barreras fitosanitarias. Según estos autores, la base de la negociación del comercio agrícola de los estadounidenses fueron las ventajas comparativas de sus cultivos y consideran las importaciones como un mal necesario. Creen que Estados Unidos sacó ventaja en las negociaciones del TLCAN, pues “Las concesiones que México otorgó en cuanto a la eliminación de barreras a la entrada no fueron correspondidas para sus exportaciones agrícolas”.

En los municipios donde se cultivan frutas y hortalizas ello posibilita el aumento del empleo y la renta de tierras, y que los ingresos desencadenen

procesos multiplicadores en las economías locales, aun cuando las grandes empresas se llevan buena parte de los beneficios de la producción aprovechando los espacios de comercialización abiertos por el TLCAN. Es difícil para los minifundistas locales emprender este tipo de explotaciones porque requieren grandes inversiones, conocer el mercado de exportación, cumplir los requisitos de sanidad e inocuidad vegetal y los procedimientos para la venta de sus productos en Estados Unidos. Sin embargo, estos son cultivos promisorios principalmente para las regiones Costa Norte, Costa Sur, Ciénega y Sur de Jalisco, así como para áreas más pequeñas de otras regiones con potencial para la producción de hortalizas de alto valor en el mercado de exportación, en especial si se utilizan técnicas orgánicas para los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Una parte considerable de la producción de frutas y hortalizas de Jalisco se exporta porque no hay demanda nacional de ellas, como es el caso de las *berries*, de las cuales se empieza e incrementar el consumo en México. Se podría afirmar que las empresas que las producen son las más competitivas; las hay que poseen su propia comercializadora, con lo que aumenta su margen de utilidad, pues la hacen llegar casi directamente al consumidor.

Los precios de los productos de este grupo son cambiantes, y la mayoría están en función de los precios internacionales; por ejemplo, el limón se puede vender desde tres pesos el kilo hasta 550 dólares la caja. En ello tienen preponderancia los ciclos productivos de los países hacia adonde se exporta, en nuestro caso de Estados Unidos, que sólo por temporadas importa este tipo de productos.

Ganadores y perdedores en el TLCAN y en el comercio internacional

Existen algunas regiones de México que poco a poco se han venido consolidando como productoras de frutas y hortalizas y han venido incrementando su productividad, como es el caso de algunas regiones de Jalisco. Sin embargo, el perfil de ganador o perdedor se relaciona con la capacidad productiva, de inversión y tecnología de los productores, considerando en ésta las habilidades productivas con las que cuentan y la asesoría tecnológica.

Dimensión regional. Jalisco se ubicó en 2009 en el octavo lugar del país como productor de frutas, pero no se encuentra entre los diez primeros sitios en producción de hortalizas. En 2009, la región líder en volumen y valor de producción fue la Costa Sur, con una participación de 789,442 miles de pesos, que

representan el 35.7 por ciento del total estatal. Le siguen las regiones Costa Norte y Ciénega con 22 y 17.6 por ciento respectivamente. Sin embargo, las regiones Ciénega y Sur muestran una participación porcentual en su valor de producción mucho mayor que su participación en el volumen de ella. Esto seguramente se debe al tipo de producto que cosechan, ya que los principales son frambuesa y aguacate, de alto valor en el mercado, mientras que en las regiones Costa Norte y Costa Sur la principal producción frutal corresponde al plátano y la sandía respectivamente.

Las regiones con mayor valor de producción de hortalizas en 2009 fueron Sur, Ciénega y Costa Sur; sus principales cultivos son el tomate rojo en Sur y Ciénega y el chile verde en Costa Sur.

El comercio con Estados Unidos tiene una singularidad en los principales productos exportados en los años 2000 y 2001: encabeza la lista el tomate fresco o refrigerado; en 2002, 2004 y 2005 lo hace el tomate *cherry*, y las frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa aparecen como producto líder en los años 2003, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011. La exportación de frutas y hortalizas de Jalisco a Estados Unidos se ha venido incrementando; el mayor movimiento corresponde a frambuesas, zarzamoras, moras y frambuesas en las regiones Centro, Ciénega y Sureste; sandía en Costa Sur y chile *bell* en Sur. La exportación de frutas y hortalizas a Canadá no ha tenido un crecimiento considerable, pero sí se ha llevado a cabo un intercambio más o menos constante, con tendencia a la alza. El tomate es el producto más exportado a ese país y proviene de Centro y Sur.

Dimensión social y de empleo. Rosenzweig (2005) muestra que decreció el empleo en la agricultura de 1993 a 2002, pero al mismo tiempo aumentó la población remunerada en el sector. Esto podría deberse a que en este periodo aumentó el número de rentistas de tierra que se convirtieron en asalariados. Muestra también que el índice de salario real nacional en 1994 era de 180 y en la agricultura y pesquería de 104, mientras que en 2003 eran de 156 y 93 respectivamente. En consecuencia, la pobreza es mayor en las zonas rurales. Se debe considerar, por lo tanto, que en algunas ramas y regiones estos cambios han perjudicado a la población del sector agropecuario, lo cual se debe en cierta medida al TLCAN, y en algunas regiones y ramas se deben un poco menos a que no existe relación con el mismo.

Como ya se comentó, el ingreso en el sector agropecuario en general disminuyó. También se mencionó que dependen en gran medida de las actividades primarias algunas regiones de Jalisco, entre las cuales sobresale la Costa Sur por el nivel de empleo que concentra dicho sector; en esta región

las frutas y hortalizas ofrecen una alta proporción del empleo. Sin embargo, la tasa de crecimiento promedio anual de éste en dicho sector disminuyó en 0.39 por ciento.

Aun cuando el ingreso por la actividad haya disminuido, y algunas regiones concentren una proporción considerable del empleo, el salario mensual promedio en la agricultura en Jalisco es mayor que el de este mismo sector en México, ya que es de 4,387 pesos el primero y de 2,681 el segundo. El promedio de ingreso en este subsector en Jalisco es casi 64 por ciento mayor que la media nacional del mismo. Esto se debe seguramente a que algunos tipos de producción requieren mano de obra calificada, por lo que estas labores se pagan un poco mejor que las otras.

Tecnología, financiamiento y apoyo gubernamental

El conocimiento y la información sobre las tecnologías y los procedimientos para producir hortalizas y frutas son muy especializados, por lo que son difíciles de generar para las instituciones y de asimilar para los productores.

En los productos para exportación también se debe adquirir una especialización para poder cubrir los requisitos fitosanitarios que exige. Por ello existe en Jalisco, y en especial en algunas regiones, demanda de personal altamente capacitado y muy especializado en el tema que podrían preparar las instituciones educativas si hubiera una mayor vinculación académica y tecnológica con los productores de frutas y hortalizas.

En cuanto al índice de modernización señalado antes para regiones identificadas como productoras de frutas y hortalizas, no se puede establecer a ciencia cierta un incremento en el nivel de modernización, lo cual podría deberse a que el éxito del estado en este segmento es reciente y quizá los censos no han logrado captar estos impactos.

Resúmenes de los casos de frutas y hortalizas, según la tipología diseñada

Tipo 1:

1. Agricultor de 45 años, casado y con estudios de secundaria. Tiene como principal actividad la siembra de aguacate en el municipio de Villa Purificación, en la región Costa Sur. Preside la agrupación de aguacateros de los municipios de Cuautitlán, Autlán de Navarro y Villa

Purificación. Además se dedica a la cría de ganado bovino. Comenzó a plantar aguacate hace siete años por iniciativa propia, motivado por los apoyos de la Sagarpa para la limpieza del terreno, plantas y químicos que necesitaría en la actividad, además de los técnicos que la apoyan. Realiza esta actividad en un terreno propio. La cría de ganado bovino le sirve para cubrir los gastos de ambas actividades.

Su producción es de riego, que hace de manera manual usando baldes o mangueras. Aplica fertilizantes, abonos naturales, herbicidas, insecticidas y foliadores. En el ciclo otoño-invierno 2010 cosechó alrededor de 25 toneladas, que vendió a seis pesos el kilo; invirtió 280,000 pesos y obtuvo 161,000, de los cuales paga su salario a tres trabajadores y otros gastos. Vende su producción desde hace tres años a una empresa exportadora michoacana, pero solamente los aguacates de más de 130 gramos; es un requisito de la empresa que tengan este peso, los más chicos no los comercializa. Lleva por escrito en una libreta el control de sus gastos y ha recibido capacitación acerca del proceso productivo del gobierno del estado.

Es un productor de supervivencia en la actividad, prácticamente ha estado a ensayo y error. Ha recibido capacitación, pero al parecer esta actividad es muy compleja y con rendimientos a largo plazo. Podría mejorar su productividad si solucionara los problemas ya mencionados. Su situación actual lo llevó a buscar soluciones temporales, como el trato que hizo de cinco años con la empresa a la que le vende el aguacate. Por ello no tiene interés por exportar, primero desea consolidar la huerta. Para apoyarlo es necesario que participe en cursos de capacitación relacionados con la inocuidad y sanidad, y de gestión administrativa; que tenga acceso a apoyos en infraestructura para disminuir mermas en la producción. Con esto podría incrementar su productividad y así acceder directamente a la exportación, mediante la asociación de productores que dirige.

2. Productor de mango de 49 años de edad, casado y con estudios de secundaria. Realiza su actividad en el municipio de Villa Purificación, en la región Costa Sur. Inició operaciones hace nueve años en terreno propio. Antes de cultivar mango plantó durante seis años caña de azúcar, pero cambió de cultivo porque los costos de los insumos y otros gastos que le cobraba el ingenio eran muy altos y sin sentido. Su método de riego es de canales recubiertos. Utiliza abonos naturales que produce él mismo y gallinaza que compra. No utiliza fertilizantes químicos. En el último ciclo sembró 11 hectáreas con alrededor de 1,300 árboles de mango,

pero podrá cosechar fruta hasta dentro de dos años, y cuando crezcan los árboles cosechará cada año. Piensa que puede obtener por lo menos una caja de 40 kilos de mango de cada árbol.

Su principal fuente de inversión han sido los ahorros personales y familiares. Lleva controles de gastos, ingresos e inversiones, aunque no menciona cómo los lleva. Forma parte de la asociación de mangueros y por medio de ella se mantiene informado y recibe capacitación. No le parece posible exportar porque le resultan difíciles los trámites de sanidad e impuestos, entre otras cosas, y no ve apoyo real del gobierno ni encuentra ningún beneficio en participar en alguna estrategia de comercialización.

Es un productor de supervivencia con potencial para incrementar su producción, pero poco vinculado con otros productores, mal informado y capacitado para su actividad, no confía en el gobierno, dispone de pocos recursos monetarios y escasa tecnología. Además no encuentra motivación para asociarse con otros productores ni para buscar opciones de exportación. Para apoyarlo es necesario que tenga acceso a créditos más blandos, apoyos para maquinaria e infraestructura y una mejor asesoría en sus controles para que disminuya sus costos e incremente su producción y su calidad.

3. Agricultora de 48 años de edad, con estudios de bachillerato. Su principal actividad es el cultivo de tomate de cáscara y chile jalapeño en Tomatlán, en la región Costa Norte. Antes se dedicaba a la producción de mango, pero cambió de producto porque éste no le era redituable. Siembra desde hace 20 años diez hectáreas de tomate de cáscara y cinco de chile jalapeño en tierras ejidales de temporal. No cuenta con maquinaria para las labores, todo es de renta; tampoco utiliza semilla mejorada por su alto costo, pero sí aplica fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos.

Tiene diez trabajadores temporales y tres o cuatro de planta. Cada ciclo productivo obtiene dos toneladas por hectárea y el precio de venta del tomatillo fue de un peso el kilo y de tres pesos el de chile jalapeño; requiere una inversión de aproximadamente 9,000 por hectárea para producir; además de la reinversión, solicita préstamos a conocidos. Vende sus productos a acaparadores. No lleva controles respecto al proceso productivo, inversión, gastos o ingresos. Forma parte de una unión de productores y la última vez que recibió capacitación fue hace seis años.

Es una productora tradicional, cultiva lo que se produce en la región aunque haya sobreproducción a nivel nacional y el precio sea muy bajo. Puede dimensionar varias problemáticas importantes en su actividad, tanto del entorno de los productores como del mercado; sin embargo, la falta de recursos para inversión y las limitaciones debidas a la edad de los demás productores parecen ubicarla en un punto de confort. Se podría respaldar a este tipo de productores proporcionándoles información de apoyos para tecnificar su producción y posiblemente la conversión productiva.

Tipo 2A:

1. Productor de 50 años de edad, casado, con estudios de contaduría privada. Se dedica a la producción de jitomate de invernadero desde hace dos años en un cuarto de hectárea de su propiedad en el municipio de Gómez Farías, en la región Sur. Decidió incursionar en esta actividad porque tenía las tierras sin trabajar y quiso realizar una actividad más productiva; antes sembraba maíz, pero no sacaba nada. Utiliza sistema de riego por goteo y aplica abonos y fertilizantes químicos. Dos familiares suyos trabajan en el invernadero, invierte de 40,000 a 60,000 pesos en el proceso productivo por ciclo. Obtiene 40 toneladas de jitomate en promedio y el precio de la última venta fue de cinco pesos el kilo. Lleva sus controles en una lista y se informa sobre los precios del Mercado de Abastos de Guadalajara. No es miembro de ninguna asociación y comercializa individualmente en el mercado nacional. Estaría dispuesto a participar en una estrategia conjunta de comercialización.

Es un productor en pequeña escala interesado en progresar, pues cuando vio que no le iba bien con el maíz decidió producir jitomate. Muy reacio a la idea del asociacionismo por la incertidumbre que le provoca pensar que otras personas llevarán sus ingresos y la actividad de ventas, entre otras cosas. Necesita capacitación e invertir más para crecer en producción y productividad.

2. Productor de mango del municipio de Cihuatlán, en la región Costa sur, casado y con estudios de primaria. Es presidente del Sistema Producto Mango. Además de producir mango, se dedica a la compra-venta de chile jalapeño. Tiene 44 años dedicándose a esta actividad, a la que se cambió porque la producción de maíz no le daba los resultados que esperaba. Utiliza riego por goteo o microaspersión, pero no usa fertilizantes ni

insecticidas. En la época de corte de mango emplea temporalmente a diez personas, además de sus dos empleados permanentes.

Los recursos monetarios para esta actividad provienen principalmente de reinversiones, pero también ha recibido apoyos de gobierno para maquinaria e infraestructura. Mediante el programa de Activos Productivos, recibió 1,300,000 pesos para empaque. Para la comercialización del mango establece contratos previos por la producción, vende a empacadores o a “coyotes” del mercado nacional. Vende en promedio a 1.50 pesos el kilo. Los empacadores que le compran su producción trabajan con empresas que la exportan. Además exporta el chile jalapeño; sin embargo el precio de venta es mucho más bajo que en México y normalmente necesita fiarlo hasta por 45 días. No lleva registro ni control de gastos e ingresos ya que no está capacitado para hacerlo ni lo cree necesario. Se mantiene informado y busca mantenerse actualizado asistiendo a simposios, reuniones, giras y eventos.

Este productor en mediana escala tiene potencial para incrementar su producción y exportar su producto principal, pues tiene mucha experiencia en la actividad, pero sus controles administrativos y comerciales son muy pobres o nulos. Se informa constantemente sobre su actividad. Su motivación principal es el desarrollo conjunto con otros productores, ya que es presidente del Sistema Producto Mango, y por lo tanto, está dispuesto a colaborar con ellos. Para su apoyo se necesita capacitarlo en controles administrativos y comerciales, asesorarlo para que mejore su tecnología e infraestructura. Él podría obtener beneficios del TLCAN si lograra mejores acuerdos comerciales para la venta de sus productos en el extranjero.

3. Productor de jitomate de invernadero del municipio de Tonila, en la región Sur, con estudios de bachillerato. Comenzó a producir tomate de invernadero con un apoyo para infraestructura que le otorgó el gobierno hace alrededor de dos años. Su invernadero cubre media hectárea, donde produce 80 toneladas por ciclo productivo. Utiliza riego por aspersión, fertilizantes, insecticidas y herbicidas químicos y orgánicos, y aplica bioestimulantes para que la tierra no se dañe tan rápido. Invierte más de 100,000 pesos por ciclo productivo; tiene tres trabajadores temporales y seis fijos.

Comercializa él mismo su producción en pequeños supermercados de la región; el precio de su última venta fue de 17 pesos el kilo, pero ha bajado mucho hasta colocarse en 5.50 pesos. Ve factible participar en

una estrategia de comercialización conjunta creando una agrupación o mediante un programa de gobierno. Lleva controles administrativos en libreta y en computadora. Se mantiene informado mediante un asesor que él mismo paga. No forma parte de ninguna asociación de productores porque no ha sentido que sea necesario.

Aun cuando practica la agricultura protegida y tiene buena productividad y calidad, no ha aprovechado esto para exportar, para lo cual tendría que mejorar su proceso y tener mayores controles de sanidad y así cumplir los requisitos de exportación. Posiblemente le ayudaría afiliarse a agrupaciones de productores, recibir más información sobre su actividad y aprovechar la diferencia de precios con otras regiones de Jalisco o del país.

4. Agricultor de 42 años de edad, del municipio de Tomatlán, en la región Costa Norte, casado y con estudios de secundaria trunca. Se dedica a la producción de papaya, chile jalapeño y tomatillo desde hace diez años en tierras propias y rentadas. Antes se dedicaba a la pesca, pero decidió cambiar de giro debido a la disminución de la producción pesquera. Utiliza el riego por goteo como tecnología y aplica fertilizantes químicos, abonos naturales, insecticidas y muy pocos herbicidas. Perdió la producción de chile jalapeño debido a los fenómenos naturales. La superficie que siembra de papaya es de dos hectáreas, para lo cual requiere de una inversión de 350,000 pesos por ciclo productivo; comercializa su producción junto con otros productores por su reducido volumen de ella. Sus compradores son intermediarios que colocan el producto en mercados de Guadalajara, o en Tijuana cuando es para exportación. El precio de la última venta de la papaya fue de dos pesos el kilo. No lleva controles de su actividad; forma parte de la asociación local de papayeros y recibe capacitación por medio de ingenieros de las casas de insumos.

Es un productor en pequeña escala con bajo involucramiento empresarial; considera que en lo comercial no tiene control debido a los intermediarios. Aunque busca vender junto con otros productores, no percibe los demás beneficios de esta estrategia comercial. Su reducida plantación lo limita en varios aspectos, pero el trabajo conjunto con otros productores puede ser muy beneficioso para él.

5. Agricultor dedicado a la producción de tomatillo y chile jalapeño, del municipio de Tomatlán, en la Costa Norte; es ingeniero agrónomo de

profesión. La persona encuestada es su esposa. Tiene 15 años dedicándose a estos cultivos; es una actividad adquirida que realiza en tierras rentadas. Riega mediante canales de tierra y utiliza fertilizantes, herbicidas e insecticidas, y abonos naturales como el guano y de lombriz. Siembra 25 hectáreas de tomate y 25 de chile jalapeño, requiere una inversión de 3,500,000 pesos en insumos, mano de obra, renta de tierras, etcétera. Ha sido beneficiado por el gobierno. Se ha visto afectado en gran medida por el clima, lo que le ha provocado falta de ingresos.

Este productor, de pequeña escala con bajo involucramiento empresarial, considera que la cuestión climatológica le afecta demasiado. No pertenece a ninguna asociación. Le falta capacitación en las áreas empresarial y comercial.

Tipo 2B:

1. Productor de aguacate casado, de profesión ingeniero agrónomo; realiza esta actividad desde hace diez años en tierras propias y rentadas en el municipio de San Gabriel, en la región Sur. Su cosecha es de temporal y aplica a su cultivo fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos; cuenta con aspersoras para fumigar los árboles. Tiene dos ciclos productivos al año, pero obtiene mayor producción en el segundo. En el último ciclo cosechó alrededor de 80 toneladas, con un valor aproximado de un millón de pesos; el precio de su última venta fue de 16 pesos el kilo de aguacate. Contrata para producir en promedio a cinco personas, número que puede variar dependiendo del trabajo existente. Compra todos sus insumos en la región y comercializa su producción en forma individual, vendiendo al mejor postor; afirma que si hubiera la oportunidad de comercializar junto con otros productores lo haría pues el precio depende del volumen de venta. Lleva sus registros en una libreta, pero desconoce su productividad.

Se mantiene informado sobre su actividad por medio de la Junta de Sanidad Vegetal Aguacatera y una organización que se llama Produce Aguacate, instituciones que ofrecen pláticas o conferencias sobre el proceso productivo, la nutrición y el control de plagas del aguacate. Es miembro del Sistema Producto Aguacate de Jalisco y de la Junta local de Sanidad Vegetal.

Su gestión empresarial es baja; si bien anota sus gastos en una libreta, no sabe a ciencia cierta su productividad pues hace análisis al día. Tiene un grado de asociacionismo bajo, pues aunque es miembro

del Sistema Producto Aguacate, este no funciona como tal porque cada productor vende por su lado; además no ha sentido la necesidad de apoyarse en otros productores porque la demanda de su producto es alta y encuentra compradores fácilmente.

2. Agricultor en mediana escala, de Cihuatlán, en la Costa Sur, casado y con estudios de licenciatura. Su principal actividad es la producción de plátano tabasco desde hace 40 años en tierras propias. Su proceso productivo no es mecanizado, su producción es de riego y utiliza el método de microaspersión, obtiene el agua de un pozo. En las plantaciones de plátano la tecnología se utiliza sobre todo después de la cosecha, en el manejo, corte y empaque. Siembra 40 hectáreas y obtiene 30 toneladas en cada una al año. Para la plantación contrata a 15 o 16 trabajadores temporales; el costo de producción de cada kilo de plátano es de 0.70 pesos. Su principal fuente de ingresos es la reinversión ya que cosecha todo el año y su flujo de ingresos es continuo. Para recuperarse de los daños causados por el huracán *Jova*, tiene un préstamo de habilitación de avío otorgado por Financiera Rural, con un interés del 13.5 por ciento.

La producción es empacada sin marca y vendida en forma individual a bodegueros de Guadalajara y otras ciudades. Tiene un contador que lleva el registro de todos sus procesos, gastos e ingresos. Busca mantenerse informado mediante la asociación de productores, pues tiene contacto con la Sagarpa e intercambia información con las autoridades, principalmente sobre mercados y procesos productivos. Recibe capacitación constante de los proveedores que buscan venderle sus productos. Este productor lleva muchos años cultivando plátano, y como no necesita mucha inversión, se encuentra en una situación media. Los productores como él necesitan trabajar en forma conjunta con otros productores de su región para que puedan exportar y vender mejor su producción.

3. Productor y comercializador de fresa, hijo del dueño; tiene 27 años de edad y dejó trancos sus estudios de licenciatura en negocios internacionales. El padre tiene 35 años dedicándose a esta actividad en sus tierras propias de Zamora, Michoacán. La cosecha es de temporal pero se riega dos veces por ciclo productivo mediante canales de tierra. Utiliza fertilizantes, herbicidas e insecticidas. En el último ciclo sembró y cosechó cinco hectáreas, con 70 trabajadores temporales. Ha recibido apoyos de gobierno para mejorar su infraestructura o tecnología, específicamente para los sistemas de riego. Comercializa directamente, pues cuenta con

dos puntos de venta en la ZMG, uno en el Mercado de Abastos y otro en el mercado Felipe Ángeles.

Lleva controles de su actividad en una libreta, no recibe capacitación, contrata ingenieros especializados que se encargan de los análisis de suelos y de sacar adelante la cosecha. No forma parte de ninguna asociación pues no conoce ninguna que agrupe a los freseros.

Este productor de temporal está sujeto a las condiciones climatológicas, lo que reduce su utilidad. No hace ninguna diferenciación entre los recursos monetarios propios y los de la producción, si necesita los toma. Tiene una visión del gobierno paternalista, al cual acudir cuando hay problemas financieros. Muestra muy poca vinculación con el exterior y un nulo grado de asociacionismo. No percibe impactos directos del TLCAN en el campo, al menos no en su actividad.

4. Agricultor en pequeña escala del municipio de Tlajomulco de Zúñiga, en la región Centro; cuya actividad principal es la siembra de hortalizas, brócoli, col y pasto en rollo. Tiene 54 años de edad, es casado y con estudios de primaria. Se dedica a la siembra de hortalizas desde hace 25 años, actividad que heredó de sus padres. El terreno donde produce es propio. Dispone de riego por aspersión y rodado; utiliza agua de pozo, tiene un tractor y aplica abonos naturales, fertilizantes, herbicidas e insecticidas. En el último ciclo sembró alrededor de tres hectáreas de brócoli y cosechó 50 toneladas. De col sembró alrededor de hectárea y media y cosechó 100 toneladas. Su principal fuente de recursos monetarios es la reinversión, pero también pide préstamos en cajas populares o bancos por medio de líneas de crédito con tasas de interés del 2 o 2.2 por ciento; en el proceso productivo intervienen seis o siete familiares y cinco trabajadores de planta. Comercializa su producción de brócoli y col en el Mercado de Abastos de Guadalajara y vende directamente el pasto en rollo. El precio de venta del brócoli es de cinco pesos el kilo. Exportó col a Estados Unidos hace 15 años, pero fue porque el cliente lo buscó. No lleva control por escrito ni en computadora; no ha recibido capacitación porque no hay suficiente difusión de ella.

Este productor en pequeña escala con potencial para incrementar su producción y exportarla se muestra muy dispuesto a asociarse con otros productores. Está informado de su actividad y tiene un nivel aceptable de tecnología. No lleva control de gastos e ingresos, ha ido dejando la siembra de hortalizas por la producción de pasto en rollo. Para que

tenga éxito en la futura asociación, sería benéfico que recibiera asesoría para su desarrollo como cooperativa. Necesita asesoría para que lleve mejores controles administrativos y comerciales para su toma de decisiones, así como apoyarlo para que tenga acceso a créditos blandos para infraestructura y tecnología e incrementar su volumen y calidad de producción.

Tipo 3A:

1. Productor de 52 años de edad de Autlán de Navarro, en la Costa Sur; casado, con estudios hasta segundo año de veterinaria y zootecnia; se dedica al cultivo de limón persa y de caña desde hace cinco años; utiliza el sistema de riego por goteo como tecnología de reciente adquisición, y también dispone de rociadora, aspersora, dos tractores y remolque. Aplica principalmente abonos naturales, fertilizantes e insecticidas. Su producción ha sido certificada por Global Gap. Tiene 40 trabajadores de planta para cultivar 40 hectáreas de su propiedad. Invierte 70,000 pesos al año por hectárea, obtenidos mediante créditos refaccionarios o de avío de cajas populares, bancos y Financiera Rural. Recientemente recibió un préstamo de 1,500,000 pesos de una caja popular para adquirir un sistema de riego por goteo; la tasa de interés fue del 1.5 por ciento, más 2 por ciento por apertura de crédito, 1 por ciento de comisión, más gastos de notaría, registro y avalúo bancario.

Produce 20 toneladas al año, de las cuales exporta de 10 a 12. De ellas, 20 por ciento se envían a Europa y el resto a Estados Unidos. El precio de venta a Estados Unidos fue de tres pesos el kilo. En ocasiones vende junto con otros productores para completar contenedores y exportar. Lleva registros formales en equipo de cómputo, está dado de alta en Hacienda y lleva contabilidad, nóminas, cuenta con cheques fiscales y factura su producción. Funge como presidente del Sistema Producto de Lima Persa de la región Sierra de Amula y es tesorero estatal de la Asociación de Limoneros. Se mantiene informado y recibe capacitación de manera constante.

Es un productor con un nivel alto de tecnología, emprendedor y consciente de las necesidades del sector. Su perfil es altamente competitivo porque logra vender al extranjero; conoce la información relevante y la utiliza de manera oportuna para llevar a cabo esta actividad. Se muestra orgulloso y seguro de su actividad, de exportar y contar con estrategias que ayuden a su productividad y a la del sector. Parece un

poco receloso de los apoyos y la postura del gobierno. Sabe aprovechar las oportunidades de mercado derivadas de los tratados comerciales de México sin salir perjudicado en los precios de su producto. Sin embargo, no ha podido consolidar este enfoque para disminuir los costos de insumos, pues dice que éstos han aumentado considerablemente.

2. Productor de jitomate de invernadero del municipio de Autlán de Navarro, en la región Costa Sur. El encuestado es hijo del dueño, soltero, de 22 años de edad, estudiante de ingeniería agronómica. Inició operaciones hace diez años en ocho hectáreas propias, cuenta con tecnología de riego y obtiene el agua de un pozo profundo. Utiliza fertilizantes, herbicidas e insecticidas, así como herbicidas e insecticidas orgánicos y abonos naturales de producción propia. Siembra semilla mejorada. Tiene nueve trabajadores permanentes por hectárea que le ayudan en los tres ciclos productivos que tiene al año. En el último cosechó 1,600 toneladas; el precio de última venta fue de cinco pesos el kilo. El 95 por ciento de su producción se exporta a Estados Unidos y el resto se vende en México; realiza la exportación a través de una comercializadora y nunca ha vendido junto con otros productores. Lleva los controles necesarios para su actividad y se mantiene informado sobre el proceso productivo y los precios de mercado del tomate por medio de internet y cursos que recibe. Además Sanidad Vegetal de Jalisco le brinda capacitación sobre el mejoramiento de la productividad, la instalación y el uso de tecnología productiva, así como en las áreas administrativa, financiera y comercial.

Este productor cuenta con un alto grado de tecnificación porque su cultivo es de invernadero; su alta productividad de 22 kilos por metro cuadrado le permite exportar; muestra un alto grado de vinculación con el exterior pues busca vender su producción no sólo en la región sino en el estado. Sin embargo, les compra insumos a intermediarios en vez de buscar un distribuidor directo. Es rescatable su visión empresarial, ya que para exportar sus productos se deben cumplir todos los requisitos fitosanitarios que imponen los acuerdos comerciales.

3. Empresa productora de brócoli del municipio de Sayula, en la región Sur, que inició operaciones hace diez años. La encuestada es una empleada que se encarga de la administración de la empresa, casada, de 37 años de edad y con formación en contaduría pública. El proceso productivo se realiza en 32 hectáreas propias y rentadas. La superficie

es irrigada con un sistema de aspersión. Se utilizan en mayor medida abonos naturales e insecticidas orgánicos, pues todo se supervisa para que el producto cumpla con los requisitos de calidad. La empresa tiene unos 25 trabajadores temporales y diez de planta; el ciclo productivo dura cinco meses y el valor de la producción del último ciclo fue de 1,000,000 de pesos. Toda la producción está bajo contrato; se vende al Rancho Medo, que proporciona la semilla de brócoli. La empresa exporta su producto a Estados Unidos y Japón, y una parte se utiliza en la agroindustria La Huerta.

Se puede considerar que esta empresa es exitosa porque, aun cuando la entrevistada no proporcionó suficiente información, con la aportada se percibe la idea de que vende toda su producción bajo contrato a una marca reconocida, por lo que debe tener altos estándares de calidad, ya que es supervisada, y además tiene personal de planta. Es una empresa con la expectativa de seguir creciendo.

Tipo 3B:

1. Empresa transnacional productora de *berries* en el municipio de Sayula, en la región Sur; inicio operaciones hace seis años. El encuestado es un empleado con nivel de licenciatura. La compañía produce frambuesa, *blackberry* y *blueberry*, pero en Jalisco sólo cultiva frambuesa en tierras rentadas; dispone de riego por goteo con agua de pozos. Tiene 40 empleados permanentes y 1,000 eventuales. Invierte unos 75,000 pesos por hectárea en cada ciclo productivo, con recursos procedentes de Estados Unidos. En el último ciclo sembró 132.8 hectáreas de frambuesa, en las cuales obtuvo 2,500 cajas por cada una. Exporta el 95 por ciento de esta producción y el 5 por ciento se destina al consumo nacional. Normalmente se envía en tráileres con 7,400 cajas, y cuando no se junta lo suficiente para enviar un tráiler y es corta la vida de anaquel, se utiliza el traslado aéreo. El producto se envía en cajitas de plástico dentro de cajas de cartón. El valor de la producción de frambuesa fue de alrededor de 81 millones de pesos. El precio promedio de venta de la caja del arándano es de 155 pesos, y el de la zarzamora de 92.

Por su tipo de estructura organizativa, no exporta directamente, sino por medio de una comercializadora. La empresa está inscrita en un programa de beneficios para la exportación llamada INMEX, La información necesaria le llega de la filial estadounidense. Registra toda su información y lleva el control del proceso.

Es un ejemplo de empresa exitosa, que aprovecha los beneficios del TLCAN, renta las tierras, genera empleo y deja una derrama económica en la región con su actividad. Aprovecha las condiciones geográficas, medioambientales y climáticas, entre otras cosas, para maximizar su productividad. Su conocimiento del mercado le permite crear dos empresas; una para producir y otra para comercializar, y esta última le vende a la empresa propia en Estados Unidos.

2. Empresa productora de insumos para la agricultura: planta de aguacate, de fresa y de arándano; se encuentra en el municipio de Zapotlán el Grande, en la región Sur. La encuestada fue empleada de la compañía en ventas y administración; es soltera y tiene estudios de bachillerato. La empresa tienen tres años realizando esta actividad en un terreno rentado. Riega las plantas con manguera y utiliza fertilizantes e insecticidas químicos y orgánicos. Emplea diez trabajadores temporales y tiene tres permanentes. Vende cada planta de aguacate en 70 pesos.

Lleva controles de ingresos, gastos, productividad y utilidades, registrados en computadora y por escrito en sus libros. Su personal recibe capacitación sobre inocuidad y mejoramiento de la productividad. Exporta planta de fresa y de arándano desde hace un año a la República Dominicana, empaquetada y con marca.

Esta empresa productora de insumos agropecuarios tiene la clientela necesaria para mantener su negocio por su potencial y experiencia en exportar sus productos. Se informa constantemente sobre su actividad, pero se asocia poco con los demás miembros de la cadena productiva o del mismo tipo de actividad. Necesita invertir más en infraestructura y tecnología para aumentar su productividad. Así mismo, para mejorar su potencial de exportación necesita asesoría que le permita ser más dinámica en el aspecto comercial.

3. Empresa productora de pimiento morrón en invernaderos hidropónicos; se encuentra en Etzatlán, región Valles, e inició actividades en 1995. El encuestado, que es administrador de la empresa, manifiesta que ésta se instaló en la región por su potencial de producir este cultivo para exportación a Estados Unidos. La superficie de producción es de 70 hectáreas con alta tecnología hidropónica. Tiene financiamiento mixto, es decir, invierte recursos tanto propios como de la banca, además dispone de inversión procedente de Estados Unidos. Emplea a 300 personas para la actividad productiva con un salario de 112 pesos diarios más prestacio-

nes. El 80 por ciento de la producción es para exportación por contrato con ciertas cadenas, que lo empacan y comercializan con marca propia, como producto fresco. Tiene un sistema de comercialización conjunta con una empresa hermana que comercializa tanto la producción propia como la de otros productores del mismo y otros cultivos. Tiene todos sus procesos empresariales formalizados y sus empleados reciben constantemente información y capacitación de sus proveedores. La empresa forma parte de una sociedad de invernaderos de alta tecnología con sede en Culiacán, Sinaloa.

Este tipo de empresas, por su capacidad de inversión o de obtener financiamiento de bancos y empresas estadounidenses, utilizan tecnología de punta para producir alimentos destinados a la exportación casi en su totalidad. Si bien generan empleos en la región donde se instalan, pagan salarios muy bajos si se comparan con los de otro tipo de actividades agrícolas. Aunque existe mercado suficiente para que también los productores se dediquen a estos cultivos y puedan exportar su producción, difícilmente pueden invertir o adquirir financiamiento en tal proporción; además requieren mucha capacitación en procesos productivos y sobre las especificaciones de los países que adquieren el producto, entre otras cosas.

4. Productor en mediana escala cuya principal actividad es la siembra de brócoli y maíz semillero, y también borregos para venderlos a restaurantes. Realiza su actividad hortícola, que es heredada, en el municipio de Amacueca, en la región Sur. La totalidad de sus tierras son de riego; utiliza generalmente el sistema de aspersión y en ocasiones riega por goteo, y aplica fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos. En el ciclo otoño-invierno de 2010 sembró 180 toneladas de maíz, con una producción de 12 toneladas por hectárea, y 120 hectáreas de brócoli, que le dieron 18 toneladas cada una. Tiene 40 trabajadores de planta y 30 temporales. Vende su producción por contrato, a cuatro pesos el kilo de maíz y cinco el de brócoli; la empresa que le compra exporta ambos cultivos a Estados Unidos y Canadá, entre otros países. En su actividad ganadera, en el último año vendió 120 borregos a 1,200 pesos cada uno. Recibe capacitación de empresas privadas, nunca la ha recibido de ninguna instancia de gobierno. No es miembro de asociación alguna. Lleva los controles de su actividad por medio de contadores.

Es un productor exitoso, con un nivel alto de tecnología, que siempre se ha dedicado a esta actividad heredada. Está por arriba de la media

de los productores de la región. Exporta de manera indirecta todo el brócoli y maíz semillero que produce, por lo que obtiene mejor precio de venta; lo respalda la empresa que le compra sus productos, con la cual está bajo contrato. Este productor se ha beneficiado del TLCAN gracias al contrato que tiene con una empresa transnacional. Es un caso de buena productividad con base en infraestructura, tecnología, superficie de cultivo amplia, producción diversificada e incursión en otras actividades.

Conclusiones

En cuanto a la competitividad y productividad de hortalizas y frutas, al parecer la diferencia se debe a niveles de infraestructura, técnicas de producción intensiva, capacidad de inversión, capacitación, certificaciones diversas para poder exportar y las habilidades para disponer siempre de información actualizada.

Al parecer hay una diferencia marcada en los tipos de productores. Por un lado están los que producen en pequeñas superficies de tierra y con escasa tecnología y capacitación, aprendiendo a partir de los errores y con poca productividad, como son los casos de la producción de aguacate y mango de Villa Purificación. Por otro se encuentran los productores medianos que cultivan mayores superficies con más tecnología, como miembros de alguna asociación, preocupados por la información del sector y por capacitarse. Ellos venden su producción a nivel local o regional y la mayoría generan unos pocos empleos; algunos pueden vender sus productos a comercializadoras que los exportan, pero pocos se interesan en exportar por las complicaciones debidas a su poca o nula estructura administrativa. Parte de los productores que se encuentran en esta categoría son los de invernadero, con productos ya muy promovidos en algunas regiones —como el jitomate en Gómez Farías— que, por saturación del mercado local y regional, tienen bajo precio.

Los grandes productores, a su vez, se pueden dividir para su análisis en dos subgrupos. El primero es el de quienes incursionan en procesos de control fitosanitario, venden a nivel nacional y algunos exportan en forma indirecta, por medio de intermediarios o comercializadoras. Ejemplos de ello son los productores de tomate de invernadero y limón persa en Autlán y de brócoli en Sayula. El segundo subgrupo corresponde a las empresas que producen en grandes superficies de tierra rentada, que cumplen con todos los estándares para la exportación de sus productos. Estas compañías aplican el modelo, ya probado, de tener una empresa productora,

una comercializadora para exportar y otra a la que se exporta en el país de destino. Éstas tienen a su favor que generan más empleos e incurrir en otros gastos, lo que tiene impactos positivos en las regiones donde se establecen. Son los casos de la productora de pimiento morrón en Etzatlán y la de *berries* en Sayula.

Para incursionar con éxito en estas áreas productivas es importante contar con información y capacitación en el sector ya que, por un lado, los productos son muy delicados —por ejemplo tienen vida de anaquel corta— y, por otro, la inversión en el proceso productivo es muy alta, por lo que producir sin conocimiento conlleva un riesgo muy alto.

El 50 por ciento de los encuestados de este sector exportan en forma directa o indirectamente. Los productores del tipo 2 lo hacen sobre todo de manera indirecta porque representa para ellos un gran problema hacerlo directamente por los difíciles trámites de exportación y las certificaciones y controles de sanidad e inocuidad que deben tener. Los del tipo 3 exportan en forma indirecta porque cuentan con su propia comercializadora y de esta manera pueden separar ganancias, administración, contabilidad y fiscalización.

Este es el sector con menos antigüedad en la producción y donde es más alto el porcentaje de actividades adquiridas y no heredadas, lo cual se refleja en una visión diferente en la mayoría de los productores encuestados, quienes se enfocan más en tener una mayor productividad, disminuir sus costos y buscar la competitividad del producto en los mercados internacionales. Esto seguramente está relacionado con la edad de los productores, ya que es el de menor edad promedio de los tres grupos encuestados.

En cuanto a la intervención, a través de política pública, es necesario redoblar esfuerzos para evitar que en aquellos segmentos donde incursionan empresas transnacionales no se genere un desequilibrio de los factores de producción, como puede ser el caso de que surja un monopolio en el cultivo de *berries*.

También es trascendental crear instancias formales de capacitación y transferencia de tecnología y conocimiento a bajo costo para los productores y las asociaciones que formen, y al mismo tiempo promover un asociacionismo real, sobre todo en regiones donde los problemas están identificados y caracterizados al respecto.



VII. RESÚMENES DE ENTREVISTAS A PRODUCTORES

*María Isabel Corvera Valenzuela,
Teresa de Jesús Arce Mojica,
Juan Enrique González Saray,
Ismael Samuel Lara Rodríguez,
Giovanna Zerecero Valderrama*

En este capítulo presentamos la información que sirvió de insumo para elaborar los resultados: pequeños resúmenes de unas respuestas mucho más amplias, recogidas por el entrevistador de acuerdo con cada sección de la entrevista. El objeto de reproducirlas aquí es que el lector disponga de una versión breve de la información aportada por los productores respetando la estructura de la encuesta. A los resúmenes se agrega un pequeño análisis del entrevistador, quien interpreta en lo general unas respuestas más amplias y agrega su opinión en torno a aquello que pudiera mejorar el desempeño de cada uno de los entrevistados.

CASO 1. MAÍZ SEMILLERO, BRÓCOLI, SORGO Y AGUACATE

Ubicación de la producción: región Sur, Amacueca.

Perfil del productor. Horticultor y ganadero de mediana escala, su principal actividad es la siembra de maíz semillero, brócoli, sorgo, alfalfa y aguacate; además, cría borregos. Sus dos cultivos principales son maíz semillero y brócoli. Es soltero y cursó hasta la mitad de la licenciatura en comercio en el CUCSur.

Perfil productivo. Menciona que su principal producto es el maíz semillero, seguido por el brócoli. Cultiva sorgo para el consumo de sus animales. Vende el maíz semillero y el brócoli a una empresa para su exportación.

En cuanto a los borregos, se encarga de todo el ciclo: producción, cría, engorda, y los vende a restaurantes para su consumo. Su actividad de horticultor es heredada y considera que ha sido exitoso en ella.

Tecnología. En la actividad agrícola, considera que su nivel de tecnología es ligeramente mejor que el de sus vecinos, y con respecto a los productores de su mismo giro, es mucho mejor.

La totalidad de sus tierras son de riego; generalmente por aspersión y en ocasiones por goteo. Los insumos que utiliza en sus cultivos son: fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos, todos ellos producidos en el extranjero (Rusia, Estados Unidos).

En la cría de borregos, desparasita y produce alimento balanceado con el sorgo que él mismo cultiva. En cuanto a los demás insumos, no conoce el país de procedencia, aunque él los compra en la región.

Inversión. En la actividad agrícola tiene 40 trabajadores de planta y 30 temporales, a quienes paga en promedio un sueldo de 900 pesos semanales, les da seguro y las prestaciones de ley.

El costo de producción por hectárea en el ciclo otoño-invierno 2010 fue más o menos de 20,000 pesos para el maíz semillero, 50,000 para el brócoli y 8,000 para el sorgo.

Como tiene producción bajo contrato, la empresa que se la compra le presta dinero si lo necesita, con un interés mensual del 0.8 por ciento.

Productividad. En el ciclo otoño-invierno 2010 sembró 180 hectáreas de maíz semillero. Obtuvo 12 toneladas por hectárea, y lo vendió a 4,000 pesos la tonelada. Sembró 120 hectáreas de brócoli, cosechó 18 toneladas por hectárea y vendió a cinco pesos el kilo. También sembró 15 hectáreas de sorgo y cosechó ocho toneladas por hectárea; el cereal se vende en alrededor de 3,800 la tonelada, pero él lo utiliza para alimentar sus borregos.

En el ciclo primavera-verano 2011 sembró 180 hectáreas de maíz semillero, 120 hectáreas de brócoli y 15 hectáreas de sorgo. Él cree que obtuvo un 15 por ciento de ganancia.

En el último año, de 300 borregos criados, logró vender 120, en 1,200 pesos cada uno, a restaurantes para el consumo.

Gestión comercial. Compra todos sus insumos en la región. Respecto a la procedencia de los que utiliza en la actividad agrícola, sabe que vienen de Rusia y Estados Unidos, pero en lo referente a los utilizados para los borregos desconoce el dato.

Vende su producción de maíz semillero a granel y el brócoli por contrato con una empresa transnacional, para su exportación. Utiliza el sorgo para alimentar sus animales, que son vendidos a restaurantes.

Gestión empresarial. Tiene tres contadores que llevan el control de sus gastos, ingresos, inversión, etcétera. Recibe información del sector mediante el periódico y en reuniones, principalmente sobre los precios y la demanda de sus productos. No forma parte de ninguna asociación.

Ha recibido capacitación de parte de empresas y consultoras, con una duración de tres días, que él paga. No ha recibido capacitación de la Sagarpa ni de otra institución de gobierno.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Vende a la empresa de manera independiente, pero explica que son un grupo de productores bajo una misma figura social. Estaría dispuesto a participar en una estrategia conjunta de ventas siempre y cuando fuera mediante una agrupación especial, tal vez para exportación.

Considera que el principal beneficio de exportar es tener acceso a un mejor precio. Comenta que hay potencial para incrementar el nivel de exportación en la localidad por la calidad de las tierras, pero cree que hace falta la inversión para que esto suceda.

Cree que los productores no se asocian porque desconocen los beneficios que podrían tener si lo hicieran.

Comentarios del productor. Considera que obtiene ganancias suficientes para mantener a su familia y es exitoso. En general, cree que está bien posicionado ya que el maíz semillero se exporta a Estado Unidos, Canadá, Venezuela, y el brócoli se envía al Oriente.

Considera que la situación mejoraría si se invirtiera en infraestructura y tecnología. Comenta que es muy conveniente exportar ya que gracias a la exportación obtiene mejores precios por sus productos.

Análisis. Es un productor exitoso, con un nivel alto de tecnología; siempre se ha dedicado a la misma actividad, que es heredada. En relación con su competencia, se encuentra por arriba de la media de los productores de la región; toda su producción de brócoli y maíz semillero es de exportación, aunque exporta de manera indirecta. Por lo mismo, puede obtener mejor precio de venta; lo respalda la empresa que le compra sus productos, con la cual está bajo contrato.

Este productor se ha beneficiado del TLCAN gracias a que tiene contrato con la empresa transnacional a la que le vende. Es un caso representativo de buena productividad gracias a la infraestructura, tecnología, extensiones grandes de cultivo, diversificación de productos e incursión en otras actividades.

CASO 2. LIMÓN PERSA

Ubicación de la producción: región Costa Sur, Atlán de Navarro.

Perfil del productor. Casado, 52 años de edad. Estudió hasta segundo año de veterinaria y zootecnia.

Perfil productivo. Se dedica al cultivo de limón persa y de caña desde hace cinco años, antes se dedicaba a producir maíz, caña de azúcar y sandía. La actividad de fruticultura es adquirida. Explica que visitó Martínez de la Torre, Veracruz, donde observó los cultivos, le interesaron y aplicó lo visto en sus tierras. Tiene 40 hectáreas de tierra propia, donde cuenta con 15,000 plantas. El ciclo primavera-verano dura tres meses y medio; el otoño-invierno, cuatro meses y medio.

Tecnología. Considera que su nivel de tecnología es mucho más alto que el de sus vecinos, y también con respecto a los productores de su mismo giro.

La totalidad de sus tierras son de riego; utiliza un sistema por goteo adquirido hace poco en un millón y medio de pesos. Los insumos que emplea en sus cultivos son abonos naturales, principalmente, de los cuales una parte los fabrica él mismo; otros provienen del extranjero, recuerda algunas marcas de Israel y Alemania. De los insecticidas químicos que utiliza, recuerda una marca que proviene de Israel. Como tiene certificación, sólo puede emplear gente luego de que transcurran 20 días a partir de su aplicación.

Inversión. Tiene 40 trabajadores de planta, a quienes les paga un sueldo de 1,200 pesos semanales. La mitad de ellos cuentan con afiliación al Seguro Social y el resto con Seguro Popular. Tiene certificación por parte de Global Gap.

Explica que invierte en “fertilizantes, insecticidas, fungicidas, bactericidas, material biológico, insectos benéficos, maquinaria. De la maquinaria agrícola se ocupan: una rociadora, aspersora, dos tractores para cosechar, remolque; todo eso se ocupa, un equipo de gente”. Para esta maquinaria utiliza 150 litros de diesel; comenta que éste y el fertilizante son sus insumos que más incrementos han tenido. En general, utiliza 500 kilos por hectárea, por lo que emplea 20 toneladas anuales, cada una de las cuales cuesta 12,000 pesos en promedio; es decir, gasta aproximadamente 240,000 pesos en fertilizantes para 40 hectáreas.

Respecto al costo de producción, invierte 70,000 pesos por hectárea en promedio al año. Él siempre obtiene créditos refaccionarios o de avío, de cajas

populares, bancos y Financiera Rural. Dice. “ando abonando y pagando, le agarro de aquí y de allá”. Recientemente adquirió un préstamo de millón y medio de pesos de la Caja Popular Iturbide para adquirir un sistema de riego por goteo, con un interés de 1.5 por ciento. Menciona que tuvo que cubrir 2 por ciento de la apertura de crédito, 1 por ciento de comisión, más gastos de notaría, registro y avalúo bancario. Explica que “se cubren 80 a 90,000 pesos por un millón de crédito, más intereses... pagamos el interés más caro del mundo en México”.

Productividad. Produce 20 toneladas al año, exporta de 10 a 12 toneladas. De éstas, el 20 por ciento se va a Europa y el resto a Estados Unidos. En promedio anual, el precio de venta anda como en 6.50 pesos, si incluye ventas a Europa. En el momento de la entrevista estaba vendiendo a tres pesos el kilo a Estados Unidos; pero explica que esto sólo pasa por temporadas, ya que en otras se lo llegan a comprar a 500 dólares la caja.

Gestión comercial. Compra todos sus insumos en la región. De la procedencia de ellos sabe que provienen de Israel y Alemania.

Exporta el 60 por ciento de su producción, el 20 por ciento a Europa y el resto a Estados Unidos. El 40 por ciento restante lo coloca en el mercado nacional. Tiene contratos para exportación a Europa con una empresa llamada Rosseda, y a Estados Unidos con una que se llama Río Grande. Explica que envía algunos excedentes a comisión a Estados Unidos, a precio de mercado. En ocasiones vende junto con otros productores; se juntan para completar contenedores que exportan a Europa o Estados Unidos; cuando el destino es nacional, se completa el envío con cocos o alguna otra cosa.

Estaría dispuesto a participar en una estrategia de comercialización conjunta. Explica que sería mejor que los certificados de sanidad los pudieran proporcionar directamente los productores y no se otorgaran a intermediarios o coyotes, ya que al proporcionárselos, sólo ellos podrían comercializar.

Gestión empresarial. Lleva registros formales en equipo de cómputo. Explica: “tenemos un registro de todo, llevo una contabilidad, estoy dado de alta en Hacienda, llevo una nómina, cheques fiscales; todo lo facturo, todo me facturan, todo lo que envío sale con factura de aquí”.

Respecto a la información del sector, se entera mediante el periódico, reuniones, el mercado; la recibe de todas partes. Es presidente del Sistema Producto de Lima Persa de la Región Sierra de Amula y tesorero estatal de la Asociación de Limoneros. Ha recibido capacitación en cursos de riego

y otros que imparte el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP). Comenta que para él es muy importante la preparación.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Vende a una comercializadora en forma independiente y en ocasiones de manera mixta, lo cual depende de cuánto obtiene de cosecha. En cuanto a exportación, considera que tal vez su principal beneficio es tener acceso a un mejor precio; dice que en México no hay mercado y en temporadas de lluvia hay mucho limón, por eso tiene que enviar todo este producto al extranjero para obtener mejor precio. Explica que estas acciones ayudan al mercado y a sus competidores, ya que así él contribuye a no saturarlo más.

Comentarios o percepción del productor. Se considera poco exitoso por la baja en la compra de su producto. Explica: “no vale el limón. Ha bajado mucho el consumo, los últimos dos años hemos notado una baja de consumo porque no hay poder adquisitivo de la gente”. Cree que para solucionar esta situación debería exportar toda su producción a Canadá o Europa.

Considera que la situación mejoraría si existieran programas de gobierno en apoyo a los productores; con esto podrían asociarse entre ellos y obtener mayor beneficio.

Análisis. Es un productor con un nivel alto de tecnología, emprendedor y consciente de las necesidades del sector. Su perfil es altamente competitivo, ya que logra vender al extranjero; domina la información relevante para poder llevar a cabo la exportación de manera oportuna. Se le percibe orgulloso y seguro de su actividad, capaz de exportar y de contar con estrategias que ayudan a su productividad y a la del sector. Se le escucha un poco receloso respecto a los apoyos y la posición del gobierno.

Sabe aprovechar las oportunidades de mercado que brindan los tratados comerciales firmados por México para no salir perjudicado en los precios de su producto. Sin embargo, no ha podido aprovecharlos para disminuir los costos de sus insumo ya que, explica, éstos han aumentado en forma considerable.

También domina la información financiera relacionada con créditos, una herramienta que utiliza para maximizar el potencial productivo de su actividad.

CASO 3. MAÍZ BLANCO Y TRIGO

Ubicación de la producción: región Ciénega, La Concepción, municipio de Ayotlán.

Perfil del productor. Productor de granos y cereales: maíz blanco y trigo. Casado, 31 años de edad. Licenciado en informática. Su principal actividad es la gerencia de la asociación de productores, y tiene como su actividad secundaria la agricultura.

Perfil productivo. Microproductor agrícola, se dedica al cultivo de maíz blanco y trigo en tierras rentadas. Dicha actividad es adquirida y se considera medianamente exitoso en ella.

En el ciclo primera-verano 2011 sembró siete hectáreas de ambos productos. Vende su producción a una integradora, de la cual forma parte la asociación de productores de la que es gerente.

Tecnología. Considera que su nivel de tecnología es más bajo que el de sus vecinos, pero igual que el de los productores de su mismo giro.

La totalidad de sus tierras son de riego; utiliza canales de tierra y extrae el agua de pozos profundos. Adquiere en la región los insumos que emplea: fertilizantes, herbicidas químicos y orgánicos e insecticidas.

Inversión. Tiene cuatro trabajadores temporales, a los que paga un sueldo de 150 pesos diarios. Su costo de producción anual es de más o menos 22,000 pesos por hectárea de maíz, en un proceso productivo que dura alrededor de siete meses e incluye la mano de obra temporal, los herbicidas, insecticidas, fertilizantes, semilla y la renta de maquinaria.

Ha pedido préstamos a bancos y cajas populares, pero actualmente la empresa para la que trabaja le presta para cubrir los gastos en que incurre en esta actividad. Cuando pidió un préstamo a la Caja Popular Mexicana pagaba 2.5 por ciento de interés mensual; el préstamo era quirografario.

Productividad. En el ciclo primavera-verano 2011 cosechó 80 toneladas de maíz blanco en siete hectáreas. El valor de su producción fue de 4,800 pesos la tonelada, y le quedó una utilidad de alrededor de 30,000 pesos por cada hectárea cosechada de maíz blanco.

De su cultivo de trigo cosechó de 30 a 35 toneladas en las mismas siete hectáreas, con un valor de la producción de 4,100 pesos la tonelada, en un

proceso productivo de cinco a seis meses. En este cereal obtuvo una ganancia aproximada de 15,000 pesos por hectárea.

Comenta que en el ciclo productivo de 2010, al parecer, obtuvo de ganancia alrededor de 10,000 pesos en promedio por cada hectárea.

Gestión empresarial. Vende todo el maíz blanco y trigo a la sociedad de producción rural para la que trabaja. Firma con ella un contrato desde antes de la siembra; a su vez, la sociedad se encarga de comercializarla a través de una integradora, que busca obtener mejores precios; por medio de la sociedad se consiguen técnicos que apoyen en el proceso productivo.

Compra todos sus insumos en la región, y al parecer la integradora coloca el producto dentro de la misma.

Gestión empresarial. No lleva registro ni controles de su proceso productivo, sólo en la mente y de lo que se acuerda. Considera que con esto puede hacer comparaciones de un año para otro.

Recibe capacitación a través de la integradora mediante pláticas, talleres sobre temas de comercialización. También la ha recibido con el apoyo de la Sagarpa. Las actividades de capacitación se llevan a cabo durante todo el proceso productivo, pues primero se capacita al técnico y luego éste capacita a los productores. Recuerda que el programa se llama Alta Productividad.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Pertenece a la asociación de Productores Agrícolas de La Concepción, que vende su producción de manera conjunta a una integradora, y ésta comercializa los productos. Se fueron agrupando en la sociedad poco a poco, sin apoyo o liderazgo de instituciones o del gobierno. Tiene la idea de que la mayoría de sus insumos provienen del extranjero, en especial de Ucrania e Israel. Piensa que sí podrían vender sus productos en el exterior.

Comentarios o percepción del productor. Como actividad secundaria, es medianamente exitosa; sin embargo, explica que aun cuando vende toda su producción por contrato, si esta fuera su principal fuente de ingresos no le daría para sobrevivir. Cree que para mejorar su desempeño debe mejorar su infraestructura o tecnología y recibir capacitación para la comercialización. Explica que respecto a la tecnología de los otros productores, como los de hortaliza, es poca la que utiliza para sembrar, por lo que cree que deben invertir más en ella.

Análisis. Es un productor con un nivel bajo de tecnología. Aun cuando es gerente de la asociación de productores, le falta una formalización en sus controles administrativos y contables que le permita una mejor toma de decisiones. Al parecer, la asociación a la que pertenece no promueve tales acciones, por lo que es difícil que los asociados las lleven a cabo. Como asociación o integradora, quizá debería buscar apoyos para adquirir insumos directamente en el extranjero o evaluar la posibilidad de exportar. Al parecer, los miembros de la asociación resultaron beneficiados por el incremento en el precio de maíz debido a las nevadas y sequías que se han venido presentando en el país.

CASO 4. PRODUCTOR DE LECHE

Ubicación de la producción: región Altos Norte, Lagos de Moreno.

Perfil del productor. Productor de leche, actividad heredada. Casado, doctorado en reproducción animal.

Perfil productivo. Se dedica a la producción de leche, que es una actividad heredada, pues su familia la ha realizado durante tres generaciones. Tiene siete años como responsable del establo. Produce 15,000 litros diarios de leche con 500 vacas. Vende toda su producción a Sigma Alimentos.

Tecnología. Establo con tecnología de punta, de los que existen tres o cuatro en todo el estado de Jalisco. Es totalmente computarizado, cada vaca tiene un número electrónico, código de barras y cada animal se identifica en cada parte del proceso productivo. Se encuentran totalmente computarizadas la reproducción, la alimentación y la ordeña.

Una vaquilla se insemina cuando pesa 360 kilos y nueve meses después pare; entonces empieza a producir leche, y tiene de vida productiva alrededor de 305 días. Para enfriar la leche se utiliza una tecnología llama Schiller, ya que el tanque enfriador es “una técnica que pasó hace treinta años”.

Adquiere sus insumos en la región, pero son de importación. La mayor parte del maíz se importa de Estados Unidos; el semen y la hormona proceden de Holanda e Inglaterra.

Inversión. Tiene 20 trabajadores a su cargo, 15 permanentes y cinco temporales. Estos últimos tienen un sueldo de 1,000 pesos semanales; los sueldos

de los trabajadores permanentes varían mucho, se les paga de acuerdo con su cargo.

El establo está totalmente tecnificado. Los recursos monetarios para el ciclo de producción se obtienen de las ganancias de la empresa en el ciclo anterior. La inversión utilizada por 5,475,000 litros de leche da una cantidad aproximada de 26,000,000 de pesos. La empresa produce sus propias vacas lecheras utilizando los becerros que nacen de los hatos.

Productividad. El costo de la producción es de 4.70 pesos por litro. El entrevistado explica que los costos de producción en México son muy diferentes de los costos en Europa, así como la calidad de los procesos industriales. No existe infraestructura para producir en forma industrial con calidad para competir en los mercados, “y ni puede usted ir a competir con una producción tan pequeña como la nuestra, pues cómo va a competir allá”.

Su volumen de producción es en promedio de 15,000 litros de leche al día, lo que suma aproximadamente 5,475,000 litros al año, con un precio de venta de alrededor de 5.25 pesos el litro. Este fue el precio de la última venta.

Gestión comercial. Compra todos sus insumos en la región. Respecto a la procedencia de ellos, el entrevistado considera que alrededor del 80 por ciento son importados, ya que hay muchas cadenas comerciales que los importan. Explica, por ejemplo, que insumos como maíz, soya, canola, sorgo y granos destilados generalmente provienen de Estados Unidos; semen hay de Europa y Estados Unidos, y se importa mucho de Holanda y de Inglaterra. Explica que estos productos no existen con la misma calidad en México.

Vende toda su producción lechera bajo contrato a Sigma Alimentos, junto con otros productores de Lagos de Moreno. Antes la vendía a una cooperativa de ellos, llamada Alimentos La Concordia, pero ya no la vende allí. Toda su producción de maíz blanco y trigo la vende a una sociedad de producción rural, que se encarga de comercializarlo.

Gestión empresarial. Registra todos sus procesos, todo está computarizado. El entrevistado se mantiene informado a través de revistas extranjeras, toma cursos; es médico veterinario, tiene un doctorado en producción animal y viaja constantemente a otros países. En la empresa trabajan cinco personas con doctorado en el extranjero.

Su última capacitación la recibió de la Universidad de Pensilvania, en un simposio sobre el uso de probióticos en la alimentación animal que duró dos semanas.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Pertenece a una cooperativa conformada por 15 productores. Todos ellos le venden a Sigma Alimentos. No exporta en forma independiente porque no es competitivo debido a la pequeña cantidad que produce.

Comentario o percepción del productor. No exporta porque no se considera competitivo ni tiene el volumen para hacerlo. Cree que su nivel de éxito es bueno y que para mejorar su productividad se necesita una política gubernamental de producción de leche, ya que la actual es nefasta, negativa, ignorante, indiferente y poco patriótica.

Piensa del TLCAN lo siguiente:

Ha tenido aspectos positivos y aspectos negativos el Tratado de Libre Comercio en el sector agropecuario. Se adolece de muchos problemas porque la concepción original del Tratado no se respetó con el tiempo. De hecho, se hicieron los análisis previos y se determinó que dado el diferente nivel económico, técnico y productivo de los tres países era preciso equilibrar los sectores y se amarraron una serie de apoyos para que en un plazo determinado se pudieran equilibrar los sectores y pudieran competir; pero desgraciadamente en México no se le dio seguimiento y el sector agropecuario se quedó exactamente... si no exactamente, casi igual que en el nivel que estaba al momento de la firma del TLC, y entonces los productores locales se encontraron imposibilitados a competir con los de los países vecinos. Por ejemplo, en el caso del maíz; el costo de producción del maíz, de acuerdo con la productividad de México, era casi del doble del maíz de Estados Unidos; entonces ellos tienen una serie de subsidios, que no tiene el productor [mexicano], y se acordó que se iban a dar esos subsidios al productor de México, se acordó que se les iba a dar el equivalente de cómo 700 y pico de dólares por año por hectárea a los agricultores de México para que pudieran competir con los agricultores de Estados Unidos; el primer año sí les dieron los 700 dólares, pero luego se fue reduciendo; se fue reduciendo a tal grado de que hoy en día el Procampo, que es el apoyo que era el subsidio para equiparar los dos sectores, el Procampo es de aproximadamente 80 dólares; cuando originalmente se había convenido que eran 700, ahorita se les da 80 dólares por hectárea; y luego con el tiempo dejaron de darles el Procampo a la mitad de los productores diciendo o argumentando que solamente se iban a dar a los que tuvieran menos de 20 hectáreas. Entonces, ya se dejó de dar ese subsidio y se convirtió en un problema, y luego los costos...

Bueno, primero, México no tiene las mismas condiciones ecológicas para producir granos que tienen Canadá o Estados Unidos. Canadá siembra 20 millones de hectáreas de trigo y produce cerca de 140 millones de toneladas de trigo, y entonces México produce ocho millones de toneladas de trigo porque no tiene superficies trigueras, entonces no tiene la mecanización; en México todo el trigo que se produce se produce en zonas de riego, allá se produce en zonas temporales, solamente con el puro deshielo de las nieves de invierno siembran en mayo y sin hacer nada más obtienen diez toneladas [por hectárea]. Aquí en México para que usted obtenga seis u ocho toneladas, que es lo que produce una hectárea en México, tiene un costo altísimo; entonces, aquí cuesta tres veces más producir trigo que allá. Igual pasa con el maíz: el maíz en el cinturón del maíz en Iowa, Minnesota, Wisconsin, Mineápolis... toda esa parte de allá, el rendimiento es de 20 toneladas por hectárea, mientras que aquí en México, en las zonas maiceras de Zapopan, Ameca, San Martín Hidalgo, apenas llegan a seis toneladas por hectárea; entonces, no se puede competir con lo de allá, entonces estamos importando maíz constantemente. Luego, en el caso de la leche es igual porque el 80 por ciento del alimento que consumen nuestras vacas lo importamos de Estados Unidos, el costo de importación es carísimo. Luego, México se convierte en el resumidero de la chatarra del mundo; toda la leche fuera de norma que no se consume en el mundo se viene a México, y esa leche compite con la producción nacional. Entonces, ahorita por ejemplo nuestros costos de producción andan alrededor de cinco pesos y, sin embargo, la leche se está vendiendo por debajo de cinco pesos porque no hay interés de parte del gobierno de proteger el mercado local, y luego, por otro lado, el propio gobierno hace competencia a los ganaderos porque el gobierno distribuye leche semisubsidiada en los programas de Liconsa, en los programas sociales de Liconsa con leche a 3.75; mientras un litro de leche fluida en el mercado americano o canadiense al consumidor vale 14 pesos, aquí en México vale 6.50. Entonces, no se puede producir leche de esa manera, y esa apertura, esa importación masiva de leche en polvo que subsidian los países desarrollados para proteger a sus productores viene a perjudicar a los de aquí y entra a plena complacencia de las autoridades; como le digo, no hay un programa de fomento lechero, no hay una política lechera adecuada. México puede ser totalmente autosuficiente en leche, tiene condiciones ecológicas, climáticas y naturales para producir la leche que demande; sin embargo, importa como el 60 por ciento de su demanda de leche porque no se produce en el país, y no se produce porque no es negocio.

Entonces, el Tratado de Libre Comercio, como país, fue muy beneficioso; como país, en la economía general del país, pero para el sector agropecuario en lo particular ha sido nefasto. Y mira que ayuda mucho porque, por ejemplo, si este país no tiene granos, no tiene oleaginosas porque las tenemos que importar, en teoría el Tratado de Libre Comercio nos permitiría importar a menor costo, pero la realidad de las cosas es que no y entonces lo competitivo del sector agropecuario de México eran otro tipo de productos, no granos. México debería estar exportando hortalizas, frutas, las frutas tropicales, productos agrícolas de mayor valor agregado por alta demanda de mano de obra. Acuérdesse que México tiene un extraordinario cielo; mientras que Canadá y Estados Unidos están tapizados de nieve de septiembre a marzo, México tiene un clima extraordinario. Entonces, México podría estar exportando una cantidad impresionante de verduras y hortalizas y no lo hace; entonces, se siguen produciendo granos, se siguen produciendo una serie de cosas y está el sector en total desventaja. Y las políticas de México son muy torpes en cuanto a proteger su mercado, su producción, sus consumos; por ejemplo, de un pollo, que es cara la pechuga pero son muy baratos los muslos y las alas, deberíamos estar exportando pechugas y comer los muslos y las alas; sin embargo, no pasa así. Igual pasa con la carne, los cortes finos, los cortes selectos, en los países desarrollados valen cinco veces más que la carne de México; en cambio, en México toda la carne es barata, no tienen el beneficio de las partes caras de los animales y, sin embargo, sí nos atiborran con despojos que ellos no quieren. Entonces ellos meten alas, muslos de pollo, y eso baja el precio de pollo aquí y le dan en la madre a los productores de pollo aquí. Igual pasa con el cerdo, igual pasa con la leche, igual pasa con todo.

Análisis. El productor tiene un conocimiento total de la producción de leche, sus pros y contras. Es un empresario capacitado, con tecnología de punta y conocimiento del TLCAN, ya que participó en el capítulo agropecuario de éste. Se observa que hace un uso racional de los medios ante la problemática agropecuaria actual. El conocimiento que posee se podría aprovechar en apoyo de la región. También se podrían instrumentar estrategias de importación conjunta para disminuir costos de insumos. Aunque al parecer el costo del proceso de importación es muy alto y especializado.

CASO 5. MAÍZ BLANCO, AVENA Y SORGO

Ubicación de la producción: región Altos Norte, Lagos de Moreno.

Perfil del productor. Productor de granos y cereales, actividad adquirida. Casado, 50 años de edad, con estudios de preparatoria. La persona que contestó la encuesta es el encargado de la forrajera.

Perfil productivo. Se dedica a la producción de maíz blanco, avena, sorgo (granos básicos). Esta actividad es adquirida, pero ya tiene con la empresa de 20 a 25 años. En el ciclo 2010 sembró 30 hectáreas de maíz blanco, seis de avena y diez de sorgo.

La producción es vendida en la forrajera (del mismo dueño); no tiene un cliente especial, sus principales compradores son ganaderos y molineros. En la misma forrajera también distribuye producto de productores vecinos. Los insumos son adquiridos en la región. No sabe a ciencia cierta dónde se producen.

Tecnología. La tecnología que utiliza este productor, en relación con la empleada por sus vecinos, es igual, y también con respecto a la de otros productores del mismo giro. Cuenta con tierras de riego por aspersión. Explica que cuando se tiene agua, primero se riega el maíz, luego el sorgo y al final la avena.

Inversión. Tiene 15 trabajadores permanentes cuyo salario es variable, pues depende de las labores que realizan.

La inversión en el proceso productivo proviene de ahorros del ciclo anterior o de algún otro negocio. Utiliza fertilizantes químicos. Explica que la inversión es incosteable porque el fertilizante está carísimo; que un costalito cuesta de 200 a 250 pesos, y a veces hay que aplicar diez o 15 toneladas de fertilizante: “imagine cuánto fertilizante se va al campo, y para no recoger nada... es incosteable esto”.

Productividad. En la temporada otoño-invierno de 2010 sembró 30 hectáreas de maíz, seis de avena y diez de sorgo. Obtuvo 8.5 toneladas de maíz blanco por hectárea, 200 pacas de avena de sorgo; en 2011 no cosechó nada. El maíz blanco se lo pagan a cuatro pesos el kilo, la avena a 20 pesos la paca de 20 kilos y el sorgo se vende también en pacas de 20 kilos a 15 pesos cada una.

No conoce el costo exacto de producción por hectárea, pero tiene idea de que “se le sale poniendo. Nunca sale bien esto”, y que si hay buen temporal esto ayuda a disminuir el costo de producción.

Gestión comercial. Compra todos sus insumos en la región y no sabe con certeza de dónde proceden.

Toda su producción de maíz blanco, avena y sorgo la destina a su propia forrajera y les vende a tortilleros, molineros, ganaderos. Se lo compran “como lo van ocupando”. Explica que no ha tenido necesidad de exportar o sacar su producto porque todo lo coloca localmente.

Gestión empresarial. Lleva registro de todos sus procesos. Se mantiene informado mediante cursos, los trabajadores reciben capacitación de ingenieros cada que empieza un ciclo, ésta puede durar desde media hora. Por lo general los que venden las semillas le proporcionan información para que pueda colocar sus productos.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No pertenece a ninguna asociación. Algunos productores de la región van a la forrajera a vender sus productos. Explica que quizá les interese participar en una venta en conjunto No exporta, vende todo su producto en la región.

Comentario o percepción del productor. Comenta que su producción es exitosa a medias, que ha subido el precio del grano; por ejemplo el del maíz se disparó por las heladas, la importación y la exportación. Explica: “simplemente, los combustibles, los energéticos, refacciones, todo se está encareciendo y así la persona que se perjudica en sí viene siendo el consumidor”. Dice que para que le vaya mejor el campo necesita producir a mejores precios, con costos más bajos.

Comenta que “el campo es incosteable... hay veces que no se sacan ni los costos... ahí tú tienes que sacarle fertilizantes, maquinaria, todo... sale una cosa por otra”.

El entrevistado comenta que puede ser que las importaciones tengan impacto en el precio de los productos, pero él considera que les pegan más duro el temporal y los insumos, que están muy caros.

Análisis. El entrevistado es el encargado de la forrajera y todos los días tiene trato con productores agropecuarios, como comprador del insumo y como productor. Su percepción es muy clara, y es sobre el costo de los insumos de la producción del campo y de la escasez que provocan los malos temporales, las heladas y sequías. Si un producto escasea sube su precio y eso repercute en toda la cadena, hasta el consumidor final. Se percibe en sus comentarios que

la inversión en tecnología es incosteable desde su punto de vista, percepción que seguramente comparten otros agroproductores.

En la forrajera se está desperdiciando una oportunidad de asociacionismo e intermediaria para los productores de la región, con lo que podrían disminuir sus costos de producción.

CASO 6. SORGO, MAÍZ BLANCO Y MAÍZ AMARILLO

Ubicación de la producción: región Ciénega, Poncitlán.

Perfil del productor. Productor de maíz blanco, amarillo y sorgo. Casado, de 47 años, con estudios de ingeniero agrónomo.

Perfil productivo. Se dedica a la producción de maíz blanco, amarillo y sorgo. Actividad adoptada por gusto; ya tiene más de 20 años en ella. El 70 por ciento de sus tierras son propias y el 30 por ciento rentadas.

La producción de maíz amarillo es para la industria; el maíz blanco, para el consumo de la masa de tortilla y una parte del sorgo para consumo pecuario.

Tecnología. La tecnología que utiliza es igual que la de sus vecinos productores, y con respecto a los productores del mismo giro en Jalisco, cree que la suya es un poco mejor.

El 50 por ciento de sus tierras es de riego y el otro 50 por ciento es de temporal. En el sistema de riego utiliza el tradicional riego rodado.

Adquiere los insumos en Jalisco y un porcentaje en otros estados del país. Explica que en cuanto a fosfatados hay una planta nacional que produce un poco y mucha se produce en Tampa, Florida. Una poca de la urea se produce en Veracruz, la otra proviene de China, Ucrania y otros lugares.

Inversión. Invierte en fertilizantes, herbicidas, insecticidas, todos ellos químicos, y en semilla mejorada. No proporcionó información sobre sus costos.

Productividad. En el ciclo primavera-verano 2011 sembró maíz blanco y amarillo, 100 hectáreas del primero y 30 del segundo (cuando se hizo la entrevista aún no cosechaba). La mitad es de temporal y la otra mitad es de riego.

En el último ciclo del año 2010 sembró 70 hectáreas de maíz blanco, 40 de maíz amarillo y 20 de sorgo. Su cosecha por hectárea fue de ocho y media

toneladas de maíz blanco, diez de amarillo y ocho de sorgo. Respecto a los precios, el maíz blanco lo vendió a 3,100, el maíz amarillo a 3,200 y el sorgo en 2,900 pesos la tonelada.

El entrevistado considera que tiene muy buena rentabilidad de su negocio y muy buena expectativa de vida.

Gestión comercial. Adquiere sus insumos en Jalisco y otros estados del país. Algunos son producidos en México, otros en Estados Unidos, China y Ucrania. Explica que comprar insumos importados hace que mejore la productividad. La producción de maíz amarillo es para la industria, el blanco para la masa de tortilla y parte del sorgo es para consumo pecuario. Ha comercializado su producto en conjunto con otros productores.

Gestión empresarial. Lleva registro por escrito de todos sus procesos para saber cuáles son los gastos que más impactan y comparar con otros años, y con ello saber cómo le ha ido y si es negocio o no.

Se mantiene informado asistiendo a cursos y congresos impartidos por el FIRA, sobre todo en el área de procesos productivos y del recurso suelo. También en FIRA, ha recibido capacitación para mejoramiento productivo, manejo de insumos y tecnología productiva. El último curso al que asistió duró día y medio.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Pertenece a la Asociación de Agricultores de Poncitlán, A.C. Ha comercializado su producto junto con otros productores, a petición de la misma asociación.

Comentario o percepción del productor. Considera necesario invertir en infraestructura y tecnología, mantener mejor el suelo y librarlo de contaminación. Explica que es necesario “generar algo de infraestructura para minimizar los riesgos”.

Análisis. Es un productor medianamente exitoso, interesado en capacitarse. Muestra conocimiento del sector. Quizá es representativo de los productores que aún obtienen ganancias en granos y cereales en Jalisco. El hecho de mantenerse informado le ayuda en este proceso. Considera que es necesario invertir en infraestructura, aumentar la inversión para ser más productivo.

CASO 7. MAÍZ BLANCO

Ubicación de la producción: región Sur, Sayula.

Perfil del consumidor. Con residencia en Sayula. Agricultor en pequeña escala, su principal actividad es sembrar maíz blanco de temporal. Tiene 49 años, casado, cursó la secundaria completa. Para completar sus ingresos tiene una tiendita.

Perfil productivo. Produce maíz blanco de temporal, cría ganado y vende becerros en pequeñas cantidades, además siembra maíz en tierra de temporal. La actividad le fue heredada de su padre, junto con la tierra donde la lleva a cabo.

Tecnología. La mayor parte de las actividades productivas se lleva a cabo manualmente. Renta maquinaria para las actividades restantes, como el rastreo y para sembrar. Considera que está en el promedio en cuanto al uso de tecnología respecto a sus vecinos productores, y que unos pocos tienen más terreno y más infraestructura que él. Siembra semilla mejorada, y en el último ciclo aplicó un poco de abono orgánico; todo lo demás que utiliza es químico, como los herbicidas.

Inversión. En ocasiones contrata dos o tres trabajadores, sólo cuando los necesita; les paga 150 pesos al día. Sus actividades son variadas; por ejemplo, para no pisar la planta utiliza gente para fertilizar durante cuando mucho dos semanas. De fijo trabajan dos familiares, a quienes no les paga sueldo; en ocasiones deben trabajar también los fines de semana.

Piensa que se invierten alrededor de 10,000 pesos por hectárea, sumando todos los costos.

Menciona que antes le quedaba un poco más de dinero y que de eso saca para reinvertir en el siguiente ciclo productivo. Por ahora para sembrar necesita un financiamiento, el ciclo otoño-invierno 2010 lo financió con dinero de una caja popular (FEULAR); recuerda que le cobran 2 por ciento mensual, pero no está seguro.

Productividad. En el ciclo otoño-invierno 2010 sembró cuatro hectáreas y cosechó alrededor de cuatro toneladas por hectárea, es decir, 16 toneladas de maíz en cuatro hectáreas, que vendió en 3,000 pesos cada una. Su ciclo productivo fue de junio a diciembre. Piensa que apenas sale con los gastos y no le queda casi nada de utilidad.

Gestión comercial. Vende la mayor parte de su producción, pero en ocasiones deja un poco para su consumo. Lo vende a un intermediario y considera que éste, a su vez, lo coloca en la localidad.

Compra todos sus insumos en Sayula. Tiene la idea de que algunos los traen del extranjero, pero no sabe exactamente cuáles. Cree que compra lo que le “llega”, es decir, lo que le ofrecen, sin pensar si viene de otro país o hacer un análisis similar.

Gestión empresarial. El productor explica que lleva un control de gastos sencillo, para saber si puede seguir sembrando o deja esta actividad, es decir, escribe todo lo que invierte y todo lo que vende para sacar la utilidad.

Busca estar informado de los precios para conocer los costos, sobre todo en internet.

Ha recibido alguna capacitación, la mayor parte impartida por la Sagarpa, durante dos o tres horas. La última en que participó fue hace un año.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Vende personalmente, pero le gustaría participar en una estrategia de venta conjunta, sobre todo si de esta manera pudiera conseguir mejor precio. Cree que lo primero en que tendrían que trabajar es lo relacionado con los costos, como adquisición de insumos, para comprar más barato el fertilizante y obtener mayor utilidad.

No forma parte de ninguna asociación de productores y afirma que necesitaría información más clara para afiliarse a una de ellas.

Comentario o percepción del productor. Considera que su desempeño en esta actividad ha sido poco exitoso; cree que para mejorarlo es necesario invertir en infraestructura y tecnología; piensa que necesita sacar un poco más de producción para hacer más rentable su actividad.

Análisis. Este productor difícilmente puede obtener beneficios del TLCAN, ya que su actividad es de sobrevivencia y el rendimiento de su cosecha es demasiado bajo. Tiene poca liquidez y necesita créditos para financiar su actividad. Aunque busca información en internet, está alejado de una asociación de productores y no obtiene datos ni se actualiza por comentarios de sus colegas en lo relevante del sector. Al no comprar insumos a precios competitivos, el margen de utilidad de la poca producción que cosecha es mínimo.

Para apoyarlo es necesario mejorar el costo de sus insumos y su productividad. Probablemente ésta debería llevarla a cabo con una planeación de mediano plazo, para lo cual necesita crédito con menor interés que el que paga actualmente.

CASO 8. MAÍZ BLANCO Y GANADO SUIZO EUROPEO

Ubicación de la producción: región Sur, Ahuacatlán, municipio de Autlán de Navarro.

Perfil del productor. Con residencia en Ayutita, municipio de Autlán de Navarro. Agricultor y ganadero en pequeña escala; su principal actividad es la siembra de temporal de maíz blanco. Tiene poco más de 60 años de edad, casado, cursó hasta sexto grado de primaria.

En algunas ocasiones, cuando ninguna de sus actividades le alcanza para mantener a su familia, trabaja temporalmente en lo que va saliendo para obtener un ingreso adicional.

Perfil productivo. Menciona que cría ganado y vende becerros en pequeñas cantidades, además de que siembra maíz de temporal.

Proviene de una familia que se ha dedicado por generaciones a la siembra de maíz, primero le ayudaba al padre y ahora siembra en un predio prestado.

Tecnología. Siembra maíz utilizando animales de tiro, y cosecha pizcando manualmente. Utiliza fertilizante, herbicida, sellador; en ocasiones sale mucho gusano y tiene que rociarle veneno para matarlo.

En la cría de ganado suizo europeo, menciona que sus lienzos son de alambre, y sus comedores, llantas de tractor; cuenta con bordo para abrevadero, silo forrajero y su cerca es de alambres de púas. Vacuna al ganado, lo baña, desparasita y complementa su dieta con sales minerales; en muy pocas ocasiones compra alimento para engorda.

Inversión. Explica que no compra la semilla de maíz, ya que se la proporcionan unos vendedores de hoja para tamal, además de que pizcan cuando ya está lista la cosecha, con la condición de que les proporcione las hojas del maíz.

En época de siembra, los familiares lo apoyan, alrededor de cuatro de ellos. Dice que no les da ningún apoyo ni les paga sueldo, sino que es con lo

que cada quien tiene que contribuir al sustento familiar. Para el último ciclo, compró 25 sacos de fertilizantes a 337 pesos cada uno.

Este productor disminuye sus costos al preparar una parte del alimento que le da a su ganado. Menciona que gasta en otros productos y servicios, como las vacunas, muestreos, aretadas, etcétera, y que no sabe exactamente el monto que invierte en esto. Dice que de un producto que vende saca para invertir en otro y así la va pasando.

Productividad. Explica que la siembra de maíz apenas le da para cubrir sus necesidades básicas, y que con la leche que vende y los becerros se ayuda para solventar otros gastos.

Del ciclo otoño-invierno 2011 aún no ha cosechado su siembra de seis hectáreas. Por eso proporcionó los datos del ciclo otoño-invierno de 2010, de julio a noviembre, cuando sembró dos hectáreas; obtuvo cinco toneladas de maíz. Utilizó la mayor parte para alimento de ganado y para las gallinas.

Respecto a la siembra que está por cosechar, piensa venderla a un tortillero de la zona donde reside, en Ayutita. Menciona que siempre anda un comprador que aparece que quiere comprar las siembras, por lo que quizá también a él pueda venderle un poco de la cosecha.

En el último año vendió alrededor de 15 cabezas de ganado suizo europeo a un precio de 4,000 pesos cada una. Dice que a veces vende algunas para afrontar gastos, las que tienen ya varios años de partos, quizá tres o cuatro.

Gestión comercial. Compra todos sus insumos en la localidad, cerca de Autlán de Navarro. Conoce poco de la procedencia de estos productos. Cree que el fertilizante lo traen por barco: procede de Japón, llega a Manzanillo, el intermediario lo compra a granel y en Autlán de Navarro lo encostalan para su venta al menudeo.

Vende su producción de maíz y el ganado en el mercado local, su capacidad productiva no le da para moverse y buscar otros compradores.

Gestión empresarial. No lleva ningún control de gastos o de ingresos. Menciona que quizá sí sabría hacerlo, pero como nadie le pide cuentas, no lo lleva a cabo.

Respecto a la información del sector, donde compra sus insumos siempre hay folletos y de esta manera se entera; sobre el ganado recibe información de los folletos que tiene la asociación ganadera, donde él compra las vacunas. Explica que en la asociación seguido hay reuniones informativas de programas; para informar sobre brucelosis y otras enfermedades, vacunas, etcétera. En general, sólo referente a lo productivo.

Dice que no ha recibido capacitación sobre el proceso productivo del maíz y que alguna vez quiso participar en capacitación relacionada con el ganado, pero cuando fue a anotarse ya no había cupo.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Vende en forma individual. Considera que él podría participar en una venta conjunta donde los productores compren mayor cantidad. Cree que la mejor opción para asociarse sería con el apoyo del gobierno, para que los puedan apoyar con el sueldo de los asesores o vendedores o la gente que necesite contratar la agrupación.

No forma parte de ninguna asociación relacionada con el cultivo de maíz; es miembro de la Asociación Ganadera de Autlán de Navarro.

Comentarios o percepción del productor. Considera que con el acceso a apoyos para fertilizante y herbicida para el cultivo de maíz le puede ir mejor en las utilidades ya que, expresa, siembre batalla para conseguir ambos productos por falta de liquidez.

Análisis. Este productor difícilmente podría aprovechar el TLCAN para vender sus productos porque, por su escaso rendimiento, su actividad es de supervivencia, con poco potencial para incrementarlo por falta de liquidez para hacer una mayor inversión. Está poco informado acerca de sus insumos y su actividad, su capacitación se limita a la que le ha dado su experiencia. Poco vinculado a otros productores. De una actividad saca para invertir en la otra, sin controles para tomar decisiones. Cuando tiene urgencia vende una o más vacas mayores.

Para apoyarlo es necesario que pueda acceder a créditos extremadamente blandos y flexibles, proporcionarle información de los productos y capacitarlo en controles administrativos para la toma de decisiones.

CASO 9. PIE DE CRÍA DE GANADO SUIZO EUROPEO

Ubicación de la producción: región Altos Norte, Lagos de Moreno.

Perfil del productor. Con residencia en Lagos de Moreno. Ganadero en pequeña escala en la producción de pie de cría de ganado suizo europeo. Tiene de 70 a 80 años de edad.

Perfil productivo. Lleva a cabo su principal actividad en un rancho heredado de un tío, por lo que históricamente la familia ha estado produciendo ganado. Recuerda que desde que tiene memoria trabaja en el campo.

En el pasado la actividad fue muy exitosa ya que llegaron a exportar pie de cría a Estados Unidos y Brasil.

Tecnología. Produce el alimento que se le da al ganado; cuenta con silo forrajero, bordo para abrevadero, insemina regularmente a las vacas y en ocasiones hace trasplantes de embriones. Además de que las baña, desparasita y vacuna, les da alimento balanceado y sales minerales.

Identifica a sus animales como de muy buena raza, por lo que él considera que tiene una tecnología ligeramente mejor que los productores del mismo giro, ya que puede obtener mejores becerros.

Inversión. Tiene tres empleados permanentes, a quienes les paga 1,000 pesos semanales. Ellos ayudan en las actividades que van saliendo. Siembra alfalfa y avena para preparar el alimento de su ganado.

Explica que no conoce a ciencia cierta los costos de inversión, ya que como mantiene al rancho y a la familia, todo está revuelto. Conforme va vendiendo las crías, vuelve a invertir.

Productividad. En el último año tuvo una producción de 60 vientres, de los cuales vendió 50 a 22,000 pesos cada uno. Los vende a quien llega a comprarlos; cree que es a ranchos nacionales. Piensa que sus animales son de muy buena cepa. Explica que al poner un precio fijo el gobierno a la cabeza de ganado, que es el precio de venta mencionado, no pueden diferenciar su producto. Dice conocer otros ranchos donde no hay tanta calidad de ganado y venden al mismo precio, por lo que cree que allí es donde está su baja productividad.

En el pasado exportó indirectamente a Estados Unidos. La última venta de este tipo la hizo a un productor de Brasil hace diez años, y menciona que vendió toda su producción de un jalón, lo cual lo ayudó a salir de deudas.

Gestión comercial. Vende toda su producción en forma individual a personas de los ranchos ganaderos que vayan a buscarla. Considera que no le conviene vender junto con otros productores porque sus becerros tienen mejor calidad que los de sus competidores. Compra todos sus insumos en Lagos de Moreno, en una farmacia, en donde también vacuna a sus animales. Por eso no sabe si alguno de sus insumos es importado.

Gestión empresarial. No lleva controles de ningún tipo, no sabe cuánto invierte ni en qué. Explica que conforme va vendiendo animales, sigue gastando en el rancho.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). En el pasado acudían personas de ranchos de otros países a comprarle sus pies de cría, pero ya tienen muchos años sin venir. La última venta la hizo a un productor de Brasil. No sabe por qué dejaron de buscarlo. Cree que podría volver a exportar si pudiera incrementar su volumen de producción y recibiera mayores apoyos del gobierno.

Dice que no forma parte de ninguna asociación porque no tiene dinero para pagar las cuotas que piden. Explica que no ha recibido capacitación, sólo pone en práctica lo que la experiencia y la familia le han enseñado.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño en la ganadería ha sido muy exitoso porque han venido de otros países a comprar sus animalitos; “por el reconocimiento, pero nada más subsistimos”; dice que apenas obtiene para mantener a la familia. Explica que uno de sus principales problemas es que hace muchos años les expropiaron 300 hectáreas y desde entonces disminuyó mucho su productividad. También cree que la sequía es un problema muy grande, ya que ha escuchado que no hay agua para ganado ni para consumo humano. El rancho tiene un pozo.

Piensa que la actividad podría mejorar si pudieran obtener mejores precios y se incrementaran los apoyos del gobierno.

Análisis. Se trata de un rancho ganadero con una historia de éxito en el pasado por la demanda de su ganado en el exterior. Ha venido a menos por baja productividad y la disminución del predio para llevar a cabo su actividad.

Se podría aprovechar la experiencia del ganadero y volverlo un líder moral, transferir su conocimiento y apoyarlo por medio de inversión para que aumente su producción; seguramente necesita tecnología e infraestructura.

CASO 10. MAÍZ BLANCO Y SORGO

Ubicación de la producción: región Altos Sur, Capilla de Milpillas, municipio de Tepatitlán, y región Centro, La Laja, municipio de Zapotlanejo.

Perfil del productor. Reside en Capilla de Milpillas, municipio de Tepatitlán. Agricultor en pequeña escala; su actividad principal es la siembra de maíz blanco y sorgo. Tiene 61 años de edad, es casado, cursó hasta tercer año de primaria.

Perfil productivo. Actividad heredada de su padre, se dedica a ella desde hace cincuenta años. La lleva a cabo en su tierra propia de Capilla de Milpillas y en tierra rentada en La Laja.

Tecnología. Produce su propia semilla, utiliza fertilizante, herbicida e insecticida químico y estiércol de gallina y de res. Va utilizando lo que haya a la mano. La tierra es de temporal.

Inversión. Le ayudan en la actividad productiva cinco de sus hijos y sólo contrata una o dos personas para las labores que ellos no alcanzan a hacer, cree que en promedio invierte 13,000 pesos por hectárea entre todos sus gastos; invierte la utilidad del ciclo previo.

Productividad. En el ciclo primavera-verano 2011 sembró 50 hectáreas de maíz blanco. Cosechó entre seis y siete toneladas por hectárea, y vendió la producción a molineros a 3,000 pesos la tonelada. En este mismo ciclo sembró también 30 hectáreas de sorgo; cree que va a recoger de allí sólo 30 toneladas porque casi no llovió. Como aún no lo ha cosechado, cree que el precio es de 4,000 a 4,200 pesos la tonelada y piensa venderlo a diferentes granjas. Considera que este ciclo no va a obtener ganancias, sólo sacará para comer.

Gestión comercial. Vende su producción de manera individual; el maíz, a los molinos. Piensa vender el sorgo ya sea en La Laja o en Tepatitlán, a granjas de cerdos.

Compra sus insumos en Tepatitlán, Guadalajara, Zapotlanejo, Tototlán, La Barca o donde se puede. Argumenta que “todo esto estuvo muy difícil; de tal parte tráete tanto de esto y tanto del otro; porque no hallábamos, era un monopolio”.

No estaría dispuesto a participar en una estrategia conjunta de comercialización porque en el pasado participó en una en la que un intermediario de Matamoros se llevó 4,000 toneladas de maíz y no les pagó.

Gestión empresarial. No lleva control de ningún tipo, ni sabe exactamente cuánto invierte en total. Explica que si además de todos sus costos paga un

contador se va a quedar “abanicando”. Cree que sus hijos llevan alguna de estas cosas, ya que él desea que sean ellos quienes lleven el movimiento.

Explica que ha sido muy poco lo que ha recibido de capacitación; ha ido a diferentes eventos, “pero pues es puro monopolio, puras mentiras, pura falsedad”.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Cree que algunos insumos podrían provenir del extranjero, pero no está seguro. No forma parte de ninguna asociación de productores pues, argumenta, allí cada quien tiene sus intereses, “cada quien agarra agua para su molino”.

Cree que no podría vender su producción al extranjero porque tiene muy poca cosecha.

Comentario o percepción del productor. Considera que en esta actividad su desempeño ha sido medianamente exitoso, aunque cree que apenas cubre los gastos mínimos de su hogar. Piensa que es necesario que se incrementen los apoyos de gobierno para que le pueda ir mejor.

Él tuvo que producir su propia semilla, sus propios progenitores, “porque estaba mal la cosa, ya ve cómo se maneja aquí en México eso”.

Análisis. Este pequeño agricultor, escéptico del asociacionismo de cualquier tipo, tiene muy baja rentabilidad en sus tierras, por lo que con esta sequía tendrá resultados negativos. Sus costos son muy altos porque acude a los comercios locales, aunque sí busca otras opciones. No se ve que pueda obtener algún beneficio derivado del TLCAN, pero quizá si tuviera acceso a mejores insumos a mejor precio podría verse beneficiado. Pero su poco capital de trabajo y escasa tecnología lo limitan.

CASO 11. *BERRIES*

Ubicación de la producción: región Sur, Sayula.

Perfil del productor. Reside en la localidad de Usmajac, del mismo municipio. Empresa transnacional productora de *berries*, en operaciones desde hace seis años. El encuestado es un empleado de la empresa, que tiene sus oficinas en Michoacán. Con formación a nivel licenciatura.

Perfil productivo. El entrevistado explica que producen frambuesa y arándano. En Jalisco sólo producen frambuesa. En su opinión, la empresa decidió incursionar en este giro porque vio una importante oportunidad de negocio. Toda lo que produce es en tierra rentada.

Tecnología. Considera que su tecnología, en general, es la misma que la de otras empresas de su ramo. Toda la tierra donde producen es de riego por goteo, con agua de sus pozos.

Inversión. Tienen 40 empleados permanentes, que ganan en promedio alrededor de 9,000 pesos al mes, y 1,000 empleados eventuales, a los que se les paga en promedio 3,500 pesos mensuales.

A partir de los datos proporcionados por el encuestado se calcula que para la producción del ciclo se invierten alrededor de 75,000 pesos por hectárea. Considera que este recurso proviene de capital extranjero, es decir, de Estados Unidos.

Productividad. En el ciclo otoño-invierno 2010, de octubre a mayo, sembraron 132.8 hectáreas de frambuesa en Jalisco y obtuvieron 2,500 cajas por hectárea. De esta producción se exporta el 95 por ciento y el 5 por ciento restante se destina al consumo nacional. Cada caja contiene 2.04 kilos (seis onzas). Normalmente se envían en los tráileres 7,400 cajas; si no se junta lo suficiente para enviar un tráiler y es corta la vida de anaquel, se programa el traslado aéreo. Se envían en cajitas de plástico, y éstas en cajas de cartón.

El entrevistado considera que el valor de la producción de frambuesa fue de alrededor de 81 millones de pesos. El promedio del precio de venta por caja de arándano es de 155 pesos; el de la zarzamora, de 92 pesos.

Gestión comercial. Explica que exportan el 95 por ciento de su producción a Estados Unidos, ya que sería casi imposible comercializar los volúmenes de producción de la empresa en el mercado nacional porque casi no hay demanda para este tipo de productos. Comenta que, por su tipo de estructura organizativa, no importan directamente sino por medio de una comercializadora, lo cual les conviene más por la estructura financiera.

Comenta que los fertilizantes que se utilizan en el proceso productivo provienen de Chile, y la plántula, de Estados Unidos. Agrega que estos productos son más baratos si se importan.

Gestión empresarial. Comenta que la empresa está inscrita en el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), uno de los que da mayores beneficios para importar y exportar. Toda la información que necesitan les llega de la filial de Estados Unidos. Registran toda su información y llevan controles del proceso.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). La empresa nunca ha intentado comercializar junto con otras. El entrevistado cree que no podría participar en una estrategia de venta conjunta porque las condiciones no lo permiten, como la calidad, el tiempo de vida en anaquel, entre otras situaciones.

Considera que en la región hay condiciones para exportar, ya que tienen buen suelo y condiciones climatológicas para aumentar la producción, pero este tipo de cultivos requieren una inversión muy grande, por lo que mucha gente “le intenta entrar”. Además, explica, es muy arriesgado que los productores se animen a exportar; “tú como productor no tienes las condiciones necesarias para exportar ese producto, es decir, no tienes el cliente, no tienes amarrada una venta, no tienes contratado a un *cooler* del lado americano, vas arriesgando mucho tu mercancía, incluso a no venderla, y mas, sin embargo, sí incurrir en todos los gastos que te genera hacer una exportación”.

Comentarios o percepción del productor. El entrevistado considera que la empresa es muy exitosa, aunque cree que le podría ir mejor si se incrementaran los apoyos de gobierno. En su opinión, para que los productores exporten es necesario que cuenten con “un mercado seguro, un cliente en el extranjero que les comprara, que su producto esté dentro de un arancel para exportar y que cumpla con la calidad, no se puede exportar cualquier cosa”. Considera que la exportación que la empresa lleva a cabo la beneficia porque otros productores no pueden realizar esta actividad y que es muy difícil el proceso.

Análisis. Esta empresa es un ejemplo de compañía exitosa, que aprovecha los beneficios del TLCAN: renta las tierras, genera empleo y deja una derrama económica en la región con su actividad. Conoce y aprovecha las condiciones geográficas y medioambientales, el clima y otras cosas para maximizar su productividad. Su conocimiento del mercado le permite aprovechar aún más creando diferentes empresas: una para producir, otra para comercializar, que le vende a la propia compañía en Estados Unidos.

CASO 12. JITOMATE

Ubicación de la producción: region Sur, Gómez Farías.

Perfil del productor. Reside en la localidad de Cofradía del Rosario, de este municipio. Productor de jitomate, en operaciones desde hace dos años. Agricultor con 50 años de edad, casado, con estudios de contador privado.

Perfil productivo. Siembra en tierras propias. Decidió incursionar en esta actividad porque tenía las tierras y quiso realizar una actividad más productiva. Anteriormente sembraba maíz, pero comenta que no sacaba nada.

Tecnología. Siembra un cuarto de hectárea, donde tiene un invernadero. Explica que su tecnología es la misma que utilizan todos los productores de invernadero en el municipio de Gómez Farías. Utiliza riego por goteo, algunos fertilizantes químicos, otros orgánicos.

Inversión. En el invernadero trabajan dos familiares, a quienes les paga un sueldo variable. Explica que invierte entre 40,000 y 60,000 pesos en el proceso productivo en cada ciclo, invierte del dinero que le queda del ciclo anterior.

Productividad. El entrevistado considera que en cuestión de productividad, siendo consciente y honesto, “a veces sí nos va muy bien, a veces sí sacamos nada más... todo el tiempo que hemos cultivado siempre hemos sacado más o menos adelante a la gente que traemos. Aunque no le ganemos, pero estamos en un tope que no perdemos”.

En los 2,500 metros cuadrados que tiene de invernadero obtiene 40 toneladas de jitomate en promedio. El precio de la última venta anduvo en cinco pesos el kilo; así, por ciclo obtiene como ingresos alrededor de 200,000 pesos. Menciona que obtiene dos cosechas al año.

Gestión comercial. Explica que no tiene un comprador de su producción, por lo que su venta queda al libre mercado. Menciona que le estuvo vendiendo a un comerciante de Sayula.

En cuanto a sus insumos, aunque los compra en la localidad, ha visto en las etiquetas que provienen de Chile, Arabia, etcétera.

Gestión empresarial. Explica que lleva controles más o menos de todo, “para irle tanteando si queda un centavo”; lo lleva en una lista “para ver cuánto

sacamos, cuánto se le metió”. Se mantiene informado sobre todo de precios en el Mercado de Abastos de Guadalajara. Ha recibido capacitación para el proceso productivo.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forma parte de ninguna asociación de productores. Menciona que los productores de jitomate de invernadero del municipio sí han comentado la posibilidad de asociarse, pero no han concretado nada; tienen miedo de que alguien pueda robarlos, a ser víctimas de un fraude.

Estaría dispuesto a participar en una estrategia conjunta de comercialización. Explica que sería conveniente que los productores de jitomate de invernadero de Gómez Farías se pusieran de acuerdo para fijar un precio y no verse afectados.

Le gustaría exportar su producto, pero cree que se necesita crear una asociación bien estructurada que les garantice a los productores que “no se van a ir y no nos vayan a dejar nada”.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño en esta actividad es muy bueno, exitoso, porque siempre ha logrado cubrir los sueldos de la gente que emplea y no ha perdido dinero. Cree que le podría ir mejor si contara con más apoyos para poder progresar. Explica que solicitó un apoyo pero se lo rechazaron: “ojalá que los gobiernos nos apoyaran, nos dieran la mano, y nosotros seguir abriendo más trabajo”. Explica que también necesitaría capacitación técnica, para “que no se nos eche a perder la fruta”.

Análisis. Este productor en pequeña escala tiene interés en progresar, ya que cuando vio que no le iba bien con el maíz decidió producir jitomate. Muy reacio a la idea del asociacionismo por la incertidumbre que le provoca pensar que otras personas se pudieran llevar sus ingresos y la utilidad de ventas, entre otras cosas. Necesita capacitación y más inversión para crecer en producción y productividad.

CASO 13. MAÍZ AMARILLO Y BLANCO

Ubicación de la producción: región Valles, San Martín Hidalgo.

Perfil del productor. Reside en San Martín Hidalgo. Agricultor en gran escala; su principal actividad es la siembra de temporal de maíz blanco y amarillo. Tiene 51 años de edad, es casado y de profesión ingeniero agrónomo. Aparte de sus actividades como agricultor, es presidente de la Organización de Agroproductores Ejidales de San Martín, S.P.R. de R.L.

Perfil productivo. El productor lleva muchos años dedicándose a esta actividad; comenzó a realizarla gracias a su padre, quien se la enseñó.

Por ser los suyos cultivos de temporal, sólo siembra un ciclo al año. En 2011 sembró 800 hectáreas y califica su desempeño como medianamente exitoso, pues sólo alcanza a cubrir los gastos mínimos de su hogar. Pero considera que su desempeño en esta actividad podría mejorar con inversión en infraestructura y tecnología agrícola.

Tecnología. Considera que la zona está bien en lo tecnológico; es una de las que tienen más alto rendimiento en Jalisco. Combina fertilizantes químicos con orgánicos y utiliza herbicidas e insecticidas químicos. Emplea semilla mejorada para aumentar su productividad.

Inversión. En cuanto a sus costos de producción, explica que gasta en insumos (semilla, herbicidas, insecticidas, etcétera) en un ciclo productivo alrededor de 17,000 pesos por hectárea. Si se considera que en el último ciclo sembró 800 hectáreas, sus costos totales en insumos fueron de 13,600,000 pesos. Además contrató a 150 trabajadores durante menos de seis meses, a quienes les pagó 200 pesos diarios.

Con respecto a la procedencia de los recursos monetarios que invierte, comenta que en este ciclo la organización de la que es presidente obtuvo un crédito de avío de FIRA con una tasa del 12 por ciento anual, pero llevó a cabo los trámites un despacho externo que les cobró el 1 por ciento por apertura de crédito y otro 1 por ciento por la obligación de garantías sobre el monto del crédito. Comenta que uno de los mayores problemas que han tenido con los créditos es que todos los que los otorgan exigen garantías que no pueden dar, por lo que el crédito es limitado.

Productividad. Como ya se mencionó, sembró 800 hectáreas en total, 680 de maíz blanco y 120 de maíz amarillo, de las cuales cosechó unas siete toneladas por hectárea, es decir, 4,760 y 840 toneladas respectivamente. El último precio de venta se situó alrededor de 3.53 pesos el kilo, por lo que el valor total de su producción fue de 17,920,000 pesos.

Gestión comercial. Adquiere todos sus insumos para el proceso productivo en la localidad, en compras de mayoreo, por medio de la asociación que preside, para obtener un mejor precio; los productores le compran a la asociación de que son miembros. Comenta que los proveedores regionales los apoyan con un crédito para poder comprar los insumos. La mayor parte de los fertilizantes que requieren son importados; por ejemplo, la urea proviene de Rusia. Los insecticidas son producidos en la región.

En cuanto a la venta de sus productos, comenta que no siembra bajo contrato, sino que los vende a un intermediario o coyote; el productor absorbe los fletes del campo a las bodegas donde se realiza la venta.

Gestión empresarial. El productor menciona que lleva registros contables de sus ingresos y gastos. Además, la asociación tiene un convenio con el Centro Universitario de los Valles, que le envía algunos practicantes que realizan un diagnóstico administrativo y comercial para detectar deficiencias y encontrar posibles soluciones a ellas. Además, hay técnicos pagados por un programa federal que continuamente les dan cursos y asesoran a los productores.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). El productor, como ya se mencionó, es presidente de la Asociación de Agroproductores Ejidales de San Martín Hidalgo, que tiene como principales ventajas el acceso a créditos y la compra de insumos en gran escala a mejores precios.

En lo referente al comercio internacional, menciona que nunca ha exportado y no cree que le sea posible hacerlo porque, primero, México no es autosuficiente en producción de maíz y, segundo, considera que los productores mexicanos no son competitivos ni capaces de comercializar en los niveles requeridos.

Comentario o percepción del productor:

Pensar en exportar sería difícil porque no considero que seamos competitivos como para entrar a esos niveles. Hay muchas limitantes, aquí los productores son de pequeña escala, la posesión de la tierra aquí está muy dividida y pues no te puedes comparar con productores de Estados Unidos, que uno solo siembra, no sé, 2,000 o 3,000 hectáreas.

Análisis. Es un productor en gran escala, con producción extensiva. Presenta un perfil de pequeña escala ya que utiliza tecnología rústica y está limitado por

el temporal, lo que lo hace vulnerable a las condiciones ambientales. Aunque está consciente de las bondades del asociacionismo, comercializa sus productos en forma individual. Necesita tener una visión más amplia, no sólo regional, en la búsqueda de mejores precios en insumos y para su propio producto.

Está interesado en los convenios con instituciones educativas, pues considera importantes las cuestiones comerciales.

CASO 14. MAÍZ BLANCO

Ubicación de la producción: región Ciénega, municipios de Atotonilco el Alto, Ayotlán, Degollado y Tototlán.

Perfil del productor. Reside en la cabecera municipal de Ayotlán. Productor de granos y cereales que tiene como su principal actividad la siembra de temporal de maíz blanco. Tiene 33 años de edad, es casado y de profesión ingeniero agrónomo. Aparte de sus actividades como agricultor, trabaja en un despacho agrícola dando asesoría.

Perfil productivo. Comenta que desde hace 15 años se dedica al cultivo de maíz, ya que vio como una oportunidad las condiciones ambientales de la zona, que es de buen temporal. Sin embargo, estas mismas condiciones ambientales también determinan su desempeño en la actividad: comparando ciclos productivos, dice que años atrás hubo más lluvias y en estos últimos ciclos han sido escasas. El 80 por ciento de la tierra que siembra es propia y el 20 por ciento rentada.

Tecnología. Respecto a su nivel de tecnología, admite que no es comparable al de los productores de riego pero sí ligeramente mejor que la empleada por otros productores de maíz de la zona, pues cuenta con una sembradora de precisión e incorpora la materia orgánica a los suelos, dos aspectos de que carecen muchos productores de maíz de Jalisco. En las tierras de riego utiliza canales recubiertos para conducir el agua. Respecto a sus insumos, emplea fertilizantes químicos y orgánicos, abonos naturales, herbicidas e insecticidas químicos y semilla híbrida.

Inversión. En cuanto a sus costos de producción, en un ciclo productivo gasta en agroquímicos y fertilizantes 13,000 pesos, el riego le cuesta 34 pesos la

hora, riega unas 12 horas por hectárea y se regó cinco veces en el último ciclo. Gastó en la preparación del terreno para la siembra 3,000 pesos. Tiene unos siete trabajadores, a quienes les paga 180 pesos al día; para la cosecha contrata a un cosechador que le cobra 650 pesos por hectárea.

Reinvierte parte de lo que le queda del ciclo anterior y a veces acude a la caja popular y a otra empresa de crédito local. Comenta que ahora está por la región Coppel Desarrollo. Sobre la tasa de interés, explica que al cliente frecuente le cobran entre 1.8 y 2.4 por ciento de interés mensual.

Productividad. En el momento de la entrevista el encuestado tenía sembradas 32 hectáreas de maíz que aún no había cosechado. En el ciclo productivo del año 2011 sembró 28 hectáreas de maíz blanco y cosechó unas diez toneladas por hectárea, es decir, 280 toneladas. El precio de la última venta fue de 2.95 pesos el kilo, por lo que su valor total de producción fue de alrededor de 826,000 pesos.

Comenta que el año pasado hizo un análisis para ver cómo estaba y concluyó que tuvo como utilidad de 8,000 a 10,000 pesos por hectárea y reinvertió entre 4,000 y 5,000 pesos por hectárea en este ciclo. Sin embargo, se muestra pesimista en cuanto a las utilidades que obtendrá, por lo que considera que una opción para el siguiente ciclo puede ser pedir un préstamo.

Gestión comercial. Compra en la región todos los insumos que requiere para el proceso productivo y él mismo fabrica algunos abonos naturales. La mayor parte de sus insumos son producidos en México, como es el caso del sulfato de amonio.

En cuanto a la venta de sus productos, prácticamente toda su producción está bajo contrato con Aserca; el resto lo vende a los acaparadores.

Gestión empresarial. El productor menciona que lleva el control de sus gastos e ingresos y le facturan las ventas. Un contador lleva estos controles y hace las declaraciones ante el SAT. Además, al iniciar la temporada cotiza los insumos requeridos y proyecta los gastos totales de la misma.

Para una actualización constante, se mantiene informado por medio de internet, sobre todo en la página de Aserca, donde puede consultar precios, aspectos del proceso productivo y programas de apoyo. Así mismo, recibe capacitación de Aserca sobre la producción y los programas de apoyo.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forma parte de nin-

guna asociación y comenta que antes, como ejido, tenían un representante pero con la desaparición de éste no se ha tenido oportunidad.

Menciona que nunca ha exportado pero cree que podría hacerlo si recibiera capacitación en el área y tuviera un incremento en su volumen de producción.

La mayor parte de los insumos que necesita para el proceso productivo son mexicanos, pero fertilizantes como el fósforo y el potasio son importados, pues en México no se pueden obtener porque no hay minas de estos elementos.

Estaría dispuesto agruparse con otros productores para comercializar en conjunto. Considera que necesitarían “que el gobierno diera poquillo más apoyo”. Piensa que es necesario invertir en un silo, pues los productores solventes que cuentan con él son los que están haciendo el negocio: “prácticamente nosotros los productores pequeños no podemos juntarnos, pero una agrupación grande sí podría”.

Comentarios o percepción del productor. Opina que su desempeño depende del temporal, y que este año no le parece que pueda ser exitoso porque la lluvia fue escasa. Explica que aun con esta situación puede mejorar la productividad, pero se requieren mejoras en el área comercial y un aumento en los recursos que el gobierno destina al campo.

No considera que le impacte el hecho de traer productos de otras regiones, más bien lo que les “pega mucho lo es el alza del dólar” porque aumentan los precios de los fertilizantes.

En cuanto a tecnología, “contamos con una sembradora de precisión [...], tenemos 15 años incorporando materia orgánica, demás que muchos agricultores no lo hacen, la venden, pero haga de cuenta que nosotros no podemos seguir, a nosotros nos falta lo que es el agua; si tuviéramos agua, obviamente, pudiéramos invertir más y hacer más”.

Respecto al asociacionismo, “sí nos asociábamos, lo que pasa es que pertenecemos pues a ejidos, donde antes el ejido tenía algo de fuerza [...] pero ya con lo de Procede y todo lo que entró, pues por ahí algo se debilitó lo que es el ejido; y pues antes era la figura, la agrupación, verdad, y ya se le quitó un poquito de fuerza y ya pues cada quien la haya más por donde quiere”.

Análisis. Es un productor con nivel tecnológico medio, pues cuenta con maquinaria para la siembra y el 20 por ciento de sus tierras es de riego; sin embargo, su cosecha depende en gran medida de las condiciones climatológicas, lo que le da incertidumbre y vulnera su utilidad.

La desaparición de los ejidos lo dejó expuesto y sin ninguna asociación en la cual apoyarse. Es individualista y no ve los beneficios de hacer compras en conjunto para la disminución de precios.

CASO 15. TOMATE

Ubicación de la producción: región Costa Sur, Atlán de Navarro.

Perfil del productor. Agroinvernaderos La Esperanza produce tomate de invernadero (jitomate). El encuestado es hijo del dueño, estudiante de ingeniería en agronomía, soltero, con 22 años de edad. Reside en la cabecera municipal de Atlán de Navarro.

Perfil productivo. El encuestado comenta que tienen diez años realizando esta actividad y podría decirse que se dedica a ella porque trabaja con su padre, quien lo enseñó a cultivar tomate. El predio donde están los invernaderos es propiedad de la empresa.

Tecnología. El encuestado comenta que el tomate de invernadero es totalmente de riego, el agua se obtiene de un pozo profundo.

En el proceso productivo utilizan fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos, así como herbicidas e insecticidas orgánicos y abonos naturales que ellos mismos producen. Utilizan semilla mejorada.

Inversión. Comenta que los costos de producción ascienden a aproximadamente 250,000 pesos por hectárea en cada ciclo productivo. Cuentan con nueve trabajadores de planta por hectárea, a quienes se les pagan 120 pesos diarios. Señala que los recursos monetarios para la realización del proceso productivo provienen del ahorro del ciclo anterior.

Productividad. Dice que la duración del proceso productivo del tomate es de cuatro meses, por lo que tienen tres ciclos productivos al año. La superficie que dedican a la producción de tomate es de ocho hectáreas; cosechan 22 kilos por metro cuadrado, es decir, 1,760,000 kilogramos de tomate. El precio de su última venta fue de cinco pesos el kilo.

Gestión comercial. Adquieren prácticamente todos sus insumos en la región. El entrevistado comenta que el 95 por ciento de su producción se exporta, el

resto se vende en el país. Menciona, además, que nunca han comercializado su producción en forma conjunta con otros productores, pero sí participarían en este tipo de estrategia de comercialización.

Gestión comercial. Menciona que llevan controles del proceso productivo por escrito, así como de inversión, gastos, ingresos y productividad. Estos controles les sirven para los trámites de calidad e inocuidad y conocer sus utilidades y pérdidas.

Se mantienen informados sobre el proceso productivo y los precios de mercado del tomate por medio de internet y de cursos que reciben. Además, Sanidad Vegetal de Jalisco les da capacitación sobre el mejoramiento de la productividad, la instalación y el uso de tecnología productiva y capacitación en las áreas administrativa, financiera y comercial.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Menciona que varios de los insumos que utilizan para el proceso productivo son importados; los fertilizantes químicos provienen de Chile, la semilla mejorada de China y las mangueras para el riego son de origen israelí porque aquí no se producen de ese tipo.

Como ya se mencionó, exportan el 95 por ciento de su producción a Estados Unidos, específicamente a Texas, a través de la distribuidora estadounidense Grand Produce, que les compra el producto a cinco pesos el kilo. Esta empresa lo empaqueta en cajas con su marca y lo envía a Estados Unidos tres veces por semana. El entrevistado comenta que hace un año empezaron a exportarlo y buscaron el contacto para vender su producción en dicho país.

Comentarios o percepción del productor. El entrevistado considera medianamente exitoso el desempeño de la empresa en la actividad porque las ganancias exceden a las necesidades de su familia, y cree que podría mejorar con capacitación en áreas técnicas.

Percibe que en tecnología se encuentran ligeramente mejor que otros productores de su mismo giro. Opina que existe potencial para incrementar las exportaciones agropecuarias de la localidad y que para consolidarlas se requieren créditos, financiamiento e incremento en la capacidad productiva.

Análisis. Agroinvernaderos La Esperanza tiene un alto grado de tecnificación y una alta productividad por metro cuadrado (22 kilos), lo que le permite exportar su producción por medio de un empaque.

La empresa presenta un alto grado de vinculación con el exterior, pues busca vender su producto no sólo en la región y el estado. Sin embargo, compra sus insumos a intermediarios en vez de buscar un distribuidor directo.

En cuanto a su gestión, lleva los controles necesarios y tiene buen involucramiento empresarial, pero podría mejorar con la aplicación de herramientas digitales. Es rescatable su visión empresarial, ya que para exportar estos productos se debe cumplir con todos los requisitos fitosanitarios que imponen los acuerdos comerciales de México.

CASO 16. BRÓCOLI

Ubicación de la producción: región Sur, Sayula.

Perfil del productor. Reside en Sayula, cabecera del municipio de su nombre. Empresa identificada como Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Limitada. La persona que respondió la encuesta es la administradora, tiene 37 años, es casada y de profesión contadora.

Perfil productivo. La empresa tiene unos diez años en el cultivo de brócoli. Es propietaria de un rancho y además renta otras tierras de cultivo. Siembra aproximadamente 32 hectáreas. La actividad le fue heredada por su padre.

Tecnología. Toda la superficie sembrada es de riego por aspersión. Utiliza fertilizantes químicos pero sobre todo abonos naturales e insecticidas orgánicos, pues todo se supervisa para cumplir con los requisitos de calidad. Compra los fertilizantes orgánicos a Yara.

Inversión. La persona encuestada no quiso dar información de los costos. Sólo mencionó que la empresa tiene aproximadamente 25 trabajadores temporales y diez de planta.

Productividad. Menciona la entrevistada que el ciclo productivo del brócoli dura cinco meses más o menos. En el último ciclo la empresa sembró unas 32 hectáreas, cuyo valor de producción fue de un millón de pesos.

Gestión comercial. La producción está bajo contrato y se vende al Rancho Medio Kilo, filial de la empresa La Huerta. Ésta les envía la semilla para la

siembra de brócoli y les pide que cumplan ciertos requisitos de calidad, por lo que no utilizan muchos fertilizantes químicos.

Gestión empresarial. La persona encuestada comenta que han recibido capacitación sobre mejoramiento de la productividad e insumos, así como de uso de tecnología. Ella se encontraba recibiendo una capacitación de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social que duraría tres meses.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Comenta que en su proceso productivo prácticamente no utilizan productos importados, tan sólo sabe que las refacciones son producidas en otro país.

Rancho Medio Kilo, la empresa a la que venden su producción, exporta su producto a Estados Unidos y Japón, y también lo utiliza en la agroindustria La Huerta. Cree que podría participar en una estrategia conjunta de comercialización si se pudiera contratar un promotor.

Comentarios o percepción del productor. Considera que el desempeño de la empresa en la actividad ha sido muy exitoso, pues las ganancias superan a los gastos. Considera que para seguir por el buen camino se necesita más infraestructura y tecnología, así como más capacitación en comercialización. Cree que en lo referente a tecnología se encuentran al mismo nivel que los demás productores de la región.

Análisis. Se puede considerar que esta empresa es exitosa, a pesar de que la entrevistada no proporcionó suficiente información. Tiene éxito porque vende toda su producción bajo contrato a una marca reconocida, tiene altos estándares de calidad, es supervisada y tiene personal permanente. Además tiene la expectativa de seguir creciendo.

CASO 17. LECHE

Ubicación de la producción: región Altos Sur, Acatic.

Perfil del productor. Reside en la cabecera municipal de Acatic. Productor de leche de bovino en mediana escala. Tiene 59 años de edad, es casado y de profesión ingeniero agrónomo.

Aparte de sus actividades agropecuarias, es presidente de la Cooperativa Productores de Leche de Acatic.

Perfil productivo. El productor realiza esta actividad desde hace 40 años; decidió dedicarse a la producción de leche porque le gusta hacerlo.

Tiene 240 vacas lecheras en un predio de su propiedad. También siembra maíz, pero no proporcionó información completa sobre éste.

Tecnología. Tiene tanque enfriador, sala de ordeña, silo forrajero, sistema de cerca electrificada, bordo para abrevadero y corrales de engorda.

Vacunó a sus reses en el último año y las desparasitó; las bañó contra garrapata y sarna con un medicamento llamado Vaitidol. Les dio alimento balanceado que produce en una planta procesadora de alimento propiedad de la cooperativa.

Inversión. En cuanto a sus costos de producción, comenta que producir un litro de leche le cuesta 5.15 pesos, es decir, que entre octubre del año pasado y septiembre de este año su costo de producción fue de 11,124,000 pesos. Tiene cinco trabajadores permanentes, a quienes les paga 1,400 pesos a la semana.

Sobre el origen de los recursos monetarios para el proceso productivo señala que provienen de un préstamo que obtuvo de Bancomer a través de la figura parafinanciera de la cooperativa. Dicho crédito es de avío y lo contrató a la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) más tres puntos porcentuales.

Productividad. El productor tiene 240 vacas lecheras. Cada vaca produce 25 litros de leche al día, lo que significa una producción de 6,000 litros diarios. Entre octubre de 2010 y septiembre de 2011 su volumen de producción fue de 2,160,000 litros de leche. El precio de la última venta fue de 5.10 pesos por litro, es decir, un valor de producción de 11,016,000 pesos.

Gestión comercial. Comenta que realiza prácticamente todas sus operaciones comerciales dentro de la cooperativa. La compra de insumos (vacunas, desparasitantes, medicamentos y sales) se hace al mayoreo, buscando un mejor precio, y se les vende directamente a todos sus integrantes. También compra las materias primas para la elaboración del alimento balanceado en la planta procesadora de su propiedad.

Tiene bajo contrato su producción y la vende a Sello Rojo, también a través de la cooperativa. Tiene 20 años vendiendo su producción a esta empresa, que se acercó a la cooperativa para entablar la relación comercial.

Gestión empresarial. Menciona que lleva el control de su proceso productivo por medio de bitácoras, pues Sello Rojo les exige controles de inocuidad para mantener la calidad. Además lleva en computadora, utilizando el programa Excel, lo referente a inversión, gastos e ingresos, con el fin de conocer cómo le va económicamente en su actividad.

Comenta que se mantiene informado sobre precios de mercado, subsidios y apoyo, programas de desarrollo de mercados y de proveedores por medio de internet, con empresarios locales y con sus compañeros. Ha recibido capacitación de FIRA en temas administrativos y comerciales.

Dice que, junto con los demás cooperativistas, cuenta con algunos apoyos; una parte de los técnicos se pagan con recursos de FIRA, Seder, Sagarpa e incluso han sido apoyados por el programa de activos productivos.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Como ya se mencionó, el productor es presidente de la Cooperativa de Producción de Leche de Acatic (PROLEA), que cuenta con 542 miembros. Está asociada al Consejo para el Fomento de la Calidad de la Leche y sus Derivados, A.C. (COFOCALEC). La cooperativa cuenta con planta de alimentos balanceados, comercializadora de granos, tienda de insumos y despachos de asistencia agrícola y ganadera para los asociados.

Menciona que utiliza insumos tanto nacionales como importados. Ejemplo de esto son las vacunas, muchas de ellas fabricadas en Estados Unidos, así como los subsoladores de leche y los silos para almacenamiento del maíz. La comercializadora de granos compra maíz importado de Estados Unidos directamente a los importadores.

En cuanto a la exportación de productos, nunca lo ha hecho, pero sí lo ha intentado. Intentó exportar queso pero no lo logró porque no cumplía las reglas del país de destino; esto lo desanimó pues considera que es muy difícil todo el proceso.

Comentarios o percepción del productor. Considera su desempeño en la actividad como medianamente exitoso, pues sólo alcanza a cubrir los gastos mínimos de su hogar debido al bajo precio de venta de la leche. Dice que si las cosas siguen como están ve como una posibilidad irse a Estados Unidos a buscar oportunidades de empleo, aunque tampoco allá hay trabajo.

Menciona que Sello Rojo les pide cumplir muchos requisitos y a veces no les paga o les paga mal.

Afirma que al comprar ellos maíz importado de Estados Unidos perjudican a los productores regionales de granos ya que “cuando viene la producción de ellos se baja el precio”.

Comenta que al tratar de exportar queso a estados Unidos le pusieron “un millón de trabas”. Dicen que no cumplen los requisitos de inocuidad, pero “no nos analizan si somos o no inocuos [...] Me hablan de diez reglas para cumplir y cuando llego a la frontera me dicen de otra, entonces me rechazan mi producto, cumplo con las once y a la siguiente vez me ponen otra”.

También considera que el sector lechero ha sido perjudicado por el TLCAN pues las condiciones entre los países son distintas: “allá se produce más, hay subsidios a la exportación, hay *dumping*, producen la leche a cinco pesos y la venden a tres ya seca”.

Análisis. Es un productor con buen nivel tecnológico y un alto grado de asociacionismo. Su principal problema se centra en los costos de producción y los precios de mercado ya que sus costos superan a sus ingresos en la actividad; comenta que la producción le cuesta a 5.15 pesos el litro y se la compran a 5.10 pesos; según estos datos, en el ciclo en cuestión tuvo una pérdida de 108,000 pesos.

Trató de exportar pero no lo logró por las reglas de inocuidad de su producto. La falla radica principalmente en la falta de asesoría para la exportación y en la búsqueda de valor agregado de la leche.

CASO 18. AGUACATE

Ubicación de la producción: región Sur, San Gabriel.

Perfil del productor. Reside en la cabecera municipal de San Gabriel. Es productor de aguacate, casado y de profesión ingeniero agrónomo. Antes se dedicaba al negocio de la madera.

Perfil productivo. El productor realiza esta actividad desde hace diez años. Decidió dedicarse a la producción de aguacate porque le interesaba esto y contaba con un pequeño terreno que tenía sin trabajar. Aparte de este predio de su propiedad, renta otra parte de tierra para el cultivo de aguacate.

Tecnología. Comenta que su cosecha es de temporal y utiliza fertilizantes químicos, herbicidas e insecticidas. Menciona que muchos de éstos se produ-

cen en México y otros en el extranjero, aunque no sabe exactamente de qué país proceden. Agrega que cuenta con aspersoras para fertilizar y fumigar los árboles.

Inversión. Explica que no tiene los datos de sus costos de producción, pero los registra en una libreta. El número de trabajadores que emplea depende del ciclo productivo y del trabajo existente, pero tiene en promedio cinco, a quienes les paga 800 pesos semanales.

Menciona que los recursos monetarios se reinvierten en la actividad pues de la misma venta de la cosecha ahorra para los gastos del siguiente ciclo productivo.

Productividad. Comenta que al año obtiene dos cosechas, una muy baja en julio o en agosto, conocida como “fruta loca”, y otra de noviembre a diciembre, que considera la mejor. En el último ciclo cosechó unas 80 toneladas de aguacate, con un valor de producción aproximado de un millón de pesos. El precio de la última venta fue de 16 pesos el kilo.

Gestión comercial. Adquiere prácticamente todos sus insumos en la región. Su producción no está bajo contrato, sino que vende su cosecha al mejor postor; vendió la última a una empackadora del estado de Michoacán.

Agrega que nunca ha vendido su producción junto con otros productores porque hay mucha demanda de su producto y cada productor le vende a quien quiere. Pero afirma que si se diera la oportunidad de comercializar en forma conjunta le interesaría porque el precio depende del volumen de la venta.

Gestión empresarial. Menciona que registra en una libreta los sueldos semanales, gastos de combustible y demás insumos y estos registros le sirven para saber cuánto gastó y lo que ganó. Sin embargo, al preguntarle si conoce el costo del proceso productivo no tenía el dato.

Se mantiene informado sobre la actividad por medio de la junta de Sanidad Vegetal Aguacatera y una organización llamada Produce Aguacate, que imparten pláticas o conferencias sobre el proceso productivo de este fruto, nutrición y control de plagas. Su última capacitación fue sobre el manejo de insumos, la impartió Sanidad Vegetal y duró un día.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). El productor es miembro del Sistema Producto Aguacate de Jalisco y de la junta local de Sanidad

Vegetal. Menciona que varios de sus insumos productivos son importados, pero no sabe a ciencia cierta en qué países se producen.

Comenta que nunca ha tratado de exportar su producción y cree que la empacadora a la que se la vendió tampoco la exportó, pero no sabe si lo hizo. Explica que actualmente no es posible exportar su producción directa ni indirectamente a Estados Unidos porque para ello se tiene que declarar al municipio dónde se encuentra la producción, que ésta es libre de plagas y comprobarlo en un determinado periodo de tiempo. Después de transcurrido éste, las huertas con cierto grado de inocuidad pueden ser incluidas en un padrón de exportadores, que son vigilados por una asociación de Estados Unidos. El municipio de San Gabriel ya inició dichos trámites.

Comentario o percepción del productor. Respecto a su desempeño en la actividad, se considera medianamente exitoso porque obtiene utilidades, alcancen o no para cubrir todos los gastos familiares. Cree que su desempeño podría mejorar con una inversión en infraestructura o tecnología.

En cuanto a tecnología, se considera en el mismo nivel que los demás productores de aguacate.

Cree que la mejor estrategia es comercializar su producción en forma conjunta con otros productores de aguacate; de esta manera se haría una negociación por volumen formando una “especie de cooperativa de comercialización”.

Análisis. El productor no utiliza infraestructura de riego, pues los árboles ya son maduros y las condiciones del lugar se prestan para no hacerlo. Esto hace pensar en cierta dependencia de las condiciones climatológicas y de acuíferos subterráneos.

Su gestión empresarial es baja; si bien anota sus gastos en una libreta, no sabe a ciencia cierta cuál es su productividad pues hace análisis al día.

Tiene un bajo grado de asociacionismo pues, aunque es miembro del sistema producto, éste no funciona como tal y cada uno vende por su cuenta. Además, no ha sentido la necesidad de apoyarse en otros productores porque la demanda del producto es alta y encuentra compradores fácilmente.

El productor no puede exportar su producción a Estados Unidos debido a externalidades, pero al tratar de cumplir con las reglas de sanidad e inocuidad impuestas por el vecino país podría enviarla a otros países; sin embargo, tampoco ha intentado hacerlo y no ve la necesidad de ello porque tiene compradores en la localidad.

CASO 19. MANGO

Ubicación de la producción: región Costa Sur, comunidad de Jalupo, municipio de Cihuatlán.

Perfil del productor. Reside en Jalupo, municipio de Cihuatlán. Agricultor en mediana escala. Su principal actividad es el cultivo de riego de mango, así como la compra-venta de chile jalapeño y mango. Es presidente del Sistema Producto del Consejo Estatal de Productores de Mango. Cuando le ha ido mal ha cambiado de actividad para obtener los ingresos necesarios, e incluso ha trabajado en Estados Unidos. Es casado, cursó hasta sexto grado de primaria. No menciona su edad.

Perfil productivo. Sembró junto con sus hermanos su primera huerta de mango en 1968. Desde entonces se ha mantenido en la actividad de manera intermitente, cambiándola por algunos años. Esta actividad les era desconocida, pero decidieron ponerla en práctica en la región porque la producción de maíz no les daba los resultados que esperaban.

Siembra mango y chile jalapeño. Este último hace dos años que no lo produce, sólo interviene en la compra-venta del mismo.

Tecnología. En cuanto al mango, su cultivo es de riego por goteo o microaspersión. No usa fertilizantes ni insecticidas. Menciona que está al 70 u 80 por ciento en tecnología, que es más o menos el mismo nivel de otros productores de la región, no necesariamente de mango.

Inversión. En el cultivo de mango tiene dos trabajadores permanentes, pero durante la temporada de corte contrata diez empleados temporales. Les paga un salario promedio de 300 pesos diarios.

Menciona que no lleva la cuenta de lo que invierte en un ciclo productivo, pues también invierte en los árboles que no le están produciendo porque todavía son jóvenes.

Los recursos monetarios con los que mantiene su actividad son principalmente reinversiones. Pero también ha recibido apoyos de gobierno para maquinaria e infraestructura. Mediante el programa de Activos Productivos recibió 1,300,000 pesos para empaque.

Productividad. Menciona que mantiene 1,000 árboles de mango, los cuales en el ciclo primavera-verano no han producido ya que están en proceso de

rejuvenecimiento. El tiempo de cortado del mango dura alrededor de seis meses (abril-septiembre), ya que algunas variedades salen primero que otras.

Gestión comercial. Los productores de chile jalapeño compran sus insumos en tiendas comerciales cercanas a Cihuatlán, que son revendedoras y cotizan en dólares. El total de los insumos para su producción son importados, ya sean fertilizantes o semillas.

En cuanto al mango, normalmente no tiene contratos previos para la producción, vende a empacadores o a “coyotes” del mercado nacional. Vende en promedio a 1.50 pesos el kilo.

Gestión empresarial. No lleva un registro o control de gastos e ingresos porque no está capacitado para hacerlo y no lo cree necesario.

En cuanto a la información sobre su actividad, busca actualizarse constantemente asistiendo a simposios, reuniones, giras, eventos, etcétera. Se entera sobre todo de lo referente a niveles de consumo y producción en México y otros países, así como de los precios de mercado para el producto y del proceso productivo, sanidad e inocuidad.

Asiste continuamente a capacitación pese a que muchos otros productores no tienen interés. La capacitación es impartida por instituciones como la Sagarpa, Seder, FIRA y las casas comerciales. La más reciente a la que asistió fue un mes antes de la entrevista; fue en Guadalajara, acerca de los sistemas producto.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Respecto al potencial exportador, los empacadores y “coyotes” a los que vende su producción de mango trabajan con empresas cuyos empaques mandan el producto al extranjero, según el productor mayoritariamente a Estados Unidos. No ha exportado mango por su cuenta porque se le dificulta el proceso pues se debe empaclar en condiciones especiales.

En cuanto al chile jalapeño, recientemente exportó a Estados Unidos. Sin embargo, menciona que esto es problemático porque el precio de venta es mucho más bajo que en México y hay que fiarlo hasta por 45 días.

Ha comercializado en forma conjunta con otros productores porque él mismo lo propuso, ya que es presidente del Sistema Producto Mango de Jalisco, aunque han tenido altibajos por problemas financieros.

Comentario o percepción del productor. Menciona que para el desarrollo del sector se necesita que concuerden los industriales con los productores, que se vean como parte de una misma cadena.

En cuanto al TLCAN, considera que no ha originado muchos cambios en la situación del sector, y menos para bien, pues menciona que Estados Unidos se volvió una “vía de escape” para vender su producto y existen desigualdades en los tratos de compra-venta, además de que se exporta a bajo precio y se importan productos de no muy buena calidad.

Análisis. Este productor en mediana escala tiene potencial para incrementar su producción y exportar su producto principal, pues cuenta con mucha experiencia en la actividad; sin embargo, sus controles administrativos y comerciales son muy pobres o nulos. Pero se informa constantemente de su actividad.

Su motivación principal es el desarrollo conjunto de los productores ya que es presidente del Sistema Producto Mango y está dispuesto a colaborar con ellos.

Para apoyarlo es necesario capacitarlo en controles administrativos y comerciales, y asesorarlo para que mejore su nivel de tecnología e infraestructura. Este productor puede ser beneficiado por el TLCAN si logra mejores acuerdos comerciales para la venta de mango en el extranjero.

CASO 20. GANADO BOVINO

Ubicación de la producción: región Altos Sur, cabecera municipal de Arandas.

Perfil del productor. Reside en Arandas. Ganadero que tiene como principal actividad la cría de ganado bovino angus para producción de carne. Tiene 30 años de edad y es casado. Cursó hasta el nivel de maestría, es médico veterinario zootecnista.

Perfil productivo. Lleva veinte años en la cría de ganado bovino para producción de carne, actividad heredada de su padre. El terreno donde realiza esta actividad es propio. Su desempeño ha sido afectado por condiciones climatológicas, no ha tenido ganancias suficientes y le falta apoyo financiero.

Tecnología. Menciona que está ligeramente mejor en tecnología que sus vecinos productores de todo tipo, así como con respecto a los demás productores de ganado bovino.

Cuenta con silo forrajero y mezcladora de alimentos, pero no con tanque enfriador, sala de ordeña, bordo para abrevadero ni corrales de engorda.

Vacuna a sus vacas, las desparasita y baña contra la garrapata cada cuatro meses. También les da sales minerales con frecuencia, pero no les da alimento balanceado ni les aplica hormonas.

Inversión. Entre octubre de 2010 y septiembre de 2011 invirtió en total 2,050,000 pesos, 1,900,000 en insumos y 150,000 en mano de obra. Su principal fuente de recursos monetarios es la reinversión. Tiene tres trabajadores permanentes con un sueldo mensual de 4,500 pesos.

Productividad. Entre octubre de 2010 y noviembre de 2011 su producción fue de 350 cabezas de ganado. El valor de su producción ascendió a 2,000,000 de pesos. La duración del proceso productivo del ganado es de cuatro años.

Gestión comercial. Compra sus insumos a distintos distribuidores. Tiene que comprar vacunas cada cuatro meses, que le cuestan mil pesos. No compra insumos del extranjero porque lo que necesita lo encuentra fácilmente en Arandas y prefiere consumir lo nacional.

Menciona que el último precio de venta fue de 30 pesos el kilo. Nada de su producción está bajo contrato de venta; no dice a quién le vende la producción, pero sí que ésta no se exporta, sino que va al mercado nacional.

Gestión empresarial. Registra sus ingresos, gastos, inversión, productividad y utilidades en la computadora. Busca estar informado sobre su actividad por medio de internet y asistiendo a seminarios y congresos. Así recibe información acerca del proceso productivo y referente a los insumos que utiliza.

Ha recibido capacitación para realizar su actividad, principalmente administrativa, financiera y comercial, por parte del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE), el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). La última capacitación que recibió fue un diplomado en febrero de 2011.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Forma parte de

la Asociación Ganadera Local de Arandas. Sin embargo, no ha participado en ninguna estrategia conjunta de comercialización con otros productores, aunque sí le interesaría participar en alguna.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño en esta actividad es poco exitoso y piensa que para mejorarlo necesita más capacitación en áreas empresariales y en comercialización, así como asociarse con otros productores. Piensa que la mejor estrategia para comercializar con otros productores sería contratando todos a un promotor.

Menciona que el principal problema del negocio del ganado bovino son los intermediarios que existen en la cadena productiva. Además, que los productores se muestran un poco renuentes a modernizar su tecnología e infraestructura. No ha intentado exportar sus productos pero cree que sí podría hacerlo si incrementara su volumen de producción y tuviera acceso a créditos y financiamiento.

Análisis. Es un productor en escala de pequeña a mediana con potencial de incrementar su producción y de exportarla. Está muy capacitado e informado sobre su actividad principal, pero tiene poca relación con otros productores. Lleva en computadora el registro de sus movimientos administrativos y comerciales pero no es muy dinámico en la gestión comercial.

Para apoyarlo es necesario proporcionarle créditos para infraestructura y tecnología, así como que reciba asesoría para exportar su producción.

CASO 21. PRODUCTOR DE GANADO PORCINO, VACUNO Y DE LECHE

Ubicación de la producción: región Altos Sur, Jalostotitlán.

Perfil del productor. Reside en Jalostotitlán. Ganadero en mediana escala; su principal actividad es la cría de ganado bovino para carne y de leche, además de cerdos. Tiene 40 años de edad, es soltero y cursó hasta el sexto grado de primaria. Se dedica a esta actividad desde hace 12 años. Antes de esto trabajaba en Estados Unidos.

Perfil productivo. Menciona que cría ganado bovino principalmente para la producción de leche, pero también para carne. Además cría puercos. Esta actividad es heredada. El terreno donde la realiza es propio.

Tecnología. En ganado bovino, dice tener un nivel tecnológico ligeramente más alto que los demás productores. Para el manejo de las reses tiene tanque enfriador, sala de ordeña, silo forrajero, mezcladora de alimentos, depósito de agua y corrales de engorda. Las vacuna, desparasita y les da alimento balanceado y sales minerales.

Para los cerdos también cuenta con mezcladora de alimentos. Los vacuna, desparasita y les da alimento balanceado.

Inversión. Los recursos monetarios con que mantiene su actividad son sobre todo reinversiones. Aunque últimamente, debido a la carencia de utilidades, también ha obtenido recursos de la venta de alimento. Dice que nunca ha recibido apoyo de gobierno, aunque lo ha solicitado varias veces.

No lleva registro de cuánto gasta en cada una de sus actividades. Menciona que para mantener un cerdo en pie invierte alrededor de 2,200 pesos durante cuatro meses.

Productividad. En el último año vendió a Nestlé alrededor de 1,500 litros diarios de leche a cinco pesos el litro. Cuenta con 220 cabezas de ganado bovino para obtener esta producción.

Menciona que vende las vacas para completar sus gastos y reducir los costos de su manutención, aunque estén en buenas condiciones para producir más leche. Le compran el kilo de carne en alrededor de 13 pesos.

En el último año vendió 100 cabezas de ganado porcino a 20.80 pesos el kilo. La duración del proceso productivo de los cerdos es de cuatro meses.

Gestión comercial. Vende las cabezas de ganado bovino y porcino al rastro. Compra sus insumos en Jalostotitlán, normalmente en la Asociación de Porcicultores y Ganaderos. Son productos nacionales excepto la soya, que según menciona es importada de Texas.

Como ya se dijo, vende su leche a Nestlé, que desde 2008 hasta hoy le ha aumentado el precio de compra en sólo 20 centavos (de 4.80 a cinco pesos el litro), mientras que el silo ha aumentado de 35 a 80 centavos el kilo, el maíz rolado de tres a 5.50 pesos el kilo, el diesel de 300 a 550 pesos y el forraje de 3.20 a 4.80 el kilo. El precio de algunos insumos ha aumentado hasta en más del 100 por ciento.

Gestión empresarial. No lleva ningún control por escrito de gastos ni de ingresos. Dice que no necesita hacerlo, que prefiere llevarlo en su mente. Recibe

información mediante conferencias, cursos y asistencia a eventos, pero se dice insatisfecho con los resultados y no ve el beneficio de ir. En general, recibe información del proceso productivo. No asiste a capacitación de su actividad, sólo se basa en su experiencia.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Menciona que le parece muy difícil exportar, principalmente por la falta de recursos monetarios.

Ha intentado comercializar su producción en forma conjunta con otros productores pero no ha funcionado por problemas financieros que hacen quebrar a las asociaciones. Para participar piensa que se necesitan un fuerte capital y buenos asesores, gerentes de compra-venta y un contador. Forma parte de la Asociación Ganadera de Jalostotitlán.

Comentarios o percepción del productor. Considera que el principal problema de la leche es su bajo precio, ya que mientras los precios de algunos insumos han aumentado hasta en más del 100 por ciento, la leche sólo subió en tres años de 4.80 a cinco pesos el litro.

Opina que para que se desarrolle el sector es necesario un aumento de precio. Además de esto, dice que la calidad del forraje para los animales ha bajado en los últimos años y que carece de apoyos del gobierno.

Análisis. Es un productor de supervivencia. Con potencial para incrementar su producción, pero muy poco para exportar, pues además de su falta de liquidez, que ha disminuido en los últimos años, no lleva los controles necesarios para la toma de decisiones y sólo se basa en la intuición y en su experiencia. Está poco vinculado con otros productores.

Cada que le faltan recursos vende una o más vacas al rastro, aunque estén en etapa productiva de leche, lo cual evidencia su escasa capacidad de inversión con la venta de sus productos.

Para apoyarlo es necesario que tenga acceso a créditos blandos y flexibles, sobre todo para infraestructura, además de asesoría en controles administrativos, comerciales y de costos, ya que éstos no se han incrementado a la par de sus ingresos.

CASO 22. AGUACATE

Ubicación de la producción: región Costa Sur, cabecera municipal de Villa Purificación.

Perfil del productor. Reside en Villa Purificación. Es un agricultor y ganadero en pequeña escala; sus principales actividades son el cultivo de aguacate y la cría de ganado bovino. Tiene 45 años de edad, es casado y cursó hasta el tercer grado de secundaria. Es presidente regional de los aguacateros para los municipios de Cuautitlán, Autlán de Navarro y Villa Purificación. La agrupación se llama La Rayanera, S.C. de R.L.

Perfil productivo. Comenzó a plantar aguacate hace siete años por iniciativa propia, motivado por los apoyos de la Sagarpa para la limpieza del terreno, las plantas y los químicos que se necesitarían en la actividad, además del apoyo técnico. Realiza esta actividad en terreno propio.

Además cría ganado bovino, con el cual cubre sus gastos. Cría vacas, las engorda y las vende. También siembra para obtener las pasturas con que alimenta su ganado.

Tecnología. El aguacate plantado es de riego. Riega a mano usando baldes o mangueras. Usa fertilizantes, abonos naturales, herbicidas, insecticidas y foliadores. Aunque no menciona otra tecnología, dice ser uno de los mejores en su región.

Inversión. Menciona que para empezar con esta actividad recibió apoyo del Gobierno del Estado de Jalisco.

En el ciclo otoño-invierno 2010 invirtió 280,000 pesos. Menciona que de esta inversión obtuvo 161,000 pesos, con los cuales paga salarios y otros gastos, que le dejan una pérdida de alrededor de 100,000 pesos.

Tiene tres trabajadores temporales para trabajar la huerta, a cada uno le paga 200 pesos diarios.

Los recursos monetarios con que mantiene esta actividad provienen principalmente de su cría de ganado bovino. Al siguiente ciclo hizo un trato con socios de la empresa a la que usualmente le vende su producción para que ellos invirtieran en insumos y mano de obra e irían a medias en los beneficios de la cosecha.

Productividad. Dice que tiene diez hectáreas de aguacate, que empiezan a dar fruta a los tres años de plantados. La duración de su ciclo productivo es de aproximadamente nueve meses luego de que dan flores los árboles.

En el ciclo otoño-invierno de 2010 se cosecharon alrededor de 25 toneladas, que vendió a un precio de seis pesos el kilo. Dice que con lo que está obteniendo no le alcanza para mantener la huerta, necesita mucha inversión y tiene el problema de que mucho árbol da aguacate muy chico. Éste no lo puede vender al comprador de Michoacán.

Gestión comercial. Adquiere todos sus insumos en la región de Villa Purificación; algunos, como los foliadores, los compra a una empresa proveniente de España. Para mantener su producción de aguacate compra estos insumos cada mes.

Desde hace tres años vende su producción a una empresa exportadora michoacana, que le compra solamente los aguacates de más de 130 gramos; este es un requisito de la empresa, que no comercializa los más chicos.

Gestión empresarial. Lleva su control de gastos e ingresos por escrito en una libreta, para ver cómo anda, y al final del año ve que son puras pérdidas.

La Seder lo apoya con un ingeniero que lo está capacitando para tramitar un monitoreo de sanidad y una guía de tránsito, así como para obtener un valor agregado. También recibe capacitación productiva de la misma persona.

Así mismo, el Gobierno del Estado de Jalisco imparte capacitación acerca del proceso productivo, como el cuidado de los árboles. La capacitación dura uno o dos días y se ofrece cada año en la cabecera municipal.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Dice que no ha exportado el producto por su cuenta porque se le dificultan los trámites, pero que su aguacate tiene calidad de exportación, sólo le falta un poco más de calidad a la producción de sus asociados. Sin embargo, debido al trato que tienen con la empresa michoacana, no ve probable que puedan exportar pronto.

Normalmente les compra la producción de manera conjunta a él y a otros productores; esta forma de comercialización y otro tipo de negociaciones se llevan a cabo aprovechando que tenían una sociedad cooperativa. Sin embargo, por el trato de cinco años que tiene con dicha empresa, no piensa participar en una estrategia de comercialización conjunta más grande.

Comentarios o percepción del productor. Dice que para mejorar su situación se necesita más apoyo en infraestructura para darles valor agregado a los aguacates, ya que no puede vender muchos porque son pequeños, lo que le causa pérdidas. Menciona también que necesitaría tener muchos contactos, y explica que son “engorrosos” los trámites para exportar y en inocuidad “andan en pañales”.

Piensa seguir invirtiendo aunque tenga pérdidas porque ve su actividad a futuro: “ya que los árboles se fortalezcan”, para que le recuperen algo.

Respecto a su actividad ganadera, explica que poco a poco se van reproduciendo los animales, que vende algunos para sacar para comer, para el sustento familiar, y que “el ganado no es negocio. Es nomás para que tengas donde trabajar... y que te dé de comer”.

Análisis. Es un productor de supervivencia en la actividad; aunque ha recibido capacitación, prácticamente ha sido ensayo y error. Además, al parecer esta actividad es muy compleja y con rendimientos a largo plazo. Podría mejorar su productividad si solucionara los problemas mencionados. Su situación actual lo llevó a buscar soluciones temporales, como el trato que hizo de cinco años con la empresa a la que vende el aguacate. Por ello no tiene interés en exportar, antes desea consolidar su huerta.

Para apoyarlo es necesario que participe en cursos de capacitación relacionados con la inocuidad y sanidad, además de una mejor gestión administrativa y que reciba apoyos en infraestructura para disminuir sus mermas en la producción. Con esto podría incrementar su productividad y exportar directamente, a través de la asociación de productores que dirige.

CASO 23. MANGO

Ubicación de la producción: región Costa Sur, cabecera municipal de Villa Purificación.

Perfil del productor. Reside en Villa Purificación. Agricultor en pequeña escala; su principal actividad es la siembra de mango en tierras de riego. También es comerciante. Tiene 49 años de edad, es casado y cursó hasta el tercer grado de secundaria.

Perfil productivo. Desde hace nueve años se dedica a la siembra de mango. Aunque heredó esta actividad de su padre, fue él quien comenzó la compra-venta de este fruto. Cultiva tierras propias.

Antes de dedicarse al mango plantó caña de azúcar durante seis años. El último año que lo hizo fue 2007. Cambió de actividad porque los costos de los insumos y otros gastos que le cobraba el ingenio eran muy altos y algunos no tenían sentido: “total que te hacen una lista que casi sales debiendo”.

Tecnología. Utiliza para el riego canales recubiertos. Aplica abonos naturales que produce él mismo y gallinaza que compra. No utiliza fertilizantes químicos.

Inversión. Para su cultivo de mango compró cinco toneladas de gallinaza a 1.60 el kilo, y el transporte le costó 7,000 pesos, mientras que en el volteo le cuesta 500 pesos. Él fabrica de diez a 12 toneladas de composta, con un costo aproximado de 20,000 pesos.

Tiene un empleado temporal a quien le paga en promedio 4,000 pesos al mes. Su principal fuente de inversión son ahorros personales y familiares.

Productividad. En el ciclo anterior plantó 11 hectáreas con alrededor de 1,300 árboles de mango, pero no obtendrá cosecha de ellos hasta dentro de dos años, una vez que crezcan cosechará cada año. Piensa que puede obtener por lo menos una caja de 40 kilos de mango de cada árbol. De esta manera podrá despegar. Explica que si se les atiende bien, los árboles pueden durar alrededor de 50 años.

Sembraba nueve hectáreas de caña de azúcar y cosechaba al año alrededor de 500 toneladas, su costo de producción era de 180,000 pesos al año en bruto. La última venta que hizo fue de 450 pesos la tonelada (hoy vale 700 pesos).

Gestión comercial. En el cultivo de mango utiliza sus abonos naturales y sólo compra insumos como gallinaza en Cocula. No sabe la procedencia de sus insumos. Cuando vende trata de vender la cosecha en pie para que el comprador lleve su cuadrilla a cortar el producto.

Respecto a la caña de azúcar, vendía su producción por contrato al ingenio. Éste se encargaba de la cosecha y al precio de ella le restaba tanto el costo de producción como el de la cuadrilla que cortaba y de los ingenieros que supervisaban la cosecha.

Gestión empresarial. Lleva sus controles de gastos, ingresos e inversiones, aunque no menciona en qué forma.

Recibe información del sector en la asociación de mangueros de la que forma parte, sobre todo acerca del proceso productivo, cómo detener plagas y para disminuir sus costos. No ha recibido capacitación sobre su actividad. Menciona que no puede considerar como capacitación sus reuniones y no ha buscado por otro lado.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). El encuestado menciona que no le parece posible exportar porque son difíciles los trámites de sanidad e impuestos, entre otras cosas, y no ve apoyo real del gobierno. “No tenemos con qué competir para exportación... esas son palabras electoreras que el gobierno nos manda para manifestar que podemos tener pescado y exportar o cualquier producto, y cuando ya lo tienes, el gobierno se te esconde o te dice: mira, es que tú no calificas porque no produces con esta calidad, con este tamaño, con este peso”.

Forma parte de la Asociación de Mangueros de Villa Purificación, anexada a la de Cihuatlán. Dice que intentó un año comercializar tomatillo en forma conjunta con otros productores, pero que no tuvo éxito, y que no volvería a participar en una estrategia similar porque no encuentra beneficio alguno.

Comentarios o percepción del productor. Dice que su desempeño en la actividad es pobre “porque realmente el campo no recibe el apoyo adecuado de parte del gobierno, que motiva con palabras y cuando vas a obtener un crédito te pone una de trabas. Pasas perdiendo tiempo, invirtiendo para que al último te digan es que tu proyecto no salió”. Considera que para mejorarlo necesita más apoyo del gobierno y que facilite los trámites. Agrega que es necesario dirigir mejor los apoyos porque las personas que normalmente los reciben son poco productivas; “que tenga más fe el gobierno en quien trabaja, no en quien pasa en las esquinas cazando proyectos, mintiendo al gobierno... junto a un grupo de diez personas, te quedas tú con el proyecto; a ellos nomas que te den la firma... finalmente eso nomás sirve para hacer encuestas de qué tanto empleo hay en el país... pero en realidad es uno, el dueño del proyecto... en la gran mayoría, ya hicieron una forma de vida”.

Dice que la cultura del mexicano es un factor importante por el que no funcionan las estrategias en general. Que no encuentra motivación para formar parte de la Asociación de Mangueros de Villa Purificación.

Menciona que México no tiene con qué competir a la hora de exportar; que el gobierno sólo ilusiona pero a la hora de exportar complica las cosas, como los trámites.

En cuanto al TLCAN, opina acerca del sector ganadero, ya que su padre y algunos conocidos se dedican a la compra-venta de ganado. Le preocupa cómo los productores mexicanos pueden competir con Estados Unidos porque, dice, ellos les compran los becerros chicos, los engordan y después mandan su carne de segunda a México, de manera que los mercados están saturados de carne de Estados Unidos y el productor mexicano vende mal su carne. Comenta que el TLCAN le da “puerta libre” a Estados Unidos... Que “por mi parte lo cierran el TLC definitivamente, sí”.

Análisis. Es un productor de supervivencia con potencial de incrementar su producción, pero poco vinculado con otros productores y poco informado y capacitado para su actividad; desconfía del gobierno y cuenta con pocos recursos monetarios y poca tecnología. No tiene motivación para asociarse con otros productores o buscar opciones de exportación.

Para apoyarlo es necesario que tenga acceso a créditos más blandos y reciba apoyos para maquinaria e infraestructura y una mejor asesoría en sus controles; de esta manera podrá disminuir sus costos e incrementar su producción y su calidad.

CASO 24. AGUACATE

Ubicación de la producción: región Sur, Zapotlán el Grande.

Perfil del productor. La empresa Vital Agro es productora de insumos para la agricultura: planta de aguacate, fresa y arándano.

La encuestada es soltera, estudió hasta bachillerato. Se desempeña en ventas y administración. Reside en Zapotlán el Grande. La empresa tienen sucursales en Jalisco, Michoacán, Nayarit, Puebla, Chiapas y Baja California.

Perfil productivo. La empresa se dedica desde hace tres años a la producción de insumos agrícolas, donde halló una buena oportunidad de negocio. Ha tenido buenas ganancias. El terreno donde produce las plantas es rentado.

Tecnología. Se riegan las plantas con manguera, pero la encuestada menciona que en tecnología su nivel es bueno. Utiliza fertilizantes e insecticidas químicos y orgánicos.

Inversión. Tiene diez trabajadores temporales y tres permanentes; su salario varía de acuerdo con las comisiones que reciben. Sus recursos monetarios provienen principalmente de ahorros personales y de reinversiones.

Productividad. El ciclo productivo, desde que se siembra la semilla hasta que pueden vender la planta, es de un año. Ésta se vende en alrededor de 70 pesos.

Gestión comercial. Los fertilizantes e insecticidas que utiliza la empresa provienen de los estados de Jalisco, México, Puebla y Michoacán. Ninguno de sus insumos es importado ya que todo se encuentra en Ciudad Guzmán.

Vende sus plantas a productores agropecuarios. Sólo parte de ellas se vende por contrato. El precio de venta de cada planta es de 70 pesos.

Gestión empresarial. La empresa registra sus controles de ingresos, gastos, productividad y utilidades en computadora y por escrito en sus libros. Utiliza estos controles para observar por medio de gráficos si sube o baja la productividad.

Busca estar actualizada en la información de su sector a través de internet, donde se entera acerca de los precios de temporada y costos de las frutas.

Los trabajadores reciben capacitación de sus técnicos sobre inocuidad y mejoramiento de la productividad, principalmente. La última capacitación que recibieron fue sobre la planta de aguacate y duró tres días.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Exporta planta de fresa y de arándano desde hace un año a la República Dominicana. Los clientes fueron los que acudieron a la empresa, el proceso desde que decidieron exportar hasta que lo hicieron fue rápido. Exporta su producto en empaque con su marca. No ha intentado exportar planta de aguacate porque considera que tiene buena clientela aquí.

No se ha asociado con otros productores y no se piensa comercializar en forma conjunta porque no considera que otros produzcan con la misma calidad que esta empresa.

Comentario o percepción del productor. La encuestada menciona que a la empresa le ha ido bien económicamente y considera que puede mejorar su desempeño invirtiendo más recursos financieros para que crezca, ya sea en infraestructura o en tecnología. Opina que la zona tiene potencial para incrementar sus exportaciones agropecuarias.

Análisis. Esta empresa productora de insumos agropecuarios cuenta con la clientela necesaria para mantener su negocio y con potencial y experiencia para exportar sus productos. Se mantiene informada respecto a su actividad, pero se asocia poco con los otros miembros de la cadena productiva o de su mismo tipo de actividad. La empresa realiza su actividad en los estados de Jalisco, Nayarit, Chiapas, Michoacán, Puebla y Baja California.

Es necesario que invierta más en infraestructura y tecnología para aumentar su productividad, así como su potencial de exportación. Necesita asesoría para que sea más dinámica en lo comercial.

CASO 25. MAÍZ BLANCO Y PIE DE CRÍA DE RESES

Ubicación de la producción: región Centro, La Venta del Astillero, municipio de Zapopan.

Perfil del productor. Reside en La Venta del Astillero, municipio de Zapopan. Agricultor y ganadero en pequeña escala, su principal actividad es la siembra de maíz blanco en tierras de temporal. Toda la vida se ha dedicado a la agricultura y la ganadería; no se dedica a otra cosa. Tiene 63 años de edad, es casado y sólo cursó la educación primaria.

Perfil productivo. Desarrolla las actividades de agricultura y ganadería. Cultiva 11 hectáreas de maíz blanco en tierras de temporal para su comercialización y para alimentar su ganado. Su familia se ha dedicado al cultivo de maíz blanco en el pasado. Es propietario de las tierras que cultiva, una parte le fue heredada y otra se la donó la comunidad.

En lo que se refiere a ganadería, se dedica al pie de cría y vende becerros en pequeñas cantidades.

Tecnología. En la pizca de maíz blanco utiliza máquinas. Desde su punto de vista, su tecnología es ligeramente menor que la de sus vecinos productores.

En cuanto a su actividad ganadera, comenta que el año pasado vendió diez becerros. Respecto a infraestructura para esta actividad, no cuenta con silo forrajero, sistema de cerca electrificada, mezcladora de alimentos (contrata a alguien que los mezcle), bordo de abrevadero ni corrales de engorda. Sin embargo, parece contar con lo indispensable para la salud de sus animales, a los que vacuna, desparasita, baña contra garrapatas, sarna y piojos, y les da alimento balanceado y sales minerales.

Inversión. En maíz blanco, dice que reinvierte el recurso monetario tanto de la agricultura como de la ganadería. Se apoya en unos cinco trabajadores temporales, a los que paga 200 pesos diarios. Su inversión aproximada en el ciclo pasado fue de 90,000 pesos para las 11 hectáreas que cultiva. Menciona que no ha pedido ningún préstamo a cajas populares ni a otras instituciones de crédito para su inversión.

Su inversión en pie de cría también proviene de la reinversión de lo que obtiene en la agricultura y la ganadería. En esta actividad tiene dos trabajadores de planta, a los que paga un sueldo de 1,500 pesos semanales. Invierte aproximadamente 12,000 pesos en vacunas y 30,000 pesos en dos toros. La molienda del alimento, que en parte son de su producción agrícola, se la encarga a una persona externa y le cuesta alrededor de 30,000 pesos. Dice que tampoco para esta actividad ha pedido préstamos a cajas populares u otras instituciones financieras.

Productividad. En el ciclo otoño-invierno de 2010 sus 11 hectáreas produjeron 66 toneladas de maíz. Hasta la fecha de la encuesta no había resultados del ciclo 2011. No mencionó la proporción de lo que vende y la que utiliza para su ganado. En el último año vendió alrededor de diez cabezas de ganado a 5,000 pesos cada una.

Gestión comercial. Compra sus insumos en Guadalajara, tanto para la agricultura como para la ganadería. Considera que todos ellos, excepto los abonos naturales, son de procedencia nacional.

Vende parte del maíz blanco a acaparadores o “coyotes” en forma individual. Desconoce el destino final de su producción.

Su ganado lo vende al mejor postor también de manera individual.

Gestión empresarial. No lleva ningún control de gastos ni de ingresos y mezcla el dinero de ambas actividades. Dice que no ha recibido capacitación para su actividad, afirma que se enseñó solo.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). En lo referente al maíz blanco, no pertenece a ninguna asociación. En la ganadería sí, a la Unión Ganadera de Zapopan.

Realiza las ventas de ambas actividades en forma individual; afirma que participaría en alguna estrategia de comercialización, pero sería necesario “juntarse” o crear una agrupación para ello. Comenta que podría llegar a exportar sus productos, para lo cual necesitaría asociarse con otros productores.

Comentarios o percepción del productor. Considera su desempeño como nada exitoso por sus márgenes de ganancia, que considera mínimos porque “todo está muy caro” (insumos). Piensa que su desempeño puede mejorar con apoyos de gobierno.

Análisis. Es un productor tradicional. Ha dedicado toda la vida a estas actividades, por lo que cree saber lo necesario para realizarlas. Esto limita su interés por capacitarse. No refiere dificultades para invertir en cada ciclo, pero señala que su rentabilidad es mínima o casi nula. Sin embargo, cree que con apoyos de gobierno mejoraría su desempeño.

Muestra interés en la agrupación de productores agrícolas, pero no se une a otros para la adquisición de insumos o la comercialización, por lo cual podría serle útil la información al respecto. El TLCAN no le ha ayudado a mejorar sus costos ni su competitividad, como se podría esperar.

CASO 26. LECHE

Ubicación de la producción: región Altos Sur, La Laja de Arriba, municipio de Jalostotitlán.

Perfil del productor. Tiene 45 años de edad, es casado y cursó estudios de primaria. Desde hace veinte años se dedica a la producción de leche, actividad a la que comenzó a dedicarse porque no hay nada más que hacer en la zona.

Perfil productivo. Aunque no dio mayores datos respecto a su capacidad productiva, comenta que comercializa la totalidad de su producción directamente y en forma individual a una agroindustria que opera en la región: Nestlé.

Tecnología. Menciona que su tecnología es igual que la de sus vecinos productores. No vacuna a su ganado ni aplica hormonas, pero sí lo desparasita internamente, lo baña contra las garrapatas y le da alimento balanceado. Cuenta con sala de ordeña.

Inversión. Comenta que obtiene los recursos monetarios para el proceso productivo del ahorro personal o familiar. Cada 14 días gasta en insumos alrededor de 114,000 pesos. Emplea a tres trabajadores permanentes, a quienes les paga 5,600 pesos al mes. Dice que la inversión inicial en la ordeñadora fue de alrededor de 300,000 pesos, pero no ha tenido ganancias por el bajo precio al que le compran la leche.

Productividad. Por su afirmación de que es nula su utilidad con la comercialización de su producto, se intuye que es baja su productividad.

Gestión comercial. Vende directamente su leche a Nestlé, que se la compra a tres o cuatro pesos el litro. Dice que podría participar en una estrategia conjunta de comercialización y la mejor sería la creación de una agrupación de lecheros.

Adquiere sus insumos en la región. Comenta que no importa ningún insumo porque cree que es más caro importar.

Gestión empresarial. Comenta que sí lleva algún control de su proceso administrativo, inversión, gastos, ingresos y productividad, sin embargo no dice de qué manera.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Como ya se dijo, comercializa su leche individualmente y en forma directa. Adquiere sus insumos en la misma región y no importa ningún producto para su proceso productivo porque cree que es más caro importar.

No ha intentado exportar su producción, pero cree que podría hacerlo. Para ello necesitaría financiamiento o apoyos del gobierno.

Normalmente se informa mediante amigos o conocidos, principalmente respecto a los precios de mercado del producto. No ha recibido capacitación para llevar a cabo su actividad porque no ha tenido oportunidad.

Comentarios o percepción del productor. Su principal preocupación es el bajo precio al que le compran su leche. Afirma que ha estado “perdiéndole” en los

anteriores ciclos productivos. Incluso dice haber tenido dificultades debido a enfermedades en su ganado.

Análisis. Este productor difícilmente podrá mejorar su situación en cuanto al precio de venta de su producción, pero puede emprender acciones tendientes a reducir sus costos y eficientar su proceso productivo. Lo preocupante es que la información que recibe sobre el sector es principalmente de precios y no se da la oportunidad de buscar la capacitación formal en el proceso productivo, tecnologías, información financiera, etcétera.

A este tipo de productores les sería de gran beneficio hacerles llegar información detallada y entendible sobre posibles alternativas para reducir sus costos, hacer más eficiente su proceso productivo y acerca de los beneficios del asociacionismo.

CASO 27. PIE DE CRÍA DE GANADO SUIZO EUROPEO

Ubicación de la producción: región Sierra de Amula, Tenamaxtlán.

Perfil del productor. Se entrevistó a la secretaria del rancho, quien trabaja principalmente en la administración y conoce perfectamente la actividad ganadera del productor.

Perfil productivo. El productor cría toro semental suizo europeo de registro, es el único productor de este tipo en la región. Aunque está incursionando en la producción de cerdo, en el momento de la encuesta no tenía resultados al respecto. También siembra sorgo y maíz. Utiliza parte de la producción para alimentar el ganado y comercializa la otra parte, pero la entrevistada no contaba con información al respecto.

Comenta que el productor adquirió hace siete años el rancho actual, pero desde antes se dedicaba a la ganadería.

Menciona que el ganado es de registro, por lo que se requiere un nivel alto de formalización en producción ganadera con respecto al de otros productores.

Tecnología. Considera que su nivel de tecnología es mucho más alto que el de sus vecinos y del estado de Jalisco, ya que es el único en su región que produce ganado de registro; los servicios del ganado se programan y registran

en un programa de cómputo y tiene control estricto de este proceso. En infraestructura, cuenta con silo forrajero, cerca electrificada, mezcladora de alimentos, bordo para abrevadero y corrales de engorda. Respecto a la salud de los animales, cubre todos los conceptos que se le preguntaron, como vacunación, desparasitación, baño garrapaticida, alimento balanceado y sales minerales.

Inversión. La tierra donde produce es propia. En lo que respecta a inversión en alimento, gasta 3,500 pesos semanales, ya que sólo compra los insumos complementarios para la mezcla balanceada que proporciona a su ganado, que en su mayor parte contiene cereales de su propia producción agrícola. Paga a dos vaqueros permanentes un sueldo de 1,500 pesos semanales más prestaciones. Comenta que los gastos indirectos varían, pero ascienden a aproximadamente 1,200 semanales de gasolina, 1,092 de diesel y 2,000 pesos de teléfono.

Comenta que obtiene los recursos monetarios para la producción de la reinversión de las utilidades de la agricultura y la ganadería.

Productividad. Menciona que de octubre de 2010 a septiembre de 2011 nacieron en el rancho de 30 a 40 becerros, pero se requiere cerca de un año para que puedan ser vendidos. En el mismo periodo vendió unos 25 sementales a 25,000 pesos cada uno. Cuenta con 60 cerdas.

La entrevistada comenta que su desempeño es muy exitoso.

Gestión comercial. Vende principalmente a ganaderos. Normalmente tiene en exhibición 17 toros. Los compradores escogen el ganado y se lo llevan ellos mismos. Mucho de su ganado se va “para la costa”, no tiene conocimiento de que se comercialice en el extranjero.

Comercializa en forma individual. La entrevistada opina que podría participar en una estrategia de comercialización conjunta y una buena opción podría ser un programa de gobierno para llevarla a cabo.

Gestión empresarial. Tiene formalizados sus procesos administrativos, registros de producción y las proyecciones de servicios, entre otros, mediante un programa de cómputo. Además tiene afiliados al IMSS a sus trabajadores. Busca estar informado en lo referente a su actividad, principalmente por medio de folletos que le entregan los proveedores, información que normalmente se refiere al proceso productivo. Ha recibido capacitación en la asociación ganadera local, también sobre el proceso productivo.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forma parte de ninguna asociación de productores. Como ya se mencionó, no sabe si su ganado se exporta. Él importa en forma indirecta, principalmente vacunas procedentes de Canadá. Tiene proveedores regionales y nacionales.

Comentarios o percepción del productor. Considera muy exitoso su desempeño como productor ya que las ganancias son superiores a los gastos de su familia. La percepción de la entrevistada sobre la productividad del rancho es que puede mejorar con inversión en infraestructura y equipamiento.

Análisis. Este productor cuenta con información formal respecto a su proceso productivo y la gestión administrativa, lo que le permite estar actualizado y tomar decisiones. Su inversión en insumos, particularmente en alimentos, es menor que la de otros productores de su tipo pues obtiene gran parte de ellos de su actividad agrícola, con la cual fortalece a la ganadera. Este productor puede obtener beneficios del TLCAN mediante la importación de tecnología para incrementar su productividad y colocando sus productos en el extranjero. Para ello seguramente necesitará incrementar sus controles sanitarios.

CASO 28. TOMATE DE INVERNADERO

Ubicación de la producción: región Sur, San Marcos, municipio de Tonila.

Perfil del productor. Tiene estudios de preparatoria. Es mecánico pero no ejerce este oficio. Comenzó a dedicarse a la producción de tomate de invernadero por un apoyo de gobierno para infraestructura de hace alrededor de dos años.

Perfil productivo. Produce tomate de invernadero con riego por aspersión. Su proceso productivo dura de tres a cuatro meses y lo lleva a cabo dos veces al año. Su invernadero es de media hectárea y produce 80 toneladas. Él se encarga del proceso productivo con asesoría de un técnico al que le paga. En lo administrativo es apoyado por su esposa.

Comenta que al inicio le fue un “poquito mal”, pero la situación ha mejorado.

Tecnología. Considera que su tecnología está “muy bien”; que su sistema de riego es un poco rústico, pero funciona bien. Lo describe de la siguiente manera: “prendo la bomba y por medio de succión le voy poniendo el abono líquido, lo mezclo con agua y se lo pongo”. Dice que otros sistemas computarizados realizan la mezcla en forma automática. Él prefiere utilizar materiales de calidad como el plástico de invernadero procedente de Israel, que no es igual que el plástico simple que utilizan otros productores.

Utiliza fertilizante, insecticidas y herbicidas químicos y orgánicos, y aplica bioestimulantes para que la tierra no se dañe tan rápido.

Puesto que su tipo de producción es intensiva, podría hacer tres ciclos al año, pero sólo lleva a cabo dos.

Inversión. Los recursos monetarios para su proceso productivo provienen de la reinversión. Sólo la inversión inicial en infraestructura la obtuvo de un apoyo del gobierno federal (no recuerda bien su nombre) de aproximadamente de 1,200,000 pesos. Comenta que invierte más de 100,000 pesos por ciclo productivo y tiene tres trabajadores temporales y seis permanentes, a quienes paga 150 pesos al día.

Productividad. Produce 80 toneladas de tomate en el invernadero. El precio de la última venta fue de 17 pesos el kilo, pero el precio actual es de 5.50. Como ya se mencionó, tiene la capacidad de trabajar tres ciclos productivos por año, pero él sólo aprovecha dos. Percibe su desempeño como poco exitoso por el precio de venta, pero su proceso productivo y calidad son muy buenos. Considera que podría mejorar su desempeño con capacitación en áreas técnicas.

Gestión comercial. Comercializa su producción en forma individual, vendiendo a pequeños supermercados locales. No comercializa en el extranjero porque cree que tendría que cumplir con los requerimientos del proceso orgánico del tomate. Trata de comprar la mayor parte de sus insumos en la localidad, pero también les compra a otros comercializadores cercanos.

Respecto a la posibilidad de participar en una estrategia de comercialización conjunta, dice que “sí estaría bien probar otra opción, quizá funcionaría mejor” creando una agrupación o mediante un programa de gobierno.

Gestión empresarial. Menciona que lleva controles administrativos con el apoyo de su esposa, quien los registra en libretas y en computadora. Comenta que los utiliza para determinar las ganancias. Se mantiene informado principalmente respecto a su actividad productiva por medio de un asesor que él

paga. Comenta que él le dice qué aplicar en los ciclos. Muestra interés en capacitarse, incluso tenía pensado ir a una capacitación a Tlajomulco de Zúñiga.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forma parte de ninguna asociación de productores porque “no hemos sentido que sea necesario, igualmente hemos vendido el jitomate”. Como ya se mencionó, considera posible comercializar en forma conjunta creando una agrupación o por medio de algún programa de gobierno. Cree que es difícil exportar principalmente por las condiciones que exige el mercado estadounidense.

Utiliza semilla importada de Estados Unidos. Explica que las cintillas provienen de este país y el plástico para el invernadero llega de Israel, dice que compra estos productos extranjeros porque su calidad es mejor. Los adquiere en Ciudad Guzmán.

Comentarios o percepción del productor. Considera poco exitoso su desempeño porque vende su producto barato. Piensa que con la capacitación de cómo cuidar la planta podría mejorar su desempeño. Dice que está leyendo un libro, pero le serviría más la capacitación.

Respecto a la posibilidad de exportar sus productos, comenta que es “un poco difícil porque tendríamos que convertir el invernadero en orgánico completamente porque Estados Unidos no quiere que contengan químicos, ellos lo hacen, porque yo he estado en Estados Unidos también”.

Análisis. Aunque tiene tecnología de agricultura protegida, buena productividad y calidad, no ha logrado vender en el extranjero. Para ello tendría que mejorar su proceso y tener mayores controles de sanidad para cumplir los requisitos de exportación. Para lograrlo posiblemente debería afiliarse a agrupaciones de productores para tener más información sobre su actividad y aprovechar la diferencia de precios entre las regiones de Jalisco o del país.

CASO 29. LECHE

Ubicación de la producción: región Altos Sur, Loma de Alba, municipio de Jalostotitlán.

Perfil del productor. El entrevistado es casado, con estudios de primaria. Es el director de desarrollo rural de Jalostotitlán.

Se dedica a la producción de leche, actividad que ha desempeñado desde hace alrededor de 30 años.

Perfil productivo. Cuenta con 95 vacas, que producen 1,700 litros de leche al día. Realiza su actividad en un terreno prestado.

Tecnología. Vacuna y desparasita su ganado, le da sales minerales y alimento balanceado; cuenta con mezcladora de alimentos. Se cree mucho mejor que sus vecinos productores en cuanto a tecnología; sin embargo, respecto a todos los productores del mismo giro, se considera menos que ellos en este aspecto.

Inversión. Reinvierte sus recursos monetarios y en algunos casos vende parte de su ganado. Gasta aproximadamente 200,000 pesos al mes en el proceso productivo. Cuenta con dos trabajadores, a quienes les paga 150 pesos diarios.

Productividad. Se dedica sólo a la producción de leche. Dice que su producción va a la baja ya que produce 15 por ciento por debajo de su capacidad. Como ya se dijo, tiene 95 vacas, que producen 1,700 litros de leche diarios, que vende a 4.5 pesos el litro.

Considera que su desempeño es medianamente exitoso porque sólo alcanza a cubrir los gastos mínimos del hogar.

Gestión comercial. Compra sus insumos para el proceso productivo en la región a una sociedad cooperativa. Algunos provienen de Estados Unidos, tanto vacunas como alimento. Vende la leche a una agroindustria de manera directa e individual. Le interesa comercializar en forma conjunta con otros productores mediante la creación de una diversificadora de productos lácteos.

Gestión empresarial. Menciona que lleva controles por escrito con un contador, y que ha recibido capacitación sobre el mejoramiento de su productividad de laboratorios de medicamentos y las agroindustrias de lácteos. La última que recibió fue de tres días, con una duración de dos horas, un mes antes de la entrevista. Se mantiene informado a través de la Asociación Ganadera Local de Jalostotitlán.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Aunque forma parte de la Asociación Ganadera Local de Jalostotitlán, comercializa su producto de manera individual.

Considera que podría exportar su producto si existieran otras políticas gubernamentales. Utiliza insumos importados de Estados Unidos, principalmente vacunas y alimento.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño en la actividad productiva es medianamente exitoso. Comenta que “[antes] se ganaba; ya no, ahora estamos perdiendo”. Cree que su desempeño no puede mejorar por el tipo de administración gubernamental.

Le interesa agruparse con otros productores y comercializar conjuntamente con ellos creando una industria diversificadora de productos lácteos, para “convertirnos en ganaderos industriales”.

Utiliza insumos de origen estadounidense, motivo por el cual percibe una importación excesiva de Estados Unidos. Compra insumos del extranjero por “no tener un gobierno que promueva la autosuficiencia productiva del sector primario” y opina que esto impide “el crecimiento nacional”. Pone énfasis en la necesidad de la autosuficiencia nacional.

Respecto a la posibilidad de exportar, dice que no está en condiciones de hacerlo con las políticas gubernamentales vigentes.

En lo que concierne al TLCAN menciona que no se debe “sobreimportar”, sino que el país sea autosuficiente. Por ejemplo, ahora que están subiendo los energéticos, el país está en crisis. Esto les conviene a Europa y Estados Unidos, que tienen un nivel socioeconómico muy diferente al de los mexicanos. Aquí existe un abismo entre ricos y pobres, se está reprimiendo a la clase media y por eso es tan alto el índice de delincuencia.

Análisis. Su rendimiento es menor que su capacidad productiva. Está consciente de la necesidad de dar valor agregado a su producción como alternativa para incrementar sus utilidades y percibe la sociedad con otros productores como una opción para lograrlo. Su involucramiento en actividades de gobierno le impide obtener apoyos para su actividad productiva.

Percibe una gran problemática en la producción del país. Cree que la importación se deriva de la incapacidad del campo de abastecer al país debido al tipo de políticas de gobierno.

Se capacita principalmente en cuestiones productivas, sobre todo en la capacitación que ofrece la agroindustria lechera, que compra su producción a bajo precio. Quizá le sería de provecho recibir orientación sobre las implicaciones y los beneficios de dar valor agregado a la leche, así como sobre los diferentes esquemas y figuras jurídicas para lograrlo.

CASO 30. TOMATILLO Y CHILE JALAPEÑO

Ubicación de la producción: región Costa Norte, Campo Acosta y su anexo Los Ángeles, municipio de Tomatlán.

Perfil del productor. La productora es una madre soltera de 48 años de edad. Estudió bachillerato. Su padre producía mango y, cuando él murió, ella se puso al frente de la producción, sin embargo actualmente cultiva hortalizas.

Perfil productivo. Cultiva tomate de cáscara o tomatillo en una superficie de diez hectáreas y chile jalapeño en cinco hectáreas de tierras ejidales de temporal. Lo viene haciendo desde hace 20 años. Antes se dedicaba a la producción de mango, que era la actividad de su familia; sin embargo, la abandonó porque ya no le “redituaba”: la huerta se “emplagó” y optó por “dejarlo de raíz”.

Tecnología. Considera que tiene un nivel de tecnología más bajo que sus vecinos productores y que los demás productores de sus cultivos, pues no dispone de maquinaria para su actividad: “yo no tengo maquinaria [...] yo pago por todas las labores”. No utiliza semilla mejorada por su alto costo, pero sí aplica fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos, nada orgánico.

Inversión. Dice que cada hectárea de tomatillo y chile jalapeño requiere una inversión de 8,000 o 9,000 pesos. Prefiere no optar por créditos bancarios ni de cajas populares para obtener los recursos; además de la reinversión, pide préstamos a conocidos: “nos manejamos así con los conocidos que más tienen, así de cuates, [...] me prestas para plantar una hectárea y te pago al terminar o al cultivar”. Menciona que con los cultivos transitorios están normalmente así, en un esquema de “préstame y luego te pago”. Tiene diez trabajadores temporales o jornaleros, a quienes les paga 250 pesos diarios. Trabajan en forma permanente tres o cuatro por un sueldo igual.

Comenta que a veces renta tierras; esta podría ser otra fuente de ingresos para invertir en sus ciclos productivos.

Productividad. Dice que de ambos cultivos obtiene dos toneladas por hectárea. Al venderlos le pagan alrededor de un peso el kilogramo de tomatillo y de tres pesos por kilogramo de chile jalapeño. La duración del ciclo productivo es similar, tres meses para el tomatillo y cuatro para el chile jalapeño. Considera que su desempeño es poco exitoso porque vende muy barato debido a la sobreproducción nacional de estos cultivos.

Gestión comercial. Comercializa sus productos con acaparadores. Podría comercializar en forma conjunta con otros productores, pero se necesitaría mucha labor de convencimiento para ello.

Adquiere sus insumos para el proceso productivo de proveedores nacionales, pero comenta que los agroquímicos son de origen estadounidense.

Por su conocimiento previo en la producción de mango, dice que es difícil exportar directamente porque se requieren grandes inversiones para empacarlo, en particular en el caso del mango, y “los productores carecemos de medios”. El financiamiento es otorgado por empresas extranjeras y los productores se convierten en maquiladores de ellas.

Gestión empresarial. No lleva controles del proceso productivo, la inversión, los gastos e ingresos: “no tenemos esa escuela”. Recuerda haber acudido a capacitación hace cinco o seis años por parte de la Sagarpa. En ella se dieron a conocer técnicas que se utilizan en Brasil para la producción en pequeños espacios; sin embargo, fue para el cultivo de mango y duró unas horas.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Forma parte de una unión de ejidos. De sus comentarios se deduce que existe una interesante red de apoyo entre conocidos para prestarse dinero.

Comenta que la tierra es buena y está en una región exportadora de otros productos. Agrega que aun cuando “no llevamos control de calidad, sí producimos calidad”; sin embargo, las implicaciones de la exportación del mango, que ella conoce muy bien, la limitan.

Utiliza insumos importados en forma indirecta, principalmente agroquímicos. Cree que son de origen extranjero porque no se producen en el país.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño es poco exitoso debido a la sobreproducción de los productos que cultiva. Menciona que “en nuestra república no hay un control de producción como en Estados Unidos y eso viene a causar descontrol”. Aclara que la sobreproducción no sólo se da en Jalisco, sino en todo el país. Cree necesaria una cultura de producción.

Muestra un apego interesante a su actividad. Dice que “la agricultura es muy bonita pero así como estamos nosotros acá, sin tanta tecnología, a veces perdemos más que ganar”.

Respecto a la posibilidad de que los productores de la región se actualicen y reciban capacitación, opina que a “los productores viejos es difícil

cambiarles su escuela [...] ellos dicen: no, así lo hacía mi padre, así lo hago yo, y pues así lo sigo haciendo”. Opina que cuando reciben capacitación no se interesan mucho, quizá no entienden lo que se les expone.

Análisis. Es una productora tradicional, cultiva lo que se produce en la región aunque exista sobreproducción nacional y el precio sea muy bajo. Dimensiona varias problemáticas importantes de la actividad que desarrolla, tanto en el entorno de los productores como del mercado; sin embargo, la falta de recursos para invertir y las limitaciones debidas a la edad de los demás productores parecen ubicarla en un punto de confort.

Se podría apoyar a este tipo de productores proporcionándoles información sobre apoyos para tecnificar su producción y una posible reconversión productiva.

CASO 31. LECHE, FORRAJE PARA GANADO Y LIMÓN

Ubicación de la producción: región Valles, San Martín Hidalgo.

Perfil del productor. Hombre casado de 78 años de edad, cursó la primaria completa. Desde hace cincuenta años se dedica al sector primario. Antes tenía 50 hectáreas de maíz y otras 50 de caña. Debido a que Banrural dejó de financiar dichas actividades, prefirió dejarlas. Él y dos hermanos suyos se dedican a la ganadería y agricultura, principalmente para el sustento familiar. Comercializan sus excedentes.

Perfil productivo. Desarrolla sus actividades productivas en forma muy tradicional, “de manera rústica”. Para la producción de leche cuenta con 20 cabezas de ganado suizo europeo y la vende en la localidad. Además, cultiva nueve hectáreas de su propiedad con alfalfa, maíz y cártamo para alimentar su ganado. Produce limón en tres hectáreas, pues está “metido en una empacadora”. También incursiona en la cría de borregos, actualmente tiene 80.

Tecnología. No cuenta con ninguna tecnificación en las actividades ganaderas. Dice que no tiene máquinas ni nada. Sin embargo, vacuna, desparasita y baña a su ganado y lo alimenta con sales minerales.

En sus actividades de agricultura cuenta con un pozo para el riego.

Inversión. Obtiene los recursos que necesita para la producción de lo que le “va quedando”.

Productividad. Percibe que su desempeño en su actividad es “más o menos”, pero considera que podría mejorar. Percibe su agricultura como un medio para “abaratarse” los costos de su actividad ganadera. Además, cuenta con tierras de agostadero para sus vacas. Produce de 45 a 50 litros de leche al día.

Gestión comercial. Vende la leche en forma directa, a nueve pesos el litro. Cuando tiene excedentes de sus actividades agrícolas, los comercializa en la localidad. Adquiere las vacunas y otros insumos para su actividad ganadera en la Asociación Ganadera de San Martín Hidalgo y en la Unión Ganadera porque, según comenta, es menor el precio.

Gestión empresarial. No lleva ningún tipo de control de su actividad. Se capacita en ella por medio de dos hermanos, que son veterinarios y lo orientan.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Forma parte de la Asociación Ganadera de San Martín Hidalgo. Afirma que participaría en una estrategia de comercialización conjunta, pero que hasta el momento no lo ha hecho porque produce poquito. En su otra actividad, dice que “está metido” en una empaedora de limón junto con otras 80 personas; por medio de ella ha solicitado apoyo de gobierno en dos ocasiones, mismo que se le negó.

Comentarios o percepción del productor. Comenta que está desilusionado con el apoyo de gobierno. Dice haber propuesto tres proyectos sin resultados; dos de ellos por parte de la agrupación limonera de la que es miembro. Comenta al respecto que “a mí me gustaría por ejemplo que viniera y que viera que en realidad ocupa uno un aventoncito, un empujón ¿verdad? Porque hay personas que en realidad no ocupan nada y les llegan hasta millones”.

Antes trabajaba una superficie de tierra mayor que ahora, pero “desde que los bancos ya no financiaron (siempre nos financiaba el Banco Rural), entonces dejé de sembrar maíz. Y en cuanto a la caña, pues vi que no era costeable porque con agua de pozo [...] te sale la luz muy cara”.

Comenta que cuando tiene dificultades económicas vende cabezas de ganado. Al respecto dice: “por eso tratamos de que sea suizo europeo [la raza], que sea de clase la vaca, que no sea corriente para cuando uno tiene sus necesidades de algo de dinero, pues valga algo”.

Análisis. Es un productor en extremo tradicionalista y de supervivencia. Produce para el consumo familiar y vende los excedentes. No percibe sus actividades como un negocio sino como una manera de subsistir, excepto la producción de limón, que le parece de mayor interés comercial. Se capacita o recibe consejo de dos familiares sólo en cuestión productiva. Al parecer espera apoyo del gobierno para fortalecer su actividad, pero está desilusionado luego de varios intentos de buscarlo.

Para este tipo de productores puede ser de gran utilidad la asesoría en cuanto a los requisitos y mecanismos para obtener financiamiento de instituciones de gobierno y de otro tipo, ya que su producción actual es mucho menor que la que financiaba el Banrural.

CASO 32. SORGO Y MAÍZ AMARILLO

Ubicación de la producción: región Sur, El Gancho, municipio de Zacoalco de Torres.

Perfil del productor. La productora entrevistada es una mujer casada con estudios de secundaria. Desde hace unos 20 años se dedican ella y su familia a la producción agrícola, actividad heredada de sus ancestros. Actualmente cultivan sorgo y maíz amarillo.

Perfil productivo. Siembra ocho hectáreas de sorgo y dos de maíz amarillo en tierras ejidales de temporal. Menciona que intentó producir agave, pero no lo pudo vender porque hubo sobreproducción y el precio era muy bajo. Por eso regresó a los cultivos mencionados.

Tecnología. Considera que su nivel de tecnología es igual que el de otros productores vecinos y de la región: “todos igual, porque todos contratamos a los mismos de las máquinas para cosechar, para limpiar, para que la trabajen”.

Respecto a los insumos de su proceso productivo, dice que utiliza urea como fertilizante y se compra en la región. No proporcionó información de otro tipo de insumos utilizados. Explica que el comprador es el que cosecha.

Inversión. Dice que su esposo y sus hijos hacen el trabajo. Cree que para sembrar se necesitarían cuatro personas, “pero mi esposo tarda más para no pagar, ya que son tres los que trabajan”.

Explica, respecto a los costos de producción, que la mitad de lo que se obtiene con la cosecha se gasta en fertilizantes, en el abono en general. Lo sabe porque la empresa que le vende los insumos le da crédito hasta que se levanta la cosecha para pagar; “ya le digo que casi la mayoría de dinero se va ahí con ellos”.

Productividad. En el ciclo primavera-verano de 2011 obtuvo tres toneladas por cada una de las ocho hectáreas de sorgo sembradas. Vende la tonelada a 3,900 pesos. Dice que antes cosechaba siete u ocho toneladas por hectárea, pero en los últimos tres años no ha levantado ni la mitad. Aún no había cosechado las dos hectáreas sembradas de maíz amarillo, pero dice que el grano será utilizado para darles de comer a unas vacas de su esposo.

Considera nada exitoso el desempeño de su actividad pues, debido a que sus cultivos son de temporal, constantemente sufren afectaciones climáticas; sin embargo, “nosotros de menos sacamos poquito, pero otros nada”.

Gestión comercial. Vende su producción en forma individual, a un intermediario. Explica que en esta ocasión el comprador solicitó factura y no todos le pudieron vender; pero como ella antes tuvo agave, sí podía extender facturas.

Se muestra renuente a la posibilidad de comercializar su producción en forma conjunta con otros productores porque no tiene seguridad en el volumen de producción por las posibles afectaciones del clima, por ello prefiere no comprometerse. Explica que hubo una iniciativa al respecto de la presidencia municipal; los productores estuvieron asistiendo a reuniones, “pero piden ciertas toneladas... o sea, como no hay seguridad por la lluvia”.

Tiene idea de que la mayoría de los insumos son de México, aunque no está segura.

Gestión empresarial. Dice que lleva control del proceso productivo, la inversión, los gastos y demás por escrito. Comenta que a veces “nada más siembra por sembrar porque ya le sale poniendo”.

Comenta que su esposo ha recibido capacitación de técnicos de la Sagarpa. Al parecer confunde la capacitación con las pláticas para promover los apoyos gubernamentales.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Menciona que no forma parte de ninguna asociación porque no le interesa. Respecto a la posibilidad de exportar su producción, no lo considera posible por su limitada capacidad

productiva. Dice que han ido de otros lados con mejores precios, pero se requiere cierta cantidad de toneladas y “aquí no hay la suficiente tierra para entregarles tanto”. Por eso nunca ha pensado en exportar.

Desconoce si alguno de los insumos utilizados en su proceso productivo es importado.

Comentarios o percepción del productor. Su principal preocupación es la incertidumbre de no tener seguridad en el ciclo productivo debido a que su actividad es completamente de temporal. Explica que ha intentado convencer a su marido de que hagan algo; “le decía yo que buscara algún programa donde se unieran varios y para tratar de hacer un pozo o algo y hacer producir más la tierra porque pues está nada más ahí...”.

También tiene problemas porque el producto ya no dura mucho: “ahorita el maíz allá en la parcela ya se está pudriendo”. Y lo mismo sucede con el frijol, porque a los dos meses que lo cortan ya se está pudriendo, no sabe por qué será, si por el agua o el fertilizante.

Cuando decidió plantar agave, la mayor parte de la producción se pudrió en las parcelas porque no lo querían comprar las empresas; vendió una parte a 20 centavos el kilo. Optó por este cultivo porque no se cosechaba nada de maíz y subió mucho el precio del agave. Puesto que muchas otras personas pensaron lo mismo y se pusieron a plantar agave, hubo tanto que el precio bajó demasiado.

Dice que en las pláticas “nos ilusionan con tantos programas de gobierno, siempre al final no es cierto... Ocupamos poner más de la mitad o casi”.

Análisis. Ella y su familia desarrollan su actividad productiva de manera muy tradicional, por costumbre y para supervivencia. Su capacidad productiva tiene como limitantes la poca tecnología que emplean en el proceso productivo, las escasas dimensiones de las tierras y la disponibilidad de agua, entre otras. Varias veces se refirió a la incertidumbre de sembrar en tierras de temporal, y dijo que esto le impide tomar decisiones como vender en forma conjunta con otros productores o contratar personas para el proceso productivo.

Quizá este tipo de productores necesitan información sobre diferentes esquemas de asociacionismo de productores y sus implicaciones. Sin duda necesitan orientación para tecnificar su proceso productivo o la reconversión productiva, así como información sobre esquemas de inversión y de apoyos de gobierno.

CASO 33. GANADO PORCINO, FORRAJES Y SANDÍA DE EXPORTACIÓN

Ubicación de la producción: región Costa Sur, Casimiro Castillo.

Perfil del productor. La entrevistada y su familia son productores agrícolas y pecuarios. Antes se involucraban más activamente en las cuentas del negocio, en particular de la granja porcina; aunque actualmente su hijo se ocupa de eso, ella se encarga de los insumos de la actividad.

Perfil productivo. Respecto a la cría y engorda de ganado porcino, dice que su granja es semitecnificada y que sólo existen dos como ella en la región. Es una actividad que ya venía realizando su familia; trabajan la granja desde hace veinte años en tierras propias. Comenta que antes vendían el ganado en Manzanillo, Puerto Vallarta y Guadalajara, pero actualmente es para consumo regional.

Las actividades agrícolas son complementarias de la actividad ganadera, para forrajes. También cultivan diez hectáreas de sandía para exportación.

Tecnología. Como ya se dijo, la granja es tecnificada a medias. Su tecnología es un poco menor que la empleada por sus vecinos que también producen ganado; no saben cómo se encuentran en comparación con otros productores de Jalisco. En la granja vacunan, dan fórmula perfectamente balanceada en la alimentación, reciben asesoría para la salud animal, etcétera. Cuentan con mezcladora de alimentos. No se pudieron obtener más datos de su actividad agrícola.

Inversión. La entrevistada menciona que se requiere una inversión de más de 100,000 pesos semanales únicamente para insumos, que según comenta “no estamos sacando ahorita”. No tienen acceso a créditos. Emplean a cinco personas en la granja con un sueldo de 1,000 pesos a la semana. Trasladan su producción al comercializarla, con los gastos correspondientes.

Productividad. Comenta que en un periodo de seis meses producen y comercializan de 1,600 a 1,700 cerdos. Su periodo de producción, con un manejo adecuado, es de cinco meses y medio. Dice que debido al incremento en los costos y la escasez de alimento el peso de su ganado es menor, y el pago también. Respecto a su actividad agrícola no se pudieron obtener mayores datos.

Gestión comercial. Comercializan su producción ganadera en la localidad a 24.80 el kilo, es decir, aproximadamente a 2,000 pesos por cerdo. La distri-

buyen ellos mismos. Comenta que antes comercializaban en otras regiones, pero ahora sólo a nivel local por la entrada desleal de carne al país. Aunque producen forrajes para alimentar su ganado, compran soya y sorgo. Dice que la soya es muy escasa y el sorgo se ha encarecido. Cree que la soya que utilizan es importada de Estados Unidos, pero es comprada principalmente en Guadalajara.

Dice que la sandía que produce para exportar no se cultiva bajo contrato firmado, pero ya tienen compradores. La comercialización se realiza en forma individual.

Gestión empresarial. Llevan controles en sus actividades productivas mediante un contador. Antes ella se encargaba personalmente de las cuentas de la granja, ahora las lleva su hijo. Ella solicita los insumos para sus actividades agropecuarias, manda comprar algunos directamente en Guadalajara.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Forman parte de una asociación de porcicultores local, que informa a sus miembros mediante asambleas respecto al mercado, precios, insumos y el manejo mismo de la asociación. Las asambleas mensuales de los líderes de las asociaciones locales se efectúan en oficinas de Guadalajara. Respecto a la posibilidad de comercializar en forma conjunta, dice que sólo hay dos granjas en el lugar, por lo que no sería necesario. Dice que no ha intentado exportar porque “resulta muy difícil para nosotros por cuestiones de capitalización y por cuestiones de [que] nuestra granja realmente no es muy grande”. Cree que la soya para producir el alimento de su ganado es un insumo importado de Estados Unidos.

Comentarios o percepción del productor. Considera que, entre las actividades primarias, la producción porcina es la menos favorecida. Comenta al respecto que “la porcicultura es lo mismo que la agricultura, somos el área que nos da de comer y a la que más ha descuidado todo este país”. Opina que esto se debe al costo político.

Percibe que se han incrementado los precios de insumos como el sorgo y la soya; menciona que esta última es muy escasa y la mayor parte se importa de Estados Unidos. Su productividad es reducida porque debe racionar la alimentación a su ganado y éste no alcanza el peso apropiado para obtener ganancias suficientes y cubrir los costos de producción, y lo tiene que vender así.

Comenta que se hacen “importaciones excesivas de carne” que “ni siquiera cumplen con la norma [...] para beneficiar a unos cuantos”, lo que

aprovechan sin importarles lo que suceda con la producción del país”. Esto es lo que principalmente los está afectando.

Análisis. Estos productores, aunque realizan la actividad ganadera en familia, se han especializado y la realizan de manera formal. Parecen estar bien informados sobre los problemas del sector, pero la entrevistada atribuye la responsabilidad a las políticas de gobierno.

Aunque son miembros de una asociación ganadera, no adquieren insumos ni comercializan en forma conjunta la producción, pues perciben pocos beneficios porque “aquí en la zona solamente hay esas dos granjas”.

Para este tipo de productores sería valiosa la información sobre los beneficios y las implicaciones del asociacionismo.

CASO 34. PAPAYA

Ubicación de la producción: región Costa Norte, Tomatlán.

Perfil del productor. El productor es un hombre casado de 42 años de edad con estudios hasta el primer año de secundaria. Comenta que antes toda la gente de la localidad se dedicaba a la pesca. En su caso, debido a la disminución de la producción pesquera y el potencial de las tierras, se cambió a la agricultura hace diez años. También tiene un restaurante, que “es la profesión que me mantiene”.

Perfil productivo. Se dedica a la producción de papaya, chile y tomatillo, pero perdió toda la producción de chile en el ciclo anterior. Su plantación de papaya es de apenas dos hectáreas propias, pero renta otras tierras cuando se le llenan de plagas.

Tecnología. Riega su plantación por goteo. Dice que recibe capacitación para su actividad de ingenieros pagados por las casas que le proveen insumos, por eso la producción es de buena calidad. Aplica fertilizantes químicos, abonos naturales, insecticidas y muy pocos herbicidas. Menciona que hay insumos nacionales y extranjeros, pero que él utiliza los nacionales porque los importados están muy caros.

Inversión. Dice que los recursos para invertir en el proceso productivo son parte de sus ahorros. Su plantación de papaya requiere de 300,000 a

350,000 pesos de inversión. Aunque normalmente emplea trabajadores, cuando no puede pagar le ayudan su mujer y sus hijos en las actividades necesarias.

Productividad. Acaba de perder toda la producción de chile que cultivó. La región fue azotada por un huracán y él es uno de los pocos que continúan, en el momento de la encuesta, con su plantación de papaya. Considera que ésta es de buena calidad gracias a la asesoría que recibe de los ingenieros. No proporcionó datos respecto al volumen que cosecha.

Gestión comercial. Comercializa su papaya junto con otros tres o cuatro productores, para llenar un camión. La comercializan así porque el volumen de producción es pequeño. La venden a intermediarios porque “así se usa aquí”. Respecto al destino de su producción, dice que es Guadalajara, y Tijuana cuando se exporta. Comenta que el precio está muy bajo, que se la pagan a dos pesos el kilo. Al respecto pregunta: “¿se le hace justo que mis papayas ahorita no valgan nada? Y usted nada más vaya a Walmart y vea a cuánto vale un kilo”.

Gestión empresarial. Respecto a los controles que lleva en su actividad, dice que no apunta nada. Agrega que “hay gente que sí es más apegada al librito, [...] yo no apunto porque como yo no trabajo para nadie, pues yo en mi dinero veo lo que voy gastando”.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Es miembro de una asociación local de papayeros y mantiene relaciones con otros productores para vender en conjunto; trata de relacionarse con ellos porque lo considera una necesidad. Venden en conjunto para completar el volumen que requiere el comprador, aun cuando sólo son cuatro productores. Aunque su producción a veces se exporta, es mediante intermediarios. Él no podría exportar directamente porque su producción es pequeña y teme no poder cumplir con el compromiso. Platica que en Estados Unidos “cuando te echas un compromiso es serio”.

Comentario o percepción del productor. Comenta que, a consecuencia de la afectación climática del ciclo anterior en la región, y en particular de la pérdida total de su producción de chile, solicitó apoyo al gobierno sin obtener resultados. Dice que “nosotros mandamos y nos quejamos y todo, y el gobier-

no pasa por desapercibido [...], puras cosas negativas hacia el campesino”. Puesto que los productores son de 100 a 200 y son los que generan empleo agrícola en la región, estas afectaciones hacen que se contraiga la economía local, pues el productor se las tiene que arreglar como pueda, apoyándose en la familia para sacar la producción ya que no puede pagar mano de obra. Invita a reflexionar cuando comenta: “imagina que nosotros no tenemos ninguna aseguranza de nada, nosotros no tenemos ningún apoyo de nadie, nosotros nomás lo hacemos a nuestro valor civil; es el único que nos acompaña, y ahorita en este mes la papaya no la quieren ni regalada”.

Respecto a las actividades conjuntas de los productores dice que “no estamos en agrupaciones así más completas, como allá en Colima, nosotros aquí con [un] intermediario y [se] va a Guadalajara o en caso contrario se llenan aquí los termos y se mandan a Tijuana”.

Ante todo persigue calidad y reducción en sus costos de plantación. Comenta que procura “buscar pues a los mejores ingenieros de hoy en día, [...]. Los que te hacen una muy buena producción y su papaya no se sale a un costo muy elevado”.

Opina que el TLCAN afecta a productores de México y a los del país vecino. Comenta al respecto: “¿usted me explicaría ahorita quién en este país, o en el país vecino, andamos bien?”

Análisis. Aunque es un productor pequeño, tiene presentes preceptos importantes como la buena calidad y la reducción de costos en la producción, tal vez debido a la asesoría constante de las muchas casas de insumos de la región. Confía el éxito del negocio sólo a los ingenieros, pues considera que en lo comercial el control lo tienen los intermediarios. Aun cuando busca vender junto con otros productores, no percibe otros beneficios de esta estrategia.

Lo reducido de su plantación representa una limitante en varios aspectos, pero el trabajo conjunto con un mayor número de productores puede ser muy beneficioso para todos.

CASO 35. PIMIENTO MORRÓN

Ubicación de la producción: región Valles, Etzatlán.

Perfil del productor. El entrevistado desarrolla actividades de administración en la empresa Divemex, que produce pimiento morrón en invernaderos hidro-

pónicos desde 1995. Manifiesta que la empresa se instaló en la región por el gran potencial que tiene ésta de producir dicho cultivo para su exportación a Estados Unidos.

Perfil productivo. Produce el pimiento morrón con alta tecnología en invernaderos hidropónicos, en una superficie de 70 hectáreas.

Tecnología. Comenta que no cree que abunden este tipo de invernaderos en Jalisco. Respecto al proceso productivo, explica que “es hidroponía [...] el agua [...] no la ves como cuando están regando, directamente se inyecta al sustrato donde vive. La planta nunca toca el suelo, sino que está en un sustrato, algo similar a donde vienen las flores de ornato; esas tienen un sustrato; no es el mismo, pero en ese sustrato vive la plantita. Entonces, ahí hay un goterito que le inyecta el agua y los nutrientes”.

Inversión. Su inversión es mixta, es decir, emplea recursos propios, de la banca y algunos proporcionados por cadenas estadounidenses. Aunque no menciona montos de inversión, comenta que la empresa utiliza 300 personas en forma permanente en la actividad productiva con un salario de 112 pesos diarios y prestaciones. Respecto a la posibilidad de financiar el proceso productivo con apoyos o incentivos de gobierno dice que “incentivos hay algunos, los incentivos fiscales... pero vamos, por ejemplo, somos una empresa que tiene IMM; con eso podemos [...] que no nos cobren el IVA en ciertos artículos, apoyos así pues”.

Productividad. El proceso productivo del pimiento morrón de invernadero hidropónico dura 38 semanas, pero hay casi tres meses de trabajo previo. Lo describe de la siguiente manera: “se preparan las unidades, se planta, y ahí son ocho o nueve semanas cuando ya empieza a producir, y de ahí en adelante corren 38 semanas del ciclo productivo de la planta. Después de las 38 semanas, por el mismo tamaño de la planta, empieza a carecer demasiado de calidad y ya se corta”. Dice que los datos de producción son confidenciales. Considera que el desempeño de la empresa ha sido exitoso “porque nos hemos expandido”.

Gestión comercial. Comenta que el 80 por ciento de la producción es para exportación por contrato con ciertas cadenas. El pimiento se empaca y comercializa con marca propia como producto fresco. Se cuenta con un sistema de comercialización conjunta, ya que la lleva a cabo una empresa hermana que comercializa su propia producción y la de otros productores y otros cultivos.

Gestión empresarial. Porque así lo requiere la empresa por su tamaño y tipo, tiene todos sus procesos formalizados. El entrevistado comenta que ha buscado encontrar apoyos para su actividad, sin haber encontrado el acorde a ella. Recibe constantemente información y capacitación directamente de los proveedores.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). La empresa forma parte de una sociedad de invernaderos de alta tecnología de Culiacán, Sinaloa, de la que el entrevistado no recuerda el nombre. El 80 por ciento de la producción se exporta mediante una empresa hermana encargada del traslado a Estados Unidos. Comenta que muchos de los insumos provienen del exterior, pero los compra a proveedores nacionales. Los países de origen de los insumos son China, Israel, Sri Lanka, Estados Unidos, Holanda y Francia, por mencionar algunos.

Comentarios o percepción del productor. Respecto al posible beneficio o perjuicio a otros productores porque la empresa exporte, el entrevistado dice que no cree que exista; “en cuanto al producto no porque el mercado americano es muy grande, no lo cubrimos; incluso ellos [Estados Unidos] traen desde Europa, que es mucho más caro. O sea, mercado hay; de otras hortalizas, a lo mejor sí perjudique”. Considera que no hay una pelea por el mercado, que es enorme.

Cree que hay potencial para que otros productores de la región puedan tener cultivos de alto valor. Incluso menciona que “aquí tenemos un agroparque hecho por el gobierno del estado, aquí cerquita y ya les ha ido pues más o menos bien, y en algo se les ha apoyado”.

Análisis. Este tipo de empresas, gracias a su posibilidad de inversión o de obtener financiamiento de bancos y empresas estadounidenses, cuentan con tecnología de punta para la producción de alimentos destinados casi en su totalidad a la exportación. Si bien generan empleos para la población regional, pagan salarios muy bajos comparados con los de otras actividades agrícolas.

Es cierto que hay mercado suficiente para que los productores locales desarrollen dichos cultivos y puedan exportar su producto, pero no cuentan con la posibilidad de invertir u obtener financiamiento en la misma proporción. Además, requieren capacitación tanto en procesos productivos como en especificaciones de los países de destino respecto al producto, entre otras cosas.

Llama la atención la manera en que el entrevistado habla del desempeño de los productores apoyados en un agroparque instalado cerca de la empresa, pues dice que “ya les ha ido pues más o menos bien, y en algo se les ha apoyado”, mientras que el considera que el desempeño de la empresa donde trabaja ha sido exitoso.

CASO 36. ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CERDOS

Ubicación de la producción: región Sureste. Se entrevistó a un empleado de una asociación de porcicultores que tiene asociados en los estados de Jalisco y Colima; en Jalisco la producción se lleva a cabo en los municipios de Tamazula, Ciudad Guzmán, Zacoalco de Torres, Guadalajara, Tlaquepaque y a veces en Zapopan.

Perfil del productor. El entrevistado reside en Tamazula. Trabaja en la asociación, cursó hasta la preparatoria en el CONALEP local.

Perfil productivo. La asociación agrupa a productores dedicados a la crianza o la engorda de cerdos. Se origina con la agrupación de amigos y al parecer fue creciendo por el interés que despertó en otros productores por pertenecer a ella.

Tecnología. El ciclo productivo del cerdo es de cuatro meses. A cada animal se le aplican vacunas y se le desparasita. Luego que pasan cuatro meses se le vuelve a vacunar. Los medicamentos necesarios se compran en Ciudad Guzmán y Guadalajara.

Algunos de los granos requeridos para la alimentación de los puercos son comprados en Michoacán, entre ellos la soya. Cada granja de la asociación tiene su propia mezcladora de alimentos.

Considera el entrevistado que el proceso es más supervisado y por ello los productores tienen mayor presión para que cumplan cierto tipo de requerimientos productivos.

Inversión. El entrevistado no tiene idea de dónde provienen los recursos para la inversión, quizá en parte son recursos obtenidos en el ciclo productivo anterior. En cuanto a los insumos, algunos provienen de Ciudad Guzmán y otros de Guadalajara.

Productividad. Considera que han tenido éxito en esta actividad. En un año, entre todos los asociados, vendieron alrededor de 10,000 cabezas. La venta de esta producción se hace por kilos a un precio, en el momento de la entrevista, de 25.20 pesos en Guadalajara.

Gestión comercial. La asociación factura las ventas, pero cada uno de los socios debe tener sus contactos para la venta del cerdo. En las ventas dentro de Jalisco o de Colima se les pide una constancia que se tramita en Guadalajara, la cual indica que los animales están bien, que no tienen enfermedad alguna.

Gestión empresarial. La asociación apoya a los socios con la elaboración de las facturas y la distribución de vacunas. Pero cada productor debe hacerse cargo de sus controles productivos y empresariales. El entrevistado cree que cada uno tiene su contador.

A la asociación llegan folletos con información de nuevos medicamentos y alimentos balanceados y de costos de animales o de granos. Algunos se los hacen llegar vía internet y otros proceden de Guadalajara.

Los socios recibieron un curso para la protección del ambiente hace dos o tres meses, con una duración de unas cinco horas.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Cada productor busca establecer sus propios contactos para vender los productos. El entrevistado considera que podrían participar en una estrategia de comercialización conjunta todos los productores.

Compran algunos productos en la localidad y otros fuera de Jalisco. Cree que algunas máquinas que se utilizan en el proceso productivo se podrían importar, pero no tiene información fidedigna de que haya productores que importen directamente ni de que exporten su producción. Sin embargo, cree que sí podrían exportar, sólo que para ello necesitarían mayores controles de calidad.

Comentarios o percepción del productor. El entrevistado considera que hacen falta más apoyos del gobierno. Es una actividad un poco más vigilada que la engorda de ganado bovino. También se necesitan tales apoyos para mejorar la producción.

Análisis. Si todos los productores utilizaran la asociación podrían incrementar las ganancias y reducir los costos en forma considerable, pues algunos de

los insumos que requieren se pueden conseguir a precios más accesibles si se compran en mayores volúmenes o se aprovechan las medidas del TLCAN para abatir sus costos y mejorar su productividad.

Esta actividad es muy rentable, y podría ser mucho más si se utilizara la asociación para ampliar su comercialización e incluso hacer exportaciones de cerdo en canal.

CASO 37. SORGO Y MAÍZ

Ubicación de la producción: región Sur, General Andrés Figueroa, municipio de Zacoalco de Torres.

Perfil del productor. El productor es un hombre casado de 82 años de edad. Toda su vida se ha dedicado al campo. Actualmente cultiva sorgo y maíz con ayuda de su familia.

Perfil productivo. Sus cultivos son de temporal. Sembró cuatro hectáreas de sorgo y dos de maíz en tierras propias y rentadas. A veces siembra a la vez garbanzo, pues opina que “no ocupa agua, naciendo sola da”.

Tecnología. Respecto a la tecnología que utiliza en su proceso productivo, la considera menor que la de sus vecinos productores, pues algunos reciben asesoría de ingenieros, mientras que a él y su familia no les ayuda el gobierno y “nos vamos ahí nomas [con] lo que nosotros sabemos hacer...”. Dice que utiliza fertilizantes químicos, abonos naturales que ellos mismos producen y herbicidas.

Inversión. Comenta que reciben apoyo de gobierno por alrededor de 1,000 pesos por hectárea de maíz y que cuando hay posibilidades de reinvertir lo hace: “pues hay que hacerle la lucha a sembrar a como dé lugar, porque no hay que dejar la tierra para los coyotes... si no qué van a comer los demás”.

La semilla de sorgo le costó 1,200 pesos, la de maíz 1,500. No contabiliza gastos en mano de obra porque es una actividad familiar. Gasta en fertilizantes de 7,000 a 8,000 pesos, la urea cuesta de 6,000 a 7,000 pesos la tonelada. Sumados estos gastos a los que hace en fletes, combustibles y demás, hace una inversión por ciclo productivo de 25,000 a 30,000 pesos para sembrar su parcela. Y “como subieron [todos los insumos], el diesel, la gasolina, el que la lleva es el campesino”.

Productividad. El entrevistado dice que en el ciclo productivo previo perdió la producción debido a la sequía que azotó la región, por lo que en términos generales considera su desempeño en la actividad poco exitoso. Explica que a veces llueve y otras veces no, y que este año “estamos bien perdidos todos... metimos documentación para el sorgo y maíz, pero el sorgo no entró... nos tienen en el olvido, la mera verdad”.

Siembra de junio a julio y cosecha a finales de noviembre o principios de diciembre. Menciona que siembra más sorgo que maíz porque es más corto su ciclo productivo y requiere menos agua. En buena temporada de lluvia comenta que llega a quedarle la mitad para volver a sembrar.

Gestión comercial. Cuando hay cosecha la comercializa en forma individual con acaparadores. Comenta que participaría en una estrategia de comercialización conjunta si fuera un promotor a su región y organizara también el otorgamiento de apoyo por el gobierno.

Dice que adquiere los insumos que necesita para el proceso productivo en la localidad y desconoce si son o no de origen extranjero. En una ocasión tuvo la oportunidad de vender junto con otros productores a Maseca en Guadalajara, pero la venta no se concretó porque no completaban la producción necesaria para venderle a la empresa.

Gestión empresarial. Lleva en su mente toda la información sobre inversión, volumen necesario de insumos, etcétera, del proceso productivo; nada tiene formalizado.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forma parte de ninguna asociación porque se siente incapaz de cumplir en cuestión de volumen de producción a raíz de su experiencia previa con Maseca. Desconoce de dónde proceden los insumos que adquiere.

Comentarios o percepción del productor. Percibe indiferencia del gobierno respecto a las pérdidas sufridas por los productores debido a la mala temporada de lluvias del ciclo anterior. Dice que tramitó el apoyo de la Sagarpa al respecto y sólo le aceptaron lo correspondiente al maíz, pero aún no obtiene respuesta. Considera que son muy elevados los costos de insumos tales como fertilizantes, combustibles, semillas, etcétera. Respecto al bajo precio de venta que ofrecen los acaparadores dice: “se lo vendes pues, porque ocupas la lana para sobrevivir, porque tienes familia [...] está uno obligado a vender”.

Explica que “los que trabajan en fábricas allá, los diputados, todo eso, pues están bien, ganan mucho dinero; pero aquí el pobre que no sacó cosecha y la tortilla a once pesos, a doce, y luego el frijol lo suben a treinta y te lo compran a ocho pesos”.

Percibe que su futuro es incierto. Respecto a la inversión del siguiente ciclo productivo comenta: “creo que ahora no vamos a rentar [tierras], no sacamos nada”. También dice que “este año vamos a mendigarle buen rato para sembrar”.

Para finalizar, el productor comenta: “a ver si ustedes nos pueden ayudar como universidad; a ver si ustedes nos pueden apoyar a los campesinos, con los diputados ahí, porque aquí nos tienen en el mero olvido... Aquí nada más vienen por el voto y adiós, nunca los vuelves a ver... Vienen y te lavan el coco y ya votas, y ya no los vuelves a ver jamás nunca; hablan del campesinado, nunca dicen el campesino se están muriendo de hambre, nunca dicen”.

Análisis. Desarrolla su actividad productiva de manera muy tradicional y para la sobrevivencia. Además de la superficie tan pequeña de tierra que trabaja, su capacidad productiva en este tipo de cultivos es limitada porque no puede tener mucho control de su producción ya que la rentabilidad de la siembra está en función sobre todo del temporal. También limitan su desempeño algunas condiciones como su edad y la costumbre de trabajar “ahí nomás lo que nosotros sabemos hacer” y la tecnificación de su proceso.

Indiscutiblemente requiere orientación sobre tecnificación del proceso productivo o la reconversión debido a la condición de sus tierras. Esta última se liga inevitablemente a la información sobre esquemas de inversión y apoyos de gobierno al respecto.

CASO 38. PLÁTANO

Ubicación de la producción: región Costa Sur, Cihuatlán, cerca de la cabecera municipal.

Perfil del productor. Agricultor de mediana escala que tiene como actividad principal la plantación de riego de plátano gigante o tabasco. Casado, con estudios de licenciatura.

Perfil productivo. Se dedica principalmente a la producción de plátano desde hace cuarenta años. Tiene otros cultivos, como coco, pero su producción fuerte es el plátano. Esta actividad le fue heredada por su padre, que se dedicaba a ella. La tierra donde la lleva a cabo es propia.

Tecnología. Dice que casi nada en su proceso productivo es mecanizado. Pese a ello, considera que la tecnología que utiliza es un poco mejor que la de sus vecinos productores y la de otros cultivadores de plátano de Jalisco.

Toda su producción es de riego por microaspersión, el agua se obtiene de pozo concesionado. En el caso de las plantaciones de plátano la tecnología que más se usa después de la cosecha tiene que ver con el manejo, corte y empaque.

Inversión. Para el ciclo productivo, principalmente para la plantación, contrata a 15 o 16 trabajadores temporales, a quienes paga un salario de 200 pesos diarios. Tomando en cuenta todos los insumos que necesita, su costo de producción es de 70 centavos de peso el kilo.

Su principal fuente de ingresos es la reinversión continua, pues cosecha todo el año y el flujo de ingresos también es continuo. El último año, por los daños que causó el huracán *Jova*, obtuvo un préstamo de habilitación de avío de la Financiera Rural, con una tasa de interés de 13.5 por ciento anual.

Productividad. Siembra 40 hectáreas y obtiene 30 toneladas en cada una al año. Después de plantar un terreno con plátanos, tarda de nueve a diez meses para que produzca.

Gestión ambiental. Vende el kilo de plátano en un precio de 1.30 a 1.40 pesos. Lo vende en forma individual a bodegueros de Guadalajara y otras ciudades; el trato es de palabra con contactos, no a través de un contrato de venta. Su producción se comercializa para el consumo nacional. Vende el producto empacado sin marca.

Los agroquímicos y fertilizantes que utiliza son importados; se los compra a un intermediario o a empresas extranjeras, pero no sabe a ciencia cierta de qué país proceden.

Gestión empresarial. Cuenta con un contador que le lleva el registro por escrito de todos sus procesos, gastos e ingresos. Busca mantenerse informado por internet, pero obtiene la información más relevante de la asociación de productores pues tiene contacto con la Sagarpa e intercambia información con las autoridades, principalmente sobre mercados y procesos productivos.

Recibe capacitación constante sobre fertilizantes, nutrición vegetal, manejo de cultivo y administrativa. Le es impartida por proveedores cuando le explican con el fin de que les compre sus productos, y en pláticas que ofrece la Universidad de Colima.

La última capacitación a la que asistió fue tres semanas antes de la entrevista.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Exportó en una ocasión, pero tuvo problemas de sanidad y calidad, pues su producto no cumplía con las normas. Dice que se necesitaría un tratamiento especial, y para ello se debe consolidar una oferta más grande, es decir, aumentar su volumen de producción.

Pertenece a la Asociación Lázaro Cárdenas de Productores de Plátano y dice estar interesado en la venta de su producto de manera conjunta con otros productores.

Comentarios o percepción del productor. Dice que su desempeño ha sido más o menos exitoso, ya que es muy cíclico, es decir, hay temporadas altas y bajas en su desempeño. Considera que la situación podría mejorar con la asociación entre productores y una mejor comercialización.

Cree que el gobierno podría propiciar la asociación con alguna inversión en infraestructura para el manejo de la cosecha, y si hubiera apoyo comercial, mediante la investigación de mercado o participación en negociaciones con otros países. Incluso se podrían abrir puntos de venta para la asociación de productores nacionales y podría existir una bodega para los productores de la zona en la ciudad.

Cree que su situación actual no es segura porque depende de las condiciones climatológicas y del mercado. Piensa que se necesita una asociación de productores que venda la producción de todos ellos en forma conjunta.

Análisis. Esta empresa tiene varios años de funcionamiento. Puesto que no necesita mucha inversión, se encuentra en una situación media.

Necesita encontrar una manera de trabajar en forma conjunta con otros productores regionales para poder exportar y vender mejor juntando y ampliando su volumen de producción.

CASO 39. MAÍZ BLANCO

Ubicación de la producción: región Costa Norte, Tomatlán.

Perfil del productor. La encuestada es una mujer casada que se dedica, junto con su esposo, a cultivar maíz blanco desde hace 35 años. Realizan esta actividad por tradición familiar. Producen para satisfacer las necesidades de su ganado de traspatio, para su consumo, y comercializan los excedentes.

Perfil productivo. Siembran ocho hectáreas de maíz blanco en tierras comunales con canales de riego y también utilizan sistema de aspersión. Hace unos ocho años incursionaron en la producción de papaya, pero el cultivo no dio frutos y no pudieron pagar el financiamiento que entonces les proporcionó Banrural. Por eso volvieron a la siembra de maíz.

Tecnología. Consideran que la tecnología que utilizan en su proceso productivo es ligeramente mejor que la de sus vecinos productores, pero igual que la de otros del mismo giro en Jalisco. Las tierras cuentan con canales de riego, y también utilizan sistema de aspersión. No cuentan con maquinaria, por lo cual rentan tractores. Utilizan fertilizantes, abonos naturales, herbicidas e insecticidas.

Inversión. La inversión para el proceso productivo procede del ahorro personal o familiar, pero en el pasado han solicitado créditos a cajas populares y a Banrural. Emplean a dos o tres trabajadores temporales, a quienes les pagan 200 pesos diarios. Rentan un tractor dos veces por ciclo productivo a 500 pesos la hectárea. Compran el fertilizante a 13,000 pesos la tonelada (a veces requieren 1.5 toneladas) y pagan una cuota por el agua de riego.

Productividad. Debido al mal clima de la región perdieron buena parte de la producción; no comercializaron nada porque apenas fue suficiente para sus necesidades. Sin embargo, comenta la entrevistada que en mejores tiempos obtienen alrededor de 1.5 toneladas por hectárea.

Considera que su desempeño es poco exitoso debido a las pocas tierras que trabajan y al bajo precio de compra.

Gestión comercial. Cuando hay suficiente producción se la venden a acaparadores y en ocasiones a sus vecinos, que la utilizan como alimento para ganado. Dice la entrevistada que su producción es para consumo local. Que

podría comercializarla en forma conjunta con otros productores si hubiera buena organización y disposición, pues considera que “hay mucha cerrazón”.

No han recibido capacitación para realizar su actividad. Ella menciona que en el módulo local de la Sagarpa hay poca disposición para proporcionar información.

Adquiere sus insumos en la región. El único que identifica como importado es el fertilizante, el cual dice que proviene de Chile.

Gestión empresarial. Registran la información de su actividad por escrito; tanto el proceso productivo como la inversión y los gastos, “cuando menos lo más representativo”.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forman parte de ninguna asociación. En opinión de la entrevistada, porque hace falta cultura de trabajo en equipo y de apoyo mutuo para trabajar de esa manera. Dice la entrevistada que su producción es para consumo local, asegura que “de aquí no sale maíz para exportar”. De todos sus insumos, sólo identifica el fertilizante como importado de Chile.

En el pasado intentaron diversificar su producción incursionando en el cultivo de papaya, pero debido a su poca producción no pudieron pagar el financiamiento y decidieron volver a cultivar maíz.

Comentarios o percepción del productor. La entrevistada opina respecto a su actividad productiva que “más que tradición familiar, es necesidad familiar”.

Considera que su poca productividad se debe a los altos costos y el pago barato de su producción. Dice al respecto: “yo siento que el cultivo está saliendo muy caro ahorita, si no le echas tanto químico que pide la tierra ahorita no sacas nada”, y agrega que “entonces el trabajo del campesino se va gratis”.

Respecto al precio de venta, considera que el gobierno debería diseñar una “programación [agrícola] en la que el campesino tenga asegurado el precio”.

Comenta que algunas alternativas sugeridas en la entrevista para mejorar los ingresos, como la comercialización conjunta o el acceso a información y apoyos, difícilmente se dan porque “las autoridades comunales de pronto se convierten en personas muy egoístas y no te informan, o simplemente no aceptan los apoyos que les llegan y yo siento que hay mucha desinformación y cerrazón de parte de las autoridades”. Agrega que “existe un módulo de Sagarpa [...] son elefantes blancos, la gente no brinda servicios, nomás están ahí para cobrarte el agua”.

De su incursión en la producción de papaya dice que “una vez sembramos papaya y nos fue como en feria, todavía nos están demandando porque debemos, [desde] cuando era Banrural, sacó mi esposo un crédito [...] pero no se dio, salimos debiendo como 70,000 pesos yo creo, y ahorita nos tienen una demanda, que nos van a quitar la casa, y pos ni modo”.

Análisis. Desarrollan su actividad productiva con cierta tecnificación, pero las pequeñas dimensiones de las tierras que cultivan limitan su potencial de negocio. También perciben su actividad como de supervivencia, para abastecer al hogar. Quizá su espíritu emprendedor colapsó por su fracaso en la producción de papaya.

Este tipo de productores deben fortalecer los lazos con la comunidad o región de manera que la organización de productores agrícolas y las autoridades comunales trabajen conjuntamente con las dependencias de gobierno en la planificación y distribución de cultivos.

Requieren orientación para la reconversión productiva e información acerca de esquemas de inversión y apoyos de gobierno al respecto.

CASO 40. LECHE

Ubicación de la producción: región Altos Norte, Lagos de Moreno.

Perfil del productor. Ganadero en pequeña escala que tiene como actividad principal la producción de leche. Tiene 48 años de edad, es casado y cursó estudios de nivel técnico.

Perfil productivo. Se inició en la producción de leche en 1998, actividad que le fue heredada por su padre. El terreno donde la realiza es propio en su totalidad.

Tecnología. Considera su nivel de tecnología igual que el de sus vecinos productores pero ligeramente mejor que el de otros de su mismo giro.

Normalmente vacuna y desparasita sus vacas. Cuenta con sala de ordeña, silo forrajero, mezcladora de alimentos, bordo para abrevadero y corrales de engorda.

Inversión. Tiene 20 trabajadores permanentes cuyo sueldo varía según su puesto. Su costo de producción es de 4.80 pesos el litro de leche. Su principal

fuente de ingresos son las reinversiones de lo obtenido en ciclos productivos anteriores.

Productividad. Tiene 500 vacas, pero sólo producen 250, el resto son becerras. Produce alrededor de 7,000 litros de leche al día.

Gestión comercial. Vende su producción en forma individual a cinco pesos el litro, por contrato, a la empresa Sigma. Compra sus insumos en la región, pero dice no saber de dónde provienen.

Gestión empresarial. Lleva registro en computadora de todos sus procesos productivos, su productividad, los ingresos y gastos.

Busca estar constantemente informado a través de internet. Se entera sobre todo de los precios de los granos que impactan directamente a su actividad. Procura asistir a cursos de capacitación para el mejoramiento de su productividad.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No exporta ni ha intentado hacerlo porque considera que es muy difícil exportar su producto. Considera que más bien se exporta leche en polvo, es decir, un subproducto.

No ha participado en ninguna estrategia conjunta de comercialización, y dice que no participaría porque encuentra difícil lograr acuerdos en conjunto con otros productores. Pertenece a la asociación de ganaderos ya que se ve obligado a ello porque tiene animales.

Comentarios o percepción del productor. Se considera medianamente exitoso porque sólo alcanza a cubrir los gastos mínimos de su hogar, pero no cree que su situación pueda mejorar porque los costos son mayores que los ingresos.

Análisis. Es un productor de supervivencia sin interés en buscar alternativas de venta en forma conjunta y no cree en las asociaciones. Tiene poco potencial exportador y no muestra interés en exportar su producción. La venta de ella está segura porque la tiene bajo contrato.

Es necesario que tenga acceso a créditos blandos para que pueda aumentar su volumen y calidad de producción.

CASO 41. LECHE, GANADO Y MAÍZ

Ubicación de la producción: región Valles, Tequila.

Perfil del productor. El encuestado es un hombre casado de 52 años, sin estudios, aunque sabe leer y escribir. Se dedica a la ganadería desde hace 30 años; produce leche principalmente. En menor medida, como actividad de supervivencia, vende ganado para carne, y como complemento de su actividad ganadera produce maíz blanco y amarillo. Desarrolla estas actividades en tierras propias y rentadas; le fueron heredadas por la familia. Antes trabajó en una mina.

Perfil productivo. Produce apenas 400 litros de leche al día; no dice cuál es la cantidad de animales con que cuenta para dicha producción. El ganado que comercializa para carne es el que “no está gestante y que no queda [servido]”. Siembra alrededor de diez hectáreas de maíz para alimentar su ganado.

Tecnología. La tecnología que utiliza es igual a la de sus vecinos productores, pero considera que en otras regiones ganaderas, como la de Los Altos, puede ser mejor. Vacuna su ganado, no cuenta con tanque enfriador y dice que ningún productor de la región (Magdalena, El Arenal y Tequila) tiene tanque enfriador. Él mismo procesa el alimento de su ganado. Utiliza fertilizantes para el maíz.

Inversión. No proporcionó información al respecto.

Productividad. Produce alrededor de 400 litros de leche diarios. No proporciona datos de la venta de ganado para carne porque es un recurso que utiliza cuando el animal es improductivo. Al año con dos meses se reproducen; si no, los vende. No aporta información de la productividad de maíz, que utiliza principalmente como alimento de su ganado. Considera necesario, para mejorar su desempeño, “motivar a la gente del campo, darle apoyos, no tenerlos tan [...] restringidos como los tienen”.

Gestión comercial. Comercializa la leche en la localidad, para la producción de queso. La vende por convenio; no tiene ningún documento firmado ya que “somos gente conocida”. En la charla mencionó que vende la leche en alrededor de dos pesos el litro. La poca pastura que compra la adquiere en la localidad.

Gestión empresarial. No proporcionó información al respecto.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Forma parte de la asociación ganadera local. Comenta que están formado una agrupación llamada Ganaderos Unidos del Corredor Agavero en Tequila. Además de como una vía para solicitar apoyos, se pretende que sirva para desarrollar actividades ganaderas en forma conjunta, entre ellas: “hacer nuestra propia pastura [...] le vamos a meter tres animales cada quien [...] y vamos a hacer una sociedad, vamos a engordarlos con el mismo grupo para finalizarlos [sacrificarlos], para hacer un comienzo para ya vender”. Puesto que desarrolla su actividad para el consumo local, no tiene experiencia de exportación y considera que difícilmente podría llevarla a cabo. No percibe ninguna afectación por la entrada a México de granos de Estados Unidos.

Comentarios o percepción del productor. Respecto a su desempeño, comenta: “lo que pasa es que todo el tiempo la gente del campo sobrevive [...] el ganado nada más te da para comer y para mantener[te]”.

Comenta que percibe una disminución de apoyos en su región a la actividad ganadera. Señala: “con nosotros vienen muchas personas [de] Seder, Sagarpa [...] la gente está viendo [que] como no hay apoyos, el ganado se está acabando, estamos hablando de [hace] diez años en la zona Valles, ahorita no llegamos a 15,000 [cabezas de ganado]”.

Debido a estas dificultades los productores de la región están conformando la agrupación mencionada, en apoyo de su actividad.

Percibe injusticia en la repartición de los apoyos para la ganadería, pues comenta: “si quiere confundirlo con ardor o por no entender o por no saber, si yo veo [que] un ganadero recibe un apoyo de 200,000, 300,000 pesos y a nosotros que somos un grupo que están viendo que vamos a adelante y todo eso, no nos dan ni un [...] apoyo de 500,000 [pesos]”.

Manifiesta preocupación por no poder pagar el fertilizante que aplicó en el ciclo pasado.

Análisis. Es un productor con un perfil productivo bajo, tradicional, de supervivencia; sin embargo, muestra gran interés en fortalecer y eficientar su actividad. Está consciente de que en la región Valles no existe la gran actividad ganadera que distingue a la región de Los Altos.

Las acciones de asociacionismo que están emprendiendo él y otros productores son primordiales para consolidar la actividad en su región. Quizá la orientación en el tema de la planeación estratégica sería de gran importancia para ellos; sin dejar de lado la posibilidad de reconversión productiva.

CASO 42. GANADO PORCINO, JALOSTOTITLÁN

Ubicación de la producción: región Altos Norte, cabecera municipal de Jalostotitlán.

Perfil del productor. Es un ganadero de mediana escala que tiene como actividad principal la cría de ganado porcino. Tiene 45 años de edad, es casado y tiene estudios de preparatoria o equivalente.

Perfil productivo. Ha trabajado la cría de ganado porcino toda su vida. Esta actividad le fue heredada por su padre. El terreno donde la realiza es propio.

Tecnología. Considera que su nivel de tecnología es igual que el de sus vecinos productores y que el de otros productores de su mismo giro.

Cuenta con mezcladora de alimentos, naves y báscula. Además vacuna, desparasita y les da alimento balanceado a sus cerdos.

Inversión. Tiene 14 trabajadores permanentes. No se preguntó el sueldo que les paga. La principal fuente de ingresos para mantener la actividad porcina son las reinversiones del ciclo productivo anterior.

Productividad. Cuenta aproximadamente con 5,000 cerdos. Los vende a partir de los seis meses de edad, que es la duración de su ciclo productivo. De octubre de 2010 a septiembre de 2011 vendió unas 10,000 cabezas.

Gestión comercial. Compra sus insumos en la región, algunos son importados, como las vacunas, que se importan de Holanda, y las vitaminas provienen de Estados Unidos. Compra estos insumos importados por su buena calidad.

Vende toda su producción en forma individual a rastros de la ciudad de México, para consumo humano. No la vende por contrato previo, y el precio depende del comportamiento de la oferta y la demanda del producto. Su último precio de venta fue de 20.50 pesos el kilo de cerdo en pie.

Gestión empresarial. Lleva registro en computadora de todos sus controles del proceso productivo, productividad, gastos e ingresos.

Busca estar informado constantemente de su actividad a través de boletines, internet y reuniones. Asiste usualmente a cursos de capacitación para mejorar su actividad productiva y las cuestiones administrativas. La

última fue un diplomado en agronegocios impartido por la Universidad Panamericana que duró seis meses.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Señala que no exporta porque no hay políticas para la importación del ganado porcino en Jalisco. Ha vendido su producto de manera conjunta con otros productores a propuesta de estos últimos, ya que pertenece a la Asociación de Porcicultores de Jalostotitlán.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño es medianamente exitoso pues tiene ganancias suficientes para mantener a su familia, aunque el negocio últimamente no ha sido del todo redituable. Cree que podría mejorar si hubiera regulación de la importación de carne de cerdo. Debido a que no existe, él no puede exportar.

Análisis. Este productor conoce su negocio ya que toda su vida ha trabajado en él. Tiene mucha relación con otros productores y busca estar actualizado sobre su actividad para mejorar la venta de su producto o poder exportar. Para ello es necesario que existan políticas de importación del ganado porcino, para que se vea beneficiado con esto.

CASO 43. GANADO PORCINO

Ubicación de la producción: región Sur, cabecera municipal de Zapotlán el Grande.

Perfil del productor. Ganadero de pequeña a mediana escala que tiene como actividad principal la cría y venta de ganado porcino en pie. Tiene 43 años de edad, es casado y cursó hasta la secundaria.

Perfil productivo. Ha trabajado en la cría de ganado porcino desde hace 19 años. Comenzó con 25 cerdos. Antes de realizar esta actividad se dedicaba a la cría de ganado bovino y la producción de leche. Su actividad actual es adquirida, comenzó a desempeñarla porque da buenos ingresos. El terreno donde la realiza es propio.

Tecnología. La granja es tecnificada y cuenta con mezcladora de alimentos, naves y báscula. Pese a ello dice que no sabe cómo se encuentra su nivel de tecnología respecto a la de sus vecinos productores. Considera que es igual a la de otros productores de su mismo giro.

Vacuna sus cerdos, los desparasita y les da vitaminas y alimento balanceado.

Inversión. Tiene cinco trabajadores, tres permanentes y dos temporales. No se le preguntó a cuánto asciende el sueldo de ellos. Recibe ayuda sin remuneración de su esposa y sus hermanos, que son médicos veterinarios.

Dice que su costo de producción por kilo es el mismo que el de venta (al parecer no entendió bien la pregunta).

Su principal fuente de ingresos para mantener su actividad son reinversiones de ciclos productivos anteriores.

Productividad. Actualmente tiene 3,450 cerdos, que vende a partir de los 150 días de edad, que es la duración de su ciclo productivo. De octubre de 2010 a septiembre de 2011 vendió aproximadamente 130 cerdos por semana, es decir, 6,760 al año.

Gestión comercial. Las vacunas, vitaminas y alimentos que utiliza en los animales son en parte mexicanos y en parte procedentes de España, Estados Unidos y Alemania. Vende toda su producción en pie a productores y carniceros. El último precio de venta, en septiembre de 2011, fue de 22 pesos el kilo.

Gestión empresarial. Lleva control por escrito de todos sus procesos productivos, lo cual está entre las “buenas prácticas de manejo”. Los revisa gente capacitada de la Sagarpa.

Busca estar informado sobre su actividad en forma permanente. Ha asistido a congresos de la MECAP y ha recibido capacitación en finanzas, producción, reproducción. La última vez fue a mediados de 2011, impartida por la MECAP.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No ha intentado exportar porque Estados Unidos aún no da su visto bueno de que cumple con las normas exigidas. México sí tiene esta certificación, pero no es validada aún por Estados Unidos. Actualmente está en la etapa de vacunación para lograrlo. También es necesario que tenga un rastro tipo inspección federal.

No ha vendido en forma conjunta con otros productores porque la calidad del producto varía mucho, ellos manejan un ganado porcino “de carnes magras” y por eso obtienen un mayor precio de venta. Para comercializar de manera conjunta se necesita que los estándares de producción se emparejen entre todos los productores.

Pertenece a la asociación local de porcicultores de Ciudad Guzmán, adherida a la Unión Regional de Porcicultores de Jalisco.

Comentarios o percepción del productor. Se considera medianamente exitoso porque sus ganancias superan a las que necesita su familia. Cree que podría mejorar, pero necesita hacer una inversión mayor en la compra de granos e insumos para lograrlo.

Considera que el TLCAN en ocasiones les ha ayudado y en otras los ha perjudicado en gran medida. Todo depende de cómo se maneje la entrada de carne a nuestro país. Dice que actualmente los gobernantes no son honestos y el incremento de carne extranjera va de 47 a 57 por ciento y si uno aumenta su producción se satura el mercado y se pierde más de lo que se gana.

Entre otras cosas, dice que la afectación en el precio de los granos, por la forma como se manejan los contratos de futuros en la bolsa de Chicago, ha afectado su actividad. Agrega que ha podido permanecer en su actividad porque su producto es mucho mejor que el de otros lados.

Análisis. Este productor decidió cambiarse a la cría de cerdos porque es más redituable que la venta de vacas y la producción de leche. Además maneja engorda de bovinos y borregas. Conoce la situación de su producto a nivel internacional y no tiene muchas posibilidades de exportar porque México carece de la certificación del ganado porcino.

CASO 44. FRESA

Ubicación de la producción: Zamora, Michoacán. El productor reside en el municipio de Guadalajara, Jalisco.

Perfil del productor. El encuestado es hijo de los dueños, tiene 27 años de edad y es casado. Dejó trancos sus estudios de licenciatura en negocios internacionales.

Además de la producción de fresa se dedican a la comercialización de frutas en mercados de la zona metropolitana de Guadalajara.

Perfil productivo. El encuestado menciona que su familia tiene 35 años dedicándose al cultivo de fresa, actividad heredada de un ancestro. La tierra donde llevan a cabo el proceso productivo es de su propiedad.

Tecnología. Comenta que aun cuando su cosecha es de temporal, se riega dos veces durante el ciclo productivo por medio de canales construidos por el gobierno para aprovechar el agua de los ríos; los usuarios deben pagar una cuota.

Utilizan fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos y orgánicos. Menciona que la fresa es uno de los cultivos en que se utilizan más fertilizantes y químicos para combatir las plagas.

Inversión. El entrevistado dice desconocer los costos de producción, sólo sabe que en la temporada contratan a unas 70 personas y en los cortes de la fruta se les paga por bote; por cada bote de medio kilo son diez pesos y por corte les pagan 15 pesos.

En cuanto al origen de los recursos monetarios para el proceso productivo, dice que es difícil la reinversión y depende mucho del ciclo productivo. Señala que el costo real del proceso productivo se sabe hasta que terminan de producir y que en muchas temporadas no recuperan la inversión inicial. Es entonces cuando el gobierno los apoya.

Han recibido apoyo de gobierno para mejoramiento de infraestructura o tecnología, específicamente para los sistemas de riego.

Productividad. Comenta que al año se realiza un ciclo productivo porque es cultivo de temporada, que comienza en octubre y termina en marzo. Explica que la superficie promedio de siembra es de 15 hectáreas pero que sembraron y cosecharon sólo cinco. El precio de venta en Zamora es de 140 pesos la caja, mientras que en el Mercado de Abastos de Guadalajara, donde tienen un local, venden a 180 pesos la caja de fresa.

Gestión comercial. Prácticamente todos los insumos que necesitan los compran en la región. Comenta que su producción no está bajo contrato porque ellos mismos la comercializan en dos puntos de venta de la zona metropolitana de Guadalajara: en el Mercado de Abastos y en el Mercado Felipe Ángeles.

Gestión empresarial. Menciona que su papá lleva controles del proceso productivo, los gastos e ingresos, etcétera, por escrito. Agrega que tanto la producción como la comercialización de fresa requieren que se mantengan al día. Dice que ellos no reciben capacitación directa, sino que se contrata a ingenieros especializados que se encargan de hacer los análisis de la tierra y de sacar adelante la cosecha.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forman parte de ninguna asociación pues el entrevistado dice no conocer ninguna agrupación fresera.

Desconoce el origen de los insumos, sólo sabe que se utiliza mucha alga marina obtenida en el país. Comenta que si quisieran exportar podrían hacerlo pero que en realidad la producción está destinada a la venta en sus locales. Además, en caso de exportar, la huerta primero tendría que pasar por un control de calidad para ello. Dice que de hecho en Zamora están las empacadoras que exportan la fresa, pero el productor decide si les vende o no.

Comentarios o percepción del productor. Considera poco exitoso su desempeño en la actividad porque ésta depende de las condiciones climatológicas. Y que la mejora en la actividad depende también del clima pues reciben capacitación y apoyos de gobierno.

El entrevistado considera que se encuentran en el mismo nivel que los demás productores de fresa.

Comenta que el TLCAN sólo ha tenido impacto en las ciudades, pero no directamente en los productores del campo. Como comercializadores, les ha afectado como en 80 por ciento porque hay más oferta de productos y la gente ya no tiene la cultura de ir al mercado tradicional y prefiere comprar todo congelado en supermercados.

Análisis. La producción es de temporal y, por lo tanto, está sujeta a las condiciones climatológicas, lo que puede restarles utilidades. No hacen una diferenciación entre los recursos monetarios propios y los de la producción, toman los primeros si los necesitan. Tienen una visión del gobierno paternalista, de una institución a la cual acudir en caso de problemas financieros.

Parecen tener muy poca vinculación con el exterior y es nulo su grado de asociacionismo. Además no perciben impactos directos del TLCAN en el campo, al menos no en su actividad.

CASO 45. TOMATILLO Y CHILE JALAPEÑO

Ubicación de la producción: región Costa Norte, Tomatlán.

Perfil del productor. Reside en el municipio de Tomatlán. La encuestada es la esposa del productor. Estudió hasta el bachillerato. Su esposo es ingeniero agrónomo. Antes se dedicaban a la ganadería, actividad heredada del padre del productor, pero debido a su muerte se detuvo esta actividad.

Perfil productivo. La encuestada menciona que tienen 15 años dedicándose a cultivar tomatillo y chile jalapeño, actividad adquirida por “la necesidad, que te hace hacer de todo”. La tierra donde llevan a cabo el proceso productivo es rentada.

Tecnología. Comenta que en el proceso productivo utilizan fertilizantes, herbicidas e insecticidas, y abonos naturales como el guano y el fertilizante de lombriz. Además de estos insumos utilizan tractor, “rosica” y plástico. Riegan por medio de canales de tierra.

Inversión. En cuanto a los costos de producción, la encuestada comenta que gastaron en total 3,500,000 pesos en insumos, mano de obra, renta de las tierras, etcétera. Dice que contrataron trabajadores pero esto fue “de entrada por salida” porque sembraron poco.

Comenta, sobre el origen de los recursos monetarios para el proceso productivo, que salen de lo que van ahorrando y de un apoyo de gobierno del cual no recuerda el nombre, mismo que utilizaron para la siembra de chile y la compra de insumos.

Productividad. Sembraron 25 hectáreas de tomate, pero el huracán *Jova* les provocó la pérdida total de la cosecha. Agrega que sembraron 25 hectáreas de chile jalapeño pero que el precio de su producto era tan bajo que no valió la pena la cosecha.

Gestión comercial. Adquieren prácticamente todos sus insumos en la región. Comenta la encuestada que alguna vez trataron de comercializar en forma conjunta con otros productores pero fue una muy mala experiencia, por lo que abandonaron esta idea.

Gestión empresarial. No llevan ningún control de la actividad productiva, los ingresos y gastos, pues no le ven el caso porque tienen sólo pérdidas.

La encuestada señala que la única capacitación que ha tenido su esposo son las experiencias del campo, pero sí le gustaría recibir información sobre programas de apoyo a éste.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No forman parte de ninguna asociación pues, comenta la encuestada, en Tomatlán existen asociaciones de plátano y mango pero no conoce ninguna de Chile.

Desconoce el origen de los insumos, sólo sabe que el guano y el fertilizantes de gusano se elaboran en México.

Dice que nunca han exportado ni lo han intentado por falta de recursos, pero afirma que su esposo quiere hacerlo buscando un comprador o con el apoyo del gobierno.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño en la actividad es poco exitoso debido a las recientes afectaciones del clima y el bajo precio de venta del producto. Pero cree que su desempeño puede mejorar con apoyos del gobierno para encontrar un comprador y no se pierda la producción.

De acuerdo con la encuestada utilizan todo lo que se necesita para el proceso productivo “porque si no tiene eso la siembra, no te sale bien la producción; pero como le digo, el campo ahorita no te da para más, pierdes más que ganarle”.

Dice que fueron beneficiarios de un programa de gobierno para la siembra de Chile, pero que fue muy poco el monto del apoyo.

Señala además que el gobierno apoyaría a los afectados por el huracán *Jova*, pero que hasta el momento de la entrevista no habían recibido ayuda.

Análisis. Las afectaciones por el clima provocaron la pérdida de la cosecha. Por ello no tuvieron ingresos y, por lo tanto, no existe reinversión en el proceso productivo.

Falta capacitación en áreas empresariales y de comercialización, pues señala que es difícil encontrar un comprador, lo que evidencia su falta de vinculación con el exterior.

CASO 46. SORGO Y MAÍZ BLANCO

Ubicación de la producción: región Sur, San Marcos Evangelista, municipio de Zacoalco de Torres.

Perfil del productor. El productor es un hombre casado de 62 años, ingeniero químico. Se ha dedicado toda su vida a actividades primarias. Dice que su familia lleva alrededor de ochenta años dedicándose a esta actividad. Cultiva sorgo y maíz. Es miembro del comité municipal de desarrollo.

Perfil productivo. Sus cultivos son completamente de temporal. En 2010 sembró 20 hectáreas de sorgo y cuatro de maíz. Siembra en tierras propias y rentadas o prestadas.

Tecnología. Utiliza fertilizantes, herbicidas e insecticidas químicos y orgánicos. Dice que tiene que rentar maquinaria porque no cuenta con la que necesita para desarrollar su actividad.

Inversión. El productor recurre a préstamos de cajas populares de la región para financiar el ciclo productivo; le cobran el 1 o 2 por ciento de interés. Menciona entre líneas un apoyo del gobierno por poco más de 1,000 pesos (posiblemente por hectárea).

Su inversión por hectárea es de aproximadamente 10,000 pesos. Dice que el precio de los insumos es muy alto. Antes adquiría el insecticida por poco más de 7,000 pesos y ahora le cuesta unos 9,000. Dice que paga todas las actividades necesarias del ciclo productivo: “la siembra, el rastreo, el fertilizar, el rastrillo, la cosecha, semillas, fertilizantes”.

Productividad. Afirma que su rendimiento promedio fue de cinco o seis toneladas por hectárea en el ciclo anterior, porque resultaron afectados por las condiciones climáticas. Menciona que no tienen seguridad; “en el caso de esta zona, la mayor parte [del cultivo] es de temporal, no es de riego [y] a veces hay sequía”. Dice al respecto que “el maíz es una planta delicada porque el exceso de agua perjudica, la sequía también perjudica. El otro cultivo [el sorgo] es un poco más resistente”.

Gestión comercial. Vende su producción directamente a los acaparadores, que son cuatro o cinco en la región. Comenta al respecto que “cada quien es libre de vender donde quiera”. Muestra gran interés en la comercialización

conjunta, e incluso están tratando de agruparse él y otros productores para, además de vender, hacer compras en conjunto; sin embargo, dice que es difícil unirse con la gente del lugar, pues algunos no perciben los beneficios. El precio de la última venta del sorgo fue de 4.40 pesos el kilo, y el del maíz de 5.10.

Gestión empresarial. Lleva controles de su actividad productiva por escrito. Sobre la manera como lo hace comenta: “comprando tantas toneladas de fertilizante, cuánto me costaron [...] lo anotas, y ya vemos los incrementos del precio que se están dando”. Respecto a la capacitación recibida para llevar a cabo su actividad, dice que recibe visitas de proveedores e ingenieros que lo orientan sobre los productos que necesita poner en la siembra y los análisis de suelo necesarios, entre otras cosas.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Él y otros productores están haciendo intentos de trabajar en forma conjunta, sobre todo de vender juntos su producción y de comprar sus insumos. Pero dice que es muy difícil. En cuanto a la posibilidad de exportar su producción, comenta que “esto no se exporta [...] al contrario”. Algunos de sus insumos son importados; como el fertilizante, que según él proviene de Canadá y Estados Unidos; él los adquiere en la localidad.

Comentarios o percepción del productor. Percibe aumento en el costo de insumos: “los insumos son muy altos, el producto a final de cuentas te lo pagan de acuerdo a los intereses de los grandes intermediarios [no a lo que costó producirlos]”. En este orden de ideas, dice que “el campo está sujeto a los intermediarios, el campo no está protegido ni por el gobierno ni por nada, ni por el libre comercio”.

Opina que los productores de la zona no tienen seguridad, pues la mayoría cultivan tierras de temporal y padecen las sequías y otras afectaciones climáticas. Comenta al respecto que aun cuando hay compensaciones del gobierno, éstas no llegan. Opina que en su actividad no ha tenido impactos el TLCAN ni positivos ni negativos.

Análisis. Aunque este productor no cuenta con mucha tecnología en su actividad productiva, renta la maquinaria que necesita. Este tipo de acciones reflejan su interés por hacer más eficiente su proceso productivo, pero la renta de estos implementos incrementa sus costos de producción. Es importante

que obtenga financiamiento o crédito más blando para que adquiera los implementos productivos para desarrollar su actividad.

Aunque está consciente de los beneficios del trabajo en conjunto, también tiene presentes las dificultades para el asociacionismo, que tal vez se puedan solucionar con la capacitación conjunta para él y los productores vecinos en esquemas de agrupación, trabajo en equipo y otras estrategias.

CASO 47. MAÍZ, SORGO Y GANADO BOVINO

Ubicación de la producción: región Centro, Atotonilco el Bajo, municipio de Villa Corona.

Perfil del productor. Este productor es un hombre casado de 45 años, quien estudió hasta tercer año de primaria. Toda su vida se ha dedicado a actividades primarias por influencia familiar, pero desde 1987 las realiza de manera individual. Cultiva maíz y sorgo para alimentar el ganado que engorda y comercializa.

Perfil productivo. Se dedica a la producción de maíz y sorgo desde hace 25 años, y al ganado bovino desde hace cinco. Desarrolla estas actividades en tierras de su propiedad.

Estuvo mucho tiempo viajando a Estados Unidos a trabajar y con el dinero que ahorró hizo la inversión y adquirió las tierras donde está produciendo. Ya tiene tiempo sin viajar a este país.

Tecnología. No sabe si su tecnología es mejor o peor que la de sus vecinos productores.

En su actividad agrícola utiliza fertilizantes químicos y semilla mejorada. Siembra en tierras de temporal.

Para la ganadería cuenta con bordo para abrevadero y corrales de engorda. Baña, vacuna y desparasita las vacas, les da alimento balanceado y sales minerales.

Inversión. Afirma que parte del dinero que invierte lo toma de lo que le queda del ciclo anterior y para la otra parte recibe préstamos de un agiotista que le cobra de 2 a 3 por ciento de interés mensual. Considera que aun cuando es alto este interés, es más complicado pedir a bancos o cajas populares.

Comenta que para la actividad agrícola contrata un trabajador temporal cuando lo necesita, a quien le paga 200 pesos al día. Invierte en insumos de 9,000 a 10,000 pesos por hectárea.

No contrata a nadie que le ayude en el proceso productivo del ganado. Fabrica el alimento con los productos que cosecha. Invierte en promedio 3,000 pesos por cabeza de ganado.

Productividad. En el ciclo agrícola primavera-verano 2011 sembró siete hectáreas de maíz y unas pocas de sorgo, que hasta el momento de la encuesta no había cosechado.

En el calendario otoño-invierno 2010 sembró cinco hectáreas de maíz y seis de sorgo. Obtuvo 60 toneladas de pastura del maíz y diez toneladas de sorgo, que no vendió porque con ella alimenta su ganado. Explica que lo muele todo “hasta la raíz”.

Durante el último año vendió 20 cabezas de ganado al carnicero local; explica que le gana en promedio 1,200 pesos a cada cabeza que vende.

Gestión comercial. Sólo comercializa las cabezas de ganado, y lo hace de manera directa, a un carnicero. Le pagan de 18 a 20 pesos el kilo (un animal pesa en promedio 450 kilogramos).

Entre los insumos –que adquiere en la región– identifica la semilla mejorada como producto de origen estadounidense. El concentrado que compra para mezclarlo con la pastura y las sales minerales lo adquiere en una forrajera de Cocula. Compra de diez o 12 toneladas de concentrado y alrededor de seis costales de sales minerales.

Gestión empresarial. Lleva los controles de su actividad productiva por escrito para saber si obtuvo dinero suficiente para hacer la reinversión y conocer su nivel de ingresos. No trata de estar informado acerca de su actividad productiva ni ha recibido capacitación.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No es miembro de ninguna asociación de productores porque considera que no tiene el tiempo suficiente para participar en ella.

No ha intentado comercializar junto con otros productores ni le interesa participar en una estrategia conjunta de ventas porque es muy difícil ponerse de acuerdo con los productores y él prefiere seguir vendiendo en forma individual.

Comentarios o percepción del productor. Respecto al desempeño que tiene en su actividad, dice que es variable: “tiene altas y bajas, hay veces que cuando el temporal está bueno el precio está malo, y cuando está malo el temporal el precio está bueno”. Considera que la agricultura y la ganadería son actividades complementarias; “ahí una con otra, poquito de uno y poquito de otro, porque una sola realmente no”.

Dice que en la actividad ganadera le queda poco, que sólo a las engoradoras grandes les deja ganancia.

Análisis. Es un productor de pequeña escala con poca productividad, no cuenta con tecnología y siembra en tierras de temporal, ambas situaciones limitan mucho la rentabilidad de su inversión. A esto se suma el poco interés que tiene en vincularse con otros productores y allegarse información, aspectos que agravan su situación. Estuvo viajando a Estados Unidos para trabajar e invirtió lo que ahorró en las tierras que trabaja. En la entrevista comentó que a lo mejor fue una mala decisión la de invertir en esta actividad pues no veía que le fuera bien y su dinero no tenía la rentabilidad esperada.

CASO 48. CARNE DE BOVINO

Ubicación de la producción: región Centro, Tlaquepaque.

Perfil del productor. Reside en la zona metropolitana de Guadalajara. Es un productor de carne de ganado bovino.

Perfil productivo. Realiza desde hace mucho tiempo esta actividad, que ha sido heredada de generación en generación. El predio en donde lleva a cabo todo el proceso productivo es propio.

Tecnología. Cuenta con silo forrajero, tractores, molino para hacer las mezclas, bordo para abrevadero, corrales de engorda y maquinaria para el procesamiento de la carne. Señala que vacuna a todas sus reses, las desparasitó internamente, las bañó contra garrapata, sarna y piojos. Les da alimento balanceado y sales minerales.

Inversión. Comenta que en un año, considerando los costos de gestación, engorda, sacrificio y procesamiento de la carne, así como los de mano de obra, su inversión total es de aproximadamente 100 millones de pesos.

Cuenta con alrededor de 40 trabajadores permanentes, entre ellos sus hijos y el personal administrativo.

La procedencia de los recursos monetarios para realizar el proceso productivo es el ahorro del ciclo productivo anterior.

Productividad. Se dedica a la producción de carne de bovino. Comenta que no se queda sólo en el nivel primario, que sería la gestación y engorda del ganado, sino que después de llevar las reses al rastro y sacrificarlas se “cosecha la carne”, es decir, se le da valor agregado. Se elaboran productos especializados como carne para hamburguesas, chorizo, arrachera, etcétera.

El proceso productivo desde la gestación hasta la finalización de la engorda dura tres años aproximadamente. En un mes se sacrifican 500 cabezas de ganado y se procesa la carne.

Gestión comercial. Realiza la compra de los insumos que necesita para el proceso productivo en la zona metropolitana de Guadalajara. Además, comercializa su producto sin intermediarios pues vende directamente a obradores, carnicerías y supermercados. Hace esta comercialización en forma individual.

Gestión empresarial. Dice que lleva todos los controles necesarios para el desarrollo de su actividad, desde el proceso productivo hasta las actividades empresariales y contables. Cuenta con personal administrativo y un despacho contable le lleva todo lo relacionado con presupuestos, estrategias fiscales y estados financieros.

Señala que busca mantenerse informado por medio de internet y en distintas asociaciones sobre precios de mercado y de los insumos en Estados Unidos, el mercado de futuros, el consumo nacional de carne de res, etcétera.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Comenta que prácticamente todos los insumos que requiere se producen en México. Sólo el maíz que utiliza para el alimento del ganado es importado, pues México no es autosuficiente en la producción del grano.

No exporta su producto porque para ello se requiere un ganado especial que no se adapta bien al clima de las regiones de Jalisco. Comenta que sí ha tenido contacto con Japón, Corea y España, y principalmente con el continente asiático, pero nunca se ha concretado nada. Además le parece imposible

porque en Jalisco no hay una cadena TIF completa. No existe un solo rastro TIF en todo Jalisco, Colima, Nayarit y Zacatecas.

Es miembro de varias asociaciones, como la asociación del municipio. A nivel estatal está vinculado con la Secretaría de Desarrollo Rural y a nivel nacional forma parte de la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado.

Comentarios o percepción del productor. Considera muy poco exitoso su desempeño en la actividad debido a los altos costos de la materia prima para la engorda de ganado, especialmente el maíz.

Siente que tiene el mismo nivel tecnológico de otros engordadores y comenta que la tecnologías para esta actividad existe en México y es muy homogénea en cuanto a procesamientos, sistemas de alimentación de mezclas, etcétera; “todo está muy asimilado a estándares internacionales, ¿no? Creo que lo que falta más bien son los recursos para adquirir, renovar maquinaria, cambiar un tractor viejo, algún camión por unos más nuevos o maquinaria más nueva”. Sin embargo, considera “más bien que el estado está muy atrasado en comparación de los estados del norte”.

Si bien considera que la sinergia representa la solución a muchos problemas, cree que es muy difícil coordinar los intereses de diferentes personas y debido a esto, desafortunadamente, hay mucho desperdicio de recursos y oportunidades de compras consolidadas.

Sobre el contacto con el mercado externo explica que “los asiáticos aprecian mucho la grasa, la res es muy apreciada, como debe ser, pero aquí en Jalisco la grasa en vez de un atributo es como una maldición, es como un defecto muy grande de la res”.

Análisis. Este es un productor con bastante experiencia en el área y un alto nivel tecnológico, pues cuenta con todas las herramientas e innovaciones. Muestra un alto nivel de formalización empresarial. Se encuentra vinculado con el exterior ya que es miembro de distintas asociaciones.

La actividad que desempeña es impactada por algunas externalidades, como los precios del maíz de importación, del que depende llevarla a cabo; además de que no existe un rastro TIF en prácticamente toda la región occidente del país, lo que le impide la comercialización internacional.

CASO 49. LECHE

Ubicación de la producción: región Ciénega, Ahuatlán, municipio de Zapotlán del Rey.

Perfil del productor. Reside en la localidad mencionada.

Perfil productivo. Este productor en pequeña escala desempeña desde hace más de treinta años esta actividad heredada de su padre. El predio donde realiza el proceso productivo es de propiedad familiar.

Tecnología. Señala que vacuna todas sus reses, las desparasita y les da sales minerales. Cuenta con una ordeñadora, pero dice que no tiene tanque de enfriamiento.

Inversión. En cuanto a los costos del proceso productivo, comenta que gasta a la semana en alimento 4,000 pesos y 50 en gasolina, así como aproximadamente 80 pesos al mes en medicinas. Sólo él y su hermano trabajan en la producción de leche. La procedencia de los recursos monetarios para el proceso productivo es el ingreso familiar.

Productividad. El productor cuenta con 13 vacas lecheras, que producen alrededor de 1,400 litros a la semana; en su última venta le pagaron a 4.60 pesos el litro. Así, cada semana le queda una ganancia de 1,500 a 2,000 pesos.

Gestión comercial. Adquiere los insumos que necesita para el proceso productivo en la región. Vende su producto a la lechera 19 Hermanos, que a su vez le vende la pastura para las vacas, por lo que al pagarle la leche le descuenta el monto correspondiente. Esta venta la hacen en conjunto los miembros de la asociación de la que forma parte.

Gestión empresarial. No lleva controles de su actividad, saca de la cartera lo que va necesitando. Comenta que la asociación de la que es miembro le da capacitación e información de interés.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Dice que prácticamente todos los insumos que requiere se producen en México y los compra en la región Ciénega.

Es miembro de la Alianza Ganadera de la Ciénega, que busca el apoyo del gobierno para comprar un tanque de enfriamiento con el fin de vender su producción a la Asociación Ganadera de Michoacán.

Comentarios o percepción del productor. No le parece exitoso su desempeño en la actividad debido a los altos precios de los insumos. Dice que para mejorarlo necesitaría un crédito financiero.

Su tecnología es un poco mejor que la de sus vecinos lecheros, pues dice contar con ordeñadora.

Considera que la mejor estrategia para comercializar en conjunto grandes volúmenes de leche es con un programa de gobierno.

Análisis. Este productor de leche en pequeña escala tiene muy bajo nivel tecnológico, poca o nula formalización empresarial y baja escolaridad. Requiere inversión en infraestructura y capacitación en áreas empresariales.

CASO 50. CRÍA DE GANADO BOVINO

Ubicación de la producción: región Sur, Las Minas y Huilumba, municipio de Santa María del Oro.

Perfil del productor. Reside en la cabecera municipal de Zapotlán el Grande. Ganadero que tiene como principal actividad la cría y el mejoramiento de ganado bovino, crías y sementales. Tiene 59 años de edad, es casado e ingeniero agrónomo zootecnista.

Perfil productivo. Lleva veinte años en la actividad de cría y mejoramiento de ganado bovino de tipo Gyr, que le fue heredada de un familiar. El terreno donde la realiza es parte propio y parte rentado. Se localiza en dos localidades del municipio de Santa María del Oro: Las Minas y Huilumba.

Dice que su desempeño ha sido medianamente exitoso, pues ha obtenido ganancias suficientes para mantener a su familia.

Tecnología. Menciona que utiliza tecnologías de apoyo que emplean la genética, inseminación artificial, selección, nutrición animal y el calendario de sanidad animal. Dice que está al mismo nivel que los demás productores de su sector.

Inversión. Entre octubre de 2010 y septiembre de 2011 invirtió 685,000 pesos en su actividad, 400,000 para insumos, 150,000 para mano de obra, 30,000 para gastos indirectos (luz, agua, gasolina, etcétera), 15,000 para comercialización, 40,000 para distribución y 50,000 en otros gastos. Le quedaron de ganancia 215,000 pesos más 75 cabezas de incremento del hato. Su principal fuente de recursos monetarios es la reinversión.

Se ocuparon para el ciclo cinco trabajadores temporales, a quienes pagó 250 pesos diarios, y tiene tres empleados permanentes con un salario de 4,000 pesos mensuales más compensaciones indirectas.

Productividad. Entre octubre de 2010 y septiembre de 2011 sus principales productos ganaderos fueron crías y sementales; produjo 120 crías, con un valor de 2.4 millones de pesos. La duración del proceso productivo es de 24 meses.

Gestión comercial. Compra sus insumos en la región porque los encuentra fácilmente. Dice que sólo importa directamente el semen.

En el último año vendió 45 cabezas en un precio promedio de venta por animal de 20,000 pesos. No produce bajo contrato, les vende a productores primarios, quienes no exportan su producción.

Gestión empresarial. Lleva controles de ingresos, gastos, inversión, productividad y utilidad. Todo lo registra en la computadora. Utiliza esta información para llevar el control genético y el manejo del ganado.

Busca mantenerse informado en todo lo relacionado con su actividad por internet, en revistas especializadas, mediante la asociación, con otros productores y asistiendo a seminarios y congresos. Se entera principalmente de precios del mercado, el producto y respecto a los insumos que utiliza.

No ha recibido capacitación para llevar a cabo su actividad principal y dice que no la necesita.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No ha comercializado en forma conjunta con otros productores, pero dice que sí participaría en una estrategia común. Es miembro de la Asociación Mexicana de Criadores de Cebú.

Comentarios o percepción del productor. Considera que para mejorar su desempeño necesita recibir capacitación en comercialización y hacer una mayor inversión en infraestructura y tecnología.

Ha intentado exportar sus productos sin lograrlo debido al alto costo del transporte. Dice que podría exportar con el apoyo de cámaras, consejos y asociaciones de productores y creando canales de comercialización de mayor volumen.

Afirma que la mejor estrategia para comercializar en conjunto con otros productores es contratar entre todos a un promotor.

Análisis. Este productor de mediana escala tiene potencial para exportar su producción y mejorar su calidad y volumen de producción. Lleva controles administrativos y comerciales en computadora, está informado y mantiene relación con otros productores. Su nivel de tecnología es bueno. No es muy dinámico en su gestión comercial y no tiene la liquidez o experiencia necesaria para la exportación de sus productos.

Para que desarrolle este potencial es necesario que reciba asesoría en el área comercial y para que pueda exportar su producto. También necesita acceder a créditos blandos para que mejore su tecnología e infraestructura productiva y comercial.

CASO 51. BRÓCOLI, COL Y PASTO

Ubicación de la producción: región Centro, Santa Anita, municipio de Tlajomulco de Zúñiga.

Perfil del productor. Reside en Santa Anita. Agricultor en pequeña escala que tiene como actividad principal la siembra de brócoli, col y pasto en rollo. Tiene 54 años de edad, es casado y cursó hasta el sexto grado de primaria.

Es miembro del consejo agropecuario del municipio y está en trámite la creación de una cooperativa con otros productores.

Perfil productivo. Dice que siembra pasto en rollo, col y brócoli, cultivos que va rotando para que el terreno donde siembra pasto no tenga plagas. Sembraba maíz cuando las tierras eran de temporal, pero cuando se perforaron pozos en Santa Anita decidió sembrar hortalizas como brócoli o lechuga.

Se dedica a la siembra de hortalizas desde hace 25 años, sus papás siempre se habían dedicado a eso y le heredaron la actividad. El terreno donde produce es propio.

Tecnología. Cuenta con tractor propio. Utiliza agua de pozo. Tiene riego por aspersión y riego rodado. Utiliza abonos naturales, fertilizantes químicos, herbicidas e insecticidas. En tecnología, considera estar al mismo nivel que los demás productores.

Inversión. En sus insumos, como semillas y fertilizantes, gasta alrededor del 50 por ciento de lo que obtiene con la cosecha. Para el gasto de luz recibe subsidio del gobierno.

Tiene entre sus fuentes de recursos la reinversión, pero además casi siempre pide préstamos en cajas populares o bancos por medio de líneas de crédito con tasas de interés del 2 o 2.2 por ciento.

Sus hijos le ayudan en las actividades agrícolas. A los seis o siete familiares que le ayudan se suman cinco trabajadores de tiempo completo, a quienes les paga 160 o 180 pesos al día.

Productividad. En el ciclo otoño-invierno de 2010 sembró alrededor de tres hectáreas de brócoli, de las que cosechó 50 toneladas. El ciclo productivo dura tres meses y medio.

Durante el mismo ciclo sembró alrededor de hectárea y media de col, superficie en la que cosechó 100 toneladas. Su ciclo productivo también dura tres meses y medio.

En el ciclo pasado sembró alrededor de tres hectáreas de pasto para vender en rollo. Siembra dos tipos, pasto tapete y pasto alfombra, el ciclo productivo del primero dura siete meses y el del segundo cuatro. En el ciclo primavera-verano 2011 las proporciones de producción fueron similares a las de los tres productos mencionados.

Gestión comercial. Vende su producción de brócoli y col directamente en el Mercado de Abastos de Guadalajara. El último precio al que vendió el brócoli fue a cinco pesos el kilo. En el caso de la col, la última vez vendió su producción total de una hectárea y media en 40,000 pesos.

Menciona que todos los insumos para producir hortalizas provienen de Estados Unidos; por ejemplo, paga las semillas en dólares. Vende el pasto en rollo por metros directamente. El pasto tapete lo vende a un precio más alto que el del pasto alfombra.

Gestión empresarial. Controla sus gastos e ingresos “al tanteo”, no lleva ningún control por escrito o en computadora.

Asiste a pláticas o cursos donde recibe información y se capacita en nuevas tecnologías, cuestiones productivas y últimamente también sobre aspectos administrativos.

Para realizar su actividad no ha recibido capacitación y considera que no ha habido suficiente difusión de las capacitaciones que se ofrecen.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). Hace 12 o 15 años exportó col a Estados Unidos. Por entonces los compradores se acercaban a los productores. Dice que probablemente pueda exportar junto con otros productores, lo que es difícil por el volumen de producción que exigen los clientes.

Nunca ha comercializado en forma conjunta con otros productores, pero está haciendo trámites con otros como él para formar una cooperativa. Lo que se pretende con ella es bajar los precios mediante la compra de sus insumos en conjunto, y dice que juntos pueden contratar un técnico que los asesore para aumentar la tecnología y calidad de su producto para incluso poder exportarlo.

También es miembro del Consejo Agropecuario del Municipio de Tlajomulco de Zúñiga.

Comentarios o percepción del productor. Considera poco exitoso su desempeño. Dice que hace diez años se producían de 600 a 700 hectáreas de hortaliza en Santa Anita, pero muchos productores se han cambiado a la producción de pasto en rollo. Una de las causas de ello es que el precio de los insumos ha subido muchísimo en comparación con el precio de las hortalizas. Para mejorar su desempeño piensa que deberían asociarse los productores y buscar mejores precios en la compra de insumos y la venta de los productos.

Análisis. Este productor en pequeña escala tiene potencial para incrementar su producción y exportarla, además de que está dispuesto a asociarse con otros productores. Se mantiene informado de su actividad y tiene un nivel aceptable de tecnología. No lleva un control de sus gastos e ingresos y ha venido cambiando la siembra de hortalizas por la producción de pasto en rollo.

Para que tenga éxito la asociación que buscan crear los productores, sería benéfico que recibieran asesoría para desarrollarse como cooperativa. También es importante que él reciba asesoría para que lleve mejores controles administrativos y comerciales para una mejor toma de decisiones. También necesita apoyo para tener acceso a créditos blandos para infraestructura y tecnología e incrementar el volumen y la calidad de su producción.

CASO 52. PIE DE CRÍA DE GANADO BOVINO, TOMATE Y CALABAZA

Ubicación de la producción: región Centro, La Villita, municipio de Cuquío.

Perfil del productor. Reside en Zapopan. Agricultor y ganadero de pequeña a mediana escala, que tiene como actividad principal la siembra de maíz blanco, calabaza y tomate, así como el pie de cría de ganado.

Es casado y cursó estudios de médico veterinario zootecnista. Además de estas actividades, se desempeña también en la acuicultura.

Perfil productivo. Se dedica principalmente al cultivo de maíz blanco, pero en el último ciclo sembró calabaza y tomate. Además, tiene ganado bovino para pie de cría.

Esta actividad le fue heredada por sus padres. Dice que comenzó a dedicarse a ello porque le gusta. La tierra donde produce es propia.

Tecnología. De las tierras que utiliza en la agricultura el 30 por ciento son de riego y el 70 por ciento de temporal. En la parte irrigada utiliza riego por aspersión.

Emplea semilla mejorada y aplica fertilizantes químicos, abonos naturales, herbicidas e insecticidas, químicos y orgánicos.

Considera que tiene el mismo nivel de tecnología que otros productores de la zona, pero es un poco inferior a la de otras regiones.

Cuenta con silo forrajero, sistema de cerco electrificado, bordo para abrevadero y corrales de engorda.

Vacuna sus reses, las desparasita, las baña contra la garrapata y les da alimento balanceado y sales minerales. Además les aplica hormonas.

Inversión. En el ciclo pasado invirtió aproximadamente 15,000 pesos por hectárea de calabaza y 20,000 pesos por hectárea de jitomate. Y su actividad ganadera tuvo un costo de 600,000 pesos. Su principal fuente de recursos monetarios es la reinversión, pero también ha recibido apoyo del Procampo por 9,000 pesos.

En el último ciclo contrató 20 trabajadores temporales para los 20 días de la cosecha, quienes ganaban según lo que pisaran, entre 180 y 190 pesos diarios. Tiene a ocho trabajadores permanentes y le ayudan algunos hermanos suyos. Para producir pie de cría de bovino tiene ocho empleados permanentes.

Productividad. En el último ciclo sembró alrededor de diez hectáreas de tomate, de las cuales sólo pudo cosechar cuatro debido a la sequía. Su ciclo productivo es de tres meses. El ciclo productivo de la calabaza dura dos meses. En su actividad ganadera tiene 300 animales. En el último año vendió 120.

Gestión comercial. Compra sus insumos agrícolas a un proveedor de la región. Cree que algunos provienen del extranjero y otros de Jalisco. Entre los importados, menciona que los fertilizantes vienen de Rusia, los insecticidas de Holanda y las semillas de Estados Unidos.

Su último precio de venta de tomate fue a tres pesos el kilo, y a cinco pesos el de calabaza. Vende su producción a un intermediario y dice que no se exporta.

Adquiere en la región sus insumos para la ganadería en forma individual. Algunos provienen del extranjero, como las hormonas procedentes de Francia, los minerales de Estados Unidos y los desparasitantes de Brasil y Argentina, pero también compra productos nacionales. El maíz y otros granos y cereales que utiliza para el alimento balanceado proceden de Estados Unidos porque tienen un precio más conveniente.

No produce por contrato y vende su ganado principalmente a engordadores. El precio aproximado de la última venta fue de 5,000 pesos por animal.

Gestión empresarial. No lleva un buen control de sus gastos e ingresos. Se mantiene informado de su actividad a través de revistas, boletines e internet.

Ha recibido capacitación para realizar su actividad en la Universidad de Guadalajara y otras universidades. La capacitación es de carácter administrativo, financiero, técnico, comercial, etcétera.

Vinculación con el exterior (relaciones con otros productores, asociacionismo, potencial de exportación-importación de productos...). No ha intentado exportar sus productos, pero dice que podría hacerlo en sociedad con otros productores.

Ha comercializado en forma conjunta con otros productores cuando lo ha propuesto la asociación de productores a la que pertenece.

Comentarios o percepción del productor. Considera que su desempeño ha sido exitoso porque tiene un nombre posicionado a nivel nacional y no tanto por las ganancias. Cree que para mejorar su desempeño económico necesita más apoyo del gobierno y capacitación en áreas técnicas y empresariales.

Análisis. Este productor en escala mediana tiene el potencial de incrementar la calidad y el volumen de su producción, así como de exportarla. Se informa y capacita constantemente sobre sus actividades, mantiene relación con otros productores y está dispuesto a comercializar y exportar su producción en forma conjunta con otros productores. Su nivel de tecnología es aceptable. No lleva un control de sus ingresos y gastos o lo lleva de manera inadecuada.

Para aumentar su productividad necesita acceder a créditos blandos para infraestructura y tecnología, así como recibir asesoría para que lleve los controles administrativos y comerciales adecuados para una mejor toma de decisiones.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

*J. Jesús Arroyo Alejandre,
María Isabel Corvera Valenzuela,
J. David Rodríguez Álvarez*

Después de hacer un análisis estadístico profundo, que considera tanto los flujos comerciales como la producción y comercialización y las características de las unidades productivas, entre muchos otros aspectos, y de llevar a cabo 52 estudios de caso a profundidad en las diversas regiones de Jalisco, se puede afirmar que los impactos del TLCAN en los agroempresarios de Jalisco están estrechamente relacionados con la competitividad de las empresas, la tecnología, las capacidades de gestión y comercialización de los involucrados en el sector y la infraestructura de cada región. Sin embargo, aunque estos son los elementos más importantes, hay otros particulares de algunas regiones o tipos de productores, como un porcentaje considerable de ellos dedicados a la producción de cereales y granos en tierras de temporal, quienes han enfrentado situaciones críticas a causa de los cambios bruscos de la naturaleza, sobre todo en los últimos años, que han padecido sequías, heladas y poca disponibilidad de agua.

TIPOLOGÍA

En general, se puede observar que los grupos menos productivos dicen tener problemas de costos para conseguir sus insumos. Esto podría deberse a acciones monopólicas de grandes empresas comercializadoras de agroquímicos, ya que en algunos fertilizantes el sector depende casi por completo de estos productos, los cuales provienen casi totalmente de Estados Unidos

En cambio, los más productivos están estrechamente relacionados con el mercado internacional; algunos sólo para sus ventas, otros incluso en cuanto al origen de la inversión, como es el caso de las *berries*. Lo importante de este

tipo de productores es que cuando mucho puede esperarse de ellos la generación de empleo de tipo obrero, como sucedió en otros sectores en que se intentó desarrollar a Jalisco, que con el paso de los años terminaron por mudarse a otros países con mano de obra más barata que la ofertada en el estado.

En medio de estos dos extremos están los ganaderos. En particular, los productores de leche tienen como problema principal la comercialización de su producto. Como ya se comentó, la importación de leche por parte de las compañías de productos lácteos es en grandes volúmenes y el hecho de que no la compren a los productores locales, en su mayoría de las regiones Altos Norte y Altos Sur, les impide a éstos participar en los beneficios de esta industria, que pasan a tales compañías, algunas de ellas transnacionales establecidas en la zona. Al respecto, es importante mencionar que los ganaderos enfrentan serios problemas de acceso a canales de comercialización a causa de las prácticas ventajosas de algunas marcas de productos lácteos o de algunos intermediarios. Los ubicados en este segmento, si bien tienen acceso a tecnología y rentabilidad promedio aceptable de sus actividades productivas, enfrentan problemas para vender sus productos. Es necesario apoyarlos con esquemas formales de comercialización, capacitación empresarial y para la toma de decisiones y generar esquemas de asociacionismo acordes a las características particulares de cada segmento.

TRADICIONALISMO, MODERNIDAD Y TECNOLOGÍA

En esta investigación se observa que gran parte de la competitividad de los agroempresarios se basa en la tecnología empleada en el sector para incrementar la rentabilidad de la inversión. Pero una parte de la escasa capacidad de adaptación de los productores a tecnologías y procesos productivos modernos se relaciona con la falta de visión empresarial y la edad de los productores, ya que los mayores tienen más aversión al riesgo y menor propensión al cambio. Por ejemplo, al 45 por ciento de los productores de granos y cereales esta actividad les fue heredada por el padre, es decir, son herederos de métodos y técnicas de producción transmitidas de generación en generación, y también son tradicionales los productos que cultivan. Este grupo de productores son los que tienen los más bajos niveles de modernidad y los más altos de tradicionalismo en nuestros índices. Por su parte, los ganaderos tienen índices de modernidad más altos, y también quienes producen frutas y hortalizas. Sin embargo, encontramos productores en es-

tos tres grupos con grandes rezagos tecnológicos y en técnicas productivas, como ya se mencionó.

GESTIÓN Y ASOCIACIONISMO

Tal parece que el principal problema del campo es la gestión para generar tecnologías, transmitir las, instrumentar programas de capacitación acordes a las regiones y sus problemáticas particulares, y en especial para diseñar políticas que garanticen el acceso de los productores a la programación, presupuestación y aplicación de recursos.

La política agropecuaria no se ha institucionalizado, cambia de acuerdo con los cambios de gobierno, y ahora con la alternancia, incluso de partidos en los gobiernos. Se hacen cambios periódicos de programas y de estrategias, pero no se diseñan programas de largo plazo que garanticen la competitividad internacional del sector agropecuario de Jalisco. Esto sucede en parte porque no hay un componente ciudadano en la estrategia que pueda garantizar el seguimiento a partir de los cambios.

Por otro lado, aunque hay muchas asociaciones, en realidad no intervienen, sólo emprenden pequeñas acciones como la compra-venta de medicamentos o de insumos menores, hacen reuniones periódicas para ofrecer información o capacitación poco relevante. Empero, no tienen una estrategia de consolidación de la asociación en el mercado, por lo que cada productor tiene que lidiar solo con la búsqueda de compradores para sus productos y negociar su venta. Tomando en cuenta que una proporción considerable de productores no están preparados para estas acciones, enfrentan diversos problemas según su situación, lo que aumenta su falta de competitividad ante factores externos como el TLCAN.

VINCULACIÓN EMPRESA-GOBIERNO-UNIVERSIDAD

Si bien es cierto que, en general, es muy difícil lograr la vinculación empresa-gobierno-universidad, en Jalisco lo es aún más. En nuestros casos de estudios sólo un productor recibía apoyo del Centro Universitario de los Valles de la Universidad de Guadalajara, mientras que las asociaciones estaban totalmente desligadas de las universidades.

Por otro lado, la demanda de los programas de formación universitaria enfocados en el campo ha disminuido considerablemente. En el seminario organizado dentro de este proyecto una idea generalizada de los participantes es que “estamos olvidando al campo y la seguridad alimentaria”. Aunado a esto, no estamos preparados para enfrentar posibles crisis ambientales ni estamos trabajando en forma conjunta para lograrlo.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Se propone llevar a cabo un diseño de política pública acorde a las regiones y sus empresas; en especial, conforme a la tipología presentada en este documento. Esto permitiría aplicar estrategias específicas; por ejemplo, para productores de granos y cereales con características similares a las del tipo 1 de nuestro diseño, ya que necesitan un apoyo integral para lograr una mayor productividad en sus cultivos.

Se tiene una falsa idea de que todos los productores agropecuarios se deben enfocar en llegar a ser empresarios. Aunque en cierta forma ya es así, como se comentó en el párrafo anterior, es necesario revisar las diferentes clasificaciones, pues al diseñar una política ante un escritorio es muy difícil conocer la realidad de las regiones y sus tipos de productores, por lo que al aplicarla invariablemente se presentan problemas, algunos de los cuales se vienen arrastrando por años.

El diseño de un programa de pensiones para productores de la tercera edad, y al mismo tiempo un programa de incentivos para involucrar a las nuevas generaciones en proyectos agropecuarios, puede ayudar a un sistema para el retiro en el sector, ya que muchos de estos productores, por cuestiones culturales, no adquieren ni desarrollan nuevas tecnologías y procesos. Por otro lado, se puede fomentar que hereden a sus familiares cercanos en un esquema legal y formal que les dé certidumbre y genere un cambio dinámico en el sector.

Como ya se comentó, al ser la comercialización uno de los problemas del sector agropecuario, se propone el diseño de una política permanente y dinámica de difusión de canales de comercialización de acuerdo con la tipología de productores diseñada, de manera que incluso los del tipo 1 puedan acceder a un canal formal y así evitar al acaparador o coyote, que merma sus utilidades.

En cuanto a la información y su manejo, es importante diseñar una política transversal en este sentido entre las instituciones, de tal manera

que la demanda de productos del mercado nacional e internacional se pueda canalizar por distintos medios e incluso los productores rurales puedan acceder a esta información.

Es importante dar una nueva vocación a los agricultores de subsistencia. Quizá podrían enfocarse en el desarrollo de mercados locales o en el cultivo de productos orgánicos, de bajo impacto ambiental, en los que sin producir mucho pueden obtener ganancias aceptables. Para ello tendría que diseñarse una campaña orientada a los productores para que cambien sus usos y costumbres, y una estrategia de mercadeo social dirigida al consumidor para hacer conciencia entre la ciudadanía sobre el consumo de estos bienes.

En la parte organizacional, es necesario reorientar las formas de asociacionismo en el sector agropecuario. Es importante involucrar a los ciudadanos, diseñar salvaguardas, fomentar el ahorro y préstamo; todo esto desde la ciudadanía, trabajando desde lo local y regional, con el fin de disminuir la corrupción gubernamental y el caciquismo que se ejerce desde el interior de ciertas asociaciones agropecuarias. Por ello la política debe estar orientada a diversas alternativas de asociacionismo en diferentes niveles, resaltando la diversidad de recursos y capacidades que hay en el sector.

PROPUESTAS DE LINEAMIENTOS DE INVESTIGACIÓN

Es importante diseñar y poner en marcha un Centro de Investigación Agropecuaria que tenga como principal objetivo promover la competitividad regional y estatal en los contextos nacional e internacional. Lo principal es que sea autónomo y siga un programa de investigación multidisciplinaria de largo plazo. Dentro de este programa, se sugiere:

1. Hacer una revisión de política pública a partir de los resultados del TLCAN en los tres países, así como del seguimiento que han hecho los gobiernos y los impactos que ha tenido el tratado, ya que esto podría arrojar evidencia particularmente en torno a la capacidad que tienen las naciones de reaccionar para apoyar a sus poblaciones.
2. Proyectos de investigación enfocados en la parte técnica y tecnológica, con la instrumentación y el seguimiento de nuevas técnicas y prototipos que pudieran impactar de manera directa en la productividad del sector. A este respecto, es necesario trabajar en la disminución del uso de agroquímicos, promover la agricultura orgánica y la sustentabilidad en el sector.

3. Proyectos de intervención organizacional y de investigación acción en el interior de las organizaciones y asociaciones del sector agropecuario que resalte casos de éxito susceptibles de modelizar e instrumentar para otros grupos y organizaciones, partiendo de adecuar a cada organización de tal manera que lo pueda asimilar en el menor tiempo posible.
4. Proyectos de desarrollo de canales de provisión de insumos y suministros, así como de comercialización, considerando en los mismos las bondades de promover los mercados regionales.
5. Para la divulgación y difusión de resultados de investigación es necesario el diseño de mesas de trabajo, seminarios y congresos a los que se invite a funcionarios del sector agropecuario y representantes de instituciones financieras, integradoras, comercializadoras, asociaciones de productores y de la sociedad civil. Lo que también se podría apoyar para aumentar la vinculación del mencionado Centro de Investigación.
6. Es necesario diseñar programas de capacitación y formación académica, para lo cual se debe trabajar en una oferta educativa novedosa, fuera de los esquemas tradicionales ya que, por el propio enfoque de lo ya existente, es poca la demanda.
7. Promover el diseño de esquemas de desarrollo de habilidades a partir del extensionismo comercial, productivo y técnico, con énfasis en la modernización e innovación de estas tres áreas.
8. Se puede promover, como una estrategia de largo plazo, que en las regiones se ubiquen centros de investigación agropecuaria regional. Con este esquema, tales centros de investigación pueden ser creados en los centros universitarios temáticos y regionales de la Universidad de Guadalajara.
9. Por último, es necesario continuar con la investigación orientada a casos, que permite conocer con mayor profundidad la situación que enfrentan los agroproductores de Jalisco.

BIBLIOGRAFÍA

- Avendaño, B., De la O, V. y Acosta, A. (2009). *El sector agropecuario de Baja California y el TLCAN en el 2008*. Tijuana, B.C.: Universidad Autónoma de Baja California y Fundación Produce.
- Banco Mundial (1987). *Informe sobre el desarrollo mundial 1987*. Banco Mundial.
- Blandford, D. (2002). Liberalización del comercio agrario, globalización y economías rurales. Información Comercial Española. *ICE: Revista de economía*, 803, 23-32.
- Boletín *Seder cerca de ti*, núm. 29I, febrero de 2011.
- Brander, J. y Krugman, P. (1983). A reciprocal dumping model of international trade. *Journal of International Economics*, 15(3-4), 313-321.
- Burfisher, M. E., Robinson, S. y Thierfelder, K. (2001). The impacts of NAFTA on the United States. *Journal of Economics Perspectives*, 15(1), 125-144.
- Calva, J. L. (2004). Ajuste estructural y TLCAN: efectos en la agricultura mexicana y reflexiones sobre el ALCA. *El Cotidiano*, 19(24), 14-22.
- Colyer, D. (2001). Impacts of NAFTA on U.S.-Mexico agricultural trade. Documento presentado en la reunión anual de la Northeastern Agricultural and Resource Economics Association, Bar Harbor, Maine.
- Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT) (2007). Diez años con el TLCAN: Revisión de la literatura y análisis de las respuestas de los agricultores de Sonora y Veracruz, México. *Informe especial del CIMMYT 07-01*. México: CIMMYT.
- De Janvry, A. (1996). NAFTA and agriculture, an early assessment. Working paper no. 807. Gianninni Foundation, University of California Berkeley.
- Escobal, J. y Ponce, C. (2007). Liberalización comercial, tratados de libre comercio y pobreza rural. En Grade (ed.), *Investigación, políticas y desarrollo en el Perú*, volumen 1, capítulo 2, 67-100.

- Farhad Chowdhury, A. A. y Allen, A. J. (2005). Impact of NAFTA on U.S. corn trade with Mexico. *International Journal of Business and Economics*, 4(1), 77-85.
- Ffrench-Davis, R. (1979). *Economía internacional: teorías y políticas para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Foster, W. y Valdés, A. (2010). Incentivos agrícolas, crecimiento y pobreza en América Latina y el Caribe: evidencia de corte transversal para el periodo 1960-2005. ¿La liberalización comercial incrementó los ingresos de los más pobres? Santiago de Chile: CEPAL (Documentos y proyectos, 362)
- Gallagher, K. P., Wise, T. A. y Dussel, E. (2011). *El futuro del comercio en América del Norte. Lecciones del TLCAN*. México: Porrúa.
- Gómez Cruz, M. A. y Schwentesius Rindermann, R. (2003) NAFTA's impact on Mexican agriculture: An overview. En *Lessons from NAFTA: The high cost of "free"*, Trade Alianza Social Continental.
- Global campaign for agrarian reform. Working document: Commentary on land and rural-development policies of the World Bank. FIAN (Food First Information and Action Network): For the human right to deed oneself/ La vía campesina. Recuperado de: viacampesina.net/downloads/PDF/Global_campaign_WB_Policies_factsheet.en.pdf.
- Gregorio, J. de (1992). Economic growth in Latin America. *Journal of Development Economics*, 39, 59-84.
- Henriques, G. y Patel, R. (2004). *NAFTA, corn, and Mexico's agricultural trade liberalization*. Americas Program Special Report.
- Sagarpa/Gobierno de Jalisco (2008). Informe de Evaluación Externa Estatal de Funcionamiento y Operación 2008. Programa de Adquisición de Activos Productivos. Recuperado de: siser.jal.Sagarpa.gov.mx/ctee/pdf/Doc%20%Final20Activos%20Jal%202008.pdf.
- Institute for Agricultura and Trade Policy (2007) A fair farm bill and immigration. Recuperado de: www.iatp.org/files/258_2_99390.pdf.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1991). Censo Agrícola-Ganadero 1991. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2007). Censo Agrícola, Ganadero y Forestal 2007. Aguascalientes: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2010). Censo General de Población y Vivienda 2010. Aguascalientes: INEGI.
- International Food Policy Research Institute (IFPRI) (2003). ¿Cuánto daño causa? Impacto de las políticas comerciales agrícolas sobre los países en desarrollo. <http://www.ifpri.org/spanish/media/trade/tradesp.pdf>.

- Jiménez, F. y Lahura, E. (1998). *La nueva teoría del comercio internacional*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de Economía.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international-trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.
- Luiselli F., C. (s.f.). Los desafíos del nuevo marco normativo agrario. Recuperado el 24 de febrero de 2012 de www.pa.gob.mx/publica/pa070205.htm.
- McAfee, K. (2007). Beyond techno-science: Transgenic maize in the fight over Mexico's future. *Geoforum*, 39, 148-160.
- Mestizas Rojas, M. J. y Escalante, R. (2003) Exportaciones hortofrutícolas mexicanas en el TLCAN: ¿ventaja comparativa? *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 050, 35-62.
- Morales Gómez, M. (2009). *Turismo y tenencia de la tierra en la costa de Oaxaca: los casos de Mazunte y San Agustínillo*. Tesis de grado, Universidad de las Américas Puebla.
- Notimex. Supervisan rastro y agroparque en la región Valles de Jalisco, 7 de junio de 2011. Recuperado de <http://www.hortalizas.com/pdh/?storyid=2721>.
- Ocampo, J. A. (1991). Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo. *Pensamiento Iberoamericano*, 20, 193-214.
- Polanski, S. (2004). Mexican employment, productivity and income: A decade after NAFTA. Recuperado de [canadasesenatbrief.pdf](http://canadasesenatbrief.org/canadasesenatbrief.pdf).
- Romero, J. y Puyana, A. (2004). Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN. Recuperado de http://ctrc.sice.oas.org/geograph/westernh/NAFTA_AGRI.pdf.
- Rozensweig, A. (2005). *El debate sobre el sector agropecuario mexicano en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: CEPAL.
- Sagarpa/Gobierno de Jalisco (2010). *Jalisco. Panorama agroalimentario 2010*. México: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera de la Sagarpa/Gobierno de Jalisco.
- Villarreal, C. y Martínez, G. (2005). La ley de Verdoom y la industria manufacturera regional en México en la era del TLCAN. *Frontera Norte*, 17(34), 103-137.
- Villarreal, M. A. y Cid, M. (2008). NAFTA and the Mexican economy. CRS report for Congress. Congressional Research Service.
- Yúnez-Naude, A. (2006). Liberalización y reformas al agro: lecciones de México. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 6(12), 47-67.

- Zahniser, S. y Crago, Z. (2009). NAFTA at 15. Full implementation leads to increase trade and integration. A report from the economics Research Service, United States Department of Agriculture.
- Zahniser, S. y Roe, A. (2011). NAFTA at 17. Full implementation leads to increase trade and integration. Reporte del Servicio de Investigación Económica del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Recuperado de <http://www.ers.usda.gov/Publications/WRS1101/WRS1101.pdf>.



Impactos del TLCAN en el sector agropecuario de Jalisco
se terminó de imprimir en septiembre de 2012
en Imprenta de Juan Pablos, S.A.,
2ª Cerrada de Belisario Domínguez 19,
Col. del Carmen, Del. Coyoacán
México, 04100, D.F.

Se tiraron 1 000 ejemplares
más sobrantes para reposición

Cuidado de la edición y diagramación:
Adriana Patricia López Velasco
J. David Rodríguez Álvarez

Diseño de la portada:
Avelino Sordo Vilchis
Rayuela, diseño editorial
Fotografía de portada:
Ben Bryant/Shutterstock

Elaboración de gráficas, mapas y negativos:
Juan Roberto Beas Rizo





SERIE MIGRACIÓN Y DESARROLLO URBANO-REGIONAL

El proceso multidimensional del desarrollo está profundamente ligado a la migración entre países, regiones o localidades. Producto de la desigualdad, la migración se genera en los espacios que enfrentan dificultades e incluso la imposibilidad de desarrollarse y se dirige hacia aquellos que concentran la riqueza. La serie Migración y Desarrollo Urbano-Regional, impulsada por la Universidad de Guadalajara, el Programa para México de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA) y el PROFMEX/World (Consortio Internacional de Investigación sobre México), difunde diversos puntos de vista y perspectivas de análisis académico que tienen como eje estas complejas relaciones.

Dirigen esta serie y coordinan su comité editorial James W. Wilkie de UCLA y presidente del PROFMEX y Jesús Arroyo Alejandre, miembro de este Consorcio y profesor del Departamento de Estudios Regionales-INESER del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Los volúmenes publicados en ella son distribuidos por las editoriales que colaboran en su edición y en línea a través de una página *web* que ofrece también los volúmenes de la Serie Ciclos y Tendencias en el Desarrollo de México, dirigida asimismo por los profesores Wilkie y Arroyo.

1. *Principios de estudio regional. Espacios concluidos en red y regiones sin límites*, Margarita Camarena Luhrs y Teodoro Aguilar Ortega (coords.), Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World, Juan Pablos Editor, 2009.
2. *Shrinking cities South/North*. Ivonne Audirac y Jesús Arroyo Alejandre (eds.). Florida State University, University of Guadalajara, UCLA Program on Mexico, PROFMEX/World y Juan Pablos Editor, 2010.
3. *Impactos del TLCAN en el sector agropecuario de Jalisco*. J. Jesús Arroyo Alejandre (coord.), Universidad de Guadalajara, Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco, 2012.



Casi veinte años después de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en México persiste la condición dual que existía en la agricultura y la ganadería del país antes de este acuerdo: por un lado, campesinos pobres que producen granos básicos para subsistir y venden sus excedentes a precios bajos debido a la competencia internacional; por otro, empresarios agrícolas con cultivos de exportación que también venden sus productos a las cadenas comerciales, así como un sector pecuario en condiciones similares.

Jalisco vive una situación parecida a la del país: en el estado se replica la dualidad del campesinado pobre y la agricultura empresarial; en él se han establecido empresas agropecuarias transnacionales con cultivos de alto valor comercial como tomate, chile morrón y las llamadas *berries* (arándano, zarzamora y frambuesa), que dejan como mayor aportación a la entidad lo que pagan por la renta de las tierras y la mano de obra de los trabajadores del campo y de las emparadoras.

El presente estudio le pone números a las importaciones y exportaciones agropecuarias jaliscienses para conocer de qué manera ha afectado positiva o negativamente al sector la entrada en vigor del TLCAN. Además de estimar las cifras correspondientes, examina una muestra selectiva de productores, quienes aportan información que ilustra en buena medida la situación del sector en la entidad. El diagnóstico incluye la medición del tradicionalismo y la modernidad de las unidades productivas de Jalisco en este sector a nivel municipal y por regiones, donde evalúa los métodos e implementos que utilizan los productores con base en información del INEGI.

