

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE QUERETARO  
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION  
MAESTRIA EN ADMINISTRACION

LOS MERCADOS DE EXPORTACION  
PARA LA AGROINDUSTRIA EN MEXICO  
UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO REGIONAL

Tesis

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de :

MAESTRO EN ADMINISTRACION  
( Mercadotecnia )

Presenta

Ing. Gerardo Jesús Cienfuegos Carrera

Dirigida por :

M.en Admon. Raúl Mejía Estañol.

SINODALES

M. en Admon. Raúl Mejía Estañol.  
Presidente.

M. en C. José Juan Chavero Dorantes  
Secretario.

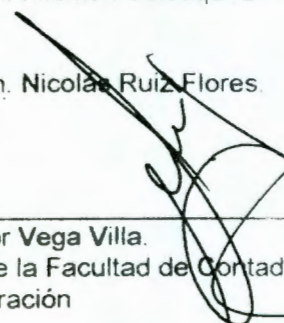
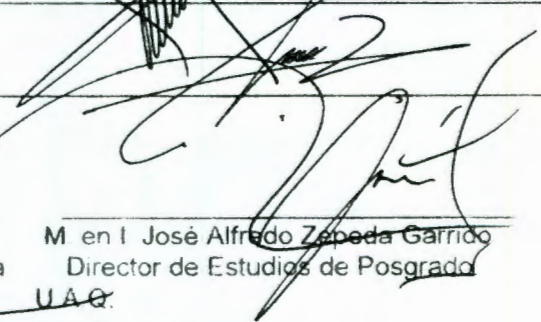
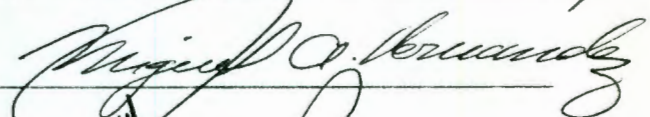
M. en Admon. Miguel Hernández V.  
Vocal.

M. en Admon. Filemón Velásquez A.  
Suplente.

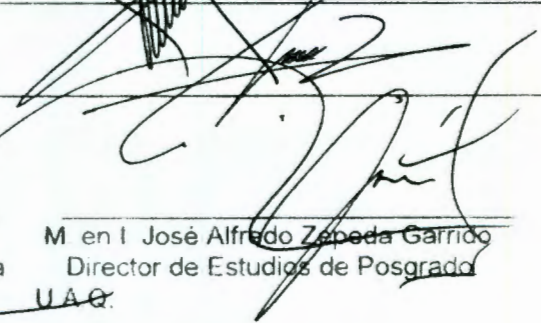
M. en Admon. Nicolás Ruiz Flores  
Suplente.



U.A.Q.



C.P. Victor Vega Villa.  
Director de la Facultad de Contaduría  
y administración  
U.A.Q.



M. en I. José Alfredo Zepeda Garrido  
Director de Estudios de Posgrado  
U.A.Q.

CENTRO UNIVERSITARIO  
Querétaro Qro. Septiembre de 1992  
MEXICO

No. Reg. H54388

TS

Clas. 382.41

C569m

## **LOS MERCADOS DE EXPORTACION PARA LA AGROINDUSTRIA EN MEXICO, UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO REGIONAL.**

ESTA TESIS ES UN ESTUDIO SOBRE LA CREACIÓN DE AGROINDUSTRIAS, SIENDO ESTAS MISMAS CON FINES DE EXPORTACIÓN.

ESTAN DIRIGIDAS A OPERAR EN CUALQUIER REGION DE LA REPUBLICA MEXICANA, SIENDO SU PRODUCCION BASADA EN DIEZ PRODUCTOS AGRICOLAS PROPUESTOS.

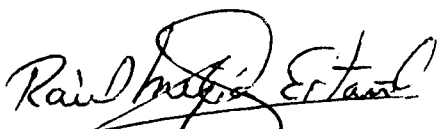
ES IMPORTANTE NOTAR QUE ESTAS AGROINDUSTRIAS APROVECHARAN LA EPOCA INVERNAL DEL HEMISFERIO NORTE, PARA UNA MEJOR ESTRATEGIA DE MERCADO, AUNADO A SU TRABAJO DURANTE EL AÑO.

DURANTE ESTE TRABAJO SE MUESTRAN MODELOS ORGANIZATIVOS PARA LA ADECUACION A LA REGION EN DONDE SE ACONSEJA OPERE LA AGROINDUSTRIA.

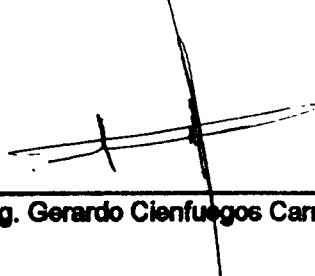
SE MUESTRAN LAS PRODUCCIONES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS DIEZ PRODUCTOS PROPUESTOS, ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA MOTIVACION E INTEGRACION REAL DE SIEMBRAS, QUE SE TRADUCIRAN EN OPORTUNIDADES DE LOS DIFERENTES MERCADOS DE EXPORTACION.

ESTO NATURALMENTE APORTA DIVISAS AL PAIS Y CONSECUENCIA LOGICA LA INDUSTRIALIZACION SISTEMATICA DEL SECTOR PRIMARIO.

ESTE TRABAJO, APORTA UNA OPORTUNIDAD TANGIBLE AL AGRO, QUE SE TRADUCIRA EN EL BENEFICIO REAL AL AGRICULTOR Y A MEXICO.



M. en Admon. Raúl Mejía Estañol



Ing. Gerardo Cienfuegos Carrera.

**THE EXPORT MARKETS FOR AGRICULTURAL  
INDUSTRIES IN MEXICO, AS AN ALTERNATIVE FOR THE  
REGIONAL DEVELOPMENT**

**THIS THESIS IS A STUDY ABOUT THE CREATION OF AGRICULTURAL  
INDUSTRIES WITH EXPORT MEANS.**

**THEY ARE DIRECTED TO OPERATE IN ANY REGION OF THE MEXICAN REPUBLIC  
WITH THEIR PRODUCTION BASED ON TEN SUGGESTED AGRICULTURAL  
PRODUCTS.**

**IT IS IMPORTANT TO MENTION THAT THIS KIND OF INDUSTRIES TAKE  
ADVANTAGE OF THE WINTER SEASON IN THE NORTHERN HEMISPHERE FOR A  
BETTER MARKET STRATEGY, BESIDES THEIR REGULAR OPERATION DURING  
THE YEAR.**


**THROUGHOUT THIS WORK I AM SHOWING DIFFERENT ORGANIZATIONAL  
MODEL ACCORDING WITH THE COUNTRY REGION IN WHICH THE INDUSTRY  
WILL OPERATE.**

**IT SHOWS UPDATED AND POTENTIAL PRODUCTIONS OF THE TEN SUGGESTED  
AGRICULTURAL PRODUCTS, IMPORTANT MATTERS TO MOTIVATE AND  
INTEGRATE THEIR SOWINGS, WHICH WILL BE TRANSLATED INTO  
OPPORTUNITIES IN THE DIFFERENT EXPORT MARKETS.**

**THIS NATURALLY WILL PROVIDE FOREIGN CURRENCIES TO THE COUNTRY  
AND IN A LOGICAL CONSEQUENCE THE SYSTEMATIC INDUSTRIALIZATION OF  
PRIMARY SECTOR OF THE ECONOMY.**

**THIS WORKS PROVIDES A TANGIBLE OPPORTUNITY FOR THE AGRICULTURAL  
SECTOR WHICH WILL TRANSLATE IN A REAL BENEFIT FOR THE FARMER AND  
MEXICO.**

  
\_\_\_\_\_  
M. en Admon. Raúl Mejía Estañol

  
\_\_\_\_\_  
Ing. Gerardo Cienfuegos Carrera

**LOS MERCADOS DE EXPORTACION  
PARA LA AGROINDUSTRIA EN MEXICO,  
UNA ALTERNATIVA PARA EL  
DESARROLLO REGIONAL**

PARA :  
ALBA,  
GERARDO, CAROLINA Y EDUARDO.

## PROLOGO.

MEXICO, ANTE LOS UMBRALES DEL SIGO XXI, SE ENCUENTRA EN UNA ENCRUCIJADA DE RETOS Y OPORTUNIDADES COMO QUIZAS JAMAS ANTES SE LE HAYAN PRESENTADO, PERO TAMBIEN, LA ALTERNATIVA DE NO ACEPTAR TALES RETOS Y PASAR DE LARGO LAS OPORTUNIDADES, QUEDANDOSE UNA VEZ MAS EN LA POTENCIALIDAD DE SER ECONOMICAMENTE MAS FUERTE, EN CONSECUENCIA, QUEDARSE A LA ZAGA ANTE LOS MOVIMIENTOS DE INTEGRACION ECONOMICA MUNDIAL, QUE DE FORMA VERTIGINOSA SE ESTAN DANDO COMO RESULTADO DEL AVANCE TECNOLOGICO, LA INTERDEPENDENCIA DE LAS ECONOMIAS NACIONALES Y LA PROXIMIDAD VIRTUAL DE LOS MERCADOS DE CONSUMO DEBIDO A LAS FACILIDADES DE COMUNICACION ACTUALES Y FUTURAS.

ESTOS RETOS Y OPORTUNIDADES SE NOS PRESENTAN EN UN MOSAICO MUY AMPLIO DENTRO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL. EL AGRO ES UNO DE CARDINAL IMPORTANCIA, PUES NO OBSTANTE LAS LIMITACIONES NATURALES EN EXTENSION, DIVERSIDAD OROGRAFICA, CALIDAD DE TIERRAS Y DISPONIBILIDAD DE AGUA; TENEMOS VENTAJAS COMPARATIVAS EN CLIMAS Y MICROCLIMAS, ESTABILIDAD ESTACIONAL DE CULTIVOS, PROXIMIDAD TERRITORIAL CON DOS DE LOS MERCADOS MAS GRANDES EN NUMERO Y POTENCIAL DE CONSUMO; EXPERIENCIA DE CULTIVO Y EXPORTACION, MEDIOS DE TRANSPORTE Y COMUNICACION, ETC.

EN CONSECUENCIA, NECESITAMOS APLICAR MODELOS CONCEPTUALES QUE NOS DESAGREGUEN LOS ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LAS DECISIONES DE INVERSION PARA EL SECTOR AGROINDUSTRIAL, FACILITEN SU ANALISIS Y ELECCION DE ALTERNATIVAS E INTEGREN LAS ACCIONES QUE DEBEN EJECUTARSE AL EMPRENDER UNA EMPRESA DE ESTA NATURALEZA, ESTAS ACCIONES VAN DESDE LA IDENTIFICACION DE AQUELLOS PRODUCTOS QUE POR SUS CARACTERISTICAS BIOLÓGICAS; RESISTENCIA CLIMÁTICA; PRODUCTIVIDAD EN FUNCION DE NUESTROS SUELOS; DEMANDA REAL Y POTENCIAL POR SER ALIMENTOS FUNDAMENTALES DE LA DIETA HUMANA; COMPETITIVIDAD EN LA PRODUCCION, CALIDAD Y PRECIO; PRODUCCION ZONAL, FORMAS DE MANEJO DEL PRODUCTO, MEDIOS DE TRANSPORTE; FORMAS DE ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA, FINANCIERA Y LEGAL; DE ASOCIACION COMPETITIVA, INCLUYENDO USO COMUN DE RECURSOS, INFORMACION, CANALES DE COMUNICACION Y MERCADEO; HASTA LA UBICACION DE LAS PRINCIPALES ZONAS DE INTERCAMBIO COMERCIAL PARA ESTOS PRODUCTOS ASI COMO EL CONTEXTO LEGAL BAJO EL CUAL SE REGULAN LAS RELACIONES DE EXPORTACION ESTE ES EL ENFOQUE DEL PRESENTE TRABAJO DE TESIS " LOS MERCADOS DE

EXPORTACION PARA LA AGROINDUSTRIA EN MEXICO, UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO REGIONAL" COMO CONTRIBUCION SERIA, DOCUMENTADA Y PRACTICA DEL AUTOR PARA ENFRENTAR LOS RETOS Y CONVERTIR EN REALIDAD LA OPORTUNIDAD DE PRODUCCION Y EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS RECOMENDADOS EN EL ESTUDIO, ENMARCADOS EN SU ANALISIS DESDE LA PERSPECTIVA HISTORICA, HASTA EL ENTORNO MACROECONOMICO NACIONAL E INTERNACIONAL ACTUAL.

M.A. JOSE JUAN DORANTES.  
JEFE DE LA DIVISION DE ESTUDIOS  
DE POSGRADO.



# CONTENIDO

## INTRODUCCION

- 1.- OBJETIVO.
- 2.- JUSTIFICACION E HIPOTESIS.
- 3.- ENTORNO DE LA INVESTIGACION.

## CAPITULO 1

### EVOLUCION DE LA AGROINDUSTRIA EN MEXICO Y SU POTENCIAL EN EL EXTRANJERO.

- |                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 1.1.- PRODUCTOS MEXICANOS EXPORTABLES | 1  |
| 1.2.- HISTORIA POR SECTORES.          | 20 |
| 1.2.1.- PRODUCTOS EN FRESCO.          | 20 |
| 1.2.2.- PRODUCTOS SEMIPROCESADOS.     | 20 |
| 1.2.3.- PRODUCTOS PROCESADOS.         | 20 |
| 1.3.- SITUACION REGIONAL.             | 23 |
| 1.4.- TECNOLOGIA.                     | 39 |

## CAPITULO 2

### ASPECTO ECONOMICO.

- |   |    |
|---|----|
| 2.1.- SITUACION ACTUAL.                         | 43 |
| 2.2.- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.              | 46 |
| 2.3.- IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.            | 47 |
| 2.4.- MECANISMOS DE APOYO FINANCIERO Y TECNICO. | 50 |

## CAPITULO 3

### MERCADO INTERNACIONAL.

- |                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 3.1.- LOS MERCADOS DE EXPORTACION.   | 58 |
| 3.1.1.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO.   | 62 |
| 3.1.2.- COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA. | 66 |
| 3.1.3.- CUENCA DEL PACIFICO.         | 72 |
| 3.1.4.- OTROS MERCADOS.              | 77 |
| 3.2.- COMPETENCIA INTERNACIONAL.     | 78 |
| 3.3.- LOGISTICA INTERNACIONAL.       | 80 |

## **CAPITULO 4**

### **DEFINICION DE LA OPORTUNIDAD.**

- |  |     |
|--|-----|
| 4.1.- ESTRATEGIA DE LAS ORGANIZACIONES.                            | 89  |
| 4.2.- ESTRATEGIA DE PARTICIPACION EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES. | 108 |
| 4.3.- CONJUNTO DE VALORES PARA UNA VENTAJA COMPETITIVA.            | 113 |

## **CAPITULO 5**

### **CONCLUSION.**

116

## **BIBLIOGRAFIA**

## **GLOSARIO DE CONCEPTOS**

## **INTRODUCCION.**

La presente tesis esta basada en una parte de la agricultura mexicana, cuya referencia es la integración regional del agro mexicano para la creación de agroindustrias y con planes firmes para la exportación. Se considera como un reto donde relativamente es fácil caer en omisiones, y por consiguiente, ser vulnerable a críticas de diversa índole. A pesar de ello se corre ese riesgo, por lo que se intenta reunir en este trabajo, toda la información posible. Para lograrlo se ha de recurrir a fuentes bibliográficas, investigaciones de campo, publicaciones especializadas libros, revistas, informes relativos y algunos recursos que garanticen el objetivo planteado.

Al iniciar el presente trabajo se indica el objetivo y la justificación de la tesis, dentro del marco de referencia a investigar.

Asi mismo se puede asentar que esta tesis tiene la intención de aportar firmemente, un marco del proceso estrategico real de nuestra agroindustria, dentro de la mercadotecnia internacional.

## **OBJETIVO GENERAL**

Proponer una solución para mejorar las expectativas de la agroindustria mexicana en el exterior, apoyando con ello el desarrollo regional y al mismo tiempo mejorar el desequilibrio económico de la balanza comercial de México así como contribuir a la productividad interna.



## **OBJETIVOS ESPECIFICOS.**

Dar a conocer más ampliamente los productos del campo mexicano, sean estos industrializados o en fresco.

Establecido este conocimiento referido a ;

- 1.- Conocimiento agrícola del cultivo.
- 2.- El cultivo adaptable a regiones con zonas potenciales.
- 3.- Orografía apropiada.
- 4.- Canales de distribución ágiles.
- 5.- Funcionamiento organizacional eficiente.

Mejorar la posición de competencia frente al mercado exterior, proponiendo para ello una estrategia de mercadotecnia para mercados en el extranjero.

Desarrollar sistemas operativos dentro de la agroindustria regional, dirigidas al comercio exterior.

- A) Organización de agrupación de compras.
- B) Cooperativas : Ejidales, Privadas y Mixtas:
- C) Consorcios de Exportación.

## JUSTIFICACION.

México es un país con diversos tipos de climas y tierras de siembra, situación que lo hace rico en muchos productos agrícolas.

Una mayor organización y explotación de ellos amplía los horizontes económicos, primeramente para las regiones productoras y en consecuencia para el país, lo que se traduce en una mayor captación de divisas. lo que es saludable para cualquier economía.

Los países en desarrollo ante la creciente necesidad de aumentar sus exportaciones y mejorar sus importaciones, se enfrentan a problemas importantes, tales como: Si por una parte para alcanzar estos objetivos existe una necesidad evidente de exportación, por otra parte, las exigencias de pequeñas y medianas empresas comerciales, demandan fórmulas de difícil ejecución.

Es notorio que a pesar de las dificultades, las exportaciones deben ser enviadas rápidamente, debido a que no se conseguirá jamás posiciones en el comercio internacional sin una escala organizativa de operaciones. Para esto, se hace necesario pensar, de inmediato, en la oportunidad del Agro, como elemento de rápida operatividad, y de financiamiento eficaz y efectivo para las operaciones cíclicas del mismo.

En esta tesis, se abordaran aspectos que puedan favorecer y fortalecer el poder de comercialización a nivel externo, mas específicamente, se expondrán ideas de modernización del comercio, y las adaptaciones de chicas y medianas agroindustrias, asi como los principales tipos de estas empresas frente al comercio exterior.

## JUSTIFICACION.

México es un país con diversos tipos de climas y tierras de siembra, situación que lo hace rico en muchos productos agrícolas.

Una mayor organización y explotación de ellos amplía los horizontes económicos, primeramente para las regiones productoras y en consecuencia para el país, lo que se traduce en una mayor captación de divisas. lo que es saludable para cualquier economía.

Los países en desarrollo ante la creciente necesidad de aumentar sus exportaciones y mejorar sus importaciones, se enfrentan a problemas importantes, tales como: Si por una parte para alcanzar estos objetivos existe una necesidad evidente de exportación, por otra parte, las exigencias de pequeñas y medianas empresas comerciales, demandan fórmulas de difícil ejecución.

Es notorio que a pesar de las dificultades, las exportaciones deben ser enviadas rápidamente, debido a que no se conseguirá jamás posiciones en el comercio internacional sin una escala organizativa de operaciones. Para esto, se hace necesario pensar, de inmediato, en la oportunidad del Agro, como elemento de rápida operatividad, y de financiamiento eficaz y efectivo para las operaciones cíclicas del mismo.

En esta tesis, se abordaran aspectos que puedan favorecer y fortalecer el poder de comercialización a nivel externo, mas específicamente, se expondrán ideas de modernización del comercio, y las adaptaciones de chicas y medianas agroindustrias, asi como los principales tipos de estas empresas frente al comercio exterior.

## **ENTORNO DE LA INVESTIGACION.**

La variedad de nuestra orografía, nuestro clima y nuestro suelo, exige estudios capaces de adaptarse a un consumo cambiante y creciente, competitivo y difícil.

La agroindustria es sin duda uno de los sectores donde México puede ofrecer calidad y variedad en un futuro esperanzador como es el de la alimentación.

El entorno de esta investigación se refiere a las regiones agrícolas de México. Los productos que estas nos ofrecen ya sean en fresco o procesados e integrar aquellos que potencialmente sean competitivos en el mercado internacional.

Los productos seleccionados para esta investigación serán referencia para la integración de una estrategia de mercadotecnia, con la aplicación de un sistema operativo regional.

Demográficamente México es considerado como un país joven. Esto implica que habrá problemas de alimentación si no se toman medidas de base en el agro mexicano. Si se considera que únicamente se dispondrá de 37 millones de hectáreas de tierras de labor y suponiendo que la tecnificación alcance los niveles de los países avanzados, será posible garantizar una dieta adecuada en el país y que se pueda tener capacidad para exportar algunos cultivos, tales como frutales y plantaciones.

## **CAPITULO 1**

### **EVOLUCION DE LA AGROINDUSTRIA EN MEXICO**

#### **Y SU POTENCIAL EN EL EXTRANJERO**

Al inicio de esta primera parte, se expondrá la evolución agroindustrial en los últimos diez años, así como el lugar que representan las agroindustrias en el país, para conocer la comercialización del agro mexicano en el exterior.

De los productos mexicanos de exportación se mencionarán los de mejor posición en los mercados internacionales, mostrando los diferentes grados de industrialización de los productos, sean estos en fresco ó procesados.

Se hará un esbozo de la situación por zonas regionales productivas del país, en donde también destacaremos sus avances tecnológicos.

#### **1.1 PRODUCTOS MEXICANOS EXPORTABLES.**

México, este nuestro gran país, se encuentra en las latitudes correspondientes a la inestabilidad climática que origina las zonas áridas o semiáridas, es decir, en la misma latitud de los grandes desiertos del mundo y en un país cuya orografía favorece a la sequía, pero al mismo tiempo cuenta con tierras de humedad, ríos cuyas aguas han sido almacenadas en las diferentes obras de irrigación y lugares de buena precipitación, pero en general las tierras, en su mayoría están fuera del óptimo ecológico para una agricultura para alta producción unitaria.

En contraste con estas condiciones ecológicas adversas, el desarrollo de nuestra agricultura la expondré inicialmente con un bosquejo de nuestros ancestros, para finalmente enunciar los productos cuyo potencial de exportación son el motivo de esta tesis.



México estuvo originalmente habitado por numerosas tribus indígenas dispersas, algunas de las cuales desarrollaron culturas muy avanzadas; entre las más destacadas se encuentran los Mayas, Zapotecas, Toltecas, Tarascos, Aztecas y Totonacos. En las antiguas esculturas de piedra y barro, en la cerámica y los códices de barro del México prehistórico aparecen reproducciones de plantas y frutos, que indican la antigüedad de especies como la del maíz, estimada por los arqueólogos en por lo menos 1300 años.

En las excavaciones realizadas en las diferentes regiones de México se han hallado plantas ó partes de plantas y granos de polen (se calcula según testimonios que datan de 5000 años A de C.) con lo que se demuestra la existencia de una agricultura incipiente.

En el valle de Tehuacán en el Edo. de Puebla, se han encontrado restos de agricultura primitiva cuya edad se calcula en 5000 años A.de C..

En los estados de México, Guanajuato, San Luis Potosí, Puebla y Oaxaca, se han encontrado herramientas de piedra como metates, machacadores cuya edad se remonta a 5000 y 3000 años A.de C..

Restos de mazorcas de maíz encontradas en excavaciones realizadas en la cueva de la perra en tamaulipas, en la cueva del murciélago, esto último en los Estados Unidos en el estado de Nuevo México, así como en la cueva de Coxcatlan, Puebla teniendo una antigüedad de entre 4500 y 7000 años A.de C..

Cuando se construyó el edificio conocido como la torre Latinoamericana, en la ciudad de México, se hicieron excavaciones a una profundidad de 65 metros; en el lodo retirado se encontraron granos de polen que fueron identificados, en 1954 como pertenecientes a la planta del maíz ; al determinar la edad de estos granos de polen se estimó una antigüedad de por lo menos 8000 años A.de C.. Este hallazgo permitió considerar a la especie como originaria de México y que indudablemente había sido domesticada por las primeras tribus que la habitaron.

Las tierras de los indígenas pertenecían a los pueblos y eran cultivadas comunalmente. El deseo de posesión de tierra del indígena era limitado porque la usaba como un medio para la satisfacción de sus primeras necesidades ó para el cumplimiento de una función social; en contraste con el conquistador cuyo deseo era ilimitado e insaciable porque veía la tierra como un medio de adquirir riquezas, poder, mando y prestigio de señor.

Las tierras comunales presentaban, según su usufructo, varias modalidades en las que se distinguen las siguientes:

- a) El Altepetlalli, aquellas tierras que contribuían a los gastos de la comunidad y monte comunal.**
- b) El Mitchimalli, cuyos productos servían para financiar las guerras.**
- c) El Teotlalpan, cuyas cosechas se destinaban a las actividades religiosas.**
- d) El Calpulalli, tierras asignadas a familias ó grupos de familias para una agricultura de subsistencia.**

Las prácticas agrícolas que hicieron fueron muy variadas y adaptadas a las condiciones climatológicas y topográficas, entre estas prácticas se pueden citar:

a) Agricultura nómada practicada en las regiones tropicales (aún en uso). Consistía en la tumba, roza y quema de una sección del bosque; después se sembraba con coa ó estaca y se practicaban descargas periódicamente. En un lapso relativamente breve, el suelo se agotaba y los rendimientos disminuían, lo cual originaba el abandono del terreno para permitir una reforestación natural, cambiándose la práctica a otra sección del bosque .

b) El barbecho: En este ciclo, se dejaba sin cultivo durante uno ó varios ciclos agrícolas una fracción del terreno en el cual se desarrollaban las malezas siendo luego eliminadas é incorporadas al suelo.

Estos periodos de descanso y tumba de malezas fueron típicos de las regiones frías y templadas.

c) Aprovechamiento de las vegas de los ríos, cultivo de temporal, cultivo mixto de temporal y de riego. De acuerdo por una investigación hecha por Palerm, citado Gortari (Geólogo famosa), se encontraron 382 poblaciones diferentes que tenían agricultura de regadío en el México antiguo.

d) La construcción de terrazas agrícolas sostenidas por muros de retención hechos de roca, permitió el cultivo de tierras en lugares montañosos y de fuertes pendientes.

e) Construcciones de Chinampas , consisten en campos artificiales construidos sobre aguas de lagunas.

Las herramientas y aperos que utilizaban eran muy rudimentarios.

Si bien durante la colonia la agricultura progresó, este progreso pudo haber sido mayor pero fue frenado por las siguientes causas:

**a.- Mayor atracción por la minería.**

**b.- Falta de iniciativa para los trabajos agrícolas por parte de los españoles.**

**c.- Ausentismo de los grandes hacendados que originó poco interés para mejorar la producción.**

**d.- Grandes extensiones de tierra ociosa.**

Durante la colonización, la agricultura indígena continuó basándose en el maíz, maguey, frijol, chile y calabaza. Los españoles introdujeron y cultivaron el trigo, caña de azúcar, cítricos, plátano y frutales (manzano, durazno, vid, café y olivo) aún cuando la corona española prohibió a sus colonias el cultivo de plantas que podrían competir con España, como el olivo y la vid.

Los conquistadores trajeron técnicas e instrumentos traídos de Europa. Entre los principales se pueden citar, la rotación de cultivos, el uso del abono animal, el arado romano y animales de tiro para los implementos agrícolas y para las carreteras.

La tenencia de la tierra fue un factor muy importante durante la colonización y aún quedan los rastros de su herencia. Cuando los españoles dominaron a los indios crearon el sistema de encomiendas, que consistía en la entrega de pueblos enteros y de sus tierras al cuidado de conquistadores individuales, para administrar y civilizar a la comunidad, siendo los encomendadores los responsables de hacer trabajar y sacarles tributos. En los trescientos años de dominación española, los encomenderos crearon derechos de propiedad sobre la tierra. De este modo se originaron las grandes haciendas con estructuras típicas de clases: los dueños y señores, los españoles o mestizos y los campesinos, esencialmente indígenas, esta organización se prolongó hasta después de la revolución de 1910.

Los esfuerzos hechos durante la independencia y durante 1856, en las reformas del Lic. Benito Juárez y el pensamiento liberal mexicano, tendiente a devolver las tierras a los pueblos indígenas, fueron infructuosos.

Durante la época de Porfirio Díaz y posiblemente antes, existió el pejugal y el arrendamiento. El primero para los peones acasillados a quienes les daban una parcela para cultivar como un medio para completar su salario y el segundo para los pequeños agricultores.

A principios de este siglo, el proceso de concentración de la tierra llegó a su punto máximo. Se conocían tres tipos de propiedad: tierra de los pueblos, que comprendía el 1%; pequeñas propiedades 2% y las haciendas 97%. Las estadísticas de estas épocas indican que el 80 % de la población era rural y que existían 830 hacendados y 410,000 agricultores, incluyendo individuos que sin ser propietarios, trabajaban en actividades relacionadas con la agricultura. El número de jornaleros era de 3, 123,935 . Estas condiciones provocaron un profundo descontento que dio lugar a la revolución de 1910 y posteriormente a la reforma agraria.

La estructura actual de la tenencia de la tierra se contempla en el artículo 27 de la Constitución Política de 1917 que establece:

**A).- La propiedad de la tierra pertenece originalmente a la nación, la que tiene el derecho de transmitir títulos de propiedad a particulares.**

**B).- La tierra puede expropiarse por razones de utilidad pública mediante la respectiva compensación.**

**C).- Por razones de interes público, el estado tiene derecho de imponer controles y reglamentar la utilización de la tierra que está en manos de particulares.**

**D).- El estado tomará medidas que sean necesarias para dividir los grandes latifundios, crear la pequeña propiedad agrícola y promover nuevos centros de población con suficiente tierra y agua.**

**E).- Establece limitaciones para la adquisición de tierras por parte de extranjeros, por corporaciones y por instituciones bancarias.**

Esta nueva modalidad originó la redistribución de tierras existiendo dos tipos de tenencia: el ejido y la pequeña propiedad rural.

El sistema de tenencia ejidal, consiste en un pueblo y los terrenos que lo rodean, ó cercanos a él; los derechos de propiedad sobre los terrenos han sido otorgados a la comunidad como grupo, no a sus miembros individualmente. Cada ejidatario tiene derecho a recibir una parcela de tierra arable para su usufructo mientras viva y pueda transmitirla a sus herederos, pero no puede venderla ni rentarla, debiendo trabajarla él mismo. En caso de no cultivarla por dos años consecutivos perderá el derecho a ella. Las tierras de pastoreo y los montes deben de conservarse permanentemente en usufructo común.

El sistema de la pequeña propiedad dedicada al cultivo agrícola, estimuló y protegió a numerosos pequeños agricultores. Originalmente una pequeña propiedad estaba definida como predio rural de 150 hectáreas si eran tierras de riego o de 300 si eran de temporal; posteriormente se redujo a 100 y a 200 respectivamente. Las propiedades legalmente establecidas, hasta estas extensiones no pueden ser expropiadas y están protegidas por certificados de inafectabilidad, expedidos para este fin por el gobierno. Este sistema dió origen a muchas pequeñas propiedades que varían desde menos de cinco hectáreas hasta doscientos.

El régimen legal de la tenencia de la tierra se inició con la ley del 6 de Enero de 1915; se firmó con el artículo 27 de la constitución de 1917 y fué instituido por el código agrario, reformado en 1971 con la emisión de la Ley Federal de la Reforma Agraria.

A pesar de los 70 años pasados desde el inicio de la revolución, hay aún polémicas y corrientes diversas sobre los derechos y amparos agrarios; sociedades y cooperativas agrícolas; estadísticas contradictorias del sistema comunal, ejidal, pequeños y grandes agricultores, colonos y arrendatarios, tierras ociosas, abandonadas, descuidadas o mal utilizadas.

La restitución de tierras pertenecientes a las antiguas comunidades indígenas es una de las preocupaciones de la legislación agraria contemporánea, ya que en su mayoría han sido invadidas a través de los años, por particulares que alegan en su favor el derecho de propiedad por prescripción. Al 31 de Diciembre de 1971, La estadística oficial registra 829 unidades comunales. Con 8,546,049 hectáreas pertenecientes a 160,041 jefes de familia..

En la zona central del país, la forma ejidal rivaliza con la propiedad privada, mientras que la pública y comunal carecen de importancia. En la zona norte hay predominio de la propiedad privada. A fines de 1981, las publicaciones oficiales registran un total de 21421 ejidos, dotados con una superficie total de 65,177,717 hectáreas que benefician a 2,604,559 ejidatarios, cuya integración familiar representa 13,022,725 habitantes de campo.

**A).- Aproximadamente el 71% de nuestra agricultura es de temporal.**

**B).- El 43.5% de la superficie es sembrada con maíz.**

**C).- El 86.8% de la superficie de maíz es siembra de temporal.**

**D).- El 87.4% de la superficie de trigo es sembrada con riego.**

**E).- Los valores citados son muy similares a los valores reportados en los años 1967-1968.**

Actualmente, el poder ejecutivo nacional, ha señalado la importancia del sector Agroindustrial por su amplia contribución tanto a la soberanía alimentaria como a la generación de empleos y divisas.

Un elemento básico de apoyo a este sector es la canalización de recursos en forma oportuna, suficiente y a tasas competitivas, que permitan que tanto la producción como las exportaciones Agroindustriales se eleven sustancialmente.

Deste modo el ejecutivo nacional ha dictado la encomienda de intensificar el apoyo por parte de todas las dependencias que de una u otra forma, tengan ingerencia en este sector, así continuar con ayuda efectiva a las Agroindustrias de exportación.

Para la determinación de los productos con mejor ventaja de comercialización exterior por parte de las Agroindustrias, determinando un marco referencial de mejor oportunidad comercial, encontramos que existen unas 40 hortalizas principales, de las cuales para este estudio se tomaron 9 productos horticolas y una cactácea, mismas que se describirán a continuación.

## **CHILE**

**Familia: Solanaceas**

**Género: Capsicum**

**Especie: Annuum**

El chile es cultivo hortícola más importante en México y de mayor consumo popular, especialmente en estado fresco, aún cuando también se consume procesado en forma de salsas, polvos y encurtidos. En México existen gran variedad de chiles de diferentes tipos en cuanto a forma, sabor, color, tamaño y picor. En 1990 se reportó que aproximadamente el 75% de la población mexicana lo consume en forma fresca.

## **BERENJENA**

**Familia: Solanaceas**

**Género: Solanum**

**Especie: Melonjena**

La berenjena es originaria de la India y de China, es importamnte en estos países así como también en Japón; se le aprecia en los Balcanes, en el sur de Europa y en el Mediterraneo. Tiene mercado seguro en el sur de los Estados Unidos. En Americalatina la demanda va en aumento. Es muy apreciado por las gentes de ascendencia árabe, en México se cultiva en las zonas tropicales del golfo de México, su cultivo es muy reducido.

## CALABACITA

**Familia: Cucurbitacea**

**Genero: Cucurbita**

**Especie: Pepo**

Las solanaceas y las curbitaceas son las familias de hortalizas más importantes de México por la superficie sembrada, reportándose una superficie sembrada de más de 63,000 hectáreas. La calabacita se consume en todo el año y en estado fresco. Es una hortaliza consumida en Europa y Asia, su consumo va en aumento.

## ALCACHOFA

**Familia: Compositae**

**Gènero: Cynara**

**Especie: Scolymus**

Pertenciente a la familia de las compuestas, la alcachofa es considerada como un platillo de lujo y cultivada por su alta rentabilidad, esta hortaliza puede ser utilizada de diversas maneras: Puede ser consumida cocida o también industrializada, congelada o conservada en escabeche. También es utilizada para preparar un licor amargo en Italia; así mismo, tiene un gran valor medicinal. La alcachofa es muy bien aceptada en Europa, Norteamérica y Asia.

## BROCOLI

**Familia: Cruciferas**

**Gènero: Brassica**

**Especie: Oleracea**

El brocoli es una hortaliza con alto valor nutritivo, la parte comestible es una masa de flores comúnmente de color verde. La demanda a nivel nacional para el consumo es casi nula; todo el brocoli que se produce se congela, y una parte considerable es de exportación, generalmente para Estados Unidos.

## COLIFLOR

**Familia: Cruciferas**

**Genero: Brassica**

**Especie: Oleracea**

La coliflor está considerada como la hortaliza más delicada y complicada de las crucíferas en cuanto a manejo se refiere. Esta hortaliza se considera como una de las principales en los países europeos dado su consumo. El consumo nacional de esta hortaliza es ligeramente mayor que el del brocoli, la mayor parte de la producción es con fines de exportación.

## ESPARRAGO

**Familia:** Liliacea

**Genero:** Asparagus

**Especie:** Officinalis

EL esparrago es una hortaliza cuyo tallo se consume fresco (esparrago verde) y enlatado (esparrago blanco). Se cultiva en paises frios y de latitudes altas, los principales lugares de consumo son Europa y norte de america. En Mèxico se cultiva en la parte central del pais.

## AJO

**Familia:** Amarilidàcea

**Genero:** Allium

**Especie:** Sativum

En Mèxico esta hortaliza se usa generalmente como condimento, ya sea en forma natural o deshidratada; nuestro pais es de los principales exportadores en el mundo.

## CEBOLLA

**Familia:** Amarilidàcea

**Gènero:** Allium

**Especie:** Ceba

La cebolla ocupas dentro de las amarilidàceas el primer lugar por la cantidad de superficie sembrada, tiene demanda durante todo el año; tiene un amplio y variado consumo: como condimento, fresca, deshidratada y hasta para uso medicinal se exporta principalmente a Europa y Asia. Siguiendo el sistema de informaciòn para las ciencias y tecnologias agricolas (AGRIS) y el sistema interamericano de informaciòn para la ciencias agricolas (AGRINTER), se agrupan estas 9 hortalizas asi:

<b>Frutos que son hortalizas</b>	<b>Chile</b>
	<b>Berenjena</b>
	<b>Calabacita</b>
<b>Tallos, brotes y flores</b>	<b>Alcachofa</b>
	<b>Brocoli</b>
	<b>Coliflor</b>
	<b>Esparrago</b>
<b>Hortalizas de bulbo</b>	<b>Ajo</b>
	<b>Cebolla</b>



El decimo producto escogido es el ya mencionado que pertenece a la familia de las cactáceas, siendo este el nopal.

## **NOPAL**

**Familia: Cactàcea**

**Gènero: Apuntia**

**Especie: Ficus Indica**

Un caso especial para esta tèsis es el nopal, cactàcea que tradicionalmente se habia considerado como un producto silvestre, pero que recientemente ha tenido una gran importancia econòmica, dado que se ha empezado a exportar.

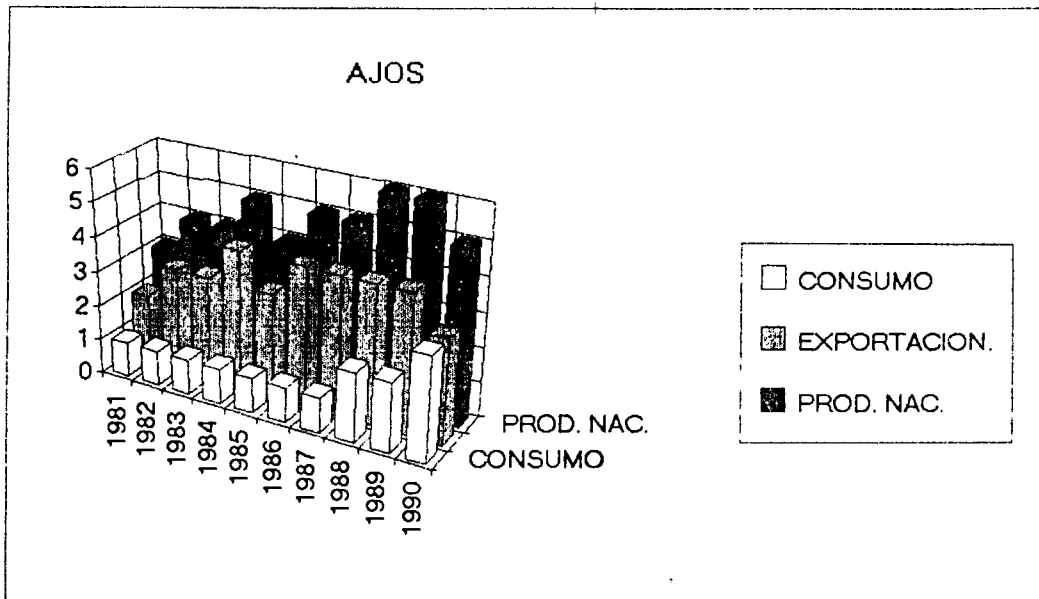
Debido a su situaciòn casi silvestre, las zonas àridas se ven favorecidas con la industrializaciòn de este producto, puesto que tiene multiples usos.

Enseguida, presento una serie de gràficas correspondientes a la producci'on nacional, consumo nacional y consumo de exportaci'on, de los productos escogidos, excepto el nopal, producto del cual no hay referencias significativas al respecto.

AJO

(MILES DE HECTAREAS SEMBRADAS)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CONSUMO	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3
EXPORTACION.	2	3	3	4	3	4	4	4	4	3
PROD. NAC.	3	4	4	5	4	5	5	6	6	5

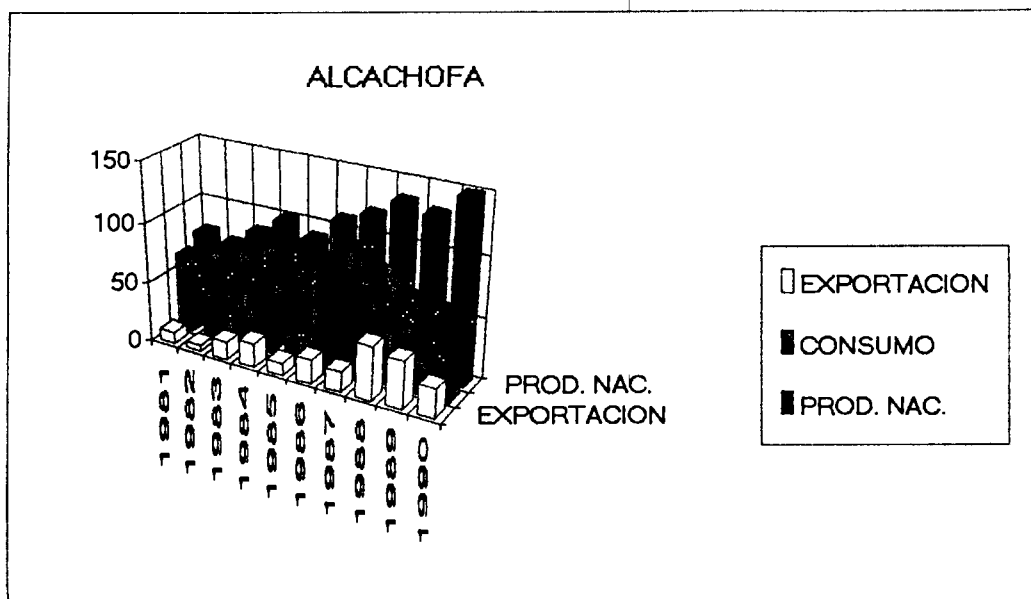


Familia. Amarilidacea  
 Nombre Científico. Allium Satibun.  
 Nombre Común. Ajo / Garlic.  
 Días de Cosecha. 180 días  
 Siembra. Verano

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

**ALCACHOFA ( HECTAREAS SEMBRADAS)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EXPORTACION	10	5	15	20	10	20	17	45	40	25
CONSUMO	65	65	70	80	80	90	103	90	75	71
PROD. NAC.	75	70	85	100	90	110	120	135	130	149

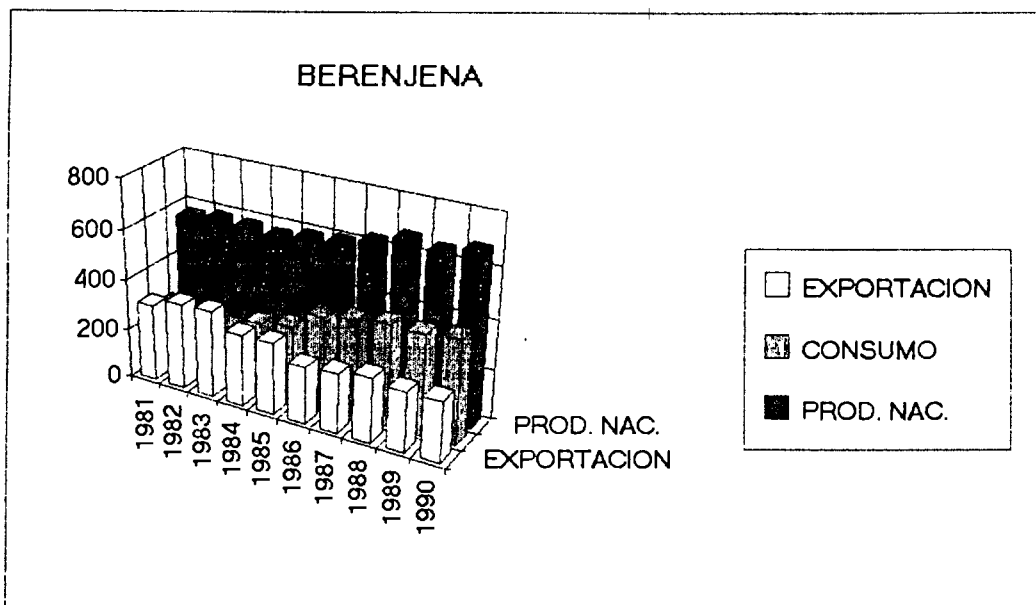


Familia. Compuestas.  
 Nombre científico. *Cynara Scalymus*.  
 Nombre común. Alcachofa / Artichoke.  
 Días de Cosecha. 120 días  
 Siembra. Verano (trasplante).

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

**BERENJENA (HECTAREAS SEMBRADAS)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EXPORTACION	310	345	350	290	290	230	240	262	245	246
CONSUMO	260	240	230	280	300	370	390	408	405	420
PROD. NAC.	570	585	580	570	590	600	630	670	650	680

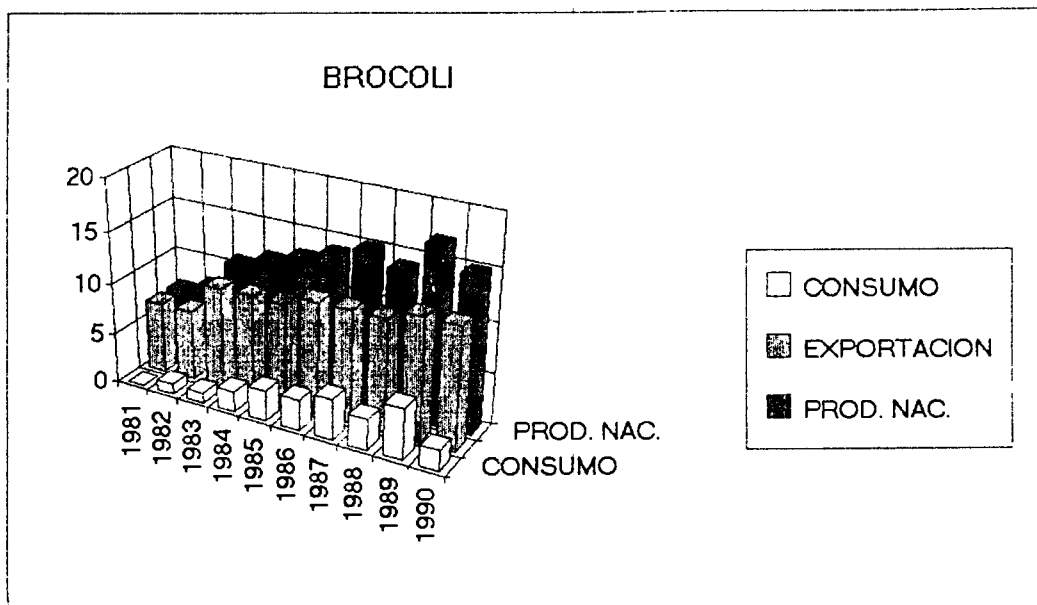


Familia. Solanacea  
 Nombre científico. Solanum Melongena.  
 Nombre común. Bernjena / Eggplant.  
 Días de Cosecha. 120 días  
 Siembra. Primavera - otoño

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

**BROCOLI (MILES DE HECTAREAS SEMBRADAS)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CONSUMO	0	1	1	2	3	3	4	3	5	2
EXPORTACION	7	7	10	10	10	11	11	11	12	12
PROD. NAC.	7	8	11	12	13	14	15	14	17	15

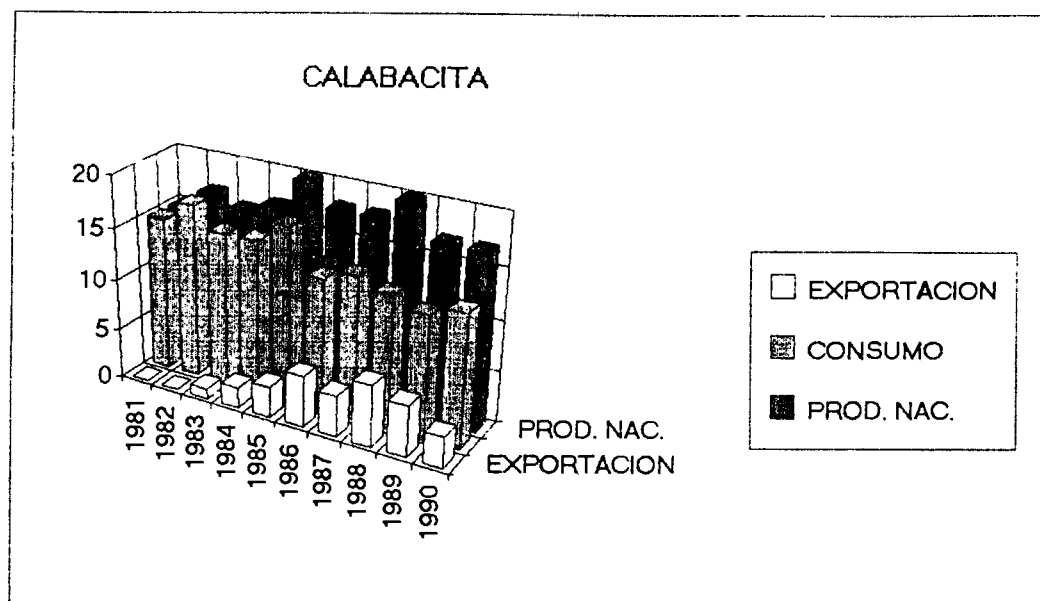


Familia. Crucíferas.  
 Nombre científico. Brassica Oleracea.  
 Nombre común. Brócoli / Broccoli.  
 Días de Cosecha. 45 días  
 Siembra. Todo el año.

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

**CALABACITA** (MILES DE HECTAREAS SEMBRADAS)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EXPORTACION	0	0	1	2	3	5	4	6	5	3
CONSUMO	15	17	15	15	17	13	14	13	12	13
PROD. NAC.	15	17	16	17	20	18	18	20	17	17

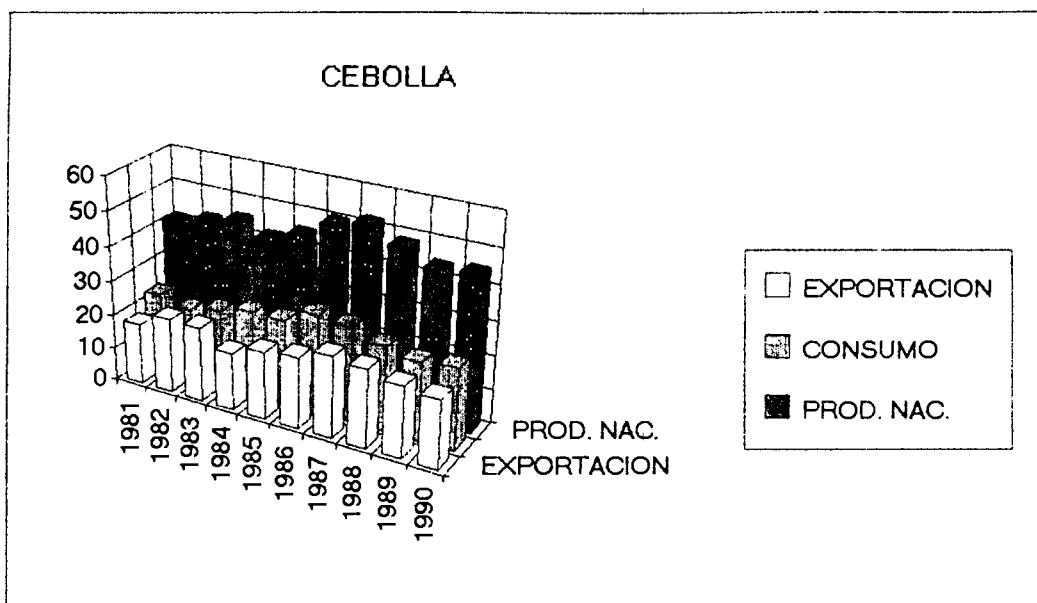


Familia. Cucurbitacea.  
 Nombre científico. Cucurbita Pepo.  
 Nombre común. Calabacita / Squash.  
 Días de Cosecha. 45 días.  
 Siembra. Primavera - Verano

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

**CEBOLLA** (MILES DE HECTAREAS SEMBRADAS)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EXPORTACION	18	22	22	17	20	21	24	23	21	20
CONSUMO	23	21	23	25	25	29	28	25	23	24
PROD. NAC.	41	43	45	42	45	50	52	48	44	45

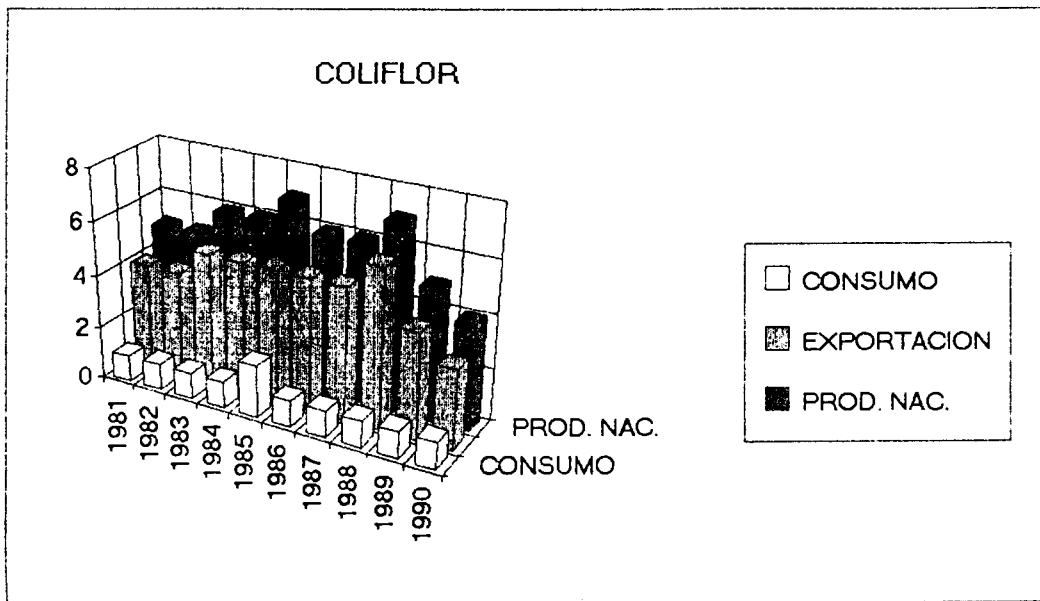


Familia. Amarilidacea.  
 Nombre científico. Allium Cepa.  
 Nombre común. Cebolla / Onion.  
 Días de Cosecha. 120 días.  
 Siembra. todo el año

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

**COLIFLOR (MILES DE HECTAREAS SEMBRADAS)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CONSUMO	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
EXPORTACION	4	4	5	5	5	5	5	6	4	3
PROD. NAC.	5	5	6	6	7	6	6	7	5	4



Familia. CRUCÍFERAS.  
 Nombre científico. Brassica Oleracea.  
 Nombre común. Coliflor / Coliflower  
 Días de Cosecha. 90 días.  
 Siembra. todo el año

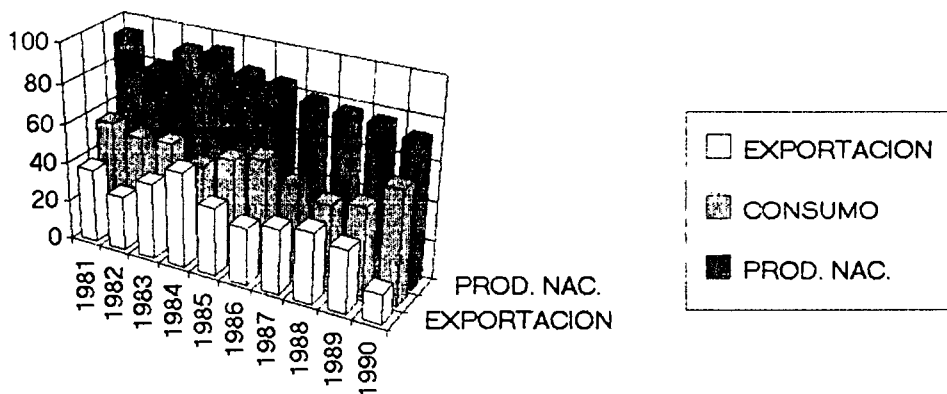
Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )



CHILES (MILES DE HECTAREAS SEMBRADAS)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EXPORTACION	38	28	39	49	35	29	33	36	32	15
CONSUMO	56	52	53	45	52	56	47	42	45	58
PROD. NAC.	94	80	92	94	87	85	80	78	77	73

CHILES JALAPEÑOS

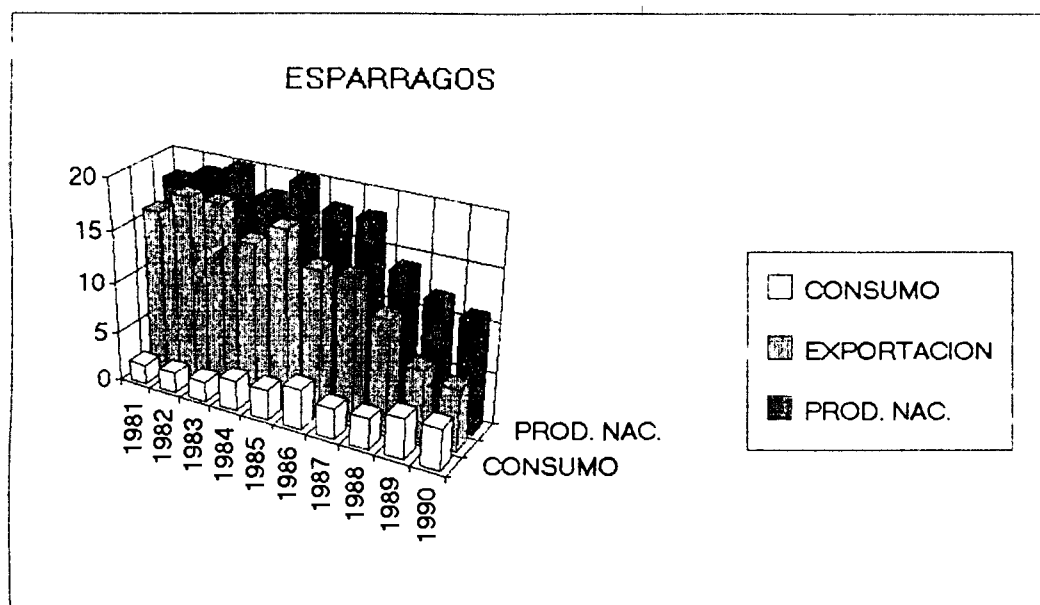


Familia. Solanacea.  
 Nombre científico. Capsicum Annum.  
 Nombre común. Chile / Pepper  
 Días de Cosecha. 120 días.  
 Siembra. Primavera - Otoño.

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

**ESPARRAGO (MILES DE HECTAREAS SEMBRADAS)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>CÓNSUMO</b>	2	2	2	3	3	4	3	3	4	4
<b>EXPORTACION</b>	16	18	18	15	17	14	14	11	7	6
<b>PROD. NAC.</b>	18	19	20	18	20	18	18	14	12	11



Familia. Liliacea.  
 Nombre científico. *Asparagus Officinalis*.  
 Nombre común. Espárrago / Asparagus.  
 Días de Cosecha. Perenne (Primavera - Verano)  
 Siembra. 4.5 años.

Fuente. Anuario de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos.  
 S.A.R.H 1990 ( último dato )

## **1.2. HISTORIA POR SECTORES.**

Para mejor conocimiento de los productos seleccionados, relacionandolos a su transformación agroindustrial, he dividido en tres sectores su producción, basado en: características botánicas, valor alimenticio, clima, suelo, época de cosecha, densidad de siembra y población, así mismo el significado de cada sector, referido a su historia técnica.

### **SECTORES AGROINDUSTRIALES.**

#### **1.2.1. Productos en Fresco.**

"Son aquellos productos que después de su cosecha, se clasifican para su empaque y se envían a su destino final para el mercado consumidor".

características.- El producto va en forma natural. No requiere tratamiento térmico de transformación, es posible que algunos productos viajen y vayan a bajas temperaturas (refrigerados) dependiendo de su destino comercial.

#### **1.2.2. Productos Semi-Procesados.**

"Son productos que después de su cosecha, se clasifican y se les aplica un proceso térmico para su conservación, enviándose así a su destino comercial final"

características.- El producto debe tener, un tratamiento térmico de precocido para garantizar frescura y naturaleza, debe ser enviado a su destino comercial final en forma refrigerada, esto es congelado. Su consumo puede durar después de procesado hasta 100 días.

#### **1.2.3. Productos Procesados.**

"Se llaman así a los productos que después de su cosecha, se clasifican y se les aplica un proceso térmico de esterilización para su conservación, su enbaleaje para su destino comercial, no requiere refrigeración

"características.- El producto tiene un proceso térmico de pasteurización, mismo que permite una duración después de envasado hasta de dos años, no requiere transportación refrigerada.

Cabe señalar que la creación de esta historia técnica por sectores, demanda conocer y entender detalladamente los diferentes sistemas de producción olerícolas de los productos seleccionados, como son;

superficie sembrada (Ha.), superficie cosechada (Ha.), rendimiento (ton/Ha.), producción (ton.), precio medio rural (\$ / ton.) y el valor de la producción (miles de pesos), tablas 1,2,3.

En el presente trabajo se mencionan diferentes sistemas de producción olerícola, sin pretender hacer polémica de su operación, pero a juicio del que escribe, subsanará carencias que se llegasen a encontrar, siempre y cuando se adecúen al producto con el que se relacione.

**PRODUCCION AGRICOLA  
CICLO AÑO AGRICOLA 1990.**

	Producción (Ton.)			Rendimiento( Ton./ HA. )		
	Riego	Temporal	Total	Riego	Temporal	Total
AJO	41.225	11	41.236	7.485	3.667	7.482
ALCACHOFA	546	0	546	7.184	0	7.184
BERENJENA	15.294	5.169	20.463	23.602	28.667	23.739
BROCOLI	155.368	117	155.485	10.813	9.000	10.812
CALABACITA	169.247	5.878	175.125	10.677	7.869	10.551
CEBOLLA	619.345	151.298	770.643	19.323	12.187	17.330
COLIFLOR	63.572	792	64.364	14.892	11.000	14.827
CHILE	555.100	78.003	633.103	10.512	5.751	9.539
ESPARRAGO	43.129	0	43.129	4.331	0	4.331
NOPALITO	3.789	172.885	176.674	11.318	35.025	33.527

	Superficie Sembrada (HA.)			Superficie Cosechada (HA.)		
	Riego	Temporal	Total	Riego	Temporal	Total
AJO	5.581	3	5.584	5508	3	5511
ALCACHOFA	149	0	149	76	0	76
BERENJENA	662	18	680	648	18	666
BROCOLI	15.171	13	15.184	14768	13	14781
CALABACITA	17.208	766	17.974	15851	747	16598
CEBOLLA	33.028	12.421	45.449	32053	12415	44468
COLIFLOR	4.415	72	4.487	4269	72	4341
CHILE	57.117	16.047	73.164	52805	13563	66368
ESPARRAGO	11.445	0	11.445	9980	0	9980
NOPALITO	360	6.449	6.809	333	4936	5269

	Precio Medio Rural (\$/Ton.)			Valor de Producción (miles de pesos)		
	Riego	Temporal	Total	Riego	Temporal	Total
AJO	2.876.301	800.000	2.875.747	118.575.513	8.800	118.584.313
ALCACHOFA	1.725.275	0	1.725.275	942.000	0	942.000
BERENJENA	2.080.093	733.273	2.036.136	31.812.937	378.369	32.191.306
BROCOLI	808.582	950.000	808.688	125.627.718	111.650	125.739.368
CALABACITA	922.421	853.061	920.093	156.117.051	5.014.293	161.131.344
CEBOLLA	725.808	372.500	656.444	449.525.830	56.358.464	505.884.294
COLIFLOR	576.082	939.773	580.557	36.622.678	744.300	37.366.978
CHILE	1.161.794	1.554.799	1.210.215	644.911.713	121.278.970	766.190.683
ESPARRAGO	5.086.568	0	5.086.568	219.836.376	0	219.836.376
NOPALITO	895.766	361.623	373.010	3.376.142	62.517.508	65.893.650

FUENTE DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS.  
S.A.R.H.

### **1.3 SITUACION REGIONAL.**

La topografía montañosa y la precipitación irregular, interactuando, limitan las áreas susceptibles de cultivo. Los cálculos más optimistas del suelo potencialmente cultivable en México, indican que aproximadamente 37 millones de hectáreas podrán acondicionarse para el cultivo.

Actualmente existen casi 5 millones de hectáreas de riego; 4.9 millones de tierra de buen temporal, el resto de uso probable es de temporal deficiente. Las perspectivas para elevar el área de cultivo, son relativamente bajas y dependen mucho de la construcción de costosos sistemas de irrigación, desmontes y obras de infraestructura. Esta situación enfatiza la necesidad de incrementar la producción agrícola en la superficie que actualmente está bajo cultivo (17 millones de hectáreas), a través de desarrollo y la adopción de su mejor canalización comercial.

La localización geográfica de estas diferentes regiones de México, las variaciones de altitud y la distribución de sus montañas, hacen del país un mosaico de climas y nichos ecológicos diferenciables. Se puede afirmar que en México se encuentran casi todos los climas posibles.

Al fundamentar la presente tesis, en las alternativas para el desarrollo regional, se toman en cuenta y estudian las diversas zonas descritas enseguida, con el objeto de encontrar áreas similares a la de los productos propuestos, para que sean zonas potenciales de siembra y con la alternativa agroindustrial que se busca, dirigida hacia la exportación agroindustrial mexicana, basada por supuesto en la disponibilidad de datos climatológicos, estudios de vegetación, usos del suelo, altitud, disponibilidad de riego y evaluación de recursos, desde 1950 a 1990.

Es posible clasificar al país en las siguientes regiones agrícolas, representadas por 3 zonas y 30 subzonas.

#### I Zona Templada.

1.- Centro y norte de Sonora, Chihuahua, noroeste de Zacatecas y de San Luis Potosi, norte de Nuevo León y la mayor parte de Tamaulipas.

Esta región en general tiene un clima templado, variando de semiárido a desértico, con excepción de la región noroeste que posee una región semitropical a lo largo de la costa, así como en el centro norte de Tamaulipas, que puede ser atractiva por la adaptación de los

productos aquí propuestos, sobre todo en el período invierno primavera. Tiene una superficie de más de 300 mil hectáreas, en tierras bajas de 0 a 800 metros sobre el nivel de mar, con riego proveniente de las presas de la Amistad, las Adjuntas y Falcón.

#### 2.- Casas Grandes y Cuahutemoc Chihuahua.

Es una zona de valles y praderas de clima templado húmedo en los límites occidentales de Chihuahua. Se produce principalmente calabacita, berenjena, ajo y cebolla.□

#### 3.- Sierra de Arteaga Coahuila.

Localizada al centro y en los límites orientales de Coahuila y partes adyacentes de Nuevo León. Se cultiva trigo de riego y temporal.

#### 4.- Norte del Bajío.

Zona que ocupa la llanura localizada en el sureste de Durango; centro y oeste de Zacatecas; Aguascalientes y norte de Guanajuato. El clima es templado y con lluvias irregulares. Los dos cultivos principales son maíz y frijol, existiendo la factibilidad de cosecha de los diez productos propuestos. En las zonas de riego son frecuentes las áreas con frutales y con chile.

#### 5.- Llanura de Jalisco.

Ocupa las llanuras y valles alrededor de Guadalajara. Posee un clima templado con abundante precipitación siendo una de las zonas maizeras más importante del país. También se produce en gran cantidad frijol, alfalfa y caña de azúcar, produciendo en menor escala cebolla, ajo, calabacita y berenjena.

#### 6.- Los Altos de Jalisco.

Ocupa la parte nororiental del estado de Jalisco. Producen frutas, maíz y linaza. El clima es templado y las lluvias irregulares, siendo de fácil adaptación la alcachofa, berenjena, brócoli y coliflor.

#### 7.- El Bajío.

La zona consiste en grandes extensiones planas, correspondientes a la cuenca inferior del río Lerma Santiago. Abarca el sureste de Guanajuato y partes de Jalisco, Michoacán y Querétaro. El clima es templado y con lluvias favorables que, unidas al riego proporcionan buenas cosechas. Se produce maíz, hortalizas, papa, trigo, garbanzo y cacahuate.

#### 8.- Mesa Central.

Esta zona abarca los valles y llanuras del altiplanicie central en ella se produce fundamentalmente trigo, frijol, papa, cebada y hortalizas, en esta sub zona.

#### 9.- Mixteca Alta.

Comprende los reducidos valles del noroeste de Oaxaca. Los principales cultivos son el trigo de invierno y de verano, existen también siembra de hortalizas.

#### 10.- Valle Central de Oaxaca.

Comprende cinco valles: los de Etla, Oaxaca, Tlacolula, Ejutla y Miahuatlán, que se extienden entre la sierra de Juárez y el sur de Oaxaca. El clima es templado benigno, con precipitaciones favorables a las siembras de temporal. Se produce, maíz, frijol, trigo y frutales las hortalizas en pequeña escala, principalmente la calabacita.

#### 11.- San Cristóbal Las Casas - Comitán.

Ocupa la altiplanicie del mismo nombre. La temperatura es templada, más baja en las partes elevadas y benigna en los valles. Con ayuda de riegos parciales se obtienen cosechas de verano e invierno. Sus principales cultivos son: maíz, frijol, trigo, hortalizas y frutales.

#### 12.- Subzona de Montes.

Ocupan las partes elevadas de la sierra madre oriental, sierra madre occidental, parte de la región volcánica transversal, la sierra norte de Oaxaca, la región de altiplanicie de San Cristóbal Las Casas y parte de la sierra de Soconusco. Se caracteriza por sus grandes zonas boscosas.



II Zona Tropical.

13.- Montemorelos.

Ocupa parte de Nuevo León y Tamaulipas. El clima es semitropical y es zona citrícola por excelencia, es muy prometedora la siembra de espárrago y chile.

14.- La Huasteca.

Está integrada por las partes tropicales de San Luis Potosí, Hidalgo Tamaulipas y Veracruz. Las temperaturas son tropicales y las precipitaciones abundantes. Se cultiva vainilla, tabaco, maíz, caña de azúcar y plátano. aquí se pueden adaptar los productos propuestos para producción en invierno.

15.- Escarpio Oriental.

La región comienza en Xilitla y Cd. Santos San Luis Potosí, Se extiende siguiendo la vertiente oriental y de las sierras que corren a lo largo del olfo de México, internándose en Guatemala. Se caracteriza por grandes osques tropicales y extensas regiones maiceras. El clima es tropical y con lluvias abundantes. se cultiva café y tabaco.

16.- Llanuras Costeras del Golfo..

Ocupan la zona del Golfo de México, desde el puerto de Veracruz hasta la parte norte de Yucatan. El clima es tropical húmedo con frecuentes vientos del norte. Tiene extensas regiones boscosas y produce maíz, caña de azúcar, arroz frijol, copra, frutas tropicales y cacao en la chontalpa..

17.- Subzona Henequenera.

Se localiza en la zona noroeste de la península de Yucatan. Su clima es tropical semiárido, sus suelos son poco profundos y abundantes en roca calcárea. Es la principal zona henequenera del país.

#### 18.- Cuenca Superior del Grijalva.

La zona ocupa el centro del estado de Chiapas. Los productos principales son: maiz, frijol, caña de azúcar y productos tropicales. Hay también extensas zonas de algodón y extensas regiones para la ganadería.

#### 19.- El Soconusco.

Se encuentra en el extremo sureste de Chiapas. El clima es tropical húmedo. Se cultiva casi exclusivamente café en los suelos de la costa y en menor escala, platano, cacao y maiz.

#### 20.- Itzmo de Tehuantepec.

Corresponde a la cuenca intermedia formada por los tributarios del río tehuantepec, en la estribación que cruza el itzmo de oeste a este, a igual distancia del Golfo de Mexico que del Océano Pacifico. desde los límites orientales de la sierra sur de Oaxaca hasta Chiapas.. El clima es tropical de precipitaciones deficientes. Se cultiva principalmente maiz, ajonjolí, arroz, café y con grandes posibilidades de chile, hay además bosques de coquito de aceite.

#### 21.- La Baja Mixteca.

Ocupa los valles de la parte intermedia de la cuenca del rio verde. El clima es semitropical y los cultivos principales son maiz, frijol y tabaco.

#### 22.- Costa Grande y Chica.

Esta subzona se extiende al lo largo de la costa de Guerrero y parte de la de Oaxaca. Su clima es tropical húmedo y en élla se cultiva coco, maiz, ajonjolí, arroz, café habiendo también bosques de coquito de aceite.

#### 23.- Tierra Caliente.

Esta subzona corresponde a la cuenca inferior del río balsas, entre los estados de Michoacan y Guerrero. El clima es tropical con precipitación variable Los cultivos más comunes son: ajonjolí, café, cacahuete, chile y coco.

#### 24.- Costa Nayarit-Jalisco-Colima.

Area que ocupa una zona variable en anchura, desde la costa hasta una elevación de 1000 metros sobre el nivel de mar. El clima es tropical húmedo y los principales productos son: tabaco, ajonjolí, maíz, cacahuate, chile y algunas hortalizas.

#### 25.- Llanuras costeras del noroeste del Pacífico.

Abarca la llanura costera de Sinaloa y del sur de Sonora, caracterizado por un gran número de ríos y de sistemas de riego. Su clima es semitropical con pocas lluvias. Los cultivos más destacados son: caña de azúcar, garbanzos, algodón y trigo.

#### 26.- Zona de Bosque Tropical.

Ocupan la región limítrofe de los estados de Veracruz y Oaxaca, parte de Chiapas, Campeche y Yucatán así como la mayor parte de Quintana Roo. El clima es tropical húmedo y con abundantes precipitaciones. Los productos principales son bosques de maderas preciosas como caoba, nogal, palo de Campeche, cedro, primavera, guanacastle, macayo, bari, ceiba y gran siembra de hortalizas y chile.

### III Sistemas de Riego.

#### 27.- Franja Algodonera.

Incluye los sistemas de riego del norte: Mexicali, valle del Yaqui, valle de Juárez, Delicias, La Laguna y otros. El clima es templado y de condiciones tropicales durante la época de verano. Se cultiva principalmente el algodón, pero se fomentan los cultivos de: linaza, trigo, sorgo y árboles frutales.

#### 28.- Valle del Yaqui.

Se localiza en el extremo suroeste de Sonora. El clima es templado con lluvias insuficientes. Se cultiva con ayuda de riegos trigo, arroz, cártamo y hortalizas.

## 29.- Subzonas Cañeras.

Constituidas por agua de riego del noroeste; la región cañera de Jalisco, Morelos y Puebla; las llanuras del Golfo de México y las áreas de abastecimiento de otros ingenios dispersos como El Mante en Tamaulipas, Plan de Ayala en San Luis Potosí y otros.

## 30.- Morelos.

La subzona está limitada a las regiones de riego del estado de Morelos. El clima es tropical semihúmedo y se produce caña de azúcar y arroz. Casi la mitad de las tierras de labor se encuentran en zonas relativamente reducidas que presentan condiciones climáticas favorables a la vida humana y a la agricultura

A continuación, se integran las tablas de las regiones agrícolas propuestas, con el cultivo actual y potencial, así como en número de cosechas anuales, para cada uno de los productos estudiados, excepto el nopal, del cual no se encontraron datos estadísticos fidedignos.

Esta información es la más reciente recabada.

REGIONES AGRICOLAS

AJO CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL

SUPERFICIE SEMBRADA, 5564 HA.

SUPERFICIE POTENCIAL 5300 HA.

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1	660	500	2
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2	700	500	2
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3		200	1
I	Norte del Bajío	4		500	1
I	Llanura de Jalisco	5	690	500	2
I	Los Altos de Jalisco	6	530	500	2
I	El Bajío	7	820	500	2
I	Mesa Central	8	620	500	2
I	Mixteca Alta.	9	420	200	2
I	Valle Central de Oaxaca	10			
I	San Cristobal - Comitán.	11		200	1
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13			
II	La Huasteca	14			
II	Escarpio Oriental.	15			
II	Llanuras Costeras del Golfo	16			
II	Subzona Henequenera.	17			
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19			
II	Itzmo de Tehuantepec.	20			
II	La Baja Mixteca.	21			
II	Costa Grande y Chica.	22			
II	Tierra Caliente.	23		600	2
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco	24			
II	Llanuras Costeras del Noroeste	25			
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27			
III	El Valle del Yaquí.	28	880	200	2
III	Subzona Cañera.	29	154	200	2
III	Morelos.	30	90	200	2

TOTALES 5564 5300

Fuente : Dirección General de Estadística.

S.A.R.H , 1990

REGIONES AGRICOLAS  
**ALCACHOFA** CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
 SUPERFICIE SEMBRADA, 149 HA.  
 SUPERFICIE POTENCIAL 2100 HA.

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1		50	1
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2		50	1
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3		50	1
I	Norte del Bajío	4		50	1
I	Llanura de Jalisco	5			
I	Los Altos de Jalisco	6			
I	El Bajío	7	100	300	2
I	Mesa Central	8	49	300	2
I	Mixteca Alta.	9		50	1
I	Valle Central de Oaxaca	10			
I	San Cristobal - Comitán.	11			
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13		300	1
II	La Huasteca	14			
II	Escarpio Oriental.	15			
II	Llanuras Costeras del Golfo	16			
II	Subzona Henequenera.	17			
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19			
II	Itzmo de Tehuantepec	20			
II	La Baja Mixteca.	21			
II	Costa Grande y Chica.	22			
II	Tierra Caliente.	23			
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco	24			
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25			
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27		50	1
III	El Valle del Yaqui.	28		300	2
III	Subzona Cañera.	29			
III	Morelos.	30			
		TOTALES	149	1500	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
 S.A.R.H. , 1990

REGIONES AGRICOLAS  
BERENJENA CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
SUPERFICIE SEMBRADA. 680 HA.  
SUPERFICIE POTENCIAL 400 HA.

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1		50	1
I	Casas Grandes y Cuahutemoc	2	100	50	1
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3			
I	Norte del Bajío	4			
I	Llanura de Jalisco	5			
I	Los Altos de Jalisco	6			
I	El Bajío	7			
I	Mesa Central	8			
I	Mixteca Alta.	9			
I	Valle Central de Oaxaca	10			
I	San Cristobal - Comitán.	11			
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13			
II	La Huasteca	14			
II	Escarpio Oriental.	15			
II	Llanuras Costeras del Golfo	16	110	50	2
II	Subzona Henequenera.	17			
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19			
II	Itzmo de Tehuantepec.	20	100	50	2
II	La Baja Mixteca.	21			
II	Costa Grande y Chica.	22	120	50	2
II	Tierra Caliente.	23			
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco.	24	100		1
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25			
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27		50	1
III	El Valle del Yaqui.	28	150	50	2
III	Subzona Cañera.	29			
III	Morelos.	30		50	1
<b>TOTALES</b>			<b>680</b>	<b>400</b>	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
S.A.R.H. , 1990

REGIONES AGRICOLAS  
**BROCOLI** CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
 SUPERFICIE SEMBRADA. 15184 HA.  
 SUPERFICIE POTENCIAL 5150 HA.

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1		50	1
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2		50	1
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3			
I	Norte del Bajío	4			
I	Llanura de Jalisco	5	2500	1000	3
I	Los Altos de Jalisco	6	1000	1000	3
I	El Bajío	7	6500	1000	3
I	Mesa Central	8	1000	1000	3
I	Mixteca Alta.	9			
I	Valle Central de Oaxaca	10			
I	San Cristobal - Comitán.	11			
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13			
II	La Huasteca	14			
II	Escarpio Oriental.	15			
II	Llanuras Costeras del Golfo	16			
II	Subzona Henequenera.	17			
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19			
II	Itzmo de Tehuantepec.	20			
II	La Baja Mixteca.	21			
II	Costa Grande y Chica.	22			
II	Tierra Caliente.	23			
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco.	24			
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25			
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27			
III	El Valle del Yaqui.	28	4000	1000	3
III	Subzona Cañera.	29			
III	Morelos.	30	184	50	2
		<b>TOTALES</b>	15184	5150	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
 S.A.R.H. , 1990



REGIONES AGRICOLAS  
**CALABACITA** CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
 SUPERFICIE SEMBRADA, 17974 HA.  
 SUPERFICIE POTENCIAL 5200 HA.

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1	300	100	1
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2	800	100	1
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3			
I	Norte del Bajío	4	1000	500	2
I	Llanura de Jalisco	5	650	500	2
I	Los Altos de Jalisco	6	800	100	2
I	El Bajío	7	2174	1000	2
I	Mesa Central	8	2400	1000	2
I	Mixteca Alta.	9	450	100	2
I	Valle Central de Oaxaca	10	500	100	2
I	San Cristobal - Comitán.	11	200	100	2
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13	700	100	2
II	La Huasteca	14	300	100	2
II	Escarpio Oriental.	15	300	100	2
II	Llanuras Costeras del Golfo	16			
II	Subzona Henequenera.	17	250	100	2
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19			
II	Itzmo de Tehuantepec.	20	250	100	2
II	La Baja Mixteca.	21	500	100	2
II	Costa Grande y Chica.	22			
II	Tierra Caliente.	23	700	100	2
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco.	24			
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25			
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27	1300	300	2
III	El Valle del Yaqui.	28	3400	300	2
III	Subzona Cañera.	29			
III	Morelos.	30	1200	300	2
<b>TOTALES</b>			<b>17974</b>	<b>5200</b>	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
 S.A.R.H. , 1990

REGIONES AGRICOLAS  
CEBOLLA CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
SUPERFICIE SEMBRADA, 45449 HA.  
SUPERFICIE POTENCIAL 6800 HA.

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1	2000	500	2
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2	3400	500	2
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3	49	100	2
I	Norte del Bajío	4			
I	Llanura de Jalisco	5	3800	500	3
I	Los Altos de Jalisco	6	4000	500	3
I	El Bajío	7	11000	500	3
I	Mesa Central	8	5000	500	3
I	Mixteca Alta.	9			
I	Valle Central de Oaxaca	10	150	100	2
I	San Cristobal - Comitán.	11			
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13			
II	La Huasteca	14			
II	Escarpio Oriental.	15			
II	Llanuras Costeras del Golfo	16			
II	Subzona Henequenera.	17	1000	500	2
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19	250	100	2
II	Itzmo de Tehuantepec.	20			
II	La Baja Mixteca.	21	300	100	2
II	Costa Grande y Chica.	22			
II	Tierra Caliente.	23			
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco.	24	300	100	2
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25			
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27	1000	500	2
III	El Valle del Yaqui.	28	13000	2000	3
III	Subzona Cañera.	29			
III	Morelos.	30	200	300	2
		<b>TOTALES</b>	<b>45449</b>	<b>6800</b>	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
S.A.R.H. , 1990

REGIONES AGRICOLAS  
COLIFLOR CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
SUPERFICIE SEMBRADA, 4487 HA.  
SUPERFICIE POTENCIAL 2700 HA

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1			
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2			
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3			
I	Norte del Bajío	4	500	100	3
I	Llanura de Jalisco	5	400	500	3
I	Los Altos de Jalisco	6	400	500	3
I	El Bajío	7	1300	500	3
I	Mesa Central	8	600	500	3
I	Mixteca Alta.	9			
I	Valle Central de Oaxaca	10			
I	San Cristobal - Comitán.	11			
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13			
II	La Huasteca	14			
II	Escarpio Oriental.	15			
II	Llanuras Costeras del Golfo	16			
II	Subzona Henequenera.	17			
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19			
II	Itzmo de Tehuantepec.	20			
II	La Baja Mixteca.	21			
II	Costa Grande y Chica.	22			
II	Tierra Caliente.	23			
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco.	24			
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25			
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27			
III	El Valle del Yaqui.	28	1137	500	3
III	Subzona Cañera.	29			
III	Morelos.	30	150	100	2
		TOTALES	4487	2700	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
S.A.R.H. , 1990

REGIONES AGRICOLAS  
CHILE CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
SUPERFICIE SEMBRADA, 73164 HA  
SUPERFICIE POTENCIAL 25300 HA

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1	1000	500	1
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2	32000	10000	2
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3			
I	Norte del Bajío	4	500	500	2
I	Llanura de Jalisco	5	400	500	2
I	Los Altos de Jalisco	6			
I	El Bajío	7			
I	Mesa Central	8	500	500	2
I	Mixteca Alta.	9	7000	3000	2
I	Valle Central de Oaxaca	10	8600	3000	2
I	San Cristobal - Comitán.	11			
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13			
II	La Huasteca	14	164	100	1
II	Escarpio Oriental.	15			
II	Llanuras Costeras del Golfo	16	2500	500	2
II	Subzona Henequenera.	17			
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19	1000	500	2
II	Itzmo de Tehuantepec.	20	4000	500	2
II	La Baja Mixteca.	21	11000	1000	2
II	Costa Grande y Chica.	22		500	1
II	Tierra Caliente.	23		500	1
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco.	24		500	1
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25		500	1
III	Zona de Bosque tropical.	26		500	1
III	Franja Algodonera.	27	1000	1000	2
III	El Valle del Yaqui.	28	3300	1000	2
III	Subzona Cañera.	29		100	1
III	Morelos.	30	200	100	2
<b>TOTALES</b>			<b>73164</b>	<b>25300</b>	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
S.A.R.H. , 1990

REGIONES AGRICOLAS  
**ESPARRAGO** CICLO AÑO 1990.

CULTIVO ACTUAL Y POTENCIAL  
 SUPERFICIE SEMBRADA, 9980 HA.  
 SUPERFICIE POTENCIAL 2800 HA.

ZONA	LUGAR	Subzona	Actual	Potencial	Cosechas
I	Centro y norte de Sonora	1			
I	Casas Grandes y Cuahutemoc.	2		100	1
I	Sierra de Arteaga y Coahuila.	3		100	1
I	Norte del Bajío	4		100	1
I	Llanura de Jalisco	5	1000	100	1
I	Los Altos de Jalisco	6	480	100	1
I	El Bajío	7	4600	100	1
I	Mesa Central	8	300	100	1
I	Mixteca Alta.	9			
I	Valle Central de Oaxaca	10			
I	San Cristobal - Comitán.	11			
I	Subzona de Montes.	12			
II	Montemorelos	13	100	100	1
II	La Huasteca	14			
II	Escarpio Oriental.	15		100	1
II	Llanuras Costeras del Golfo	16			
II	Subzona Henequenera.	17			
II	Cuenca Superior del Grijalva.	18			
II	El Soconusco	19		100	1
II	Itzmo de Tehuantepec.	20		100	1
II	La Baja Mixteca.	21		100	1
II	Costa Grande y Chica.	22		100	1
II	Tierra Caliente.	23		100	1
II	Costa Nayarit - Colima - Jalisco.	24			
II	Llanuras Costeras del Noroeste.	25		100	1
III	Zona de Bosque tropical.	26			
III	Franja Algodonera.	27			
III	El Valle del Yaqui.	28	2500	500	1
III	Subzona Cañera.	29			
III	Morelos.	30			
		TOTALES	8980	2000	

Fuente : Dirección General de Estadística.  
 S.A.R.H. , 1990

#### 1.4. TECNOLOGIA.

La tecnología tiene como origen la investigación, la observación y la experiencia.

En el transcurso del tiempo los agricultores y las autoridades responsables del desarrollo agrícola han tecnificado las actividades agrícolas con diferentes modalidades.

- a).- La observación, la prueba y el error.
- b).- El empirismo como consecuencia de la observación y transmitido de padres a hijos por generaciones.
- c).- La visita de otras zonas de producción.
- d).- Las guerras de conquista y colonizaciones.
- e).- La importancia de tecnologías y de científicos que al regresar tengan un efecto multiplicador.
- g).- Formación de instituciones cuando se dispone de los recursos necesarios y cuando las personas que toman decisiones son verdaderos estadistas ó políticos visionarios.
- h).- Por colonizadores extranjeros.

La acción conjunta de estas modalidades han llevado al país a un avance que se está manifestando por su importancia productiva, académica, científica, económica y social.

Cronológicamente las tecnologías aplicadas a lo largo y a lo ancho de nuestro territorio nacional inicia prácticamente en los siglos XVI, XVII y XVIII, en donde se realizaron los denominados "Censos Agrícolas de Revillagigedo". Ya en el México Independiente, en 1831, el censo "De Valdez" trató de integrar y evaluar los alcances del campo, en donde la sociedad agrícola estaba integrada por indígenas, criollos, españoles y mestizos en su mayoría.

En el siglo pasado la población era de aproximadamente 12 millones de personas, se pensó que la falta de población era uno de los factores de retraso en el país y en particular en la agricultura. Estas conclusiones condujeron a diferentes intentos oficiales para fomentar la inmigración de colonos extranjeros, que según la época era preferible para el mejoramiento del peón, del aparcerero, pequeño propietario, terrateniente ó comunidades indígenas dispersas. Se consideró que los colonos podían incrementar ese aumento tecnológico agrícola, que junto a esta importación indirecta de tecnología, beneficiarían a la agricultura a corto plazo y tendrían

un efecto multiplicador. Un iniciador de este movimiento inmigrante, fué Lucas Alamán en 1845, impulsó esta inmigración con seguridad a las personas y a sus bienes, proporcionando y conecionando grandes cantidades de tierra. Mediante una sucesión de hechos y leyes, se establecen en México diversas colonias con objeto de promover el desarrollo, según datos recopilados esta es su cronología; □ 1821. Esteban de Austin, coloniza Texas con 300 familias estadounidenses. De funestos resultados agrícolas y sociales, debidos principalmente a lo árido del lugar y al movimiento de separación de México que imperaba.

### **1856 - 1882. Colonias Italianas.**

- a).- En Gutierrez Zamora Ver.,excelentes agrícolas y desarrollo de ganadería.**
- b).- Colonia Aldana, en San Jacinto México, cultivadores de alfalfa y establecen una cuenca lechera, la mejor en su época.**
- c).- Colonia Manuel Gonzalez en Huatusco Veracruz. 84 familias dedicadas al cultivo de café, maiz, frijol y ganado.**
- d).- Colonia de Chipilo Puebla. Con 58 familias creando una cuenca lechera que perdura hasta nuestros días.**
- e).- Colonia de Mazatepec y Teteles Puebla. Agricultura de regulares resultados.**
- f).- Colonia Diez Gutierrez en Cd. del Maiz, San Luis potosí. Formada por 100 familias de origen Veneciano, Lombardo y Napolitano, de regular capacidad.**
- g).- Colonia Diaz, "las Estacas"en Morelos. Dedicados a la floricultura.**

### **1870. Colonos Rusos.**

Ubicados en Ensenada Baja California, vitivinicultores. 1885. Colonia Francesa. En San Rafael, municipio de Mtz de la Torre Veracruz.

Compuesta de agricultores y ganaderos, a la fecha perduran con resultados aceptables.

1893. Colonia de Mormones. En Chihuahua y Sonora. Se establecen con 300 familias de regular aceptación agrícola.

1903. Colonia Estadounidense. "El Chamal" Cd. Victoria Tamaulipas. Dedicada a la ganadería y fruticultura.

1921. Colonia Menonita. En Chihuahua. (Alemanes, Holandeses y Canadienses), Agricultores y ganaderos notables.

Diversos grupos étnicos dispersos en el país.

- a) **Japoneses.- Chiapas, Soconusco.**
- b) **Flamencos.- Santa Rosalía Chihuahua.**
- c) **Chinos y Japanese.- Sonora y Sinaloa.**
- d) **Kikapòos.- cazadores y campechinos, Coahuila.**
- e) **Africanos.- Guerrero.**
- f) **Chilenos.- Guerrero.**
- g) **Portorriquenos.- Tabasco.**
- h) **Alemanes.- Varios estados.**
- i) **negros naufragos.- Costas de Veracruz y Campeche.**

En General si bien estos colonos aprendieron de nuestros indigenas, han contribuido relativamente con nuevas tecnologías, aportando además al intercambio humano al realizar el mestizaje e introducir especies y variedades de plantas.

En la actualidad las instituciones que realizan investigaciones tecnológicas son:

- Instituto Regional de Investigaciones Agrícolas.(Sarh).**
- Instituto Regional de Investigaciones Forestales.(S.A.G.)**
- Instituto Mexicano del Café.**
- Dirección General de Distritos de Riego.**
- Centro de Investigaciones Agrarias.**
- Instituto para el Mejoramiento de Produccion de Azucar.**
- Escuelas Superiores de Agricultura.**
- Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas.**
- Centro Internacional de Mejoramiento de Maiz y Trigo.**
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.**



## Conclusión del Capítulo I

Históricamente México siempre ha sido un país eminentemente agrícola, la historia desde la conquista de México así lo registra, se han tenido una serie de contribuciones por parte de inmigrantes extranjeros que cimentaron la estructura de nuevos cultivos, a lo largo de los años México al poseer un variado clima, hace que potencialmente sea un país que al canalizar perfectamente su estructura, será un polo de desarrollo Agroindustrial fuerte. Se establece aquí la sugerencia de producción de diez productos, cuyas características potenciales serán las que con ayuda de una estructura agroindustrial adecuada, la cual trataré en el capítulo cuatro, sea base del desarrollo de la región en donde se instale, esto puede ser en cualquier parte del territorio nacional. Los productos propuestos son: Chile, Espárrago, Alcachofa, Ajo, Cebolla, Calabacita, Brócoli, Coliflor, Berenjena y Nopal, siendo importantes su transformación, tanto producto en fresco, como procesado.

Se enmarca el entorno de estos productos a regiones en donde es posible su producción en todo el territorio nacional, tratando las 3 zonas y las 30 subzonas que la integran. En estas regiones es donde existe la sugerencia de oportunidad de cultivo.

Se cierra este capítulo con las técnicas que a lo largo del tiempo han sido determinantes para la agricultura mexicana. El panorama de este Capítulo tiene la finalidad de mostrar nuestro potencial agrícola competitivo dirigido a mercados de exportación, mediante creación de Agroindustrias regionales.

## **CAPITULO 2**

### **ASPECTO ECONOMICO**

Mostramos ahora el proceso económico donde contemplaremos nuestra situación actual, así como la estructura del Plan Nacional de Desarrollo. En la sección 2.3 mencionaremos las importaciones y exportaciones así como la balanza comercial agrícola.

Habiendo visto estas primeras secciones, se complementará este cuadro con niveles de competencia internacional y los mecanismos de apoyo técnico y financiero.

Estos temas nos darán la pauta para cimentar la definición de la oportunidad.

#### **2.1 SITUACION ACTUAL**

En México desde 1983 está en marcha la construcción de un nuevo modelo de país, una manera diferente de hacer las cosas. El principio esencial es el liberalismo. Lo mismo sucede en otras muchas naciones. Es un fenómeno mundial. Nuestra liberación es tanto económica como político - social. Se cancela el proteccionismo hacia adentro y hacia afuera y el papel del gobierno dentro del estado se reduce a sus proporciones justas.

Se busca elevar la productividad, la eficiencia y la capacidad para competir con el exterior. El fin último es crecer con un estilo distinto al tradicional que permita, un dirigismo ni paternalismo, distribuir entre más gente el bienestar y las oportunidades. Como quiere progresar y tener paz social, México se incorpora al cambio. El proceso que se inició hace ocho años, sigue a pasos acelerados. Se toman decisiones y se logran arreglos trascendentales, todos con signo favorable, de tal manera que mejoran la expectativa de propios y extraños. Tan sólo en lo que ha transcurrido de estos dos últimos años se negocia la deuda externa, se anuncia la privatización de la mayoría de las empresas paraestatales y de bancos, se extiende el Pacto con modificaciones significativas en las políticas cambiaria y salarial, y se inician trabajos que han de llevar a las firmas de acuerdos comerciales.

Concretamente, México hace lo que precisa para enmendar los errores y ponerse otra vez en el camino de crecimiento, por un lado, y mantener su larga trayectoria de estabilidad social, por otro. En esto, debemos darnos cuenta, llevamos ventaja a numerosos países, incluso a varios más adelantados.

Notemos que el Pacto, ha logrado concertar a los sectores obrero y empresarial a través de complejas negociaciones y ha obtenido su adhesión para que absorban los costos de la estabilización.

Se han suscrito y acatado compromisos. Este es un logro de gran importancia, puesto que sus términos son disminuir el deslizamiento cambiario, ajustar precios de energéticos y examinar las solicitudes que haya para corregir los bienes y servicios, seguir mejorando las finanzas públicas, promover la rentabilidad agropecuaria y aumentar la productividad de la economía en su conjunto.

Al generalizar se advierte que con la mayor flexibilidad que ya existe en materia de precios se empieza a entrever la terminación del Pacto.

Se mueve hacia conclusiones macroeconómicas cada vez más firmes, precisamente para participar en una economía mundial creciente competitiva y cambiante.

En el campo, sector rezagado, se tiene una conciencia clara de los problemas del mismo, que son más graves, profundos y complejos.

Se prefiere manipular tasas de interés para que las elevaciones de precios de garantía sean menores, ya que en el caso de los productos agrícolas, al revés de lo que sucede con los industriales, se amplía la brecha entre los precios internos, es decir, los precios que se manejan dentro del país, y los externos, es decir, los precios que se dan a los productos que se exportan. Esto sucede porque los productos agrícolas en algunos casos se subsidian ejemplo de esto es el maíz. Se empiezan a notar programas para modernizar el campo, se están detectando estrategias. Se busca transformar al ejido en unidades integrales de producción. Se reconoce la excesiva intervención del gobierno, la inseguridad en la tenencia de la tierra, el sistema de seguro inadecuado, el financiamiento insuficiente, la mala política de precios y subsidios, el intermediarismo y las ineficiencias en el uso de agua, entre otras realidades. Ya hay procedimientos concretos y es esperanzador el porvenir, se puede citar aquí las reformas al artículo 27 constitucional, en relación a la tenencia de la tierra.

En los años ochentas , la economía mundial vivió una internacionalización de los artículos productivos, por lo que la interdependencia económica alcanzó una nueva dimensión en cuanto a complejidad y diversidad y por sus repercusiones sobre los sistemas productivos mundiales . La eficiencia en la asignación de recursos y su óptima explotación convirtieron a Japón , la República Federal Alemana y a otros miembros de la Comunidad Económica Europea en los principales proveedores de manufacturas industriales y servicios para los mercados. Varios países asiáticos alcanzaron una capacidad exportadora extraordinaria. En respuesta a una mayor competitividad , los industrializados, en especial Estados Unidos , adoptaron medidas proteccionistas , amenazados por la mayor eficiencia de las industrias extranjeras asociadas con nuevas ventajas comparativas , como las tecnologías de punta o las diferenciales en costos de mano de obra.

Por lo anterior , se han venido integrando bloques; destacan la C.E.E. y las naciones asiáticas, E.U. continúa siendo el mercado más grande , así como el mayor proveedor de bienes y servicios. No obstante, su concurrencia internacional se deteriora y acumula déficits comerciales difíciles de revertir sin eficientizar su estructura productiva.

Ante la integración del mercomún europeo, el resto del mundo teme quedar excluido del ,acceso al que será el mayor mercado "nacional". Los europeos temen el efecto del proteccionismo sobre su capacidad exportadora. Una de las principales preocupaciones compartidas es el acceso futuro a mercados. Este ha sido el tema principal de la Ronda de Uruguay de negociaciones del G.A.T.T., la gradual eliminación de las barreras al comercio en un marco multilateral Los países miembros, tienen el objetivo de quitar ataduras de tráfico internacional, en el entendido de que, el libre acceso a mercados estimula su eficiencia productiva.

El gobierno de México ha iniciado negociaciones formales con Estados Unidos para alcanzar un acuerdo de libre comercio. La concertación bilateral se inscribe dentro del proceso multilateral del G.A.T.T. México rechaza la integración de bloques cerrados y excluyentes y ha hecho propia la bandera de la apertura generalizada en el momento de formar el protocolo de adhesión a dicho acuerdo.

En cuanto a Estados Unidos, existe el antecedente del concertado con Canadá. México persigue objetivos similares a los de Ottawa: garantizar el acceso al mayor mercado del mundo, contar con un mecanismo eficaz de solución de controversias, evitar que su principal socio comercial adopte medidas unilaterales que perjudiquen el intercambio y atraer la inversión del

exterior. Se cuenta con algunas ventajas. En primer lugar, Washington está interesado en lograr dicho acuerdo. En segundo, nuestra industria no es percibida como un rival, por un nivel de desarrollo inferior al de Estados Unidos y Canadá. México confía en que la concertación de un tratado de libre comercio con ambos gobiernos también facilitará la transferencia tecnológica.

## **2.2 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO**

El Plan Nacional de Desarrollo (PND), estipula y define los objetivos y estrategias para el período 1989 - 1994. Se fundamenta en la situación Internacional; el proceso de la integración de la producción y la marcada interdependencia que genera, obligan a todos los países a un esfuerzo continuo de saneamiento y modernización. En todas partes se prepara para competir franca y abiertamente.

Para ser una nación próspera en lo futuro, México tiene que participar en ese movimiento. de allí la necesidad de adaptarnos. Intensifican su carácter prioritario los objetivos de crecimiento estable y sostenido y aumento en la calidad de vida de la población. Se busca promover la capacidad productiva a través de estímulos a la iniciativa de los particulares, con un mercado competitivo que asigne equitativamente los recursos y determine los precios de bienes y factores. No es tarea exclusiva del gobierno. se pretende: a).-Un sector público que sea eficiente para atender sus obligaciones legales y compromisos con los ciudadanos; b).- Un aparato productivo con mas presencia en el exterior; c).- Una infraestructura amplia y operativa; d).- Un sistema con reglas que alienten la creatividad y la imaginación emprendedora; e).- Una tecnología actual y adecuada; f).- Una organización del trabajo que permita nuevas experiencias y formas de alianza para la producción.

En el Plan Nacional de Desarrollo se observan: gradualismo, prudencia y realismo.

Así mismo, se enfatiza la necesidad de alcanzar, paso a paso, una tasa elevada de crecimiento y de consolidar el abatimiento de la inflación, como requisito para mejorar el nivel de vida, la creación de empleos y la distribución del ingreso.

a).- Política Económica.

Se fijan objetivos a partir de las posibilidades y recursos con que se cuenta.

Son fundamentales tres procesos continuos y permanentes: estabilización económica, ampliación de los medios para la inversión y la modernización. El balance primario ha de mantenerse en niveles del 5% al 7% del Producto Interno Bruto(P.I.B.) bajo un concepto de mayor racionalidad en el ejercicio del presupuesto.

Se afirman las siguientes políticas: inversión pública, congruente con el financiamiento equilibrado de las actividades del gobierno; gasto público, con la aplicación según las posibilidades de financiamiento; financiera, crediticia y cambiaria, con crecimiento de los agregados monetarios compatibles con la estabilidad de precios, el fortalecimiento del ahorro y la promoción de la eficiente intermediación financiera, así como la concertación, que contribuye a mantener la certidumbre sobre precios y permite gradualmente la libre determinación de los mismos.

b).- Promoción de la Inversión.

Para aumentar los recursos destinados a la inversión, se señalan tres fuentes: ahorro interno (público y privado); mejores términos de intercambio, aun cuando su evolución está fuera de un control efectivo y disminución de las transferencias al exterior. Se pretende que la deuda externa disminuya a menos del 50% del P.I.B. y que dichas transferencias representen el 2%. La modernización cobra importancia en la agricultura y en la industria se da un tratamiento uniforme, sin privilegiar actividades específicas. Se anuncian programas complementarios relativos al quehacer económico, como abastos, campo, agua, pesca, industria, comercio exterior, transporte, telecomunicaciones, energía, minería, turismo y empresa pública.

Al anotar las bases del Plan Nacional de Desarrollo, se acrecentan las expectativas de esta tesis, al dar a conocer mas ampliamente dentro del marco agrícola, los productos del campo mexicano, en especial los sugeridos para competencia internacional, dando oportunidad para el desarrollo de zonas regionales que pueden llegar a ser polos agroindustriales efectivos y de alta productividad.

## **2.3 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.**

La Agricultura de frente a las importaciones y exportaciones, es el tema más controvertido en el comercio internacional. La actual posición de México en seguimiento a su comercio exterior de productos agrícolas, depende en un 100% de los resultados de la Ronda de Uruguay y del G.A.T.T. debido esto, a las barreras arancelarias que perjudican sobre manera a los países en

desarrollo, no así a los industrializados que son los que niegan la eliminación de estas barreras arancelarias por temor a desestabilizar sus estructuras agrícolas. Otro punto lleno de discusión es el de las barreras no arancelarias, siendo el obstáculo más fuerte el requerimiento de permisos previos de importación, que afecta cuando menos a sesenta productos agrícolas que importamos de todo el mundo y sobre todo de Estados Unidos. La asignación de los mismos se basa en cuotas fijadas por el gobierno de manera discrecional e individual y hoy se establecen con las necesidades de cada producto, las restricciones son semejantes para ambos países, (exportador importador) pero su aplicación es más flexible del lado mexicano. Existen además otros factores que afectan el intercambio comercial, como la inadecuada infraestructura y los retrasos ocasionados por trámites administrativos.

Para nuestro principal importador de productos agrícolas, en fresco, semiprocesados y procesados, siendo este Estados Unidos, siguiendo la Comunidad Económica Europea y los países Asiáticos, sobresalen las siguientes barreras:

Restricciones cuantitativas; tarifas de importación al espárrago fresco enlatado, a la cebolla, chiles jalapeños y en general a todas las hortalizas en cualquiera de sus presentaciones y procesos, que aun cuando no afectan seriamente su comercio, pudieran en un futuro afectar su expansión.

Ordenes de comercialización; se determina el monto de oferta en el mercado, su distribución y normas de calidad que deben cumplir los bienes. La aplicación abarca tanto a nuestros productos como a los importados. Afectando a nuestra horticultura de manera directa debido al tiempo de llegada a su destino final.

Reglamentaciones Sanitarias; Abarca todos los productos agrícolas nacionales. Perjudica a su vez en forma directa algunos productos que tienen algunos pesticidas que cromatográficamente se encuentren.

El mercado norteamericano es un importante receptor de nuestra producción agrícola, por lo que el posible acuerdo de libre comercio representa una buena oportunidad. Con él se buscará la eliminación gradual de aranceles, de barreras no arancelarias y la resolución justa de controversias, para permitir acceso permanente a los mercados y aumentar la exportación y la inversión en México, sobre este tema del Tratado de Libre Comercio, se abundará en la siguiente capítulo 3. Las exportaciones mexicanas agropecuarias enfrentan, en general, elevados aranceles, si bien el ponderado para nuestras ventas a Estados Unidos es de 3%, un

grupo de productos de los propuestos en este trabajo paga 10%, 15% y hasta 20%. La eliminación de estas trabas fortalecerán la capacidad en lo que somos productivos y competitivos. La suma de nuestras hortalizas y verduras representa 2.2% de nuestras exportaciones totales y el 63.2 % de sus correspondientes importaciones. En general, no tenemos ventajas en los cereales y granos

.En volumen y valor destacan la berenjena, lechuga, jitomate, espárrago, cebolla, con más de un 90%. Pero considerando el tamaño de los mercados de la exportación mexicana en horticultura notamos cifras significativas. En cuanto a precio tenemos algunas ventajas, siendo similares a los internacionales en ajo, berenjena, cebolla, brócoli y coliflor, con alguna desventaja. en espárrago alcachofa y calabacita, el chile es el producto que tiene buena aceptación en el extranjero, el principal problema es de origen interno, debido a la falta de comunicación que prevalece por parte de los agricultores del país. En lo referente al nopal, se puede afirmar que entre más organizado se encuentre el mecanismo productivo nacional, mejor auge y aceptación tiene en los mercados exteriores.

#### Balanza Comercial Agrícola.

Es de vital importancia el conocimiento de la balanza comercial agrícola, por parte del gobierno mexicano para conocer el equilibrio que tenemos conforme a nuestra realidad en el campo.

De acuerdo con los últimos datos del Banco de Comercio Exterior, publicados por el Banco de México, concretamente en los períodos 1989-1990, la balanza agroalimentaria registra para 1989 un déficit de 849 millones de dólares que contrasta con el superavit de 161.4 millones de dólares del período 1988. El valor de las importaciones agrícolas aumentaron un 37%, principalmente en sorgo y frijol. Por lo que a los productos que proponemos, hortalizas en sí, destacan una disminución de 28%.

Las causas fundamentales del deterioro son el incremento de productos manufacturados, en relación con 1988, sobre todo azúcar, leche y productos frescos, semiprocesados y procesados hortícolas, que en conjunto representarán 74% en la compra de estos productos. Es de recordar que en el país prevaleció una fuerte sequía en este período de 1989, agudizándose en el área noroeste del país.

Los riesgos asociados a la producción agrícola provocan mayores importaciones y afectan a la balanza comercial, un buen porcentaje de las importaciones se debe a la falta de producción



nacional, que por lo descuidado de las organizaciones de los diferentes sectores agrícolas ocasionan el desconcierto y la no responsabilidad de nadie para con el problema alimentario, mucho menos con el conocimiento que la estructura mexicana que en un porcentaje alto depende de la agricultura y que al no fructificar productivamente, llevan a tener pérdidas sustanciales que definitivamente afectan la inflación nacional, la solución al problema de estas importaciones no es otra más que la organización agrícola que vendrá hermanada con los avances en el cambio estructural que fortalezca la capacidad productiva del país.

En lo referente al último dato de la balanza agroalimentaria, éste lo tenemos a diciembre de 1990 en donde registra un déficit de 1400.7 millones de dólares. en donde 163.0 millones de dólares corresponden a la agricultura que cae 41.2% respecto al mismo período del año 89 y 1383.5 para alimentos manufacturados creciendo 108%; el superavit de 145.8 millones de dólares corresponden a la ganadería según mostramos estas cifras en la figura 4.

Los resultados de 1991, aun cuando no se tienen en cifras exactas se puede asentar que reducirán el déficit en un 50%, esto debido a las buenas cosechas en una buena parte del país, en general fué un buen año agrícola.

## **2.4 MECANISMOS DE APOYO FINANCIERO Y TECNICO.**

La globalización de mercados y actividades es más evidente en el sector financiero. La tecnología reduce las distancias y permite a los intermediarios ofrecer una amplia gama de servicios, de donde surge la necesidad de contar con un marco legal que rija su comercio. Las negociaciones son complejas por las diferencias reglamentarias entre los mercados. A partir de 1985, la legislación financiera mexicana avanza en línea con las tendencias internacionales, se desregulan actividades y se inclina al concepto de banca universal. Con esto, se pretende elevar eficiencia y competitividad para aumentar el ahorro en la inversión productiva.

La liberalización es ahora posible por la estabilidad de la economía. De otra manera los costos serían mayores que los beneficios. Aun cuando faltan aspectos importantes, como tener un sistema de seguro de depósito equitativo, o una supervisión funcional acorde con la actual estructura.

El gobierno Mexicano mediante el Banco de México, intenta dar un paso adelante con la apertura a la competencia externa en servicios financieros. Independientemente de la estructura del capital, existen riesgos para el sistema de pagos. La experiencia de otros

países aconseja prudencia y gradualismo. Objetivamente se determina que la competencia se convierte en un vínculo que consolide la modernización, tan distante para nuestros apoyos financieros, sobre todo en el giro agroindustrial, esto, por medio de transferencia de tecnología avanzada y conocimientos especializados (know how). Si no se establecen mecanismos adecuados de acceso al mercado nacional, de manera prudente, en actividades como la agroindustrial con el gran potencial que puede aportar a la infraestructura nacional, se puede poner en peligro el sistema y a la estabilidad misma de la economía. De allí que la negociación, tanto en el acuerdo general sobre aranceles y comercio (G.A.T.T.), cuanto en el acuerdo de libre comercio (A.L.C.), busque fortalecer al sector financiero.

Se pueden entender tres factores a considerar:

a).- Estancamiento en el G.A.T.T., desde hace más de un año se esperan las conclusiones de la Ronda de Uruguay. Persisten entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea las discrepancias con respecto al terreno agrícola. No hay avances en el servicio financiero; los países industrializados quieren trato inmediato y preferente en tanto los países en desarrollo alegan su estado de subdesarrollo y una entrada con reciprocidad moderada, que ante esta situación en donde todas las partes creen tener la razón, lo cierto es que nadie cede para la apertura de cualquier contexto.

b).- Avance insuficiente de la reforma financiera en los Estados Unidos., aquí quedan fuera los comentarios que favorecen al A.L.C., al establecerse reglas homogéneas, estructuración del sistema regulatorio, racionalización de seguros federales de depósito, formación de grupos financieros y propietarios comercial e industrial en la banca. El avance de México se siente mayor comparado con la legislación del congreso estadounidense.

c).- Sólida postura Canadiense en el A.L.C., se persiguen aquí dos objetivos, el primero ingresar en el mercado financiero mexicano y el segundo mejorar el acceso al mercado estadounidense a partir de los beneficios del A.L.C.. En relación con el primero los bancos Canadienses desean establecer toda clase de operaciones de banca, valores y seguros en forma directa ó a través de la adquisición de empresas ya establecidas. Reconocen que México tiene el mismo derecho que ellos para proteger sus intereses internos y sus principales instituciones, pero argumentan que las reglas de inversión deben ser más flexibles para bancos extranjeros. Con respecto al segundo, pretenden, además de asegurar su permanencia en los logros obtenidos en el A.L.C., suscribir e intermediar bonos del gobierno y banca canadiense, para beneficiarse de las posibles inversiones de otros países que vayan a venir a México en un futuro inmediato.

## Reglas Operativas para Sistemas de Apoyo Financiero a las Agroindustrias.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, en apoyo a la política económica instrumentada por el gobierno federal, para impulsar a los diversos sectores agroindustriales y considerando la importancia que estas actividades representan para que el país logre un mayor bienestar social y crecimiento económico, ha decidido establecer programas acordes con las necesidades del agro mexicano encaminados a la exportación. A través de estos programas, se otorgarán créditos para capital de trabajo y para inversión fija a productores y comercializadores de estos bienes de exportación, para que lleven a cabo la producción, acopio, existencias y ventas, así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión que, en su caso, requieran.

### Primera.- Instituciones Intermedias.

Los Bancos que manifiesten su conformidad en participar como instituciones intermedias y tengan vigente el contrato de línea de crédito con BANCOMEX para efectuar redescuentos, al amparo del cual se otorgarán estos apoyos.

### Segunda.- Beneficiarios del Crédito.

Productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de productos agroindustriales de exportación..

### Tercera.- Capital de Trabajo.

#### a) Capital de trabajo:

Empresas generadoras establecidas en el país.

#### b) Inversión Fija:

Unidades de equipo;

Empresas generadoras de divisas establecidas en el país.

Proyectos de Inversión:

Ademas del punto anterior, que el proyecto de inversión que se presente, sea viable y rentable desde los puntos de vista administrativos, técnico, financiero y de mercado.

Cuarta.- Bienes Susceptibles de Apoyo.

Productos Agroindustriales cuyo destino final sea el extranjero.

Quinta.- Destino de los Recursos.

a) Capital de trabajo:

1.- Produccion:

Productos Agrícolas:

De cultivo no perenne: Siembra cultivo y cosecha

De cultivo perenne: Gastos de operación, fertilización, fumigación, mantenimiento y cosecha.

2.- Acopio:

Recolección, consolidación de embarque, empaque y embalaje, fletes, seguro y gastos aduanales.

3.- Existencias:

Mantenimiento de inventarios en el país o en el extranjero.

4.- Ventas:

Ventas a plazo al exterior.

b) Inversión Fija:

5.- Unidades de Equipo:

Adquisiciones de maquinaria y equipo unitario y de equipo de transporte, de origen nacional y nuevo, el establecimiento de bodegas en el país o en el extranjero, sin que el monto de financiamiento exceda a un millón de dolares estadounidenses.

#### 6.- Proyectos de Inversión:

Construcción y equipamiento de proyectos de inversión o ampliación de proyectos productivos. No serán financiados conceptos de inversión como terreno, costo financiero e impuestos ni capital de trabajo; pero podrán ser considerados como participación de los accionistas en el plan financiero del proyecto, mismo que no deberá incluir revaluaciones.

Sexta.- Moneda.

Dólares estadounidenses.

Septima.- Porcentaje de Financiamiento.

a) Capital de trabajo

1 y 2.- Producción y Acopio:

Hasta 100% de acuerdo a los requerimientos que determinen los bancos en cuestión, con base en el flujo de efectivo de cada operación.

3.- Existencias:

Hasta el 80% del certificado del depósito y bono de prenda expedido por el almacén general de depósito autorizado.

4.- Ventas:

Hasta 100% del valor de la factura comercial de exportación.

5.- Unidades de Equipo:

Hasta 70% del valor de los bienes y/o servicios.

6.- Proyectos de Inversión:

Hasta el 50% del valor total del proyecto.

Octava.- Monto Maximo de Responsabilidad por Beneficiario.

Hasta cinco millones de dolares estadounidenses.

Novena.- Plazo

a) Capital de Trabajo:

1.- Producción:

Hasta 360 días, de acuerdo a lo que determine el Banco, en función del flujo de efectivo de cada operación.

2.- Acopio:

Hasta 45 días, contados a partir de inicio del acopio y hasta su entrada a un almacén autorizado o embarque de los productos.

3.- Existencias:

Hasta 180 días contados a partir de la fecha de pignoración del producto

4.- Ventas:

Hasta 90 días de acuerdo a lo siguiente:

Empresas no Filiales. Plazo convenido entre comprador y vendedor, contado a partir de la fecha de embarque, o plazo promedio ponderado, contado a partir de la fecha de presentación de la operación a redescuento, de acuerdo a la modalidad operativa.

Empresas Filiales. De acuerdo a la rotación de cuentas por cobrar de la filial en el extranjero, contado a partir de la fecha de presentación de la operación a redescuento.

Es compromiso del Banco, mantener a disposición de BANCOMEX, las evidencias que justifiquen el plazo del financiamiento otorgado.

b) Inversión Fija:

5.- Unidades de Equipo:

En función del flujo de efectivo determinado en la evaluación realizada por el Banco, sin exceder de 5 años, contados a partir de la fecha de disposición del crédito. Podrá ser considerado un período de gracia de hasta seis meses, cuando la adquisición se efectúa durante una etapa en que la actividad del beneficiario aún no sea productiva.

6.- Proyectos de Inversión:

En función del flujo de efectivo aprobado por BANCOMEX, sin exceder de siete años, pudiéndose incluir un período de gracia de hasta dos años, contados a partir de la primera disposición del crédito.

Como podemos observar, la disposición para un posible crédito esta en función de la organización así como también del proyecto básico a registrar, las condiciones de estas reglas de operación nos dará la pauta para integrar las proposiciones de este trabajo, al presentar la oportunidad real de este.

## Conclusión del Capítulo 2

Se revisa la situación actual acentuando la modernización del país acorde con la época y los cambios económicos mundiales, se subraya la necesidad de un modelo nuevo de país, esto es, integrando y reformando todas las corrientes que contribuyen al desarrollo interno, para ser eficaces en lo externo, sobre todo en materia de Agroindustrialización. Se presentó el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, donde se fundamenta el proceso de integración nacional de producción y la marcada interdependencia, sobre todo en el aspecto agrícola.

Las Importaciones y exportaciones, juegan un papel importante en este capítulo debido a que la balanza comercial agrícola nos muestra el equilibrio en el campo, se encuentra que los productos que proponemos arrojan cifras de disminución en exportaciones del orden del 28%. Se comenta en forma generalizada la Ronda de Uruguay, en materia de productos agrícolas, así como nuestra vinculación al G.A.T.T.. Los apoyos financieros para las actividades que se pretenden desarrollar en la configuración de este trabajo, muestran los mecanismos de apalancamientos y de apoyos financieros, que en esencia darán los Bancos a las empresas generadoras de divisas, por supuesto el enfoque es con respecto a las Agroindustrias regionales.



## **CAPITULO 3.**

### **MERCADO INTERNACIONAL.**

El mercado internacional, se rige por situaciones económicas que dependen del medio ambiente político y cultural, de aquí que, las naciones que comercializan, ya sea en grupo o en forma independiente, requieren de un estudio previo, para que la nación exportadora entienda su oportunidad.

En este capítulo tres se comentarán los mercados de exportación, ubicados estos en cuatro partes, Estados Unidos de Norteamérica, la Comunidad Económica Europea, la Cuenca del Pacífico y otros mercados. Haremos un análisis comparativo de la competencia, y se revisará la logística internacional para tener cubierto el horizonte comercial.

Al fin de este capítulo tendremos la información necesaria para integrar las justificaciones de nuestro objetivo.

#### **3.1. LOS MERCADOS DE EXPORTACION.**

Se inicia en el país una nueva era en materia de comercio de productos agropecuarios para el mundo industrializado.

La globalización de la economía está haciendo posible la internacionalización de la agricultura mexicana. Tanto el gobierno como los agricultores buscan abordar los mercados de los Estados Unidos, la Comunidad Europea, la Cuenca del Pacífico y Latinoamérica.

La política de modernización de la agricultura se enfoca a abordar los mercados de los Estados Unidos, y posiblemente el de Canadá, con miras de acuerdo de libre comercio con esos países. La participación de México en esos mercados nos permitirá que se trasmita la tecnología adquirida del resto de los bloques económicos para exportar productos alimenticios, particularmente frutas, legumbres, carnes y sus derivados. Para ello, es necesario cumplir con las características que exigen los países altamente industrializados, que están acostumbrados a recibir productos con altas especificaciones y con los envases solicitados. Estos mercados demandan cantidades mayores y una diversidad más amplia de productos alimenticios, puesto que su sector primario ya no genera la totalidad de lo que requieren para su consumo.

Nos podemos preguntar, ¿Cuáles serán los logros que se obtendrán con la política de modernización de nuestra agricultura?. Por sobre todas las cosas, esta política será para que México supere esta insuficiencia de producción para el mercado nacional, es decir, para conjurar la amenaza de no ser capaz de autoabastecernos en productos alimenticios y para que trascienda la situación prevaleciente de la década de los ochentas, cuando año con año se tuvieron que importar productos básicos.

La respuesta agrícola ante la necesidad de autoabastecernos y exportar consiste en modernizar esta parte de la economía. Es decir, demostrar que la agricultura mexicana es dinámica, contando con una política gubernamental diseñada y funcional en forma tal que incremente la producción no solo para satisfacer necesidades nacionales sino para exportar, situación y justificación del presente trabajo, aportando en los productos propuestos, lineamientos de política para la modernización de una parte del sector agrícola. Es notorio, que las agroindustrias dentro del sector agrícola son quienes conjuntamente con las autoridades agropecuarias y gubernamentales acuerden una infraestructura para la exportación y se adecuen a la producción en gran escala, para que los apoyos financieros que otorgan los bancos más especializados con una clara vocación financiera para promover el comercio exterior, orillando también el trabajo eficaz y con las bases políticas acordes a las necesidades propias.

El problema de la agricultura para participar en un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá, se refiere tanto a la magnitud de la producción como a la calidad de la misma. Si no resolvemos estos dos aspectos no seremos capaces de competir eficazmente con esos países, con las graves consecuencias que esto implica dentro de un proceso de apertura comercial.

Nuestro sector agropecuario efectúa la mayor parte de sus exportaciones a los Estados Unidos. La apertura comercial mundial deja sentir la necesidad de diversificar nuestras ventas hacia los importantes mercados de Asia y Europa, esto implica un cambio sustancial en lo acontecido hasta la fecha, en que la política agropecuaria se ha enfocado básicamente hacia el vecino país del norte, con resultados muy modestos.

La política actual en materia de comercio exterior debe proyectarse hacia un mercado abierto, de mejor accesibilidad, sustentando esquemas que logren eliminar barreras arancelarias y no arancelarias para que no se obstaculice la libre competencia. Como ejemplo de esto, basta mencionar el acuerdo hecho ya entre Estados Unidos y Canadá, así como los celebrados en el seno de la Comunidad Europea, entre algunos países asiáticos y en otros países latinoamericanos..

Los productores mexicanos están involucrados en la lucha por internacionalizar el sector agropecuario porque se siente que existe deseo de incursionar en nuevos mercados, en búsqueda de compradores potenciales de bienes primarios cada vez mayores. Generalmente no pueden resolver, por sí mismos, los problemas de introducción comercial de sus productos en los mercados del exterior. Es por ello que su actuación debe enfocarse a concertar estrategias con las políticas de comercio exterior del gobierno en concordancia sobre todo, con las regiones agroindustriales y basadas en las características propias de cada una de estas regiones.

De la marcada política proteccionista que había venido ejerciendo México hasta hace pocos años a la actual estrategia de apertura comercial, existe una gran diferencia que permitirá ascender a un estadio que facilite la modernización de la agricultura y que permita que se produzcan bienes de calidad y cantidad competitivas en los mercados internacionales. Nuestro país debe estar atento a las negociaciones del G.A.T.T. (recordar que la agricultura es el tema central en las negociaciones de la ronda de Uruguay. Por ello, será menester llegar a hacer acuerdos específicos para que se fortalezcan las economías agrícolas de los países en vías de desarrollo.) en forma muy significativa, para la futura concertación de acuerdos, buscando socios inversionistas, comerciales o financieros que colaboren para lograr el acceso de nuestros productos agrícolas a los principales bloques económicos.

Para penetrar en los mercados de exportación, debe modificarse la política agropecuaria mexicana, en forma tal que no solo se circunscriba a una meta de autosuficiencia sino que su estrategia se base fundamentalmente en organizar la producción de bienes primarios en relación directa a la magnitud del mercado exterior. Solamente así existirá una producción exportable que permita dar a los mercados extranjeros productos que demandan y al sector agrícola el estímulo que requiere para la integración de las agroindustrias que resultarán del sentir de la exportación.

Se proponen aquí soluciones de organización y de administración para darle congruencia a la explotación de tierras ejidales y particulares, garantías a todos ellos y planeación a la gran agricultura, a fin de traer mayores inversiones a los productos de exportación. Continuará el proceso de apertura en el sector primario, pero a fin de hacerlo competitivo, se le debe otorgar asistencia técnica, se deben llevar a cabo estudios de oportunidad de productos como los que en este trabajo se proponen como ejemplo, incluso podría haber participación de inversión extranjera.

Sólo así, la política de apertura comercial tendrá que apoyar más la exportación de productos agrícolas frescos, semi procesados y procesados.

Ahora que México se encuentra en el umbral de una economía más abierta, las deficiencias en materia agrícola son en su mayoría foco de atención. El gobierno se está preparando para atender las deficiencias del sector a corto plazo, así como también la asistencia técnica será compartida en mayor medida con la iniciativa privada, tanto a nivel nacional como internacional, y las políticas de retroalimentación se retroalimentarán con lo que el mercado mundial reclame.

Se dice que nuestro país ha experimentado una verdadera revolución en su comercio exterior. Si bien es cierto que ninguna parte de la economía ha escapado a los efectos de la crisis económica, el sector agrícola lleva la peor sacudida, el deterioro de su capacidad productiva ha inducido a tener excesivas y crecientes importaciones.

El proceso de apertura comercial sólo se entiende apoyado en una política económica como la que actualmente se empieza a implantar, cuyas estrategias deben tender a restablecer la vitalidad agrícola. Se espera que nuestro país, aislado hasta hace poco de los grandes movimientos del comercio internacional se involucre de lleno en esta corriente. Hoy el proceso de cambio es claro y definitivo.

La internacionalización de la agricultura permite elevar los niveles de calidad y productividad, tanto para hacer frente a las desmedidas importaciones como para mejorar los montos de bienes exportables, compitiendo en los principales mercados importadores de alimentos. Los expertos afirman que mientras México cambia, el mercado internacional experimenta modificaciones complejas y sumamente dinámicas. Estos grandes cambios del mercado externo tienden a provocar un rompimiento en el mecanismo multilateral del comercio internacional, para darle gestación a esquemas bilaterales como los acuerdos de libre comercio México - Estados Unidos - Canada, y México - Chile.

Resulta ya un hecho la realización de acuerdos, existiendo temores como las políticas proteccionistas o las aperturas globalizadas pero es una buena oportunidad a nuestra agricultura y a la creación de Agroindustrias de exportación.

En el campo de la Economía Agrícola, quien pretenda supeditar su desarrollo al mercado interno comprobará que solo queda la opción de impulsar el comercio exterior si se quiere dinamizar el sector.

De ahí que la apertura comercial en el sector primario, amerite una consideración especial. México se encuentra muy estrechamente ligado a dicha apertura para que le sea posible desvincularse de lo que acontece en el mundo, a menos que nuestro país este dispuesto a aceptar que la agricultura tenga un

nivel inferior al que pueda alcanzar con la ayuda del comercio exterior.

### **3.1.1. Tratado de Libre Comercio.**

#### **México - Estados Unidos - Canadá.**

La decisión de México de buscar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, marca la culminación de un notorio proceso de liberalización de la economía y de reestructuración llevado a cabo por la actual administración, la cual ha reconocido adecuadamente las nuevas realidades de la economía mundial, siendo estas:

- 1.- Las principales naciones del mundo están cada vez más cercanamente integradas en cuanto a comercio, inversiones y flujos financieros.
- 2.- El proceso dinámico de liberalización e integración se está acelerando en América del Norte, Europa Occidental y Oriental y el Este Asiático.
- 3.- Las naciones que no aprovechen las oportunidades abiertas por los cambios, están en peligro de quedarse atrás en cuanto a obtener crecimiento en los niveles de vida de su población.

#### **Las Bases.**

Un acuerdo de libre comercio tendría amplia importancia simbólica y sustantiva, tanto política como económicamente. México y Estados Unidos son socios naturales. Sus economías son complementarias. Estados Unidos representa actualmente dos tercios de las exportaciones de México y provee dos tercios de sus importaciones. En realidad, México es su tercer socio más importante, después de Canadá y Japón.

La importancia del comercio respecto al producto interno bruto es creciente en ambos países. Cada uno incrementa sus exportaciones; los Estados Unidos para reducir su fuerte déficit en cuenta corriente y detener el fuerte crecimiento de su deuda externa; México para impulsarse en la senda del desarrollo sostenido y hacer frente al servicio de su deuda externa. Un Acuerdo de Libre Comercio beneficia a ambos países al permitirles el acceso al mercado, la mano de obra, la tecnología y las experiencias del otro. Las dinámicas incrementan las oportunidades comerciales en sectores en donde ahora no existe

comercio y mejoran la competencia tanto de las empresas de Estados Unidos como las de México, debido a la mayor escala, la especialización y los costos menores, mejorando también la productividad y los niveles de vida de ambos países.

**Beneficio para México.**

México se encuentra a las puertas del mercado más grande del mundo, la lógica económica señala que ello debe permitirle asociarse ampliamente con este. El tamaño y la apertura del mercado norteamericano han sido el gran impulso para el espectacular éxito de las exportaciones y del crecimiento económico de Japón y de los países del sudeste asiático durante las dos últimas décadas.

Al buscar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, México está siguiendo los pasos de Canadá, cuya complementariedad con aquel país es similar. La iniciativa canadiense reconoció que la dependencia del mercado norteamericano había crecido en la pasada década aún cuando la política oficial había sido de diversificación de mercados. Otro motivo fue el temor a un creciente proteccionismo en los Estados Unidos.

Igualmente, desde el punto de vista de México, debemos plantear dos objetivos en un posible acuerdo de libre comercio, a fin de que las relaciones económicas de ambos países resulten alagadoras:

1.- Más abiertas y con menores obstáculos.

2.- Más predecibles, estables y seguras.

El segundo objetivo es, el más importante: desarrollar una relación comercial más segura y más predecible.

El A.L.C. dará un marco más estable para las decisiones de todos los sectores, mediante la formación del acceso, a través de asegurar un trato preferencial a los bienes y servicios, consiguiendo que, no se establezcan en lo futuro nuevos obstáculos como lo hizo Canadá, México estará en una fuerte posición para atraer inversión extranjera. Un A.L.C. atraerá la atención de empresas norteamericanas, grandes y pequeñas, sobre las ventajas comparativas que tiene México. La certeza de un acceso al mercado norteamericano puede ser un estímulo a la inversión extranjera para México. Desde luego, a corto plazo habrá un incremento en el comercio debido a la reducción de obstáculos. Pero en el largo plazo, la

repercusión de un A.L.C. es probable que sea aún más importante. La reacción de la comunidad norteamericana de hombres de negocios puede calificarse en cuatro categorías:

1.- Algunas compañías norteamericanas aprovecharán el acceso sin obstáculos al mercado mexicano, mediante la reconsolidación de sus operaciones en los Estados Unidos. Como es probable en industrias de un tamaño tal que la capacidad excedente de la que dispongan en Estados Unidos les permita compensar la ventaja del costo de mano de obra.

2.- En General, tal consolidación en Estados Unidos será compensada por otras compañías norteamericanas en una variedad de negocios manufactureros que harán exactamente lo contrario. En la confianza de las oportunidades comerciales de México, estas empresas podrán ver claramente el camino para invertir en forma importante haciendo los compromisos que resulten necesarios.

3.- En un gran número de negocios manufactureros, siento que las compañías americanas harán planes para construir plantas en México, con la clara intención de vincular sus operaciones en ambos países. Eventualmente, las operaciones mexicanas y norteamericanas pueden vincularse para proveer a otras partes del mundo, impulsando tanto el comercio de uno como el del otro país. Tal combinación, diseñada dentro de las respectivas capacidades de cada nación, puede permitir un aumento cuantitativo de las exportaciones de ambas.

4.- Finalmente, la respuesta más entusista a un A.L.C. probablemente venga de las empresas norteamericanas de servicios, que son las más ansiosas en abordar las oportunidades del desarrollo del mercado mexicano. Esto es especialmente cierto en servicios financieros, en comunicaciones y en servicios profesionales y técnicos, donde las firmas americanas precisan tener ventajas comparativas.

Es bueno hacernos el siguiente cuestionamiento, ¿Cómo puede el A.L.C. entre Estados Unidos y México afectar la capacidad de México para atraer inversión de Japón y Europa?, el acuerdo entre Estados Unidos y Canadá sirve de modelo: la inversión extranjera será incluida definitivamente en el acuerdo, cuando los materiales y procesos tengan cuando menos el 50 % o más de los costos de fabricación. Siendo este un requisito nada oneroso para que lo cumplan los extranjeros, especialmente cuando deseen vincular más sus operaciones mexicanas con sus instalaciones en los Estados Unidos. Consecuentemente, el acuerdo puede tener un útil efecto estimulante sobre la inversión Europea y asiática en América y sobre todo en nuestro México.

Con el A.L.C. México está en posición de asegurar concesiones comerciales con los Estados Unidos en productos básicos, como restitución de nuevas liberalizaciones comerciales.

Posiblemente uno de los más importantes beneficios políticos del A.L.C., desde el punto de vista de México, sea el de la inclusión de un artículo semejante al acuerdo de Canadá, en contra de los aumentos de las medidas proteccionistas en los Estados Unidos. Canadá esta exceptuada de cualquier ley restrictiva norteamericana a menos que se mencione expresamente lo contrario en la legislación, cualquier disposición norteamericana que le incumba a Canadá, deberá discutirse bilateralmente. El acuerdo establece un acuerdo binacional para el arreglo de disputas, incluyendo la posibilidad de un arbitraje obligatorio en caso de desacuerdo. Además se provee un sistema unico de comités bilaterales de expertos para reglamentar que cualquier agencia local aplique correctamente las leyes internas en el área de impuestos compensatorios y cuotas antidumping. Los acuerdos de tales agencias son concluyentes y obligatorios. estos mismos acuerdos estan integrados en el tratado a firmar.

Estos acuerdos, no atentan contra la soberanía nacional, pero aseguran que los intereses de la parte minoritaria no se vean afectados negativamente por negligencia o fallas del socio mayor.

En el A.L.C. se aclararon dudas que se tenían en sectores como es el agrícola , dada la baja productividad mexicana , pero con la reglamentación se disiparon esas lagunas reglamentando con detalle el movimiento a la baja de los aranceles trinacionales.

Canadá abrió los servicios de los sectores bancarios, de seguros y financieros, al mismo tiempo que un extenso conjunto de negocios, servicios profesionales y técnicos, reservándose sólo el derecho de revisar grandes adquisiciones, mientras, México acepta automáticamente la inversión extranjera, y revisar al igual que Canadá los montos grandes.

En el A.L.C. canadiense prohíbe la importación de niveles máximos de equidad que puedan dársele a los extranjeros. Además prohíbe inversiones vinculadas al requisito de resultados tales como insistir en porcentajes específicos de contenido local en fabricación o sobre determinados niveles de exportación.

Es probable que sean preocupantes para México las disposiciones sobre adquisiciones gubernamentales en el A.L.C. Estados Unidos - Canadá. Los contratos gubernamentales de estos dos países deben estar sujetos a las reglas abiertas de las adquisiciones establecidas por el G.A.T.T. . Esto, resulta un reto para México atendiendo a su política de uso de contratos gubernamentales para



fortalecer la industria de sustitución de importaciones. De cualquier forma, a la luz del programa masivo de privatización, en el futuro, resulta una cuestión menos significativa que en lo que en realidad ha sido en el pasado.

**Beneficios para Estados Unidos y Canadá.**

El A.L.C. puede permitir que los Estados Unidos maneje uno de los problemas bilaterales de mayor importancia como lo es el de la inmigración. Un A.L.C. que produzca un rápido crecimiento del nivel de vida de los mexicanos puede ayudar a contener esta migración al norte. En la medida en que se eleva el crecimiento económico de México, los Estados Unidos y Canadá serán los mas propensos a exportar artículos a México.

**Generalidades.**

El A.L.C. reconoce la amplia disparidad de los niveles de desarrollo económico de México contra Estados Unidos y Canadá, aspecto que no ocurre entre Estados Unidos y Canadá. Aún más estos países comparten muchas similitudes en su estructura legal y en general en sus instituciones económicas, lo que no es el caso con México.

En cuanto a todo esto, la decisión, del presidente Salinas de Gortari de hablar con los ejecutivos de cada país, abrieron las puertas de esta negociación a firmarse en un futuro no lejano.

El caso de nuestro trabajo es en realidad una de las situaciones de mayor futuro a corto y largo plazo debido a que las agroindustrias tendrán auge en la medida en que en México organicemos nuestro campo. México resulta en el aspecto agroindustrial importante al A.L.C. las cosas, no pueden ser de otra manera.

### **3.1.2. La Comunidad Económica Europea.**

**Instituciones que la conforman.**

La Comunidad Europea no es un simple organismo internacional. Las naciones que la integran aún cuando conservan sus propias identidades decidieron registrarse a través de cinco instancias comunes de diálogo y decisión:

Parlamento Europeo.- Desde junio de 1979 se elige por sufragio universal. Actualmente con 518 diputados, electos cada cinco años. Los escaños se ocupan por grupos políticos(socialistas, demócratas - cristianos, conservadores, liberales, independientes) y no por nacionalidades. Tiene funciones legislativas y presupuestarias. Celebra sus reuniones en Estrasburgo.

Consejo de Ministros.- Es el órgano de decisión que fija las principales políticas de la comunidad y se reúne en Bruselas. En función a los temas que debe tratar, convoca a los doce ministros de Agricultura, Asuntos Exteriores o Hacienda. Cada uno de los países miembros asume por turno de cada seis meses la presidencia.

Comisión Europea.- Posee sedes en Bruselas y Luxemburgo. Comprende actualmente 17 miembros; dos alemanes, dos españoles, dos franceses, dos italianos, dos británicos y un ciudadano de los otros países que la integran. Estos integrantes ejercen sus funciones durante cuatro años, son designados por los gobiernos de la comunidad y están sometidos al control del parlamento.

Tribunal de Justicia.- Instalado en Luxemburgo, se encarga de interpretar la constitución de la C.E.E. y los textos jurídicos europeos en caso de litigio. Se compone de trece jueces, asistidos por seis abogados generales. Unos y otros permanecen por períodos de seis años.

Comité Económico y Social.- Con sede en Bruselas, consta de un organo consultivo que comprende a representantes de los empresarios, profesionales, sindicatos obreros, agricultores y consumidores. Emite dictámenes sobre las propuestas de la comisión.

La Comunidad Economica Europea y su relación con México.

El 20 de diciembre de 1990, la Comunidad Europea, decidió aumentar la ayuda económica, las inversiones y la asistencia tecnológica a once países latinoamericanos, además para desplegar esfuerzos para reducir la enorme deuda de esta amplia región del continente.

Un mes más tarde, Edward Fobere, embajador de la Comunidad Europea en México, explicó que, tras la visita del presidente Carlos Salinas de Gortari a Europa, muchos inversionistas realizaron durante 1990 una serie de visitas de "sondeo" a nuestro país. Ese año, México recibió una inversión foranea de 4.500 millones de dólares, y de esa cifra, el 10 por ciento correspondió a Europa. Los países que cuentan con mayores inversiones en el país son Gran Bretaña, Alemania, Francia y España.

A principios de febrero de este año, las ocho cámaras de comercio e industrias europeas establecidas en México decidieron la creación de un organismo supranacional, al que bautizaron Eurocam, destinado a promover la inversión comercial y la cooperación tecnológica. Dichas cámaras son: la Belga - Luxemburguesa - Mexicana, la de Comercio Irlandesa - Europea, la de Comercio Italiana, la de Comercio e Industria de los Países Bajos, la Española de Comercio, la Franco - Mexicana de Comercio e Industria y la Mexico - Alemana de Comercio e Industria.

Los empresarios mexicanos y europeos formaron seis grupos de trabajo para resolver los problemas relativos al comercio, la inversión, la transferencia de tecnología, la capacitación, las normas técnicas y los asuntos financieros.

Por otra parte, Eurocam programó varios eventos para motivar el intercambio mercantil y el flujo de capitales. Entre estas actividades destaca una exposición internacional en Madrid, a fines de mayo pasado en donde participaron 200 empresas exportadoras mexicanas.

La Comunidad Europea, también refrendó el apoyo de un millón de dólares para el desarrollo del programa turístico "Mundo Maya". Este programa comprende las zonas arqueológicas de Chiapas, Campeche, Tabasco, Yucatán y Quintana Roo, así como regiones de Honduras, Salvador, Guatemala y Belice. El Interés de las naciones Europeas hace indispensable este repunte económico de financiamiento.

El año pasado, el 12 de febrero México suscribió un acuerdo con la C.E.E. y obtuvo de ella el trato de "país más privilegiado". Según analistas especializados, el acuerdo beneficiará a México en tres aspectos: aumentará la inversión europea, acrecentará el intercambio comercial y favorecerá el intercambio de tecnología.

La Comunidad Económica Europea.

El viejo sueño de Simón Bolívar de la cohesión política, económica y cultural de América Latina en el siglo XIX, quedó en eso: en un sueño que lleva más de 160 años. El despertar se produjo en el siglo XX y en el viejo mundo.

Así lo que en América fué - y aún es - una utopía, en Europa ya casi se ha transformado en una realidad. A través de 279 medidas graduales aprobadas en 1985 y que actualmente se están llevando

a cabo en la práctica, en 1993, quedará establecida la libre circulación de ciudadanos, mercancías, servicios y capitales entre los doce miembros de la Comunidad: Alemania, Francia, Italia, Reino Unido (Inglaterra, Irlanda del Norte, Escocia y Gales), Irlanda, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Dinamarca, España, Portugal y Grecia.

#### Estructura.

Al término de la segunda guerra mundial en 1945 los europeos ignoraban cuanto tiempo duraría la tregua. Rápidamente comenzó a tomar fuerza la amenaza de una tercera conflagración, de resultados impredecibles, que enfrentaría al Este y al Oeste. Era el inicio de la guerra fría.

En la primavera de 1950, los titulares de relaciones exteriores de Estados Unidos y Gran Bretaña, solicitaron a su colega francés, Robert Schuman, una propuesta para integrar a la Alemania Federal al concierto de las naciones occidentales. Schuman recurrió a Jean Monnet que poseía una amplia experiencia en misiones de alto nivel y era un hombre pragmático y eficiente. Monnet opinaba que la guerra fría era solo una competencia de Washington y Moscú por la supremacía de una Europa dividida, a la que veía casi como un botín de guerra. Consideraba, asimismo, que la tensión entre las dos potencias quedaría atenuada fomentando la unidad Europea.

El 9 de mayo de 1950, Schuman leyó la introducción del plan elaborado por su asesor: " No es hora de vanas palabras sino de un acto audaz y constructivo. Francia ha dado un paso adelante, que puede tener inmensas consecuencias. Ha obrado fundamentalmente por la Paz. Pero para que la Paz pueda obtener su oportunidad, antes debe existir una Europa. Casi cinco años después de la capitulación incondicional de Alemania, Francia pone la primera piedra decisiva de la reconstrucción Europea y asocia a Alemania a esta labor. Cabe esperar que con ello cambie por completo las condiciones Europeas y que este cambio permita otras acciones comunes hasta ahora imposibles. De todo ello nacerá Europa, una Europa estrechamente unida....."

Los cimientos de la integración habían quedado establecidos. El 25 de marzo de 1957, se firmó en Roma el documento sobre la fundación de la Comunidad Económica Europea (C.E.E.). suscrito inicialmente por seis naciones: Alemania Federal, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos.

Europa en 1993.

Lo que resultará en este proceso de integración en 1993 probablemente será que los ciudadanos europeos podrán circular libremente dentro de la Comunidad sin ser objeto de control en las fronteras en los estados miembros. Los estudiantes universitarios cursarán carrera en cualquiera de los países integrantes y sus diplomas serán reconocidos en toda la Comunidad. Los trabajadores asalariados o independientes ejercerán sus actividades en cualquier país. Los productos circularán sin apremios fiscales ni papeleos. Las empresas y comerciantes gozarán de facilidades considerables para establecerse en un mercado mucho más grande, y los consumidores podrán elegir la mejor oferta a mejor precio.

Las líneas aéreas garantizarán conexiones más variadas y más numerosas, tarifas más bajas, servicios mejorados con normas de seguridad perfeccionadas. El transporte por carretera permitirá una utilización más racional de las flotas de camiones, la reducción de formalidades aduanales, la disminución de costos y una competencia más abierta.

Por último, la televisión Europea ofrecerá mayor cantidad de canales, programas y servicios, gracias a la multiplicación de sus satélites y la aplicación de nuevas tecnologías de comunicación.

A fines de marzo de 1990 se habían aprobado el 60 % de las 279 medidas graduales propuestas en 1985. Por otra parte, el comercio entre los países de la comunidad pasó del 55 % del total de las exportaciones en 1982 a 62 % en 1988. Todas estas situaciones nos proporcionan una luz alentadora dentro de las posibilidades agroindustriales de productos de primera necesidad para estas naciones que económicamente representan un potencial sólido para el sector de la economía que nos proponemos.

#### Obstáculos por Vencer.

El presupuesto de la C.E.E. en 1989 representaba apenas el 1 % del producto nacional bruto, total de los 12 estados miembros. Este costo, a pesar de ser módico, suscitaba violentos debates en el seno del organismo.

Según los especialistas, la eliminación de los obstáculos físicos y legales que todavía dificultan la libre circulación de trabajadores, productos, capitales y servicios estimulará la competencia, y por tanto, la eficacia internacional de las empresas.

Los analistas estiman que al ser derribadas estas barreras, la Comunidad debería lograr a mediano

plazo un aumento de 5 a 7 % del crecimiento económico no inflacionario. Al mismo tiempo se crearán entre dos a cinco millones de nuevos puestos de trabajo.

De cualquier forma, todavía tienen dificultades. una de las principales es la existencia de notables diferencias en cuanto al grado de prosperidad de los países miembros. Desde el comienzo, el nivel de desarrollo de las distintas regiones de la Comunidad fué muy desigual, y la inclusión de nuevos integrantes (Grecia en 1981, España y Portugal en 1986), acrecentó esta disparidad. En las naciones menos favorecidas el producto interno bruto P.I.B. por habitante es de seis veces inferior que el de Estados Unidos.

De estos desequilibrios se derivan una serie de desventajas, la posibilidad de éxito de las empresas y, por tanto, la actitud de una nación para atraer inversiones, están en función de ciertos factores muy específicos. Por ejemplo, un inversionista potencial tendría que estudiar la existencia de un aeropuerto internacional, los tiempos y los costos de acceso a los puertos y estaciones ferroviarias de los que depende la salida de los productos, la calificación de la mano de obra local, redes telefónicas y las condiciones de vida que se ofrecen a sus ejecutivos y los miembros de sus familias.

Si estos sectores no ofrecen atractivos, el resultado lógico es el movimiento del capital y posteriormente, de mano de obra que ofrecen más ventajas. Esta situación ocasiona un desequilibrio del ya existente.

Más de la quinta parte de la población de la Comunidad habita en áreas que padecen este problema. Estas regiones abarcan la totalidad de la república de Irlanda, Grecia y Portugal, así como extensas zonas de España, Y los departamentos franceses de ultramar, con Córcega a la cabeza. Ahí los ingresos per cápita son inferiores al 75 % del promedio Comunitario. Los gobiernos han tratado los problemas planteados por las desigualdades de desarrollo en forma autónoma, en el interior de sus fronteras.

La Comunidad, ha implementado ayudas económicas para respaldar esfuerzos nacionales. pero en el momento en que las fronteras estén destinadas a desaparecer y aún persistan las regiones menos favorecidas, este desbalance se convierte en un problema en conjunto.

Para 1993, por decisión de los gobiernos integrantes de la Comunidad, los fondos de ayuda a los países miembros menos favorecidos deberán representar la cuarta parte del presupuesto del organismo.

### 3.1.3. CUENCA DEL PACIFICO

Con sus casi 180 millones de kilómetros cuadrados, que equivalen a un tercio de la superficie total del planeta, y a una área que duplica la del atlántico, el pacífico es el gigante de los océanos. Este gigantesco se ha extendido a la economía mundial, impactada por el crecimiento de varios de los países sobre todo en su porción asiática.

En su sentido amplio, la cuenca del pacífico vincula litorales de las cuatro naciones más grandes del mundo (Comunidad de Estados Independientes, Estados Unidos, Canadá y China), las economías más dinámicas (Japón, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), la isla - continente (Australia), y su vecina Nueva Zelanda, así como varios de los países de Latinoamérica, incluido México. No obstante es la Cuenca Oriental la que hoy asombra al mundo por sus elevadas tasas de crecimiento y su dinamismo exportador, llevados de la mano por la revolución científica y tecnológica.

Tal crecimiento ha sido de vértigo. Vértigo no solo en su acepción de apresuramiento anormal de la actividad de una persona o colectividad, sino en cuanto a la sensación de mareo que deja el enterarse de las cifras que acreditan el desarrollo de Japón y los cuatro tigres ó NICS (Newly Industrializing countries ó naciones recientemente industrializadas, también conocidas como NIES ó naciones de economía recientemente industrializadas): Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan.

Siento que la Cuenca del Pacífico es la zona más dinámica del mundo. La expansión productiva de varios países de la costa asiática y sus estrategias agresivas de penetración en los mercados internacionales explican su peso específico en las relaciones internacionales.

En la Cuenca se genera casi la mitad del comercio internacional, en la década de los ochentas se registraron las más altas tasas de crecimiento económico y de desarrollo científico y tecnológico. Los países de la cuenca llevan a cabo el mayor volumen de transacciones económicas y financieras. Su contribución a la producción anual incluyendo Canadá, Estados Unidos y México arrojan cifras que duplican casi la participación de los países de la Comunidad Europea. Calculos conservadores indican que en el año 2000 la producción de esta zona podría superar los 12.5 billones de dolares, lo que equivaldría a más del doble de la producción total de la Comunidad Europea proyectada para ese mismo año.

El llamado "Milagro Económico" de los países de la Cuenca oriental del pacífico es un claro ejemplo de

las perspectivas favorables que genera la competitividad internacional.

En las décadas recientes, algunas naciones de la Cuenca del Pacífico han experimentado el crecimiento económico acelerado y sostenido más importante que el mundo ha conocido. Desde la mitad de los cincuenta, Japón ha crecido a una tasa que le ha permitido duplicar el producto cada década. Los llamados cuatro tigres del Pacífico iniciaron un rápido crecimiento a principios de los sesenta; en promedio dicho crecimiento ha sido más rápido que el de Japón. En las principales economías de la asociación de las naciones del sureste de Asia (ASEAN), así como Australia y Nueva Zelanda, la tasa de crecimiento aun cuando más modesta, ha excedido el promedio de crecimiento de las economías desarrolladas y el desarrollo de finales de los sesenta.

Actualmente, la Cuenca Oriental del Pacífico constituye uno de los principales núcleos de desarrollo comercial, financiero y tecnológico del orbe. En esta zona se produce más de una cuarta parte del producto interno bruto mundial, se genera más del veinte por ciento del comercio global, y se localiza la primera fuente de inversión en el mundo.

#### Población y Crecimiento Anual.

Si bien la Cuenca del Pacífico está constituida por cuarenta y siete países, quince de ellos se ubican en la porción oriental: Japón, Australia, Nueva Zelanda, China, Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur, Indonesia, Brunei, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán, Fiji y Papua Nueva Guinea. Importa destacar que no se trata de un bloque monolítico, sino al contrario, de una zona que abarca naciones distintas en historia, cultura, organización política y estructuras económicas. El carácter insular de muchos de estos países es uno de los elementos comunes como lo son las enormes distancias que los separan entre sí (de sud Corea a Singapur y de Taiwán a Nueva Zelanda, por ejemplo, hay miles de kilómetros de distancia).

Esos quince países reúnen casi la tercera parte de la población del mundo - 1500 millones de habitantes y tienen una producción agregada que representa el veinte por ciento del producto interno bruto. Durante la década de los ochenta, los países más importantes de la cuenca oriental del Pacífico, crecieron a una tasa promedio anual de 8.5 % en tanto que la zona del Atlántico norte (Comunidad Europea, Estados Unidos y Canadá) fue de 3 %, en su informe anual de 1990, el Banco Mundial comenta que con 1989 terminó una década de experiencia con el "Milagro Económico" asiático. Como parte de éste, la tasa de crecimiento de los países de Asia Oriental, pasó de 6.6 % en los años 80



a 8.5% al final de los años 80. Esto se logró, indica la institución, gracias a la escasa frecuencia de crisis económicas y a una gestión económica básica coherente y prudente.

El Banco Mundial centra el desarrollo de Asia en un crecimiento sostenido, y para el futuro prevé la necesidad de una estrategia de tres frentes: métodos aun más complejos de gestión económica, propagación de crecimiento de Asia Oriental a los demás países asiáticos - en los cuales viven la mitad de los pobres del mundo - mayor capacidad para formar y renovar los recursos físicos y humanos de este continente, cuya calidad en general no ha mejorado al mismo ritmo que el crecimiento económico. Existe una opinión cada vez más generalizada, moldeada por la experiencia de los países con mayor éxito en la región, respecto al marco dentro del cual hay que abordar estas cuestiones relativas al sostenimiento.

Esta opinión generalizada, está influyendo en las políticas y en la evolución de las economías de crecimiento más lento. Muchos países asiáticos pobres deben concentrarse primero en elevar la productividad agrícola para sostener el crecimiento, pero también están tratando de promover el sector manufacturero y, en algunos casos, han logrado hacerlo. También han influido otras lecciones que enseña la experiencia de Asia, como la complejidad de dirigir centralmente las economías modernas y los límites demostrados de la expansión fiscal. En los países de Asia Meridional, donde la intervención del gobierno en la política económica trata de hace mucho tiempo, el interés por un marco económico más pragmático va en aumento.

Japón Eje de la Cuenca.

Protagonista y escenario del más asombroso crecimiento económico de este y otros siglos.

El Milagro Japonés se inició en la década de los sesenta, si bien el desarrollo propiciado por las reformas agraria y monetaria comenzó veinte años antes. Este milagro se fundamentó en una serie de características, entre las cuales se destacan las siguientes: prioridad del ahorro sobre el consumo; orientación del ahorro a los sectores productivos mediante un alto grado de articulación entre gobierno, empresas e intermediarios financieros; subvaluación del Yen, en consecuencia, mayor penetración de productos japoneses en el extranjero, e importación de tecnología.

En la década de los ochentas, Japón tuvo un crecimiento promedio anual de 4.1 %. En la actualidad posee un superavit comercial de aproximadamente 50,000 millones de dólares y es el principal acreedor

mundial. Otro dato revelador: la mayoría de los Bancos más grandes del mundo son japoneses.

Taiwan.

En la década de los cincuentas, Taiwan inició lentamente un proceso de modernización que en unos treinta años lo llevó a lograr un alto grado de desarrollo. Así, de un producto per cápita anual de 3000 dólares en los años sesenta pasó a otro de casi 7000 dólares en 1990

El bajo costo de la mano de obra, las facilidades fiscales, exenciones durante cinco años a las nuevas empresas, por ejemplo, los bajos gravámenes a la importación de maquinaria y a los insumos destinados a la exportación, en particular, el énfasis puesto en la educación y la tecnología propiciaron un rápido desarrollo que se consolida en los setentas y alcanza su cúspide en los ochentas, en cuya segunda mitad logra un aumento anual promedio de 9.9% del producto nacional bruto.

Corea.

En 1953, después de la guerra que durante tres años desangro a la península coreana, dividida desde 1945 en dos países (el norte socialista y el sur capitalista), la República de Corea o Corea del Sur, inicio una etapa de reconstrucción que pronto se convirtió en un acelerado proceso de desarrollo. esto se refleja en un impresionante crecimiento de 10.1% de su producto interno bruto, en la década de los ochenta, el mayor entre los cuatro tigres, y en una profunda influencia en los mercados del acero, la construcción de barcos y semiconductores.

Hong Kong y Singapur.

Hong Kong tiene un territorio de 1074 kilómetros cuadrados y Singapur de 625. La pequeñez del territorio y población de estos países, termina cuando se presentan sus cifras económicas sobre todo las relativas a comercio exterior. Según datos del Banco Mundialo, Hong Kong exportó durante 1989 el equivalente a 73142 millones de dólares y Singapur, casi 46 mil millones de dólares. En ambos casos, estos montos representan más del doble de las ventas al exterior de apenas tres años antes.

Entre la isla de Hong Kong y la península de kowloom, además, está uno de los mejores puertos marítimos del mundo, en cuyas tres grandes bahías labran más de 70 ancladeros para buques de mil toneladas. El embarcadero de Kuyong es el tercer puerto de contenedores en el mundo, sólo inferior a

los de Nueva York y Rotterdam.

Por su parte Singapur afronta un gran problema: la inflación. Un crecimiento inflacionario de 3.3 por ciento observado en agosto de 1990 fué visto con alarma. Para Singapur, esta tasa es muy alta, ya que rara vez la inflación había rebasado el 2 por ciento anual.

Valga agregar que, con el principio de un país, dos sistemas, la Republica Popular China se ha comprometido a que en el momento de reanuden el ejercicio de su soberanía en Hong Kong, en 1997 esta zona tendrá una región administrativa especial que gozará de un alto grado de autonomía y que el sistema capitalista se mantendrá.

#### Generalidades

Del mismo modo como el espectacular desarrollo de Japón se comunicó a los cuatro tigres, que vieron en aquel país ejemplo y camino, qué hacer y cómo hacerlo, hay actualmente otros países que siguen sus huellas. Destacan particularmente Malasia, Indonesia, y Tailandia. A estos, conforme a la calificación zoomorfa de sus hermanos mayores, se les comienza ya a denominar Jaguares, y se estima que a corto plazo puede unírseles Filipinas.

El crecimiento de los Jaguares en la década de los ochenta fue de 5.6 por ciento en promedio (Indonesia con 5.7, Malasia con 4.7 y Tailandia con 6.5). Un indicador de su potencial y su futuro es que las exportaciones de manufacturas de Tailandia crecieron anualmente 50 por ciento durante los últimos cinco años y las de Indonesia lo hicieron en 30 por ciento. Los Jaguares, con Filipinas Singapur y Brunci, forman la asociación de Naciones del Sudeste Asiatico (ASEAN, por sus siglas en inglés). Por supuesto, igual que en el caso de los Nics, el motor del desarrollo ha sido Japón, cuya influencia en la región es motivo de preocupación para otras potencias, particularmente Estados Unidos.

Suele pensarse que ante un mundo socialista en derrumbe o en el mejor de los casos, en retroceso, Estados Unidos se erige en la única superpotencia mundial. Es posible que se trate de una apreciación superficial, porque aun cuando carezcan de un gran poderio militar, las naciones de la Cuenca Oriental del Pacifico, con Japón a la cabeza, puede ser, en la aurora del tercer milenio, el peso definitorio en el otro platillo de la balanza.

### 3.1.4 OTROS MERCADOS

La economía mundial está experimentando cambios de una magnitud y alcance inimaginable hace solo unos años. La evolución de la ciencia y la tecnología ha modificado de manera profunda los flujos de inversión, las formas de producción, los modos de intercambio comercial y los patrones de consumo; la revolución de las comunicaciones ha reducido las distancias geográficas y ha estimulado una nueva estructura y distribución de los mercados mundiales. La globalización es creciente la interdependencia económica entre los países aumenta y el camino de la urtarquia se ha tornado intransitable para aquellos países que desean aumentar su capacidad competitiva y mejorar su bienestar. Hoy, el comercio y la interacción entre distintas estructuras productivas son factores fundamentales para asegurar la prosperidad de las naciones.

Para responder a estas circunstancias inéditas, México, como otros países de América Latina y el Caribe, lleva a cabo una intensa transformación interna para incrementar la competitividad de su aparato productivo y, a la vez, ha emprendido una nueva etapa en sus relaciones económicas con el mundo. México se ha propuesto fortalecer el sistema multilateral de comercio y ampliar y diversificar el abanico de oportunidades económicas a nivel bilateral. Para ello, se han elaborado estrategias claras y flexibles, que responden a nuestra situación geográfica y a nuestros vínculos históricos; que persiguen garantizar el acceso recíproco, estable y permanente en los mercados, facilitando el aprovechamiento de las complementariedades económicas, así como las ventajas comparativas para el comercio y la inversión.

Con América Latina y el Caribe, México mantiene sólidas identidades históricas y culturales apoyando, firmemente, la ampliación de las relaciones económicas y de los intercambios comerciales con base en una nueva estrategia, acorde con los principios del tratado de Montevideo de 1980.

Esta nueva fórmula incluye varios elementos fundamentales como son la cobertura amplia de bienes en los acuerdos; la eliminación de barreras no arancelarias; la fijación de un arancel máximo inicial; la elaboración de un calendario de liberalización arancelaria; la desaparición de subsidios y cargas fiscales inequitativas al comercio, y la concentración de mecanismos ágiles e imparciales para la solución de diferencias.

Gracias a ello, se evitaban las distorsiones sectoriales que propician las preferencias comerciales limitadas, asegurando plazos de transición adecuados; se garantizará la equidad y la certidumbre a

largo plazo en los acuerdos fomentándose un interés amplio y permanente en los sectores productivos, que son los protagonistas de cualquier proceso realista de integración económica con América Latina y el Caribe.

México aplica esta estrategia en todas sus negociaciones con los países de la región, siendo el primer gran logro el acuerdo de complementación económica entre México y Chile que es fruto de un esfuerzo de concertación y diálogo entre gobiernos y sectores productivos.

Con la conclusión de este acuerdo, Chile y México contribuyen, en el marco del tratado de Montevideo de 1980, al impulso de la integración económica de la zona, ratificando con fórmulas pragmáticas y hechos concretos, su compromiso histórico con América y el Caribe.

### **3.2. COMPETENCIA INTERNACIONAL.**

Nos ha tocado como generación, el privilegio de participar en una época de profundas transformaciones y de niveles de competencia comercial, que de no responder al llamado de la modernidad, se llegará al punto de un proceso de contracción económica de funestos resultados, inimaginables hace unos años. La historia en este sentido parece acelerar su paso: los equilibrios internacionales se modifican y las relaciones entre estado y sociedad se amplían. En lo económico los cambios tecnológicos modifican los esquemas de producción y consumo. La revolución de las comunicaciones reduce las distancias. Hoy los procesos productivos y las corrientes comerciales forman extensas y complejas cadenas en el planeta. La evolución de las relaciones internacionales y la globalización abren perspectivas para una nueva etapa de cooperación económica que favorezca la inversión, promueva la transferencia de tecnología y elimine las barreras del comercio.

Hoy podemos construir un futuro económico más libre, más acorde a la realidad de nuestro México, basado en la verdad de su infraestructura agrícola en la cual se advierte y se siente que podemos según las estrategias que se plantén, ser un país exportador, y no un país maquilador agroindustrialmente hablando.

La competitividad es un reto. En el curso de los años varían radicalmente sus respuestas: Si en el pasado se pensaba que el crecimiento podía basarse en la posesión de territorio, recursos naturales y mano de obra abundante, ahora como lo ha dicho el premio Nobel de economía 1991, Robert. Solow. "Para vivir bien, hay que producir bien". La competitividad no se logra por decreto y el proceso es

indisoluble de las peculiaridades de cada nación.

Es imposible ignorar algunos elementos comunes, que se encuentran presentes en las experiencias nacionales de transformación económica más exitosa, estos elementos que detecto son uno de carácter interno, la redefinición de las relaciones sociedad vs. estado, siendo el segundo, externo, la vinculación con el exterior. A la acción del estado con la interacción provechosa con otras estructuras productivas, se contemplan cinco fuentes de competitividad que al sentir del que escribe, corresponde a las necesidades actuales.

Primero.- La claridad y permanencia de las políticas económicas crea un clima de confianza y certidumbre, estimula el ahorro y la inversión y hace viable la maduración de proyectos productivos internos de largo plazo.

Segundo.- El acceso a una gama de opciones tecnológicas permite a los productores elegir los que más se adapten a sus necesidades. La flexibilidad tecnológica es crucial para responder a los cambios en la estructura de la demanda.

Tercero.- El aprovechamiento racional de las ventajas comparativas, incluyendo los que sufre la estructura demográfica de la dotación de factores de la producción, Del desarrollo tecnológico y del conocimiento científico, estimula la especialización en las ramas en que un país es más competitivo. Ello permitirá el buen uso de todos los recursos y capacidades, favorecerá una mayor productividad y propiciara, mejores niveles de vida y si esto lo reflejamos en las áreas agrícolas tendientes a la agroindustrialización reultará de proporciones sensatas y satisfactoriamente aceptables en el desarrollo.

Cuarto.- Las economías de escala que generan los mercados amplificados, aseguran niveles optimos de producción, que minimizarán los costos medios por unidad fabricada. además, los mercados amplios, por la diversidad de los patrones de consumo abren espacios para que se aprovechen segmentos específicos de demanda, en situación a la agroindustria, vendría a reestructurar la base de la agricultura nacional.

Quinto.- La operación eficaz de los mercados permite una asignación más eficiente de los recursos y asegura que se van a dirigir a las actividades más productivas.

Estos cinco puntos traducidos a un modelo práctico organizacional de agroindustria para la competencia

de los mercados en el exterior, adecuando el punto uno, a la solidez y seriedad que se le dá a la organización, adecuando también esto a la tecnología ya conocida para con los productos a producir, precisamente en las regiones donde es posible la producción del producto a industrializar, por supuesto, con las personas que la demografía regional indique. hasta aquí se ha involucrado el segundo y tercer puntos, para que cimentados en una mercadotecnia efectiva que se denota en el cuarto punto, se llegue a cumplir el último punto que es la operación eficaz del mercado.

### **3.3. LOGISTICA INTERNACIONAL.**

Importancia de los transportes en el desarrollo del comercio agroindustrial.

La globalización que registran los mercados ha impulsado el avance del sector servicios a nivel mundial: ya que este proceso ha creado una sinergia en las naciones via efecto multiplicador en las diferentes actividades económicas.

La significación de estas economías en el transporte mundial se explica por diversos factores, entre los que destacan: su dinamismo económico, el cual permite adecuar infraestructura de transporte para obtener importantes ingresos por la infraestructura de servicios; y la desreglamentación, que impulsó el desarrollo interno y permite ser más competitivos a nivel internacional.

El avance en las comunicaciones en virtud de los rápidos cambios tecnológicos, así como la interdependencia de las economías han provocado una modificación substancial en el tipo de transportes más utilizados en relación al pasado y su homogeneización a nivel mundial.

El transporte marítimo y multimodal de carga fueron los medios más utilizados en el movimiento internacional de carga en la década de los ochentas, mientras que el carretero por su mayor uso en el tráfico interno, el ferrocarrilero por sus problemas estructurales que experimenta a nivel mundial y el aéreo por sus elevados costos, tuvieron un desarrollo más limitado.

Dentro de este orden económico es importante apuntar que los distintos medios del transporte encaminado a las exportaciones del país, proporcionan empleo directo a poco más de un millón de trabajadores. En general, los servicios son intensivos en mano de obra, La participación relativa en el

empleo generado por los servicios pasó de 7.8% en 1970 a 9.3% en 1989, desgraciadamente en cuanto se vaya modernizando se irán reduciendo las oportunidades laborales, a menos que existan planes alternos de continuo desarrollo.

El mayor crecimiento de los flujos de bienes y servicios de México con el mundo, debido principalmente a la política de liberalización comercial seguida en los últimos cinco años, ha provocado una utilización más intensiva de los transportes. Debido a la alta dependencia en el país en la contratación de embarcaciones extranjeras para movimiento de mercancías en el comercio con otras naciones, por falta de una flota marina mercante comercial nacional que cubra esta necesidad, los egresos en los servicios de transporte han crecido más acelerados que los ingresos.

Así, los "Programas Nacionales de Modernización del Transporte y de la Infraestructura del transporte 1990-1994", plantean diversos lineamientos tendientes a la modernización del subsector transportes.

En este sentido, los objetivos principales que se pueden alcanzar son: Construir un transporte eficiente e integrador. Colocar la oferta al nivel de la demanda. Mejorar la calidad de los servicios. Manejar precios competitivos en relación con el mercado internacional. Asegurar el abasto oportuno de los productos a su destino final.

#### Transporte Carretero.

El transporte carretero movilizó el 58.7% de la carga total del país en 1990, proporción similar al de 1980, de 56.6%. Constituye el medio más usado para el transporte de productos en la república.

El transporte carretero atendió una demanda de 311 millones de toneladas el año pasado.

El transporte carretero estuvo constituido por 177,453 vehículos de carga en 1990 (25% más que en 1980), circulando en los caminos y carreteras del país, kilometraje que tiene de longitud, 240,000 kilómetros. Cabe hacer notar que actualmente existe deterioro en buena parte de las carreteras y en varios tramos son antiguas; por lo que muchas veces se dificulta el paso de vehículos de dimensiones grandes que exceden el diseño original de los caminos.

#### Transporte Ferroviario.



Por sus características propias, el transporte ferroviario es el más adecuado para el transporte masivo y a bajo costo de bienes de gran peso y volumen. Este medio de comunicación es de gran importancia en el proceso productivo, ya que constituye un factor de apoyo a la integración regional.

Este medio de transporte fue el principal medio para enlazar las regiones productivas en el interior del país, por lo menos en cinco décadas; en las últimas dos el avance y el aumento de vías ha sido lento y casi nulo. Así, el crecimiento de éste medio fué de 4.26%, esto es, de 24,468 kilómetros subió a 25,510 kilómetros, y el adelanto de 1980 a 1989 solo aumentó un 3.07%. siendo en este momento solo una extensión de 26,299 kilómetros, a lo largo y ancho de México.

En 1970, se transportó por éste medio, 47 millones 379 mil toneladas y en 1990, subió a 54 millones 300 mil toneladas, sea este un aumento de 14.6%, pero si lo comparamos con la carga de 1980, de 70 millones 011 mil toneladas la disminución representa 22.4%.

Es de mencionar que el estado físico de las vías es deplorable ya que no se cuenta con modernidad en el sistema ferroviario.

Para superar esta crisis en este medio de transporte dadas las circunstancias de un tratado de libre comercio, a juicio del que escribe es necesario sin entrar en detalles y generalizando:

- a.- Modernización de la estructura ferroviaria.
- b.- Instrumentación de una política de tarifas flexible.
- c.- Modernización y aumento de la fuerza tractiva.
- d.- Establecimiento de convenios con ramas industriales y empresas.
- e.- Estímulo al desarrollo del transporte multimodal.

#### Transporte Aereo.

Este medio constituye una forma rápida para movilizar carga a grandes distancias en apoyo a las actividades industriales y comerciales. desgraciadamente es el de menor frecuencia de carga.(menor a

1%).

Durante la década de los ochentas el servicio aéreo nacional representó el 0.3% del total mundial de carga trasladada. El total de carga transportada aumento 6.06% anual de 1980 a 1990. En el servicio internacional supera al del nacional y su adelanto en el periodo referido fue del 65.71% frente a un avance en 37.89% en el nacional.

La infraestructura aeroportuaria en el país está constituida por 2,172 aeródromos y 78 aereopuertos (la mitad internacionales), casi 40 más que en 1980 La flota aérea pasó de 4385 naves en 1980 a 5180 en 1990, de las cuales 79.8 % son aviones particulares y de estos 66% de extranjeros. No obstante, el número de empresas comerciales aéreas nacionales como extranjeras se ha visto reducido en el lapso referido, 50% en el primer caso y 8.82% en el segundo, en virtud del rezago tarifario existente.

#### Transporte Marítimo.

El transporte marítimo es el medio de tránsito más importante de todo el mundo, en México ha tenido un desarrollo incipiente.

Se analiza este transporte por dos indicadores, total de toneladas de peso muerto o producto bruto, y total de toneladas de peso muerto a volumen total de comercio; se observa que para una serie de países considerados, utilizando datos de 1988, México tiene de los valores más chicos, lo que corrobora el planteamiento de que el tamaño de la flota mercante del país, con relación al tamaño de la economía o al volumen comercial manejado, es inferior en México al de otras naciones, independientemente si se trata de economías más grandes, como el caso de Japón, Gran Bretaña o Brazil, de tamaño similar, España o Argentina, o menor como Colombia, Perú Chile .

Visto de otra manera, la economía Japonesa es 15 veces mayor que la Mexicana, la flota mercante nipona nos supera en 24 veces, la economía argentina es 25% inferior en tamaño a la de México, pero su marina mercante es 50% mayor, la situación de la mayoría de los países sudamericanos está muy por encima de nuestro alcance mercante.

Se dispone de 1947 embarcaciones de carga, y solo transporta el 3% de las exportaciones no petroleras del país, el porcentaje restante se realiza en embarcaciones extranjeras.

De 1980 a 1990, solo se construyó un puerto, México cuenta con 85 que totaliza una longitud de 74 5 kilómetros de muelles de los cuales 58.8% se ubican en la costa del atlántico y 41.2% en la costa del Pacífico. De toda esta infraestructura, solo 15 están aptos para recibir carga de exportación.

Al constatar y buscar datos se encontró que en la presente década, 1990-2000, el 50 % de las naves de México terminan su vida útil, también es muy desalentador saber, que todos los puertos mexicanos están en un atraso total con respecto a unidades de gruas de carga y descarga de contenedores, lo que hace tardadas las maniobras y sobre todo la falta de coordinación por no tener computarizados los movimientos. La inseguridad de la carga el rezago, la falta total de garantías han hecho que se opte por traslado de productos a la frontera norte, por vía terrestre, para que en puertos estadounidenses se realicen las exportaciones. Esto determina que por Houston en Texas, recibe más carga mexicana que todos los puertos del país juntos.

La carencia de una flota adecuada es causa de que no se motive a las exportaciones hacia puntos lejanos del mundo, esperemos que la respuesta futura a todas estas incoherencias transportistas se empiecen a estructurar para que iniciemos otra etapa de adaptación y altura de nuestro verdadero desarrollo.

Ventajas y desventajas de los tipos de transporte.

Muchas frutas, legumbres y hortalizas que se exportan a Europa y Asia, pueden ser almacenadas por mucho tiempo en lugares refrigerados, prestándose por lo tanto al transporte marítimo, cuyos fletes son más bajos que los del transporte aéreo.

Los fletes son importantes, pues los costos son factor determinante para la competitividad de los productos en todos los mercados referidos.

a) Transporte aéreo.

1.- Ventajas.

- Los productos llegan en mejores condiciones y pueden ser vendidos más caros.

- Los productos se conservan más tiempo y los vendedores tendrán mayores posibilidades de negociar

precios más ventajosos.

- Mayor flexibilidad para escoger el país de destino.

2.- Desventajas.

- Aumento del costo de transporte y disminución de competitividad

- Menor espacio de carga en los aviones que se destinan a Europa y Asia.

- Incertidumbre con relación a la disponibilidad de espacio. Irregularidad de entregas.

- Horario de los aviones que, muchas veces, no responden a las necesidades de los mercados. Por ejemplo aviones que llegan los sábados a su destino.

- Número de vuelos semanales limitados (depende del país), forzando el transbordo.

b) Transporte Marítimo.

1.- Ventajas.

- En ciertas condiciones favorables, el costo del transporte marítimo corresponde a una cuarta parte del costo del transporte aéreo.

- Cada vez más se dispone de espacios de cargas refrigeradas, con tecnología más avanzada.

- Existe conocimiento anticipado de los espacios de carga facilitando el planeamiento.

- El transporte marítimo, conviene, en especial, a las exportaciones a Europa y Asia de productos cuya relación valor / peso es relativamente baja como por ejemplo ; cebollas, ajos, berenjenas y calabacitas.

2.- Desventajas.

- Duración de viaje, impidiendo la exportación de productos que se conservan por poco tiempo.

- Es más factible para grandes cantidades. La cosecha y embalaje pueden retardar el navío, exigiendo instalaciones de refrigeración en el puerto.

- Existen conocimientos altamente especializados en materia de temperatura de almacenaje, capacidad de conservación, ventilación, planeamiento de transportes, embalaje y carga.

Por ejemplo, en lo referente a costos, los fletes aéreos se calculan en función del peso, mientras que los marítimos se calculan en función del volumen. Las hortalizas son embarcadas a razón de 250 a 350 por metro cúbico, los mismos necesitan de embalajes especiales de cartón, cuya relación peso volumen es importante

## Conclusión del Capítulo 3

El Mercado Internacional, es para este trabajo el sentido de potencialidad en las ventas de exportación Agroindustrial; se muestran los mercados de exportación a los que podemos penetrar teniendo en cuenta la importancia que tienen los productos alimenticios en la economía de los países. En comentarios breves y básicos sobre el Tratado de Libre Comercio, revisando podemos apreciar que a pesar de ser socios naturales, y que México exporta a esas latitudes dos tercios de su capacidad exportadora, es necesario que se revisen a fondo factores importantes como son los aranceles para los productos agrícolas. La Comunidad Económica Europea es otro polo de desarrollo de las exportaciones Agroindustriales mexicanas. Los países que integran esta Comunidad junto con otras integraciones Europeas como las del BeNeLux.-Belgica Holanda Luxemburgo- están abiertas para la recepción de productos mexicanos agrícolas.

Otra zona que representa oportunidad es la Cuenca del Pacífico, que con sus 180 millones de kilómetros cuadrados equivalen a casi un tercio del territorio del planeta y en donde en las últimas tres décadas han surgido países de una trayectoria económica espectacular como lo son Japón, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwan. Indudablemente son mercados que están necesitados de productos agrícolas en donde resulta beneficioso para México el penetrar en estas partes del Pacífico Asiático.

Menciono a otros mercados como es el Latinoamericano, que pese a sus características de subdesarrollo agrícola, es también oportunidad potencial.

La Competencia Internacional contempla cinco fuentes de competitividad que son muy representativas para nuestro desarrollo y penetración en los mercados.

La claridad de nuestras políticas internas.

La necesidad de una flexibilidad tecnológica que represente el verdadero giro de nuestra Agroindustria.

El Aprovechamiento racional de nuestras áreas productivas nacionales.

Las economías de escala que generan los mercados amplificados, asegurando niveles óptimos de producción.

La operatividad eficaz de los mercados realizados en forma seria y firme.

Finalmente mencionamos la Logística Internacional, donde se presenta la realidad de nuestras comunicaciones en materia de tecnología actual. Se muestran los medios de comunicación terrestre, de ferrocarriles y carretero en donde se encuentra que el ferroviario está en una situación peligrosa de operatividad, que de no renovar equipo y extender las redes, a corto plazo no seremos económicamente operativos en este medio que obviamente es el más barato, El terrestre moviliza el 90 % de la carga total nacional, desgraciadamente, nuestras carreteras no son suficientes y las que existen algunas son deficientes. El Transporte aéreo aún cuando es insuficiente, existe solo en compañías externas prestando un servicio regular. El Transporte Marítimo tiene deficiencias y deben basarse también en el mejoramiento del equipo portuario, que de no hacerlo se perdería la posible continuidad nacional competitiva por baja productividad y demoras en las entregas.

## **CAPITULO 4**

### **DEFINICION DE LA OPORTUNIDAD.**

Una revisión de los capítulos anteriores, forma parte de la base de esta tesis para la integración del capítulo cuarto .

Aquí definiré las estrategias que deben tener las estructuras organizativas para su actuación efectiva en la operatividad comercial. Una vez mencionadas las estructuras organizativas , integraré la estrategia de participación en los mercados internacionales, teniendo como plataforma las partes anteriores de esta investigación. De manera que estableciendo el valor y la factibilidad de los mercados investigados, obtenga en forma clara y objetiva la definición de la oportunidad de México .

#### **4.1. ESTRATEGIA DE LAS ORGANIZACIONES.**

La creciente necesidad de los países en desarrollo de aumentar sus exportaciones y mejorar sus importaciones agrícolas, para obtener saldos favorables en sus balanzas comerciales que proporcionen mejores condiciones de desarrollo, se enfrentan con problemas de perfil difícil .

Si por un lado existe una necesidad evidente de modernización, de otro, la preponderancia de las Agroindustrias medianas y pequeñas exige fórmulas de difícil ejecución.

A pesar de las dificultades, los cambios deben ser rápidos, incorporando la creación de agricultor a empresa y de ésta a las posibilidades de sociedades para su mejor defensa y supervivencia .

En el presente estudio, procuraremos abordar en forma breve, algunos de los aspectos que puedan favorecer el poder de negociación comercial a nivel externo. Mas específicamente expondré ideas sobre la modernización del comercio, y los principales tipos de empresas de comercio exterior, del área agrícola.



## **1.- MODERNIZACION.**

Consiste en permitir al sector comercial adaptarse a la evolución técnica y estructural de las actividades industriales y agrícolas, así como a las necesidades de consumo tanto en el plano cualitativo como cuantitativo, con la flexibilidad y el progreso necesarios, al menor costo y sin riesgos sociales.

En México, la modernización está correlacionada con el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias del área rural, a lo que llamaremos Agroindustria .

La sensibilidad que se debe tener está ligada a diferentes problemas que deben ser analizados separadamente de acuerdo con las actividades a organizar de la Agroindustria .

Las Agroindustrias normalmente tienen problemas de adaptación a la evolución del mercado, del control de márgenes y rentabilidad y de política de precios. La mayoría también tiene problemas de organización del trabajo, de equipamientos, de prospección comercial y de costos, que sugieren necesidades con soluciones técnicas para sustentar deseos de expansión, tanto en el campo de la simplificación de procedimientos administrativos, como en el desarrollo técnico a través de programas .

La Modernización Agroindustrial puede traducirse por un aumento de la concentración, por la introducción de nuevas formas y nuevos métodos de venta, por mejor colaboración con otras Agroindustrias y por mayor difusión del progreso técnico.

Esta evolución de estructuras comerciales previendo mayor productividad debe ser favorecida por los poderes públicos, a través de asistencia técnica, facilidades fiscales y financieras .

Una de las características del comercio exterior menos desarrollada es la heterogeneidad de las empresas que lo componen .

La dispersión de las empresas aparece inicialmente bajo el plano geográfico en razón de las comunidades de pequeñas dimensiones. Esta dispersión provoca desorden en la mayoría de los

circuitos y, consecuentemente, falta de organización en la estructura comercial .

Aparece la dispersión también en el plano económico, con las diferencias de dimensión de las Agroindustrias, con la variación de productividad y con la permanencia de métodos de gestión rutinarios y anticuados.

Ademas, diversos otros factores imponen al sector comercial la modernización. Entre ellos: la producción en masa de bienes de consumo; el desarrollo de las técnicas de normalización, de acondicionamiento y de publicidad ; la transformación de los alimentos perecederos; la elevación del nivel de vida que modifica la demanda transformando los hábitos; el crecimiento demográfico que acentúa la presencia de los jóvenes, sensibles a una comercialización con estilo nuevo; las concentraciones urbanas y la aceleración de la competencia internacional. Todos estos fenómenos confieren a la comercialización un papel cada vez más importante en el crecimiento agroindustrial económico .

La necesidad de modernización comercial presenta características particulares en lo que concierne a los objetivos y a los papeles del sector público y privado .

#### a. Objetivos

Son varios los objetivos de la modernización agroindustrial comercial. Entre los principales:

-Hacer del comercio un mecanismo permanente de ajuste de oferta y de la demanda de bienes de consumo.

-Aumentar la productividad de las empresas agroindustriales. La seducción de los márgenes de comercialización y la venta de productos de gran consumo, a precios más bajos, debe ser motivo de esfuerzo principal porque condicionan la estabilidad económica y constituyen un medio eficaz de aumentar el poder de compra real de los consumidores, sin riesgo de aumentar la inflación.

-Mejorar la posición de la competencia agroindustrial frente al exterior. El comercio tiene un papel importante en la apertura de mercados extranjeros que deben realizarse por esfuerzos humanos, técnicos y financieros, permitiendo disminuir los costos de comercialización y aumentar la eficiencia de las sedes comerciales para el exterior.

-Proporcionar al consumidor un comportamiento económico activo. La organización de consumidores a través de la información e intervención junto a los poderes públicos y privado, tiene un papel determinante, tanto sobre los precios y calidad de los productos, como a su adaptación a las necesidades de los consumidores.

#### b.-Contexto Económico y Jurídico.

Los objetivos de modernización Agroindustrial no podrán ser alcanzados sin una acción convergente y determinante del Estado y de los medios empresariales.

El hecho de que en economía de mercado la modernización se realice más por el dinamismo de las empresas en competencia que por imposiciones autoritarias, más por los mecanismos de mercado que por reglamentos disecionales, no impide al Estado y si lo obliga, por cuestión de justicia económica, a concebir y aplicar políticas comerciales cuyas directrices deben ser basadas en la modernización de las empresas y en el respeto a la libre competencia.

La modernización pretende proporcionar a los diferentes tipos de empresas los medios para asegurar su adaptación, haciéndolos beneficiarse de los equipamientos colectivos. Ella se ejerce en los dominios del crédito. De la formación profesional, de la divulgación de nuevos métodos De la asistencia técnica y la creación de una infraestructura comercial racional.

La fuerza de libre competencia es mantenida por el Estado, impidiendo prácticas no competitivas, permaneciendo en posición de neutralidad al reprimir la competencia desleal y estimulando el pluralismo empresarial agroindustrial para impedir que los movimientos de concentración creen posiciones comerciales privilegiadas.

#### c.- Los Medios.

Los medios para ejecutar la modernización comercial guardan relación con los hombres y las empresas.

En el comercio, como en todas las actividades de servicios, la mayor productividad es conseguida por métodos nuevos, por equipo moderno, pero también por inversiones intelectuales. Se trata de formar jóvenes para utilizar nuevos métodos de gestión y, al mismo tiempo, proporcionar a los profesionales en actividad formas de perfeccionarse.

En la mayoría de los países, aún en los de en desarrollo, es perceptible la modernización de la distribución a través de la instalación de autoservicios, supermercados, centros comerciales y mercados periféricos que benefician principalmente, la comercialización en los centros urbanos.

Es necesario, con vistas a la mayor expansión comercial interna y externa dentro de la realidad de los países en desarrollo, ampliar los horizontes tomando otras medidas.

La experiencia prueba que las agroindustrias medianas y pequeñas son capaces de permanecer competitivas, siempre que sus técnicas de gestión regresen a un cambio de progreso como las de sus competidores mayores. La flexibilidad del progreso, los costos reducidos, las relaciones personales y la proximidad con los clientes, son factores favorables siempre que exista un esfuerzo de modernización y deseos de cooperación para aprovechar los medios ofrecidos por los poderes públicos.

De cualquier manera, aún considerando que nuevas técnicas sean absorbidas, para esas empresas la tendencia a la concentración es indispensable, cuando se piensa en ampliar mercados pues ella representa un factor de productividad indiscutible.

La concentración es normalmente hecha bajo la forma de integración financiera y técnica, pero existen también otras formas de proporcionar a las empresas agroindustriales las ventajas técnicas de la concentración, sin pérdida de autonomía financiera o de gestión.

## **2.- CONCENTRACIONES.**

### **a.- Consideraciones Generales.**

La Concentración Agroindustrial a la que me refiero, se desarrolla manifestándose por las formas de asociación que procuran conciliar las ventajas de la concentración con el mantenimiento de la autonomía jurídica de las empresas.

Siendo en si un elemento de modernización, la concentración de empresas a nivel de comercio exterior en los países en desarrollo, se convierte en un factor necesario para colocarlos en posición favorable frente al mercado internacional.

La evolución de las estructuras para una concentración de medios tiene que estar sujeto a una política de asistencia técnica, apoyada en medidas económicas y financieras pues pocas

agroindustrias nacionales en países en desarrollo son realmente capaces de asumir las funciones de compra y venta externas en condiciones satisfactorías.

Esto significa llenar un papel regulador entre la producción y el consumo de vastos mercados, comercializar en gran escala y promover sus productos en los mercados externos.

En razón a la dispersión de las agroindustrias y la dificultad de persuadirlas para agruparse, muchas veces sera interesante utilizar fórmulas de asociaciones intermediarias entre agroindustrias mediana y pequeña individual y la fusión completa.

En la búsqueda necesaria de los medios de concentración flexibles y del perfeccionamiento de los hombres que los ejecuten, las fórmulas dependen siempre de múltiples factores técnicos, financieros, económicos, sociales y psicológicos.

Cualquiera que sea la forma de concentración, existirán problemas de estructura, de evolución y de medios financieros. Es estructuralmente la concentración sólo viable a largo plazo, tratándose de talleres agroindustriales pequeños o regularmente estructurados, si pudieran apoyarse en personal dinámico y competente.

El agrupamiento debe transformarse política y técnicamente de manera similar a los asociados, con capacidad de apoyo en capitales propios y financiamientos a largo plazo.

La concentración no es un fin en sí, es una consecuencia o un medio.

En realidad, el progreso de la comercialización depende del crecimiento de la productividad, o sea , de la modernización de las empresas. Los medios materiales de la modernización son bienes conocidos, pero suponen un nivel de inversiones de las empresas que no pueden ser asumidos de manera rentable, sino a partir de una cierta cantidad de actividades y negocios. Es esta cantidad la que determina la dimensión de la concentración a ser realizada, los obstáculos y las soluciones a ser utilizados, las formas de asociación más interesantes y los tipos de apoyo público necesarios.

b.- Conceptos básicos.

(1) Concentración técnica.

Significará la unión de instrumentos de producción, en un número cada vez menor de establecimientos, con tamaño cada vez mayor.

(2) Concentración económica.

- Horizontal, cuando los establecimientos fabrican el mismo producto.

- Vertical, cuando los establecimientos fabrican productos que derivan de los otros.

La concentración económica se produce por:

a) Crecimiento de un establecimiento por incorporación de nuevos departamentos.

b) Fusión de dos sociedades una comprando las acciones de la otra.

c) Juego de participaciones. Una sociedad compra las acciones de una otra o crea una sucursal donde se suscribe una parte importante de acciones con el objeto de mantener el control de las operaciones hechas por la sucursal.

El conjunto de principal y sucursales, cuando esta asociación es muy compleja, generalmente en países desarrollados se le conoce como "trust".

A veces, en el más alto nivel del grupo, no existe una sociedad industrial o comercial sino una sociedad que posee una parte importante del capital de todas las sucursales y orienta las actividades de todo el grupo. A este tipo de sociedades, en situaciones complejas se le llama " Holding".

(d) Ciertas agroindustrias, sin abandonar completamente su independencia, efectúan negociaciones más o menos temporales.

-Cartel, tiene por finalidad dominar el mercado por medio de entendimientos sobre los precios a practicar, repartición de ventas y cantidades a producir. Las sociedades que suscriben un acuerdo de cartel pagan multa a las otras sociedades participantes, todas las veces que no cumplan con sus obligaciones. Los carteles atraviesan fronteras y juegan papel importante en el

comercio internacional.

-Pool, es una forma de explotación. Los participantes planean un trabajo en común con determinado capital y la repartición de los resultados por anticipado.

( e) Ligaciones personales entre empresas.

Ciertas empresas, tengan o no participación unas en las otras, tienen uno o varios administradores en común. Su presencia conduce a las empresas interesadas a coordinar sus políticas económicas.

(3) Actualmente la tendencia a la concentración se explica por la complejidad técnica cada vez mayor, por la necesidad de acumular capital y por la importancia de asegurar mercados cada vez mayores y estables.

La consecuencia es que los grupos mayores son también los más dinámicos e influyentes.

c. Factores y medios de concentración.

Generalmente, la concentración proviene de los dirigentes de empresa solamente cuando ellos están presionados por los acontecimientos.

Si la reacción es tardía, restará para ellos, dados los cambios económicos a todo nivel, exclusivamente soluciones radicales. Muchas veces la empresa agroindustrial desaparece o es absorbida por otras más importantes o más dinámicas.

Por esto, es importante que los dirigentes sean mejor informados sobre los fenómenos que impulsan el proceso de concentración y sus diferentes modalidades, para que puedan a tiempo hacer las modificaciones apropiadas para cada caso.

La concentración propiamente dicha, no es la única solución que se presenta a las agroindustrias para salir del aislamiento. Diversas fórmulas pueden ser utilizadas partiendo de agrupaciones de compras hasta llegar a la fusión completa.

Cualquiera que sea la modalidad jurídica de la concentración, ella se efectuará bajo la forma de **ABSORCIÓN** o de **FUSIÓN**. En el primer caso, una de las empresas en juego domina a las

otras y tiende a asimilarlas enteramente. En el otro, es una empresa nueva que sustituye a las antiguas .

A menos que exista consentimiento mutuo, es mucho más para la segunda forma que se orientan las empresas agroindustriales que tratan de concentrarse.

La dificultad es encontrar el equilibrio de y entre los intereses en juego.

Conviene, inicialmente, que las obligaciones sean repartidas entre los miembros de la nueva empresa, principalmente las de dirección. Enseguida, será importante regular una división equitativa de resultados.

La posición de grupos minoritarios en el momento de organizar la nueva empresa es siempre de oponerse. Esto constituye una de las razones principales para pensar, desde el comienzo en integraciones parciales, por determinado período.

Las agrupaciones de empresas imponen adaptaciones personales importantes, por eso los primeros pasos y discusiones son difíciles, comenzando por la aprobación de organigramas.

Es necesario pensar que estas adaptaciones impuestas a los individuos dirigentes son radicales. De patrón omnipotente, él sabe que pasará a ser un dirigente comando esto le impondrá esfuerzos adicionales como : profundización en la especialización técnica, financiera, contable y comercial para lo que su experiencia anterior no será suficiente, percibiendo una nueva dimensión de la empresa, con métodos y medios diferentes y nuevos hábitos para moverse dentro de una estructura que impone respeto a las reglas jerárquicas establecidas.

En la medida que los sectores público y privado lleguen a la conclusión de que las concentraciones son útiles, es importante que faciliten los medios para su desarrollo principalmente en los planos fiscal, financiero y de formación de personal .

En el Plano Fiscal :

-Facilitando a las empresas que absorben, de beneficiarse de pérdidas eventuales de las empresas absorbidas.

-Reduciendo los costos de operación de la fusión .



-Proporcionando ventajas de amortización sobre las inversiones relativas a la concentración.

En el Plano Financiero:

-Facilitando financiamientos a mediano y largo plazos .

-Proporcionando préstamos para modernización y capital de trabajo .

-Disminuyendo los costos de créditos y reduciendo intereses, como se hace para préstamos industriales blandos .

En el Plano de Formación de Personal:

-Preparando personal en todos los niveles para ocupar las tareas normales de agroindustrias mayores y modestas .

-Preparando los jefes de empresa y los cuadros de las empresas existentes.

### **3. EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.**

Los argumentos utilizados para mostrar la importancia de la modernización de las empresas comerciales, a través del proceso de concentración, aumentan de valor cuando consideramos el desarrollo de la comercialización externa.

Si de un lado, la escala de operaciones es fundamental para aumentar el poder de negociación a nivel internacional, la existencia solamente de pequeñas y medianas empresas de comercio exterior imposibilita la dimensión deseable en las operaciones.

Agrégase a esto que, a nivel mundial, la competencia se establece con empresas de gran tamaño, con poderío financiero, con " know-how" avanzado, con personal altamente calificado disponiendo de informaciones comerciales sofisticadas, lo que les proporciona capacidad de decisión rápida y eficiente.

Es claro que en los países en desarrollo permanecerán actuando las medianas y pequeñas empresas. Pero, si deseamos vender nuestras mercaderías y no dejar que las empresas extranjeras las compren, como es usual, necesitamos encontrar fórmulas y soluciones que

pasen a beneficiarnos.

Encontrándose dispersa la oferta, favorece a los compradores. Nuestra hipótesis es, justamente, en la manera de agregar esta oferta para atender la demanda con dimensión suficiente que propicie ventajas en las ventas que se pretenden.

La preponderancia de pequeñas y medianas agroindustrias es de tal orden que sería imposible pensar en cualquier transformación de adaptación al comercio exterior, considerando apenas su reducción, a través de formación de grandes empresas.

Lo que parece más lógico es buscar formas de asociación o concentración de las pequeñas y medianas empresas y , al mismo tiempo, estimular la organización de grandes empresas nacionales para el comercio exterior.

Las posibles formas de fusión empresarial son las más variadas y flexibles, yendo desde acuerdos temporales para determinadas operaciones hasta la integración total. La mayoría de las veces el camino a seguir es lento, progresando por etapas intermediarias, hasta que los buenos resultados convencen a las empresas de la necesidad de concentración o, que resultados negativos impongan la misma solución.

En este trabajo, se esboza sintetizadamente las características principales de algunas formas de concentración empresarial, para el comercio exterior dirigidas a las agroindustrias.

#### a. Agrupaciones de Compras.

Es una forma intermediaria de concentración. Su fin esencial es la creación de una unidad de compra más importante para obtener mejores condiciones de los proveedores, en función del volumen de los pedidos.

La tendencia, a cierto plazo, es la creación también de una política común de ventas, hasta llegar a la fusión de agrupaciones de compras.

En forma general, la agrupación de compras no proporciona solución a todos los problemas y muchas empresas no creen necesario adherirse pues creen ser suficientemente fuertes o , simplemente, no admiten abandonar parte de su libertad.

Cualquiera que sea el tipo de agrupación de compras, como etapa intermedia ella proporciona evolución, en la medida en que permite a diversas empresas salir del aislamiento, preparando vías más elaboradas para otras formas de concentración.

En el plano estructural, la agrupación de compras es, normalmente, una sociedad anónima de capital variable. Así, los asociados pueden entrar y salir con cierta libertad. Es, pues, una fórmula flexible. Pero esta flexibilidad puede presentar inconvenientes por falta de suficiente estabilidad.

Así, por ejemplo, estas sociedades a medida que se expanden deben proceder a invertir en equipo, máquinas, etc. Si por cualquier razón, un número importante de socios deja la sociedad, los accionistas restantes pueden no tener condiciones de reembolsar el valor de las acciones inmovilizadas a largo plazo.

Esto impone, en la formación de las agrupaciones, que existan disposiciones legales que prevean que el capital, en este tipo de sociedades no pueda ser transferido por plazos más o menos largos, pre-establecidos.

En los países en desarrollo, como estrategia de comercio exterior, debido al gran número de pequeñas y medianas empresas tradicionales, la agrupación de compras puede ser una etapa a ser utilizada para llegar a provocar procesos de concentración más refinados.

## b. Sociedades.

### (1) Consideraciones Generales.

Son sociedades las que agrupan personas con la finalidad de realizar operaciones relativas a la satisfacción de necesidades comunes.

Presentan las siguientes debilidades generales:

- Limitación en el costo de intereses.
- Repartición de utilidades a los asociados, en función del volumen de operaciones o del trabajo proporcionado.

- Aplicación de reservas para obras de fin social.
- Obtención de asociados basada en la libre adhesión y libre dimisión.
- Igualdad de derechos de los asociados en la gestión y control.

En términos de organización estructural, las sociedades pueden ser singulares ( número mínimo de asociados ), centrales ( número mínimo de sociedades singulares ) o confederación ( número mínimo de sociedades centrales ). Adecuado ésto a sociedades ejidales privadas y mixtas .

### ( 2 ) Sociedades de Comercio Exterior.

En su espíritu, en sus métodos y en sus efectos, la sociedad de comercio exterior es una forma de concentración por absorción, pero es una forma de concentración técnica.

Presentan el atractivo particular de ser el prolongamiento de empresas individuales, siendo las inversiones colectivas propiedad de todos los asociados que participan en la definición de la política comercial y controlan la ejecución y gestión, estudios de mercado, estudios de motivación, alcanzando, así, una sofisticación mayor.

Es evidente que no todas las sociedades llegan a un grado de organización desarrollado, capaz de constituirse en una concentración para el comercio exterior.

Algunas mantienen sus características locales, regionales, o nacionales. Muchas con eficiencia dentro de estas perspectivas. Pero, también los ejemplos muestran, en los últimos tiempos, en países en desarrollo principalmente, cuando se enfoca al comercio internacional de productos agrícolas, que las sociedades pasaron a ejercer un papel muy destacado, siendo importante anotar estos resultados. Esto porque, siendo aún estos países, fundamentalmente, exportadores de productos primarios, con producción dispersa, el ejemplo de las sociedades concentradoras de ofertas parece mostrar caminos y soluciones adecuadas, que tal vez sea útil multiplicar.

### ( 3 ) Estructura.

En síntesis, la organización estructural de una sociedad de comercio exterior puede adquirir aspectos diferentes en razón de los objetivos que determinan su formación y operación.

Así, podemos tener: Sociedades cuyos objetivos prioritarios sean concentrar ofertas dispersas y llegar a mercados externos diferentes ( A ) ; Sociedades que apenas procuran vender externamente determinados productos de los asociados ( B ) ; y Sociedades que coordinan todas las funciones de producción y de comercialización de los productos de los asociados ( C ).

**Ejemplos esquemáticos de organigramas:**

( A )      \_CONSEJO DE ADMINISTRACION..

DIRECCION EJECUTIVA

ESTRUCTURA PARA

ESTRUCTURA PARA

EL      MERCADO

EL      MERCADO

INTERNO

EXTERNO

( B )      CONSEJO DE ADMINISTRACION.

DIRECCION EJECUTIVA

VENTAS

TRANSPORTES

ADMINISTRACION Y FINANZAS

( C )      CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.

DIRECCION EJECUTIVA

VENTAS

LOGISTICA

PLANEACION

PROYECTOS ESPECIALES

### c. Consorcios de exportación.

El consorcio de exportación es una forma de concentración , a través de la cual se unen las empresas manteniendo su individualismo.

Esas empresas que, normalmente, tuvieron su desarrollo anterior caracterizado dentro de un cuadro de producción dimensionado para la atención del mercado interno, sin grandes esfuerzos de expansión y muchas veces con lo que pueden ser buenos resultados, de un momento a otro por circunstancias diversas, se verán interesadas por el mercado internacional, donde pueden tener punto de apoyo para ampliar sus ventas.

Cuando este interés se manifiesta y las empresas desean de inmediato pasar a la acción, se sentirán detenidas por diversos obstáculos. El principal es que, aún considerándose una gran empresa, situada en un país en desarrollo, al enfrentarse con el tamaño de las grandes empresas de comercio exterior pertenecientes a los países desarrollados, constata que , en realidad, es una mediana y pequeña empresa para actuar en el mercado internacional, por lo que es necesario que estas empresas se asocien o concentren.

Los consorcios, en este caso se presentan como una solución que posibilita agregar una oferta de mayor dimensión , hacer crecer el poder de negociación, aumentar la capacidad técnica y financiera , sin la pérdida total de la individualidad empresarial.

Los consorcios de exportación pueden ser generalizados o especializados. Ya existen en varios países y se caracterizan , respectivamente, por reunir empresas de diversos ramos productivos o de un mismo ramo de producción.

Los dos tipos de consorcios, como se puede suponer presentan fuerzas y debilidades diferentes para su organización y funcionamiento, siendo natural que los generados, por la diversificación de productos impongan soluciones más complejas y menor aprovechamiento de volumen de operaciones. Por este motivo, siento que los consorcios especializados son los que pueden resolver de manera más adecuada las necesidades actuales de las agroindustrias, para desarrollar sus operaciones de comercio exterior.

La concentración de empresas a través de consorcios, constituye una forma de armonizar intereses de las diversas empresas interesadas en aumentar sus operaciones de comercio exterior que podrán , después de estar bien organizadas, trazar programas de mediano y largo

plazos de exportación, dentro de normas pre establecidas.

Aumentando el tamaño de las empresas por asociación, las empresas componentes de un consorcio pueden , entre otras fuerzas conseguir las siguientes :

- Aumentar los flujos de información técnica.
- Mejorar el nivel de asistencia técnica.
- Adquirir mayor know -how y mejorar la calidad de los productos.
- Aumentar el poder de captación de recursos financieros.
- Negociar directamente con los importadores.
- Reducir costos de importación y de exportación.
- Diversificar los mercados compradores, con mayor seguridad en las operaciones.
- Tener mayor influencia junto a las organizaciones internas.
- Aumentar las utilidades.
- Establecer estrategias de comercialización, definiendo políticas de productos, de precios, de distribución y de promoción.

No puedo, simplificar demasiado los problemas que aparecen en el momento en que las empresas se reúnan para organizarse en consorcios. Estos problemas son inherentes al tradicionalismo de las empresas y a sus deseos de perder el mínimo de individualidad para ganar el máximo de ventajas.

Pueden resolverse, pero exigen de los responsables por las empresas que se consorcian, gran flexibilidad de negociación y la atención centralizada para el objetivo de ceder para ganar.

Entre los principales problemas que se contemplan y que deben ser solucionados en el momento de la organización del consorcio, podemos anotar los referentes a:

Estructura del capital.

Dirección y administración.

Política financiera.

Marcas.

Promoción .

Publicidad.

La composición de estructura de capital del consorcio tiene relación directa con las decisiones futuras, debiendo las soluciones ser encontradas, conforme se orienten los argumentos, por porcentajes iguales de participación, con porcentajes de acuerdo con la dimensión de las empresas ó porcentaje según la capacidad de exportación de las empresas.

La dirección y administración del consorcio exigen soluciones que orienten la participación de las empresas en la composición del consejo de administración, para el trazado de políticas y, en la constitución de la dirección ejecutiva, con organigramas bien formulados que respondan, a través de las funciones, a las metas que se pretenden. Es importante también, decidir si los principales ejecutivos deberán ser concentrados fuera de las empresas o si deben pertenecer a ellas.

La política financiera del consorcio puede seguir los mismos criterios establecidos para la estructura de capital, ya sea en cuanto a las obligaciones y responsabilidades referentes al capital propio de las empresas, como a las necesidades de capitales de terceros. Debe ser bien determinada desde el inicio de formación del consorcio pues su propio dinamismo va a exigir inversiones, tanto en el país como en el exterior, que exigirán de decisiones rápidas.

Los problemas de la marcas, la promoción y la publicidad son difíciles de solucionar porque están directamente ligados a la imagen en el tiempo, de las diversas empresas que forman el consorcio. La selección de marcas para alcanzar diversos mercados, estará vinculada a las características de esos mercados. La promoción y publicidad de las empresas y las del consorcio exigen coordinación y racionalidad para llegar a soluciones viables.



La simple visión de los problemas que esbozamos sintéticamente, muestran la necesidad fundamental de establecimiento de estatutos bien elaborados para el consorcio, que definan todos los aspectos de su funcionamiento y que caractericen períodos bien determinados para alcanzar ciertos objetivos, al mismo tiempo que mantengan la flexibilidad para posibilitar modificaciones que la práctica imponga.

#### d. Compañías de Comercio Exterior.

La compañía de comercio exterior es una empresa comercial con economía propia. En cuanto al consorcio se limita a actuar en razón de las empresas productoras que lo constituyen, la compañía de comercio exterior con amplitud en el espacio mundial, tiene su acción orientada para sus propios intereses, operando en gran escala, sea con productos propios o de terceros.

Las compañías de comercio exterior tienen sus actividades ligadas al mercado interno e internacional, operando en la comercialización nacional así como en las importaciones y exportaciones en cualquier país. Para esto, debe disponer de sistemas de información altamente especializados que permitan verificar las mejores oportunidades de compras y ventas de diversos productos donde ellas se presenten para las partes interesadas.

Ellas deben estar aptas y equipadas para ejercer diversas funciones, pues además de la compra y venta de productos pueden representar empresas, agenciar operaciones, financiar y prestar servicios después de la venta.

Por la escala en que opera puede también actuar directamente en los transportes y establecer redes de almacenes, en cualquier país, donde las operaciones así lo recomienden.

Crea, promueve y divulga marcas propias o de terceros, cuando los mercados compradores así lo exigen.

Debe poseer condiciones de planear u orientar proyectos de comercialización, tanto propios como de terceros, que tiendan al desarrollo comercial a través de la producción agroindustrial.

Estará presente en las diversas ferias y exposiciones en el país o en el extranjero, ya sea para negociar directamente como para presentar productos suyos o de sus clientes.

Las compañías de comercio exterior, teniendo necesidad de invertir constantemente en la

prospección de nuevos mercados disponiendo de servicios de asistencia técnica y de informaciones, puede influir ventajosamente para el desarrollo de las pequeñas y medianas agroindustrias que no tienen dimensión para alcanzar, con éxito, los mercados externos.

Las compañías de comercio exterior pueden ser generales, especializadas o de productores, dependiendo de la dimensión o el número de actividades.

Las generales actúan en diversos ramos de negocios, además de exportaciones e importaciones. Desarrollan producciones en el exterior, invierten fuera del país, ya sea con la finalidad de importar y exportar para su propio país o para terceros países.

A medida que la variedad de las transacciones disminuye y las acciones externas de inversiones son menos poderosas, las compañías de comercio exterior tienden a ser especializadas.

Las compañías de comercio exterior de productores, exportan o importan apenas para determinadas empresas que utilizan sus servicios.

En el lado financiero, las empresas que estoy presentando, gozan de algunas ventajas junto a los órganos proveedores de recursos, tanto nacionales como internacionales, pues estos juzgan poco arriesgadas sus inversiones en estas empresas. Parten del principio, por la amplitud espacial en que actúan las compañías citadas, de que todos los mercados no entran en depresión al mismo tiempo, habiendo posibilidad de compensaciones sistemáticas.

No existen márgenes fijos para orientar las operaciones de esas compañías. A veces los márgenes son altos, pero la mayoría de las veces son bajos, estando el éxito mucho más vinculado a la escala y continuidad de las operaciones que a resultados esporádicos de gran volumen.

Además de estos factores, las utilidades están correlacionadas con la metodología de trabajo, con la agilidad de operaciones de compra venta y con los financiamientos. La participación de los negocios de transporte, de seguros, de almacenaje y la actuación de las sucursales estratégicamente localizadas en el extranjero, también son factores favorables de utilidad.

La organización de las compañías de comercio exterior, no está sujeta a características específicas, siendo formulada con razón a su operacionalidad, en departamentos o divisiones

por productos y por áreas geográficas, conforme sea más favorable.

Sería interesante observar que, por la amplitud geográfica de actuación, será importante prever la descentralización de decisiones y una cierta especialización lingüística a la par de planeamientos a corto, mediano y largo plazos, como también el desarrollo de condiciones propias de producción.

Cabe notar que siendo grandes empresas de extensión internacional las compañías de comercio exterior abarcan todos los aspectos de negocios, para los productos y segmentos aquí propuestos es fundamental, que estén aptas para actuar en aspectos financieros, jurídicos y fiscales, tanto como en los técnicos económicos.

La disminución de los canales de distribución, extendiéndose del productor y / o consumidor nacional hasta el productor y / o consumidor final externo, a través de las compañías de comercio exterior nacionales, es una forma de modernización y concentración comercial que se impone, en la fase actual de los países en desarrollo, para que los beneficios del progreso puedan ser absorbidos internamente, a través del comercio de comercialización externa, las agroindustrias lo pueden lograr.

#### **4.2. ESTRATEGIA DE PARTICIPACION EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.**

El área Agroindustrial tiene en la actualidad una competencia en los productos que fabrica , debido a la apertura comercial, que viene a dar situaciones de difícil actuación por la apertura de los mercados a los productos de otras partes del mundo.

La actuación de estrategias de participación, tanto en el mercado nacional como en el internacional deberán ser agresivas, planeadas con detalle y teniendo en cuenta los problemas que la competencia tiene para su desarrollo, en cierto modo también se debe estudiar la competencia en su situación general.

La estrategia esboza las principales áreas de decisión en la mercadotecnia y deben ser consecuentes con las metas estratégicas financieras y de mercado de los productos agroindustriales que aquí se proponen.

Para fincar nuestra estrategia, la mezcla mercadológica representa la parte creativa de este

desarrollo, que con el uso apropiado de la información previa recavada, puede otorgar cierta ventaja comparativa y, por eso, la investigación de los capítulos 1,2 y 3 se ha determinado, para que mediante el análisis ambiental reconocido se fortalezcan las estrategias a expresar, que nos lleve a la determinación de un plan de mercado

**ANALISIS AMBIENTAL + ESTRATEGIAS = PLAN DE MERCADO PROGRAMADO.**

En el mercadeo de los productos que proponemos para los mercados de exportación, hemos de recordar que son los siguientes: Chile jalapeño, berenjena, alcachofa, calabacita, brócoli, coliflor, espárrago, ajo, cebolla y el nopal, siendo esta última una cactácea que se produce en cualquier parte de México no importando el clima al que esté expuesto.

Para la creación de puntos agroindustriales en México, la alternativa para el desarrollo de determinadas regiones, que se favorecen con algunos de los productos mencionados, por el clima y las características ambientales, debemos tener en cuenta:

A.- Determinación del Area Productora.

Esta determinación va en función de los productos que la región tiene, y capaz de producir, para que de esta manera, inicie la operatividad de las cosechas.

B.- Determinación de la Organización a Integrar.

Es básico que la integración de la organización sea hecha en base a la situación de recursos humanos y financieros que existen, para que al ser integrada, se avoque a la situación legal y financiera, para que estimule la planeación del desarrollo a realizar.

Dentro de este capítulo se revisaron las principales formas de organización, que están adecuadas a la realidad mexicana en los diferentes puntos de México.

C.- Estudio de la Necesidad de los Mercados Exteriores.

Aquí se pretende que las regiones escogidas para la operatividad de las cosechas, obtengan estas en base a la demanda que pueda ofrecer el mercado exterior, en época de escasez de producto semejante al cosechado en el mercado internacional y sobre todo en la época de invierno del hemisferio norte.

Ya en el capítulo uno y en base a la alternativa de cultivos en varios lugares de la república, notando su clima, se determinaron, épocas acordes para poder hacer rentables a los productos mexicanos.

## **ANALISIS AMBIENTAL.**

El análisis ambiental deberá ir referido a los hechos y a las investigaciones realizadas proporcionando conclusiones de lo investigado.

Una de las dos bases para la determinación del plan de mercadeo programado, para los mercados de exportación agroindustriales de México, es el análisis ambiental, que dentro de este entorno resaltarán;

Valores organizacionales, se presentan basados en la estrategia organizativa propuesta, en donde se dictan los objetivos y políticas de las formas de estructuración.

Diseño organizacional, que va en función del tipo de organización a la región a desarrollar, aquí es importante la relación de productos propuestos, que resulta determinante para su transformación agroindustrial.

Situación regional, nos muestra la demanda genérica para los productos horticolas, mediante su política oficial operativa, que redunda en el mercado internacional.

Problemas existentes, son los que se pueden presentar con respecto a la tecnología existente, pero se siente una fácil determinación para eliminar cualquier situación.

## **ESTRATEGIA.**

La otra base para determinar el plan de mercado es la estrategia a seguir;

Oportunidades y problemas, deben atenderse estudiando los caminos a seguir dentro de los mercados internacionales.

En el mercadeo estrategico, se debe tener la estrategia actual con la que opera la competencia, se incorporan además alternativas y recomendaciones, abordando un efecto estimado en cada acción, para que de esta forma se comprima cualquier malestar estratégico.

#### Oportunidades:

- 1 ) La organizacion.
- 2 ) La potencialidad de los cultivos.
- 3 ) La variedad de clima para producir.
- 4 ) La oportunidad de época de venta.
- 5 ) La situacion geográfica mundial
- 6 ) Las comunicaciones
- 7 ) Presencia constante
- 8 ) Precio.

#### Problemas:

- 1 ) La no modernización.
- 2 ) Competencia tecnológica
- 3 ) Costos altos
- 4 ) Garantías de cultivo
- 5 ) Falta de facilidades gubernamentales.
- 6 ) Competencia internacional.

Para esta relación, tenemos lo visto en el capítulo dos, referente a los aspectos económicos y el capítulo tres, que representa los mercados a los que se dirige la estrategia comercial.

Metas Estratégicas. Las metas estratégicas financieras y de mercado se presentan basadas en un modelo económico que trabaja acorde con el gobierno de México, este organismo es el Banco de Comercio Exterior, quien presenta alternativas comerciales internacionales. Para las regiones agroindustriales de futura creación se detectan oportunidades de asesoría financiera y técnica, siempre y cuando los anteproyectos estén encaminados a la exportación.

Estrategias de la Mezcla Mercadológica.

Productos.

En cuanto a los productos se acatan cuando mejor se conoce a la competencia, la referencia es

el mercado internacional, la oportunidad es llegar a los países en donde se van a realizar las transacciones en la época en donde no existe competencia con otro país, de aquí la proposición de llegar al mercado con los productos propuestos de las regiones potencialmente aptas y especiales para producir en el período del invierno del hemisferio norte.

#### Precio.

La asignación de precio, aumenta al no encontrar rival comercial, esto es, la oferta y demanda van en función de la producción mundial de exportación. En este caso es posible, que el precio, sea convenido rápidamente, debido a la escasez que pueda existir en esos momentos en el mercado.

#### Canal y Logística.

Los canales de distribución y logística son por ahora regulares.

Nuestras operaciones pueden pactarse rápidamente debido a que las compañías extranjeras, navales y aéreas, tienen servicios aceptables.

En cuanto al manejo terrestre puede decirse que el servicio es aceptable.

#### Publicidad y promoción.

Lo propuesto aquí debe llevar, en combinación con los organismos descentralizados, la información de producción de los productos a exportado, esto es, su forma de embalaje, presentaciones, grados de maduración, apego estricto a las normas de sanidad del país importador, lo que llevará a tener, en un mediano plazo, confianza en la presencia de nuestros productos agroindustriales en la plataforma exportadora.

Investigación: Es necesario que en cuanto se integre la sociedad, se trabaje de inmediato en una ruta crítica de operatividad dentro de la penetración que cada producto ofrece.

Plan de Ganancia: Es determinante tener un departamento que se aboque al estudio de movimientos afines al comercio establecido para evitar sorpresas en los mercados, esto es, ir un par de pasos adelante; Entre mejor se determine y estudie el riesgo, menor es la problemática de fracazar.

Evaluación y control: Se debe llevar un balance corporativo de las operaciones que se realizan, así como estadísticas que proporcionen un mejor control directo sobre las acciones a realizar y sobre las realizadas.

Presentadas estas situaciones ambientales y de estrategia, podemos tener prácticamente el plan de mercadeo esperado.

## **PLAN DE MERCADEO ESPERADO.**

Aquí debemos analizar el desempeño actual relacionando la evaluación y el control de la estrategia.

Recomendaciones.

Estas, las debemos integrar en las alternativas y estrategias, seguidas con proposiciones de un efecto estimado.

La estrategia va en función genérica de los productos a laborar.

Pruebas e investigación; referidas éstas al compromiso de calidad de los productos y en forma directa a los mercados potenciales.

Documentos de Apoyo: dentro de estos están los Presupuestos comparativos que llevan a cabo una serie de operaciones tendientes a estudiar y expresar de inmediato cualquier pedido o contacto.

### **4.3 CONJUNTO DE VALORES PARA UNA VENTAJA COMPETITIVA.**

La ventaja competitiva no puede ser comprendida siendo a una empresa como un todo. Radica en muchas actividades que desempeña una Agroindustria en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos.

Cada una de estas actividades puede contribuir a la posición de costo relativo de las empresas y crear una base para la diferenciación. La diferenciación puede originarse en factores diversos, incluyendo el abastecimiento de las materias primas de alta calidad, un sistema de registro de pedidos responsable o un diseño de producto superior.



Una forma sistemática de examinar todas las actividades que una empresa desempeña y como interactúan, es necesario para analizar las fuentes de la ventaja competitiva. Tomar un conjunto de valores es una herramienta básica para hacerlo.

Este conjunto de valores que van encadenados disgrega a la agroindustria en actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales. Una agroindustria obtiene la ventaja competitiva y desempeña estas actividades estratégicamente importantes más barato o mejor que sus competidores.

Los conjuntos de valores de las empresas en un sector agroindustrial difieren, reflejando sus historias, estrategias y éxitos en implementación. Una diferencia importante es que el conjunto de valores de una agroindustria puede diferir en el panorama competitivo del de sus competidores, representando una fuente potencial de ventaja competitiva. El servir solo a un segmento particular en el sector industrial puede permitir que una empresa ajuste sus valores a su segmento y tenga como resultado costos más bajos o diferenciación para servir a ese segmento en comparación con sus competidores. El ampliar o estrechar los mercados geográficos

servidos también puede afectar la ventaja competitiva. Podemos asentar, en razón directa a la creación de empresas agroindustriales, cuyo valor sea determinado por la organización que determine su actuación, sobre todo en las regiones en las cuales se puedan compaginar la industrialización de los productos, que en principio se sugieren, dando ventaja competitiva y creativa a las regiones en donde se puede de una u otra forma su industrialización, esto es, para cada lugar detectado por una subzona, se integra la organización y los productos a industrializar, de aquí la importancia de buscar cultivos potenciales en las subzonas, para dar una mejor alternativa a las regiones, y de esta forma dar la subsistencia regional básica de la empresa agroindustrial a organizar.

El valor primordial que debemos comprender, es el realizado en la integración de su estructura, que como asentamos al inicio de este capítulo, puede ser ejidal, privado o mixto, de acuerdo sobre todo al medio ambiente que se tenga en la región.

Los valores que interfirieran en la sociedad alterna con la empresa agroindustrial regional, reflejarán tres valores importantes:

a ) Valor sociocultural.

La dignificación del empleo de las personas en una agroindustria, en donde origina definitivamente aumento de capacidad y nivel cultural, ya que no es lo mismo trabajar en el campo a estar en una empresa en donde pueden comprender nuevas actividades.

b ) valor economico.

Representa definitivamente un aumento de ingreso para la familia de la persona que trabaja en la agroindustria, dando un mejor grado de vida.

c ) Valor al medio ambiente.

Es determinante que este tipo de empresas agroindustriales no crea inflación en el entorno de operatividad de la empresa.

Habiendo hecho este tipo de comentarios podemos afirmar que este tipo de empresa que definitivamente es un 95% sera creda en el agro, es la base de la infraestructura agricola de Mexico ya que nos dara alternativas de produccion, asi como ocupacion a personas de genero femenino, que son las que en agro Mexicano sufren mas las deplorables formas de vida, dada la falta de preparacion del campesino mexicano.

Esperanza tambien es el enfoque de exportacion que provocara ingreso de divisas, que en un sentido amplio dara una forma mas atractiva a las organizaciones.

Y por ultimo, podemos afirmar que en principio pueden ser los productos que se sugieren para su industrializacion los de entrada operativa, estudiando mas a fondo cada region se pueden integrarse mas productos, claro queda que una cactacea como el nopal que habita en todo el pais, es un producto que da alternativas de trabajo junto a los productos sugeridos, ya que esta presente en todo nuestro territorio.

## CAPÍTULO 5

### CONCLUSION.

#### **A).- Semblanza de los capítulos anteriores.**

Para el desarrollo de este trabajo fue necesario el escoger productos con un alto grado de posibilidad de aceptación para el comercio de exportación, que añadido a las regiones potenciales de producción logran conjugar la oportunidad de la época de ventas. Logrando ésto, lo completo con estrategias organizacionales para la realización de alternativas para el desarrollo regional.

Primeramente revisé a fondo los productos mexicanos exportables, contemplando su producción y su segmento de presentación, sea este en fresco, semi procesado y procesado, destacando su situación regional, tomando en cuenta la infraestructura extranjera de años anteriores.

Enseguida, encontré conveniente ver el aspecto económico, donde la situación actual, muestra el Plan Nacional de Desarrollo donde se anotan las bases de política agrícola con respecto al campo. Destaco también la balanza comercial, enmarcada en comentarios de exportación e Importación. Se une a este punto un mecanismo de apoyo financiero relativo al giro Agroindustrial.

El complemento para detrmnar un mercado internacional, fue estudiar las regiones potenciales de exportación, a saber, Tratado de Libre Comercio, Comunidad Economica Europea, Cuenca del Pacífico y agrego otros mercados, que realmente es un enfoque hacia latinoamerica. Expongo comentarios sobre competencia internacional y detalles importantes como la logística existente.

Reunidos los datos anteriores, presenté la definición de la oportunidad, describiendo la estrategia de las organizaciones y la estrategia de participación, para encuadrar con los conjuntos de valores la ventaja competitiva.

#### **B).-Oportunidad Europea.**

El mercado Agroindustrial mexicano con los diez productos propuestos nos coloca en posición

ventajosa en la época de invierno de esta latitud, situación que debemos aprovechar. La competencia, fué por años, la que ejercieron de manera definida a la Comunidad Económica Europea, Iran, Irak, Israel, Líbano, Marruecos, Túnez, Ghana y Nigeria. Durante el invierno Europeo fue fácil penetrar este mercado con los productos aquí propuestos a la Comunidad. Por razones históricas estos países que durante años abastecieron la región, de pronto se ven envueltos en problemas internos y externos, ubicando a toda Europa en problemas de surtido de hortalizas.

Iran e Irak, con la guerra que sostuvieron por ocho años, dejó drásticamente dañada la agricultura, situación que los orillo a salirse del mercado exportable. Israel, que en principio optó por la agricultura de exportación, ahora está más ocupada en producción de armamento para su defensa contra los árabes, dejando un poco olvidado su Agro, actualmente es mínima su exportación. Líbano, desde hace diez años tiene una guerra civil en la que no se vislumbra recuperación a corto plazo, no ha exportado. Marruecos y Túnez, en los últimos cinco años han afrontado sequías durísimas.

Finalmente Ghana y Nigeria, teniendo actualmente capacidad de exportación, no son dignos de confianza para los Europeos, debido a la falta de seriedad en sus transacciones, ocasionado todo esto por los constantes golpes de estado.

Toda esta situación que menciono, muestra la estrategia que presento en el capítulo cuatro, en donde al entrar México en producción invernal, nuestra oportunidad estará presente en la Comunidad Económica Europea.

### **C).- Oportunidad Pacífico Asiático.**

Los desarrollos tecnológicos asiáticos representan para ellos dentro de la economía, mejor oportunidad que el mismo desarrollo de su comercio interior de abastecimiento agrícola, otorgando a esta región un potencial de compra que es necesaria e inevitable y que se incrementa en época de invierno.

La competencia es en época invernal, Chile y Nueva Zelanda principalmente, pero dadas las distancias, si México entra en este mercado con los productos propuestos, estaríamos en ventaja, debido a una cercanía relativa que redundará en ahorros en los costos de envíos.

Todos los países de la Cuenca del Pacífico de hecho, están interesados en la adquisición de

productos agrícolas, situación de oportunidad que es posible canalizar dentro de la realidad aquí presentada.

#### **D).- Tratado de Libre Comercio.**

##### **México - Estados Unidos - Canadá.**

Aquí tendremos mayor cobertura para el mercado agroindustrial de estos diez productos propuestos, hasta hace unos años siempre fué Estados Unidos nuestra única opción agrícola de exportación. Nuestras expectativas estan basadas en un tratado de libre comercio, situación que definitivamente vendrá a reafirmar mejor el aspecto Agroindustrial enmarcado en razones preferenciales de todo tipo, para desarrollar así nuestra oportunidad.

Estados Unidos y Canadá, desgravarán fracciones arancelarias que representan casi un 80% de nuestras exportaciones.

Generalizando, puedo asegurar un auge Agroindustrial en un plazo de cinco años para el despegue de nuestro Agro, debiendo tener en cuenta que este mercado tiene más de 350 millones de habitantes.

##### **La infraestructura moderna de México, es la Agroindustria.**

#### **E).-Bienestar Agroindustrial Mexicano.**

Es importante acentuar aquí el hacer lograr la mejor posición de competencia frente al mercado exterior con las estrategias sugeridas.

Donde somos capaces, conocedores, expertos, zagaces, audaces y competitivos, es en el agro. Nuestra gente del campo, tiene los conocimientos, le falta organización , orden que podemos cimentar con guias de lo que a corto plazo podemos hacer, el campesino tiene capacidad para asimilar pronto un cambio. El desarrollo de México es la tierra, porque de aquí saldrá la plataforma que sostenga el crecimiento agroindustrial, y de este al industrial.

Es un objetivo real alcanzable el mejoramiento de este sector mas marginado. Los Mercados de

Exportación para la Agroindustria en México, es la alternativa para el desarrollo regional.

La visión agroindustrial actual y futura.

En los últimos años nuestro país ha vivido en la economía un proceso de cambio acelerado. Ha pasado de ser una nación con fuertes cargas proteccionistas a otra en que la apertura de sus fronteras y la libre competencia tienen un papel fundamental. Las décadas de crecimiento industrial protegido generaron prácticas, no todas positivas, que determinan el descuido de otras. Ese es el caso de la productividad y, sobre todo, de la calidad de nuestros productos, los del campo.

Teniendo un mercado cautivo y las fronteras protegidas, fuere cual fuere el nivel de productividad y de calidad de los productos eran adquiridos para satisfacer las necesidades de la población. Hoy nuestra industria, los servicios y el campo, requieren ser competitivos para enfrentar los retos del mercado y de las fronteras abiertas. Una idea muy común sobre el campo mexicano, es que en él, solo se cultivan productos más por la intervención de la naturaleza -basados en el temporal- que por la intervención del factor humano y menos aún del capital. Se entiende que en la sociedad rural mexicana conviven un conjunto de actores -entre ellos, empresarios grandes y pequeños así como productores sociales con un nivel de desarrollo que les permite introducir elementos que dan mayor valor a sus productos, y jornaleros agrícolas- con diferentes prácticas. Se piensa que existe poco margen para los procesos agroindustriales. Esta es la idea que debemos modificar dentro de la sociedad mexicana: el campo es una gama de actores, de prácticas y de niveles de productividad.

Desde finales del año pasado y principios del presente se dieron un conjunto de cambios en el marco legal que rige las relaciones entre los diversos actores que confluyen en el campo. Estas modificaciones tienen como una de sus finalidades, elevar los niveles de vida y de ingreso de los campesinos. Otro de los objetivos es la apropiación de los procesos productivos de parte de los productores rurales.

Creo que se abren las posibilidades legales para que los productores rurales se asocien entre sí y con terceros.

Todas estas modificaciones traerán como consecuencia un proceso de capitalización del medio rural que mediante los estudios de este trabajo y los que en este giro se originen, redunden en el bienestar de las condiciones de vida de los componentes de la sociedad rural y también en

sus niveles de productividad. Es decir, en el campo mexicano se abre paso una nueva realidad mucho más compleja y exigente. En este sentido, nos estamos aproximando a un proceso que debe desarrollar el campo. Es por ésto que propongo modelos organizacionales productivos, que están acordes con nuestra realidad. Se pueden realizar cultivos en regiones en donde por años la agricultura fue y es pasiva. En esta forma se aprovechara la potencialidad regional del agro.

Estoy seguro que en el campo se dará un proceso de capitalización por lo cual se generarán un conjunto de empresas cuya propiedad será mixta -los tres modelos sugeridos en este trabajo- y su finalidad será la producción exportable.

Debemos también tener recursos humanos capacitados. La modernización de los procesos productivos nos enfrenta al reto de la capacitación de los recursos humanos. Procesos de alta tecnología se instalarán en plantas industriales y quienes laboren en ellas deberán saber emplearlos. En el caso del campo el reto parece ser doble: por un lado, la capacitación para el trabajo directamente y, por otro, la capacitación en aspectos básicos de la educación - caso de la lectura y la escritura- que son pilares fundamentales para que aporten a lo primero.

Estamos ante procesos sociales que se tienen que superar, ello implica nuestro esfuerzo trabajo y contribución para crear y hacer, incluyendo a toda la sociedad, cuyos componentes mayoritarios -los trabajadores y los campesinos- demandan ser recompensados por su participación como mexicanos útiles y ejemplificar de este modo su trabajo para con las nuevas generaciones.

## BIBLIOGRAFIA

Un Punto de vista a una situación de una persona que esta afuera de esa situación. Ayuda a aclarar la propia situación. **R. M. E.**

Tratado Moderno de Economía General.  
Dr. Antonio J. Gonzalez / Dr. Domingo Felipe Mazazs.  
South - Western Publishing Co.  
568 paginas.

Tratado de Política Agrícola.  
Rainer Schickele  
Mc. Graw - Hill.  
564 paginas.

Temas de Contabilidad de Costos.  
Harold Biermang.  
Mc Graw - Hill.  
266 paginas.

Economía Agrícola.  
Theodore W. Schultz  
Mc Graw - Hill.  
430 paginas.

Administración Financiera.  
Robert W. Johnson.  
C.E.C.S.A.  
723 paginas.



Contabilidad de Costos.  
Backer / Jacobsen / Ramirez Padilla.  
Mc Graw - Hill.  
743 paginas.

Teoría Microeconómica.  
C.E. Ferguson / J.P. Goult.  
Fondo de Cultura Económica.  
551 paginas.

Mercadotecnia.  
Hughes  
Addison - wesley Iberoamericana

Administración Financiera.  
Robert W. Johnson.  
C.E.C.S.A.  
723 paginas.

Dirección de Mercadotecnia.  
Philip Kotler  
Diana.  
1101 paginas.

Costos  
Cristobal de Río G.  
U.N.A.M.  
230 paginas.

Producción de Hortalizas.  
Ernesto Casseres.  
Editorial I.I.C.A.  
387 paginas.

Publicidad.  
S. Watson Dunn.  
UTEHA  
700 paginas.

Fundamentos de Mercadotecnia.  
William J. Stanton.  
Mc Graw - Hill.  
779 pagians.

México Social.  
Estudios Sociales.  
Banamex.  
25 Volumenenes.  
350 paginas c/volumen.

Estadísticas Históricas de México  
Instituto Nacional de Geografía e Informática  
I.N.A.H.  
Tomo II , 910 paginas.

Sistema Ejecutivo de Datos Básicos.  
S.A.R.H.  
Subsecretaría de Planeación.  
1140 paginas.

Agronomía Ernesto Casseres.  
Editorial I.I.C.A.  
387 paginas.

Publicidad.  
S. Watson Dunn.

Fundamentos de Mercadotecnia.  
William J. Stanton.  
Mc Graw - Hill.  
779 pagians.

## GLOSARIO DE CONCEPTOS.

**Absorción de Flete.**- Estrategia geográfica de precio en la que el vendedor paga (absorbe) parte del costo de los fletes, con objeto de penetrar en mercados más distantes.

**Actitud.**- Evaluación permanente del comportamiento.

**Administración.**- Proceso que involucra la planeación, el desarrollo y la evaluación de los esfuerzos de un grupo de personas que tienen un fin común.

**Agentes intermediarios en exportaciones e importaciones.**- Personas intermediarias en el comercio internacional. El agente comercializa la producción completa del fabricante y con frecuencia tiene influencia en la determinación del precio y diseño del producto.

**Agroindustria.**- Aspecto empresarial de la agricultura. Por lo general involucra grandes operaciones agrícolas altamente mecanizadas.

**Análisis de Situación.**- La etapa de la investigación de mercado que involucra el familiarizarse con la organización y sus problemas por medio de alguna investigación.

**Balanza Comercial.**- En el comercio internacional, es la diferencia entre el valor de las importaciones y el de las exportaciones de una nación.

**Canal de distribución.**- Ruta que un producto toma según avanza por el mercado.

**Ciclo de vida del producto.**- Las etapas a través de las cuales pasa un producto desde su introducción, su crecimiento y madurez, hasta su declinación y muerte.

**Comercialización.-** La planeación / obtención del producto, colocado el producto correcto en el mercado idóneo, en el tiempo justo, al precio adecuado y en el lugar indicado.

**Competencia monopolística.-** Situación de mercado en la cual existen muchos vendedores. Cada vendedor trata de diferenciar su producto o su programa de mercadotecnia para, de alguna forma, sugerir que lo que el ofrece es distintivo.

**C. E. E. .-** Comunidad Económica Europea.

**Costo fijo.-** Un costo que permanece constante sin importar cuantos productos se producen o venden.

**Costo marginal.-** El costo de producción y venta de una unidad más ; esto es, el costo de la última unidad producida y vendida.

**Costo total.-** La suma total de costos fijos y costos variables totales o el costo total de una cantidad específica que es producida y vendida.

**Costo variable.-** Un costo que varía o cambia en relación directa con el número de unidades producidas o vendidas.

**Distribución.-** La estructura del canal usadas para la transferencia de productos o servicios de una organización a sus mercados.

**"Dumping" .-** La venta de productos en mercados extranjeros a precios inferiores a aquéllos a los que tales productos se venden en el país de origen.

**Estado de resultados.-** Estado financiero que muestra los ingresos de una organización así como sus gastos, durante determinado período.

**Estrategia.-** Plan de acción básico y amplio, con el cual una organización intenta lograr una o más metas.

**Factor de mercado.-** Un elemento que se relaciona con la demanda de un producto.

**Intermediario.-** La organización comercial que sirve de lazo de unión entre los fabricantes y los consumidores.

**Investigación de mercadotecnia.-** La recopilación y análisis sistemáticos de información relativa a un problema de mercadotecnia.

**Mercado.-** Personas u organizaciones con necesidades a satisfacer, dinero para gastar y la voluntad de gastarlo.

**Mezcla de mercadotecnia.-** Una combinación de los cuatro elementos : Producto, Estructura de Precios, distribución y promoción.

**Plan anual de mercadotecnia.-** Plan maestro que cubre las operaciones anuales de mercadotecnia.

**Planeación.-** Proceso de decidir en el presente que hacer en el futuro.

**Planeación estratégica de mercadotecnia.-** El proceso de establecimiento de objetivos de mercadotecnia, selección de mercados meta y conceptos de mercadotecnia, para satisfacer esos mercados y lograr esos objetivos.

**Precio.-** Lo que se paga por lo que se obtiene.

**Precio L.A.B. (libre a bordo).-** Una estrategia geográfica para el establecimiento de precios en la cual el comprador paga todos los fletes, desde el punto L.A.B. hasta su destino.

**Producto.-** Un conjunto de atributos tangibles e intangibles que proporcionan los beneficios de la satisfacción de los requerimientos de un comprador en un intercambio.

**Promoción.-** El elemento de la mezcla de mercadotecnia en una organización que se utiliza para informar y persuadir al mercado acerca de los productos y servicios de la organización.

**Publicidad.-** Actividades involucradas en la presentación de un mensaje impersonal, pagadas por un patrocinador identificado, acerca de una organización y / o sus productos, servicios o ideas.

**Punto de equilibrio.**- Nivel de producción total en el cual los ingresos igualan a los costos.

**Rendimiento sobre la inversión.-(R.S.I.)** .- Una medida sobre el desempeño gerencial y del buen éxito de la compañía. La tasa de utilidad neta con relación al total de activos o valor neto. Se obtiene multiplicando el porcentaje de la utilidad en ventas por la tasa del activo circulante.

**Regional.**- Lo concerniente a una región ; extensión territorial bien definida en nuestro territorio mexicano.

**Segmentación del mercado.**- El proceso de dividir el mercado total en dos o más partes llamadas submercados o segmentos, cada uno de los cuales tiende a ser homogéneo en todos sus aspectos significativos.

**Trust oligopólico.**- Grupo de compañías que se ponen de acuerdo para regular la competencia en la producción y mercadotecnia de un producto dado.

**Utilidad.**- La característica de un artículo que lo hace capaz de satisfacer necesidades.

**Vender.**- Informar y persuadir a un mercado de la adquisición de un bien o servicio.