



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

TESIS:

**“COMPETITIVIDAD Y POLITICA AGRICOLA DE MÉXICO Y
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: EL CASO DE LA GUAYABA
MICHOACANA, 1990-2004”.**

TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
Maestra en Ciencias en Comercio Exterior

PRESENTA:
Susana Reyes Vázquez

DIRECTOR:
MC ZOE T. INFANTE JIMENEZ



Octubre 2006

Índice

| | |
|---|--------|
| GLOSARIO | - 5 - |
| RELACIÓN DE CUADROS, GRAFICAS E ILUSTRACIONES. | - 10 - |
| RESUMEN | - 11 - |
| ABSTRAC | - 12 - |
| INTRODUCCION | - 13 - |
| CAPITULO 1: ANTECEDENTES SITUACIONALES DE LA PRODUCCION GUAYABERA A NIVEL MUNDIAL | - 15 - |
| 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | - 15 - |
| 1.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACION | - 21 - |
| Pregunta Principal. | - 21 - |
| Preguntas Específicas. | - 21 - |
| 1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION | - 22 - |
| Objetivo General. | - 22 - |
| Objetivos Específicos. | - 22 - |
| 1.4 HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION | - 23 - |
| Hipótesis general. | - 23 - |
| Hipótesis específicas. | - 23 - |
| 1.5 CONTENIDO CAPITULAR. | - 26 - |
| CAPITULO 2: ASPECTOS TEORICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL | - 28 - |
| 2.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL | - 28 - |
| 2.1.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL INTERREGIONAL | - 28 - |
| 2.2 BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL | - 29 - |
| 2.3 PRINCIPALES TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL | - 30 - |
| 2.3.1 TEORIA CUANTITATIVA DEL DINERO O DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES Y DE AUTORREGULACIÓN DE LOS METALES PRECIOSOS. | - 30 - |
| 2.3.1.1 TEORIA DE LA BALANZA COMERCIAL | - 30 - |
| 2.3.1.2 LA TEORIA CUANTITATIVA Y LOS PRECIOS | - 31 - |
| 2.3.1.3 EL TIPO DE CAMBIO, SUS FLUCTUACIONES Y LOS PUNTOS ORO: | - 32 - |
| 2.3.2 LA TEORIA CLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO ECONOMICO. | - 33 - |
| 2.3.3 CONCEPTO DE LA VENTAJA COMPARATIVA | - 35 - |
| 2.3.4 TEORIA DE HECKSCHER-OHLIN Y TEORIA DE LA PROPORCION DE FACTORES | - 35 - |
| 2.3.5 LA TEORIA DEL EQUILIBRIO | - 38 - |
| 2.3.6. TEORIA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO | - 38 - |
| 2.3.7 TEORIA DE INTERNALIZACION | - 39 - |
| 2.3.8 NUEVA TEORIA DEL COMERCIO Y TEORIA DE LA VENTAJA COMPETITIVA | - 39 - |
| 2.4 LA INTEGRACION MUNDIAL | - 40 - |

| | |
|---|--------|
| 2.4.1 ESTADO Y SOBERANIA | - 41 - |
| 2.4.2 RIESGO POLITICO | - 41 - |
| 2.5 COMPETITIVIDAD | - 43 - |
| 2.5.1 ANTECEDENTES DEL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD | - 43 - |
| 2.5.2 CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD | - 45 - |
| 2.5.3 CRONOLOGIA DE LA DEFINICION DE COMPETITIVIDAD. | - 46 - |
| 2.5.4 LA COMPETITIVIDAD COMO DESCRIPCION | - 51 - |
| 2.5.4.1 NIVEL DESCRIPTIVO | - 51 - |
| 2.5.5 TIPOS DE COMPETITIVIDAD | - 51 - |
| 2.5.5.1 LA COMPETITIVIDAD EN TERMINOS DE INSUMOS | - 51 - |
| 2.5.5.2 LA COMPETITIVIDAD EN TERMINOS DE PRODUCTOS | - 52 - |
| 2.5.5.3 EL ENFOQUE CUANTITATIVO DE LA COMPETITIVIDAD | - 53 - |
| 2.5.5.4 EL ENFOQUE SISTEMICO DE LA COMPETITIVIDAD | - 53 - |
| 2.5.6 MODELOS Y MEDICION DE LA COMPETITIVIDAD | - 55 - |
| 2.5.6.1 MODELO DEL DIAMANTE COMPETITIVO DE PORTER (ROMBO DE LA VENTAJA NACIONAL DE PORTER) | - 55 - |
| 2.5.6.2 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL ECONOMIC FORUM WORLD | - 57 - |
| 2.5.6.3 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL INSTITUTO TECNOLOGICO DE GEORGIA (ITG) DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. | - 60 - |
| 2.5.6.4 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE ARTHUR ANDERSEN STRATEGIC | - 62 - |
| 2.5.6.5 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO DE MEXICO | - 64 - |
| 2.5.6.6 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA | - 64 - |
| 2.5.6.7 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT) | - 65 - |
| 2.5.6.8 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL INSTITUTO TECNOLOGICO DE MASSACHUSSETS (MIT) | - 66 - |
| 2.5.6.9 MODELO DE COMPETITIVIDAD BASADO EN LA CALIDAD TOTAL | - 67 - |
| 2.5.6.10 MODELO DE COMPETITIVIDAD BASADO EN LA CALIDAD (GUTIÉREZ) | - 67 - |
| 2.5.6.11 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE ÁLVAREZ TORRES | - 68 - |
| 2.5.6.12 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE MONTERDE | - 68 - |
| 2.5.6.13 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE KIRKLAND | - 69 - |
| 2.5.6.14 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE GARCIA SALINAS | - 70 - |
| 2.5.6.15 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE HERNANDEZ Y RODRIGUEZ | - 70 - |
| 2.5.6.16 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS UBICADAS EN URUAPAN, MICHOACAN, QUE EXPORTAN AGUACATE A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. (BONALES VALENCIA) | - 71 - |
| 2.6 Políticas agrarias | - 77 - |
| 2.7 POLITICA COMERCIAL | - 77 - |
| 2.8 FORMAS DE PROTECCIÓN: | - 85 - |

| | |
|---|---------|
| CAPITULO 3: COMPORTAMIENTO DE LA POLITICA AGRICOLA DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y MEXICO | - 87 - |
| 3.1 La Revolución Cubana: su significado para la política agraria de los Estados Unidos: 1959-1962. | - 87 - |
| 3.2 Modernización “desde arriba y desde fuera”: 1974-2000. | - 90 - |
| 3.3 El Contacto político militar para la ascendencia de los agro-negocios. | - 92 - |
| 3.4 Política Agrícola de Estados Unidos de América | - 97 - |
| 3.4.1 Leyes agrícolas en Estados Unidos | - 100 - |
| 3.5 POLÍTICA AGRICOLA DE MÉXICO | - 102 - |
| 3.5.1 La Crisis | - 108 - |
| 3.5.2 Leyes agrícolas en México | - 115 - |
| 3.6 LOS SUBSIDIOS | - 115 - |
| CAPITULO 4: CONTEXTO DEL PROBLEMA DE ESTUDIO. | - 117 - |
| CAPITULO 5: ORIGENES Y DESARROLLO DE LA GUAYABA | - 123 - |
| 5.1 COMPOSICIÓN Y PROPIEDADES NUTRACÉUTICAS | - 124 - |
| 5.2 PRODUCCIÓN EN MÉXICO | - 127 - |
| 5.3 PRODUCCIÓN EN MICHOACAN | - 143 - |
| 5.4 MUNICIPIO DE JUNGPEO | - 145 - |
| 5.5 PLAGAS Y ENFERMEDADES | - 149 - |
| CAPITULO 6: METODOLOGIA Y/O TECNICAS EMPLEADAS EN LA INVESTIGACIÓN | - 152 - |
| 6.1 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN | - 152 - |
| 6.2 SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN | - 152 - |
| 6.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | - 153 - |
| 6.4 RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS | - 154 - |
| 6.5 MEDICIÓN | - 154 - |
| 6.6 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO | - 155 - |
| 6.7 CÁLCULO DE LA VALIDEZ | - 156 - |
| 6.8 NIVEL DE MEDICIÓN DE CADA ÍTEM O VARIABLE | - 156 - |
| 6.9 CUESTIONARIO | - 159 - |
| 6.9.1 PRE-TEST | - 159 - |
| 6.9.2 OBTENCIÓN DE LOS DATOS | - 160 - |
| 6.9.3 PROCESAMIENTO DE LOS DATOS OBTENIDOS | - 160 - |
| CAPITULO 7: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS. | - 161 - |
| 7.1 Ventaja competitiva revelada. | - 161 - |
| 7.2 ANALISIS DE RESULTADOS | - 169 - |
| 7.3 PROPUESTA DE POLITICAS AGRICOLAS COMERCIALES PARA LA GUAYABA | - 174 - |
| 7.4 RECOMENDACIONES PARA TRABAJOS FUTUROS | - 174 - |
| CONCLUSIONES | - 176 - |
| BIBLIOGRAFIA CONSULTADA | - 179 - |
| ANEXO 1: Frecuencias | - 185 - |
| ANEXO 2: GRAFICAS DEL ANALISIS | - 205 - |

GLOSARIO

Alfa de Cronbach: Es un coeficiente desarrollado por J. L. Cronbach que produce valores en un instrumento de medición, y sirve para la confiabilidad del instrumento de medición (Hernández Sampieri 1999, p. 242).

Análisis de regresión múltiple: Es un método para estudiar las magnitudes de los efectos de más de una variable independiente sobre una variable dependiente, usando principios de correlación y regresión (Kerlinger 1997, p. 601).

Broker: Es un intermediario en el extranjero que reúne a todo tipo de compradores y vendedores poniéndolos en contacto, no interviniendo en la conclusión de los negocios, operan en productos agrícolas y minerales. (Czinkota, 1996, p. 358).

Competitividad: Es el resultado de hacer mejor las cosas que los demás en forma permanente, en función de redes o alianzas competitivas (competencia y cooperación) a través de complejas interacciones entre empresas, gobiernos, industrias y nuevos espacios activos conocidos como regiones innovadoras. (Azua 2000, p II).

Competitivo: Un producto competitivo es aquel que se puede vender en un volumen apropiado dentro de un mercado específico, porque los compradores consideran que su precio y su calidad son aceptables, tomando en cuenta los servicios de soporte, el crédito, las condiciones de envío, las reparaciones garantizadas y la publicidad (Smith 1994, p. 35).

Concepto: Expresa una abstracción formada por generalizaciones sustraídas de casos particulares. (Kerlinger 1997, p. 30).

Confiabledad: Es la exactitud o precisión de un instrumento de medición. (Kerlinger 1997, p. 459).

Constructo: Es un concepto, sin embargo tiene un sentido adicional, el de haber sido inventado o adoptado de manera deliberada y consciente para un propósito científico especial. (Kerlinger 1997, p. 31).

Correlación de Pearson: Es una prueba estadística para analizar la relación entre dos variables en un nivel de intervalos o de razón. (Hernández Sampieri 1999, p. 376).

Definición Operacional: proporciona el significado a un constructo o a una variable especificando las actividades u “operaciones” necesarias para medirlo. Es una especificación de las actividades del investigador para medir o manipular una variable. (Kerlinger 1997, p.33).

Desarrollo tecnológico: Proceso por el cual los pobladores de un país adquieren los conocimientos, las habilidades y la capacidad de organización que les permite producir bienes y servicios de un modo más eficiente que antes (Smith 1994, p. 47).

Desviación estándar: Es el promedio de desviación de las puntuaciones con respecto a la media. (Hernández Sampieri 1999, p. 355).

Distribución de frecuencias: Es un conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías. (Hernández Sampieri 1999, p. 343).

Histograma: Es una gráfica que es utilizada para la organización de presentación de frecuencias con el objetivo de tomar decisiones en base a ellas, la cual muestra la variación del proceso (Hernández Sampieri 1999, p. 347).

Kem: Medidas del indicio o indicador de la realidad que se quiere conocer (Tamayo 1997, p. 11).

Libre comercio: Concepto teórico que supone un comercio internacional no perturbado por medidas gubernamentales, tales como aranceles o barreras no arancelarias (Smith 1994, p. 73).

Libro de Códigos: Es un documento que describe la localización de las variables y los códigos asignados a los atributos que las componen (Sampieri 1999, p. 320).

Media: Es la medida de tendencia central más utilizada y puede definirse como el promedio paramétrico de una distribución (Hernández Sampieri 1999, p. 351).

Mediana: Es el valor que divide a la distribución por la mitad (Hernández Sampieri 1999, p. 351).

Medidas de tendencia central: Son puntos en una distribución, los valores medios o centrales de ésta y nos ayudan a ubicarla dentro de la escala de medición. Las medidas principales son la moda, la mediana y la media (Hernández Sampieri 1999, p. 351).

Medidas de variabilidad: Indican la dispersión de datos en la escala de la medición. Las medidas principales son el rango, la desviación estándar y la varianza (Hernández Sampieri 1999, p. 354).

Método: Consiste en observar aquellos hechos que permitan al observador descubrir las leyes generales que lo rigen (Russell Bertrand, p. 13).

Moda: Es la categoría o puntuación que ocurre con mayor frecuencia (Hernández Sampieri 1999, p. 351).

Normas: Especificaciones técnicas que describen las características de un producto, tales como dimensiones, calidad, rendimientos o seguridad (Smith 1994, p. 80).

Norma fitosanitaria: Toda medida aplicada a proteger la salud, la vida animal y vegetal resultante de la radicación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades. Comprenden leyes, decretos, reglamentos, etcétera (Bancomext - Guía Básica del Exportador 1995, p. 135).

Rango: Es la diferencia entre una puntuación mayor y la puntuación menor (Hernández Sampieri 1999, p. 354).

Operacionalización: Es el paso de los conceptos a los índices, incluyendo cuatro etapas: 1) Imagen inicial. 2) Las dimensiones. 3) Los indicadores. 4) La formación de los índices (Padua 1987, p. 38).

Teoría: Es un conjunto de constructos (conceptos) interrelacionados, definiciones y proposiciones que presentan un punto de vista sistemático de los fenómenos mediante la especificación de relaciones entre variables, con el propósito de explicar y predecir los fenómenos (Kerlinger 1988, p. 10).

Teoría 1: es un conjunto de conocimientos especulativos que pueden o no estar acordes con la realidad (Sánchez Silva Mario, Conferencia Septiembre de 2003).

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC-AN) (North American Free Trade Agreement (NAFTA)): es un acuerdo de los Estados Unidos, Canadá y México, encaminado a: (Smith 1994, p. 116).

+ Eliminar todos los aranceles impuestos al comercio de los tres países + Reducir los impedimentos para el comercio de los servicios

+ Suprimir la mayoría de las restricciones a la inversión externa entre los países firmantes.

.'

+ Garantizar la protección adecuada de la propiedad intelectual.

Validez: Un instrumento de medición válido cuando mide aquello a lo cual está destinado. Un instrumento válido en la medida en que sus mediciones están libres del error sistemático - sesgo - (Kerlinger 1997, p. 471).

Variable: Puede definirse como una característica, atributo, propiedad o cualidad (Rojas Soriano 1998, p. 182).

Variable dependiente: Es la variable que predice para, el supuesto efecto que varía de manera simultánea con cambios o variaciones en la variable independiente (Kerlinger 1997, p. 37).

Variable independiente: la variable que se predice a partir de, la supuesta causa de la variable dependiente, es la variable manipulada por el experimentador (Kerlinger 1997, p. 37).

Varianza: Es la desviación estándar elevada al cuadrado (Hernández Sampieri 1999, p. 357).

Ventaja competitiva: Radica en las muchas actividades discretas que desempeña una empresa en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos (Porter 1987, p. 51).

RELACIÓN DE CUADROS, GRAFICAS E ILUSTRACIONES.

| | |
|--|---------|
| Gráfico 1.- Países del Mundo Donde se Produce Guayaba | - 16 - |
| Gráfico 2 Muestra las Tendencias de Producción Mundial de los últimos años. | - 17 - |
| Gráfico 3.- Importaciones de Productos de Guayaba Procesados que Efectuó EUA en el Año 2000 | - 19 - |
| Gráfico 4.- Rendimientos en la Ultima Década | - 128 - |
| Gráfico5.- Representación de la Totalidad de Superficie Cosechada de Guayaba por las Principales Regiones Productoras del País, en los Ultimos Años. | - 129 - |
| Gráfico 6.- Rendimiento Histórico en Toneladas por Hectárea Cultivada de Guayaba en las Diversas Regiones de Nuestro País | - 130 - |
| Grafico 7: Producción y Potencial de Consumo de Guayaba | - 132 - |
| Gráfico 8.- Comportamiento del Consumo per. Cápita Nacional de Guayaba en Nuestro País en los Ultimos Años. | - 134 - |
| Gráfico 9.- Representación del Valor que se le Agrega a la Guayaba Durante su Flujo desde el Productor hasta el Consumidor | - 135 - |
| Gráfico 10: Rentabilidad del Cultivo de Guayaba | - 136 - |
| Gráfico 11: Participación de la Cosecha a Nivel Nacional | - 139 - |
| Grafico 12: Balanza Comercial y PIB de la Agroindustria en México | - 140 - |
| Gráfica 13: Valor, Rendimiento y Precio de la Guayaba | - 142 - |
| Figura 1: Los Determinantes de la Ventaja Nacional | - 57 - |
| FIGURA 2: El Nuevo Diamante Competitivo | - 63 - |
| TABLA 1: Definición Operacional de las Variables Elegidas | - 24 - |
| TABLA 1.1: Los Factores de Competitividad. | - 59 - |
| TABLA 2: Competitividad en México según el RAC | - 60 - |
| TABLA 3: Variables de Competitividad de Monterde | - 69 - |
| Tabla 4.- Aporte Nutricional de la Guayaba. | - 125 - |
| Tabla 5: Apoyos Federales para la Producción de Guayaba | - 137 - |
| TABLA 6: La Cadena Productiva en el Contexto Nacional | - 138 - |
| Tabla 7: Superficies Nacionales | - 141 - |
| Tabla 8: Superficie Cosechada, Producción y Superficie Sembrada de 1999-2002 | - 142 - |
| Tabla 9: VCR a Nivel Nacional. | - 144 - |
| Tabla 10: Padrón de Productores de Guayaba en Región Oriente. | - 149 - |
| Tabla 11: VCR de los Principales Productores de Fruta a Nivel Mundial | - 162 - |
| Tabla 12: VCR de las Importaciones de Estados Unidos contra el Resto del Mundo | - 162 - |
| ANEXO 1: Tablas de Frecuencia | - 185 - |
| ANEXO 2: Gráficas del Análisis | - 205 - |

RESUMEN

“LA COMPETITIVIDAD DE LA POLÍTICA AGRÍCOLA DE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y MICHOACAN: EL CASO DE LA GUAYABA MICHOACANA, 1990-2004”.

El presente estudio está encaminado a evaluar la competitividad de la política agrícola de México, Estados Unidos de América y Michoacán, para el caso de la guayaba, pretendiendo crear ambiente para la exportación hacia los Estados Unidos de América, ubicados en el oriente de Michoacán, se encuentran los principales productores de guayaba a nivel nacional, identificando los problemas que enfrenta la comunidad de productores, como la fruta y los efectos que se causan en el precio, rentabilidad, tipo de cambio y mano de obra.

En cuanto a la metodología de la investigación, el presente estudio comenzó conceptualmente para alcanzar a dimensionar el impacto que tienen las actuales políticas frutícolas de México, para competir en un nivel global, dentro de los mercados demandantes de la guayaba, así como los beneficios o ventajas que se tiene para competir contra los principales productores de la fruta. Desde esta visión, fue posible correlacionar las variables entre sí, para conocer el grado de competitividad de cada una.

ABSTRAC

“THE COMPETITIVENESS OF TRADE POLICY OF MÉXICO, the UNITED STATES OF AMERICA and MICHOACAN: THE CASE OF THE MICHOACAN GUAVA, 1990-2004”.

The present study is directed to evaluate the competitiveness of trade policy of México, the United States of América and Michoacán for the case of guayaba, trying to create atmosphere for exportations to the United States of América, located in the east of Michoacán is the main producers of guayaba at national level, identifying the problems that the community of producers faces, like the fruit and the effects that are caused in price, yield, type of change and manual labor.

As far as methodology of the investigation the present study starts on a conceptuality reach to determine the proportions the present impact which they have fruticultural policy of México to compete in a global level, within the markets plaintiffs of guayaba, as the benefits or advantages that must to compete against the main producers of the fruit. From this vision was possible to correlate the variables between each ones, to know the degree of competitiveness of each one.

INTRODUCCION

Una de las actividades agro-económicas más importantes en la región occidente de Michoacán es la producción de guayaba, de la cual se obtiene en fresco, mermeladas, y en forma medicinal para consumo humano, en diferentes variedades. En el árbol, llamado guayabo, que tiene normalmente 1.5m de alto y no más de 1.2 de ancho, 1 fruto cuelga en racimos de 1 en 1 o más; en cada árbol puede haber, según la época, hasta 300 guayabas.

En esta actividad se invierten factores de tiempo y labor manual del productor (trabajador), debido a que no se cuenta con ningún equipo que realice esta tarea (en áreas observadas), además se vio que es una fruta delicada si no se cosecha de manera adecuada, por ello es indispensable una mano de obra calificada o especializada en la cosecha de la guayaba. Motivo por el cual se nos indica la necesidad de investigar acerca de las políticas agrícolas y comerciales empleadas por México para el sector frutícola, así como los indicadores que determinan la competitividad en el mercado doméstico y extranjero para el comercio internacional de la fruta.

El diseño de la investigación comprenderá desde la concepción de la idea que involucre todo el campo de acción y sus competidores. Para determinar las políticas agrícolas competitivas y comerciales que se emplean, así como las ventajas comparativas del fruto a nivel nacional e internacional, fortalecerlo en el país como un producto agroindustrial y exportarlo como detonante de desarrollo y crecimiento del estado y el país. Finalmente se mostrarán los resultados obtenidos del desarrollo del proyecto y las conclusiones a las que se llegaron. En la búsqueda de la existencia de investigaciones e información referente a un dispositivo similar para el propósito del proyecto, es que no se ha encontrado nada, por lo que es una oportunidad importante para realizar este proyecto y un campo para desarrollar el conocimiento y tecnología necesaria para su elaboración, por lo menos en el Estado. Las instancias donde se ha buscado investigaciones referentes a este trabajo son: PROCAMPO, SAGAR, INEGI, SAGARPA, etc.

La aplicación que se tendría de la investigación es inmediata, ya que en toda la zona oriente

del estado se producen grandes cantidades de guayaba, que son comercializados hacia el interior para su consumo, y muy rudimentariamente al exterior, obteniendo dificultades, por las políticas imperantes en otros países que se desconocen.

CAPITULO 1: ANTECEDENTES SITUACIONALES DE LA PRODUCCION GUAYABERA A NIVEL MUNDIAL

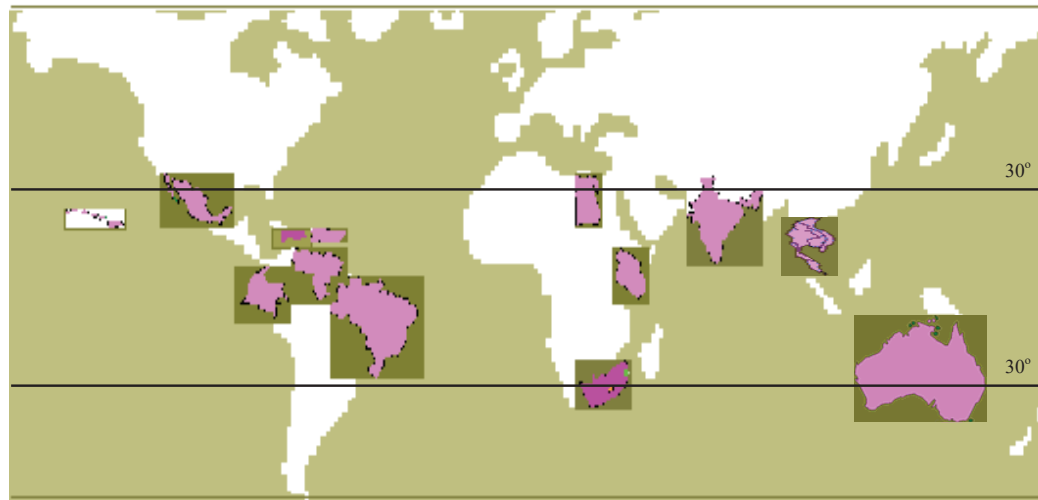
Dentro de este capítulo se hará un recuento de los principales productores y consumidores de guayaba, visualizando un panorama general de la situación problemática del sector frutícola para la guayaba.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La producción comercial de guayaba a nivel mundial está concentrada en la franja entre los 30° norte y sur. Conseguir unas estadísticas consistentes sobre este cultivo resulta un tanto difícil ya que es considerado un frutal menor y su producción se suele englobar junto con la de otros frutales.

No obstante, se tienen referencias que la India junto con Pakistán, concentran poco más del 50% de la producción mundial, seguidas por México con 25 %, Colombia, Egipto y Brasil con un 5% cada una, Sur África con 2%, Venezuela con 1% y otras regiones que contribuyen con menos del 1 % como Jamaica, República Dominicana, Puerto Rico, Guayana, Tailandia, Filipinas, Vietnam, Malasia, Kenia, Australia y Hawai (Gual: 1996).

Gráfico 1.- Países del mundo donde se produce guayaba

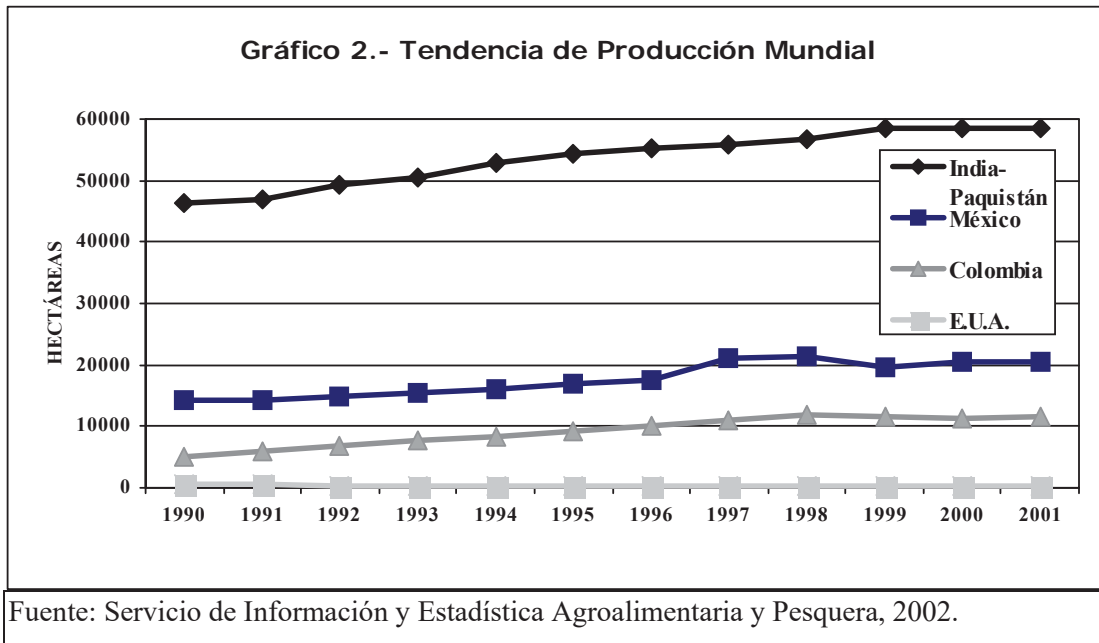


Fuente: servicio de información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera, 2002.

Se aprecia, en el gráfico 1, que son países con climas tropicales debido a que se encuentran ubicados entre la franja de los 30° norte – sur. Es importante destacar que Brasil con una superficie de 8,479 has produjo en 1993 alrededor de un 30% más que en México, en donde la superficie cosechada fue de 14,304 has, ello implica un gran diferencial en los rendimientos por hectárea obtenidos en uno y otro país.

En Estados Unidos el cultivo de la guayaba es de dimensiones reducidas, en 1994 se destinó a la producción del fruto una superficie equivalente a menos del 3% de la cultivada en México, aunque en términos de producción dicho porcentaje se eleva alrededor del 6.6% debido a que los rendimientos obtenidos por hectárea serían de poco más del doble del promedio obtenido en México en el mismo año.

El gráfico 2 muestra las tendencias de producción mundial de los últimos años.



Se aprecia en el gráfico anterior que las tendencias han sido proporcionales para todos los países productores del mundo, por lo que se mantiene la brecha entre India-Paquistán y los demás países del orbe.

Se prevé que la producción mundial de las frutas tropicales principales alcance los 62 millones de toneladas para el 2010, lo que representa un aumento de 15.4 millones de toneladas con respecto al período base de 1998-2000. Los países en desarrollo deberían seguir dominando con el 98 por ciento de la producción mundial, mientras que los países desarrollados contarían sólo con el 2 por ciento.

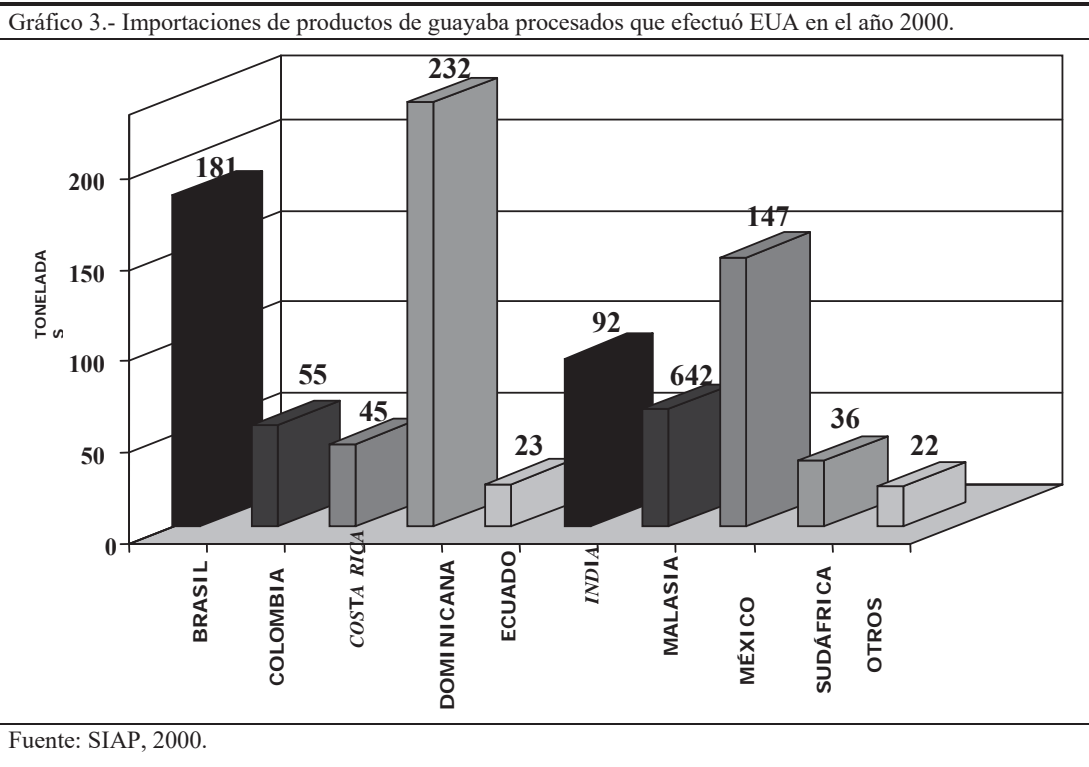
Por lo anterior, se considera que la demanda de frutas tropicales secundarias, (como es el caso de la guayaba), se inclinen a seguir esta tendencia, cabe destacar que las clasificaciones internacionales de comercio no suelen proporcionar información detallada

para desglosar las cifras mundiales de esta rama. Pero es información significativa que nos permite suponer que se presenta una oportunidad de negocios palpable para la guayaba.

En lo que se refiere al comercio mundial, existe un mercado para la fruta fresca y otro para productos procesados. El primero está actualmente circunscrito a las importaciones que realizan los países de Europa y Japón, es un mercado pequeño, donde las importaciones totales no llegan a cuatro millones de dólares. Los Estados Unidos importan en fresco esporádicamente y en pequeñas cantidades, de su producción nacional, la proveniente de Hawai se destina al procesamiento para elaborar productos como néctares, jugos, pulpas y almíbares, y sólo la producción de los estados de Florida y California fluye a los mercados para consumo de mesa, a precios sumamente elevados (Guerrero: 1995).

México prácticamente no exporta guayaba en fresco en la actualidad. Su mercado natural, y en donde tendría ventajas competitivas, es el de Estados Unidos, el cual establece barreras fitosanitarias a la importación por la existencia de la mosca de la fruta en las principales regiones productoras del país, sin embargo, la presencia de más de veinte millones de habitantes de origen hispano en importantes centros urbanos de Estados Unidos, que cuentan con un elevado poder de compra y con arraigados gustos y costumbres, constituyen un amplio mercado potencial para la guayaba. Un reciente artículo tomado de Internet, publicado por la USAID-Asia Regional Agrobusiness, señala como excelente negocio la exportación, hacia los Estados Unidos, de pulpa de guayaba y sus derivados. Justamente indica que el consumidor estadounidense, particularmente el de ascendencia latina e indoasiática, se está constituyendo en un alto demandante de jugos de frutas tropicales como el mango, la papaya y la guayaba.

En el siguiente gráfico se representan las estadísticas de importación de Estados Unidos para el año 2000 en el renglón de pulpa y derivados de guayaba, y donde se aprecia que la República Dominicana ha aprovechado esta tendencia para posicionarse de manera importante en dicho mercado.



Por otro lado, se observa que existe una demanda potencial en algunos países europeos y asiáticos, en donde las restricciones fitosanitarias no son tan estrictas en lo que se refiere a la mosca de la fruta. Alemania, Inglaterra, Francia y Japón aparecen como posibles compradores de la fruta mexicana.

De igual forma, en Estados Unidos se detecta una demanda de los industriales para adquirir pasta, puré y jugo clarificado de guayaba, congelado o conservado en bolsa aséptica y embarcada en cajas o tambores. Se destaca que hay mayor preferencia por guayaba rosada que por la blanca que se produce en México.

La guayaba, es una especie frutal bastante resistente, tanto así, que de forma silvestre puede crecer cerca de las vías públicas, a menudo entre las hendiduras del pavimento y muros

desafiando el calor y la contaminación vehicular. Es curioso que en ocasiones, en algunos países, haya sido catalogada de “maleza urbana”. Esta característica se debe a su gran adaptabilidad a diversos tipos de suelo y condiciones climáticas (Hernández, 2003).

Los suelos más favorables para su desarrollo son los areno-arcillosos con un pH comprendido entre 5 y 6, sin embargo, puede prosperar en suelos arcillosos y compactos, siempre y cuando estén húmedos. También puede soportar inundaciones, pero en los suelos de baja fertilidad y poca retención de humedad, produce poco y la fruta es de mala calidad.

En cuanto a las exigencias climáticas, el guayabo crece mejor en los climas cálidos entre 25–32°C, aunque puede resistir, ocasionalmente, temperaturas cercanas a la congelación.

En un estudio desarrollado en 1988 con respecto a su ciclo de vida, se establecen cuatro períodos: I. Crecimiento; desde su siembra hasta los 2 años de edad; II. Plena producción; desde los 2 hasta los 5 años de edad; III. Producción; desde los 5 hasta los 9 años y IV. Senilidad; a partir de los 9 años. Los rendimientos máximos se pueden obtener en su periodo II (Hernández, 2003).

Las técnicas de cultivo empleadas en la actualidad por la mayoría de los productores primarios han alcanzado resultados discretos ya que no han mejorado de manera significativa la productividad ni la calidad del fruto obtenido, debido a que las técnicas agronómicas, de poda, de fertilización y de riego, entre otras, no han tenido el impacto deseado por mala aplicación de las mismas o por el empeño en mantener técnicas obsoletas.

1.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACION

Pregunta Principal.

- ¿Cuáles son las variables que influyeron en la competitividad para una política agrícola adecuada para la guayaba michoacana, en los periodos de 1990-2004?

Preguntas Específicas.

- ¿En qué forma los subsidios agrícolas ayudaron en el desarrollo del sector frutícola?
- ¿De qué manera la tecnología impactó en la competitividad de la guayaba michoacana para su exportación y comercialización al mercado estadounidense en el periodo 1990-2004?
- ¿Cómo incidió la rentabilidad en la creación de nuevas políticas agrícolas de la guayaba michoacana durante los años 1990-2004?
- ¿Qué aspectos influyeron en el tipo de cambio y los precios internacionales para la determinación de políticas comerciales de la guayaba en el periodo de 1990-2004?
- ¿Cómo afecta, la mano de obra al desarrollo de políticas comerciales de la guayaba michoacana?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Objetivo General.

- Conocer las variables competitivas de políticas agrícolas que aplica México para la Guayaba y las aplicadas por parte de Michoacán para el desarrollo frutícola de la región del oriente del Estado, especialmente en lo que se refiere al fruto de la guayaba para su posterior ingreso a la Unión Americana.

Objetivos Específicos.

- Obtener los factores representativos de política agrícola comercial mexicana.
- Percibir de qué manera la tecnología impactó en la competitividad de la guayaba michoacana para la exportación al mercado Estados Unidos de América de 1990-2004.
- Determinar la incidencia de la rentabilidad en las políticas comerciales de la guayaba michoacana en los años de 1990-2004.
- Identificar la influencia que tuvo el tipo de cambio y los precios en la determinación de políticas comerciales de la guayaba michoacana en los años de 1990-2004.
- Comprobar la influencia que tiene la mano de obra para la producción de la guayaba michoacana.

1.4 HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION

Hipótesis general.

Las políticas agrícolas, que aplica México para la Guayaba y las aplicadas por parte de Michoacán para el desarrollo frutícola de la región del oriente del Estado, especialmente en lo que se refiere al fruto de la guayaba, han sido insuficientes para detonar un desarrollo competitivo en la región y el país.

Hipótesis específicas.

- Los subsidios mejoraron la situación frutícola de Michoacán.
- La inversión y mejor uso de la tecnología dieron como resultado una mayor competitividad para la guayaba michoacana para exportación al mercado estadounidense en los años 1990-2004.
- La rentabilidad de la guayaba en Michoacán es consecuencia del aumento poblacional teniendo un impacto económico en el Estado.
- El tipo de cambio y los precios internacionales tuvieron una influencia positiva en la exportación de la guayaba michoacana en los periodos de 1990-2004.
- La mano de obra empleada para la producción de guayaba fue barata por ello la productividad de la fruta ha crecido en los últimos años.

TABLA 1: Definición operacional de las variables

| VARIABLE DEPENDIENTE | DEFINICIÓN REAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL |
|------------------------|---|---|
| Competitividad | Es la capacidad que tiene una empresa para dominar su mercado de mayor participación obtener utilidades y satisfacer a sus clientes | Es la capacidad que tiene una empresa para mantener una participación de mercado, con un posicionamiento del producto que de preferencia al producto y que satisfaga los deseos y necesidades de los consumidores |
| VARIABLE INDEPENDIENTE | DEFINICIÓN REAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL |
| Política Comercial | Es la estrategia utilizada por el gobierno para desarrollar y crear el ambiente ideal para el crecimiento de un sector, localidad, estado o nacional. | Serán las estrategias utilizadas para desarrollar el sector de la guayaba en la región oriente del estado de Michoacán. |
| Subsidios | <p>De acuerdo con Porter, Esser y Villarreal, el papel del gobierno es sumamente importante para desarrollar competitividad de las empresas y sectores de una nación.</p> <p>Para Porter (1980) el gobierno influye en la competitividad por medio de leyes, normas y políticas que afectan a cada uno de los determinantes de la competitividad. Solo puede influir más no crear la ventaja competitiva.</p> <p>Villarreal en el quinto nivel de su modelo menciona que la gestión gubernamental, por medio de la promoción, servicios públicos y el estado de Derecho que genere certidumbre para la inversión, son determinantes en el entorno de competitividad de las empresas y por lo tanto del sector al que pertenecen estas empresas. (Villarreal, 2002).</p> | El apoyo que el gobierno otorgue a un sector para que se desarrolle de manera sustentable. |
| Precio Internacional | Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio o | Es la fijación del precio internacional sobre la base de los costos para su exportación contando |

| | | |
|----------------|---|---|
| | la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio | con las condiciones de venta para dar a los consumidores del producto |
| Tecnología | <p>Se define como la aplicación sistemática del conocimiento científico.</p> <p>De acuerdo con Porter (2002), es uno de los principales factores de la competencia - cambio estructural y creación de nuevas industrias.</p> <p>Todas las empresas utilizan gran cantidad de tecnologías en cada actividad de valor para combinar los insumos y recursos humanos a fin de generar algún producto.</p> <p>La ciencia y tecnología esta trabajando en la agricultura para mejorar las prácticas de agricultura orgánica y se están dictando normas tecnológicas apropiadas para que la utilización de métodos de fertilización basados en el uso de materia orgánica, creación de agroecosistemas diversificados, rotación de cultivos, uso de plantas repelentes, conservación del suelo, manejo de plagas y enfermedades, etc. (Sukilanda, 2005).</p> | La creación, fabricación y uso de los medios y las máquinas; incluye el conjunto material y no-material de hechos técnicos; está íntimamente conectada con las necesidades institucionalizadas y los fines previstos a los cuales las tecnologías sirven. |
| Tipo de cambio | Es determinado por un banco con base en un promedio de las cotizaciones del mercado de cambios al mayoreo para operaciones liquidables el segundo día hábil bancario siguiente. | Las variaciones cotizadas para el intercambio de un producto o servicio con respecto a otra moneda en otro país. |
| Rentabilidad | Es igual a la generación de riqueza en un período de tiempo, la valuación de esa magnitud es frecuentemente imprecisa, y en muchos casos, no determina la interacción real de las empresas. | En este contexto se determina como crear valor que compense el uso de sus recursos. |
| Mano de Obra | Constituye el valor del trabajo directo e indirecto realizado por los operarios, o, dicho en otros términos, el esfuerzo aportado al proceso fabril. | La mano de obra de producción que está directamente comprometida con la fabricación de los productos, se conoce como mano de obra directa. |

1.5 CONTENIDO CAPITULAR.

La presente investigación tiene la finalidad de conocer acerca de la incidencia que tiene la política frutícola en un país o estado para detonar una competitividad a nivel nacional, estatal y municipal, para identificar tanto las fortalezas como las debilidades de cada parte de la política, finalizando en una propuesta innovadora para la política frutícola, detonando el sector guayabero de Michoacán, fortaleciéndolo para enfrentar mercados internacionales, llegando a la mayor parte de los demandantes de la fruta y competir con los principales productores de la misma.

En el capítulo 1 se observara toda la metodología utilizada en la investigación, como es la problemática que enfrenta la guayaba en la actualidad, los objetivos de la investigación, las hipótesis que se plantean y preguntas que se hacen esperando contestar con la investigación.

En el capítulo 2 se analizan las teorías, mas reconocidas y objetivas de acuerdo al tema de investigación, como son teorías de comercio internacional, competitividad y su desarrollo teórico, algunos modelos utilizados para la evaluación de la competitividad, teorías acerca de política comercial y finalmente como se llego a cada una de las variables seleccionadas para la investigación.

En el capítulo 3 se estudia el comportamiento político agrícola y frutícola de Estados Unidos, México y las afecciones en Michoacán o los sectores que están afectados.

En el capítulo 4 se plantea el contexto del problema encontrado en la guayaba y las políticas aplicadas para esta fruta que pueden ser detonantes de competitividad o pueden frenar la misma.

En el capítulo 5 se estudia el caso de la guayaba en Michoacán, se habla acerca de la fruta, del municipio que mayor incidencia tiene en la producción de la guayaba como lo es Jungapeo y la estructura de una de las organizaciones agrícolas de la guayaba.

En el capítulo 6 se realiza la validación de la encuesta aplicada a los productores de Jungapeo, la medición, y su forma de análisis para cada una de las variables seleccionadas, para dar una posible explicación de su comportamiento y ver si responden a cada una de las hipótesis planteadas.

Finalmente el capítulo 7 se hacen los análisis, se presentan los resultados para que se puedan hacer recomendaciones y propuestas conjuntado tanto el trabajo teórico como el trabajo de campo.

CAPITULO 2: ASPECTOS TEORICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A continuación se realiza un recuento de las principales teorías de comercio internacional, de la competitividad y algunos de los modelos mayormente utilizados y que se acoplan a la investigación, además planteamientos teóricos acerca de la política comercial.

2.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL

Cuando nos referimos a las relaciones comerciales o de servicios, así como a las de intercambio tecnológico, estamos propiamente hablando del comercio internacional, el cual se define como la ciencia de la economía que estudia las leyes que rigen a las relaciones de intercambio de bienes y servicios, que establecen los residentes de un país con los del resto del mundo, en el proceso de satisfacción de sus necesidades de bienes escasos.

Las relaciones básicas que estudia el comercio internacional son: exportación o venta de bienes y servicios (incluyendo los de fuerza de trabajo), importación o compra de bienes y servicios (incluyendo fuerza de trabajo), compra o venta de uso de derechos en forma temporal o permanente de marcas, patentes o tecnologías, y transferencias de bienes, servicios, derechos, etc., sin contraprestación alguna.

2.1.1 EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL INTERREGIONAL

Las características específicas del comercio internacional que lo distinguen del comercio interregional son las siguientes:

La existencia de gobiernos en cada país, con mayor o menor grado de autonomía en materia económica (especialmente arancelaria y monetaria). Uno de los efectos más destacados consiste en la imposición de restricciones a la movilidad de mercancías y a los factores productivos entre países. Este grado de movilidad conduce a la perpetuación de

remuneraciones diferentes para los factores de la producción y, por lo tanto, a una estructura de costos y precios específica en cada país (Mercado, 1998).

2.2 BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas, cada una de las cuales aporta su ganancia del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. En el mundo real, los patrones del comercio internacional reflejan la interacción de estos dos motivos.

Las ventajas que presenta el comercio internacional entre diferentes países, es la de profundizar en la división del trabajo, mejorar la especialización, diversificar el mercado interno y desarrollar la productividad nacional en comparación con otros países. Es por eso que el comercio es una producción indirecta, debido a que con la especialización y el intercambio, se obtienen más bienes con igual costo o igual cantidad de mercancías a menor costo.

Mediante la transacción internacional una nación puede incrementar su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Un país puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en los que las empresas sean relativamente más productivas e importar aquellos productos y servicios en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales extranjeras, elevando así el nivel medio de productividad en la economía.

Además, cuanto más comercio exista, tanta más especialización habrá. Esta, a su vez, conduce a una mayor producción y si se evalúa el bienestar mediante los niveles de producción, habrá mayor satisfacción. De esa forma, el comercio exterior incrementa el ingreso total y promedio de cada país, sin olvidar que ciertas personas pueden experimentar altibajos en sus ingresos individuales (Krugman, 1994:854).

La apertura del comercio exterior y su expansión tiende a dañar a los consumidores de productos exportables y a beneficiar a los dueños de los recursos necesarios para estos. Así el comercio exterior es visto como provechoso o no dependiendo de las circunstancias económicas específicas de cada grupo de interés.

2.3 PRINCIPALES TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio es el proceso histórico de la humanidad, desde el punto de vista de los regímenes económicos, sus etapas son: la economía feudal, que se transformó en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y que más tarde evoluciona hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al libre cambio. El comercio entre distintos países existe desde la antigüedad. A través del tiempo se han creado teorías para explicar las razones de su procedencia. Ello generó un amplio marco teórico dentro de la cual se tienen catorce teorías del comercio internacional, las cuales revisaremos para dar una referencia.

2.3.1 TEORIA CUANTITATIVA DEL DINERO O DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES Y DE AUTORREGULACIÓN DE LOS METALES PRECIOSOS.

Se pueden visualizar las siguientes teorías:

2.3.1.1 TEORIA DE LA BALANZA COMERCIAL

Esta teoría constituyó el centro del pensamiento de los mercantilistas. En especial, sobre la forma de cómo lograr una balanza de comercio favorable, aspiración en torno de la cual giró la política comercial de los mercantilistas. Con tesón aconsejaron que el Estado interviniera para restringir las importaciones y promover las exportaciones. Los mercantilistas eran partidarios de una intervención de carácter general e indirecta del

Estado y, por ello, éste debía limitarse a promover las exportaciones, a restringir las importaciones, y en general, a proteger a la clase comerciante, ejerciendo un control riguroso del consumo de artículos de lujo importados y caros.

Para lograr estos objetivos, había que establecer altos aranceles, reglamentar severamente el comercio exterior, establecer el monopolio de éste e implantar una política colonial restrictiva, ya que del comercio interno sólo se obtenía un simple intercambio de la riqueza del país, mientras que el exterior añadía una cantidad neta de riqueza al mismo, cuando se obtenía saldo favorable.

La ganancia del comercio exterior la empezaron a medir por el excedente del volumen de trabajo exportado respecto al incorporado a las importaciones. Los mercantilistas ingleses llegaron a criticar la colonización hacia Norteamérica, porque restaba fuerza de trabajo a Inglaterra y no proporcionaba empleo a la población en las Islas Británicas.

2.3.1.2 LA TEORIA CUANTITATIVA Y LOS PRECIOS

A consecuencia de la afluencia hacia Europa en el siglo XVI de oro y plata procedente de América, comenzó a observarse que los precios de las mercancías se elevan y ello originó una controversia acerca de las causas del incremento en el nivel de los precios.

Casi todos los mercantilistas posteriores aceptaron que había una relación directa entre la cantidad circulante y los precios, sólo que, pues únicamente le dieron aplicación en el orden nacional, mas no en el ámbito internacional.

Incluso, según un sector de los mercantilistas la afluencia del dinero en la economía nacional tenía tanta importancia que lo consideraron como una de las fuerzas impulsoras de la actividad económica.

De acuerdo con los mercantilistas, el primer efecto del aumento de la cantidad de dinero no era producir alza de los precios sino de la actividad económica. El alza de precios se producía hasta que el dinero se distribuía entre muchas manos. Los mercantilistas en su mayoría, fueron partidarios de un nivel nacional de precios altos o al menos rechazaban su baja. Se inclinaron más bien por considerar a las mercancías como medio de adquirir metales, ya que con precios altos se obtenía más actividad y se abrían fuentes de trabajo, las exportaciones podían aumentar y con éstas se obtenían los metales.

Predominó la opinión de que con precios bajos el comercio era raquítico y constituía un síntoma de la escasez del numerario. Su obsesión por adquirir metales preciosos los cegó a tal grado que no percibieron las relaciones entre los precios y el movimiento de los metales (Krugman, 1994:37-39).

De ahí surgió la tesis aún vigente que sostiene que una parte importante de la competitividad de un país está determinada por el precio de venta de sus mercancías en el extranjero (Martínez, 1997:6).

2.3.1.3 EL TIPO DE CAMBIO, SUS FLUCTUACIONES Y LOS PUNTOS ORO:

A fines del siglo XVI y principios de XVII se produjeron en Europa una controversia sobre las causas que determinan el tipo de cambio y las fluctuaciones de éste. Surgieron dos corrientes: la metalista y la antimetalista. Los metalistas, atribuyeron las fluctuaciones del tipo de cambio a las alteraciones propias del patrón bimetálico, a indebidas modificaciones en la relación entre el valor del oro y plata, al desajuste entre la oferta y la demanda de monedas en el mercado de cambios, y al desorden monetario que trastornaba constantemente el mercado y provocaba divergencias entre las monedas, ampliadas por el efecto de la especulación. Para los metalistas las fluctuaciones del tipo de cambio eran las que provocaban la exportación de los metales. Eran las operaciones cambiarias ilegales, realizadas por los banqueros y los comerciantes, las que hacían bajar y subir la cotización de la moneda en su beneficio y a expensas del Estado, ocasionando salidas de metal.

Los antimetalistas y partidarios de la teoría de la balanza de comercio, por el contrario, analizaron los hechos con mayor acierto y elaboraron así la teoría que con el tiempo llegó a precisar los factores determinantes del tipo de cambio y de los movimientos de metales preciosos. Afirmaban que no era el alto tipo de cambio la causa de que hubiera escasez de dinero, sino su efecto, y que la causa de que hubiera dinero, y en consecuencia, de que variara el tipo de cambio, se debía a que el valor de los dineros era, como lo dijeron Misselden y Mun, aquí bajos y allá altos; y que tampoco eran las variaciones del tipo de cambio la causa del valor del dinero, sino la abundancia y la escasez de éste. Concluyeron que tanto el movimiento de metales como la variación del tipo de cambio se debían al estado de la balanza comercial. Con claridad, Mun sostuvo como una regla segura del comercio exterior, que cuando el valor de las mercancías exportadas fuera superior al de las importadas, subiría la cotización de la moneda nacional y que entraría al país tanto tesoro como la diferencia del valor entre las exportaciones y las importaciones, afirmando que esto sucedería sin que nadie pudiera evitarlo (Martínez, 1997:40-47).

2.3.2 LA TEORIA CLASICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO ECONOMICO.

De acuerdo con esta teoría, los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas. Estas naciones deben exportar a fin de poder importar de otras naciones bienes producidos en mejores condiciones. De esta manera, se establece una división internacional del trabajo benéfica para todos los países.

Adam Smith, en su libro *La riqueza de las naciones* en 1776, estableció que la verdadera riqueza de las naciones no radicaba en tener grandes pilas de oro y plata en la tesorería, sino un constante incremento en la calidad de vida de los ciudadanos (Smith, 1776).

A partir de esto fue el precursor con dos grandes aportaciones: la ventaja absoluta y la división del trabajo, fue el precursor de la teoría económica del comercio, quien se proponía que una nación debería explotar sus ventajas absolutas: la riqueza de una nación sería maximizada si un país se especializa en su sector exportador e importa aquellos bienes más baratos en el interior.

Miltiades Chalcholiades, en 1992, argumentaba que todos los países podrían beneficiarse del libre comercio pues los recursos del mundo podrían asignarse eficientemente, generando ganancias para todos y cada uno de los países comerciantes (Chalcholiades, 1992: 243).

La teoría económica del comercio fue revisada y modificada en 1817 por David Ricardo y posteriormente por Robert Torrens, quienes desarrollaron el concepto de “ventajas comparativas” para explicar los flujos de comercio de bienes entre países (Ricardo, 1985:378). A las naciones les conviene especializarse en aquellos sectores donde sus ventajas comparativas sean mayores, lo cual les permite obtener más bienes y servicios que bajo la autosuficiencia.

La teoría clásica del comercio internacional sufre de una severa limitación: depende de la teoría del valor de trabajo, la cual afirma que el trabajo es el único factor de producción y que, en una economía cerrada, los bienes se intercambian de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo que contienen.

En cambio, en el caso del comercio, el precio de los bienes que produce cada país depende no sólo del trabajo, sino también de la relación entre las tasas salariales de un país y las del extranjero.

2.3.3 CONCEPTO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Esta escuela se inició a fines del siglo XIX sufriendo algunas modificaciones, incorporan el capital como factor de producción gracias a algunas sofisticaciones matemáticas que permiten el estudio de varios bienes y varios países simultáneamente. Los neoclásicos consideran que los costos nacionales se deben no a la productividad diferente, sino al hecho de existir en cada país un número diferente de factores, de ahí que cada nación tienda a especializarse en la producción en la cual la proporción de factores de que dispone es la más favorable, esto suponiéndose en todos los países la identidad de las funciones de producción.

Los neoclásicos identificaron que ni Ricardo ni Torrens se preocuparon por definir cuáles eran los últimos determinantes de la ventaja comparativa, pues ésta dependía de las diferencias comparativas en la productividad del trabajo pero no llegaron a explicar las bases para estas diferencias.

2.3.4 TEORIA DE HECKSCHER-OHLIN Y TEORIA DE LA PROPORCION DE FACTORES

El aporte más importante de la teoría neoclásica fue desarrollado por Eli Heckscher y Bertil Ohlin, quienes desde 1919 abandonan la teoría del valor- trabajo y formulan su teoría de la proporción de los factores, basada en dos postulados:

1. Los bienes difieren en su composición de trabajo y capital, es decir, requieren una diferente intensidad de factores y Las naciones difieren en su oferta de factores, o sea, existe una diferencia en la abundancia de factores.
2. Esta teoría supone que existe uniformidad de la tecnología y los gustos en los diferentes países que hay libre comercio, ignora los costos de transportación, mercados perfectos e inmovilidad de los factores productivos. Chalhoub en 1992, demostró que los países se especializan en aquellos productos que requieren los factores abundantes que hay en el país y, que la ventaja comparativa está

determinada por la utilización preponderante del factor exuberante. Al hacer esto, los productos pueden ser más baratos lo que permite que su precio también lo sea y, de esta forma, pueden ser competitivos en el ámbito internacional (Chalcholiades, 1992:674).

La teoría aporta un buen marco para el análisis de los efectos del comercio en el bienestar económico de la nación en términos corrientes en la eficiencia en la utilización de los recursos disponibles, cómo usar mejor lo que tenemos. Las críticas que surgieron a esta teoría fueron las de Raymond Vernon y Louos T. Wells, los cuales argumentaron que la innovación jugaba un papel importante en el comercio generando ventajas comparativas, al menos en el corto plazo.

También se criticó este modelo por ser demasiado estático y por su enfoque basado en la maximización de la riqueza dados los recursos actuales (Levy, 1986:299). Esta paradoja de Leontief fue también sometida a críticas.

Lo importante de este cuestionamiento llevó al pensamiento económico de un ámbito teórico a otro muy práctico: la evidencia empírica. Es así como el modelo que realiza mejores predicciones (el Ricardiano) es demasiado limitado para otros propósitos mientras que, por ahora, hay fuertes evidencias contra el modelo puro de Heckscher-Ohlin o de dotación de factores.

Llegado a este punto, la mejor respuesta parece ser volver a la idea Ricardiana donde el comercio está determinado por las diferencias en productividad más que por los recursos, aunque esto todavía deja sin explicar las razones de estas diferencias. Así, el modelo Ricardiano es un instrumento extremadamente útil para pensar sobre las razones por la que se produce el comercio y sobre los efectos del comercio internacional en el bienestar nacional.

A pesar de las diversas críticas que se le siguen haciendo a la predicción básica del modelo Ricardiano, que los países tenderán a exportar aquellos bienes en los que su productividad es relativamente alta, sigue siendo válida en la teoría del comercio internacional (Krugman, 2000: 845).

Por lo tanto, han surgido teorías alternativas más recientes que basan su explicación en la distinción entre el trabajo calificado y no calificado, en la noción de disponibilidad de factores y, en el elemento tecnológico como elemento explicativo del intercambio de Schiavo-Campo en 1978. Todo esto encubre, de hecho, un retorno a la concepción del modelo Ricardiano.

El enfoque económico del comercio internacional centrado, en la ventaja comparativa se basa en elementos exclusivamente operacionales, racionales, ubicados más en el lado de la oferta que en el de la demanda A en la paradoja de Leontieff. En 1950, el economista Wassily Leontief probó que la teoría de proporción de factores podía ser utilizada para explicar el tipo de bienes que Estados Unidos importaba y exportaba. Su premisa principal era que algunos países, como Estados Unidos, poseían grandes cantidades de equipo intensivo en capital, mientras otros países tenían poco equipo pero mucha mano de obra. Por lo tanto, se pensaba que un país con cantidad significativa de capital sería más eficiente en producir bienes intensivos en capital, y que un país intensivo en trabajo sería más eficiente produciendo bienes intensivos en trabajo.

Para comprobar la teoría, Leontieff utilizó un método para determinar las cantidades relativas de trabajo y capital en un producto, el cual fue denominado análisis de entrada-salida, creado por él mismo. Esta técnica realiza una taxonomía de los productos en las cantidades y costos de trabajo, capital y otros factores potenciales empleados en la manufactura. Los resultados al medir su modelo no fueron los esperados.

2.3.5 LA TEORIA DEL EQUILIBRIO

En el mercado, el precio de una mercancía depende no sólo del precio de los factores productivos, sino del precio de todas las mercancías. Existe una doble interdependencia: de un lado, los precios de las mercancías y los factores productivos, y de otro lado, las remuneraciones y la distribución del ingreso que determina la estructura de la demanda. En esta interdependencia radica la esencia de la teoría de equilibrio económico general, dentro de la cual no existe una prioridad causal que determine una sucesión de causas y efectos de naturaleza lineal, sino una recíproca determinación de numerosos mercados interrelacionados que finalmente conducen a un sistema circular, en donde lo causante resulta causado.

2.3.6. TEORIA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

En 1966, Raymond Vernon realizó un enfoque diferente, y desarrolló lo que hoy comprendemos como la teoría del ciclo de vida del producto. Vernon se centro el producto, más que en el país, en la tecnología de la manufactura o en las proporciones del producto. Tomando en cuenta el tiempo de vida del producto y pasando por cuatro etapas que son: Introducción, Crecimiento, Madurez, declinación.

Según esta teoría, el comercio exterior y las inversiones directas están relacionados con las etapas del ciclo de vida del producto. Como se hace evidente, esta teoría utiliza las mismas herramientas básicas de la teoría de la proporción de factores. Sin embargo Vernon agregó dos premisas basadas en la tecnología a la importancia concedida al factor-costo en la teoría anterior.

2.3.7 TEORIA DE INTERNALIZACION

Esta teoría explica el alto grado de participación de empresas de alta tecnología en negocios internacionales y por qué estas empresas prefieren las inversiones directas a las licencias. La teoría indica por qué las transacciones intraempresariales son más comunes que entre negocios que carecen de estos lazos o relaciones.

Una de las limitantes de esta teoría es que no le presta atención a las políticas nacionales de control ni a los efectos ni a los efectos de sus externalidades que pueden afectar a los costos y a los beneficios de la internacionalización.

2.3.8 NUEVA TEORIA DEL COMERCIO Y TEORIA DE LA VENTAJA COMPETITIVA

La teoría no podía explicar el comercio intraindustrial y no consideraba la capacidad de los gobiernos para influir de manera negativa o positiva sobre la competitividad de sectores específicos de comercio de sus economías.

Para dar respuesta a estas preguntas a estas cuestiones surgió la teoría de la ventaja competitiva, la cual pretendía examinar la competitividad de las industrias sobre una base global en lugar de considerar factores específicos de los países para determinar su competitividad. Fue pionera en enfocar la atención a la pregunta sobre la forma en que países, gobiernos e incluso industrias privadas pueden alterar las condiciones dentro de un país para incrementar la competitividad de sus empresas.

Esta teoría, desarrollada por Michael Porter de la ventaja competitiva y que señala que el factor esencial del éxito de una empresa, tanto a nivel nacional como internacional, reside en su posicionamiento estratégico, el cual es una función del sector industrial donde opera. Existen sectores más rentables que otros, lo cual no es accidental sino que es resultado de cinco factores que determinan la intensidad de la competencia y el nivel de beneficios.

2.4 LA INTEGRACION MUNDIAL

Resultado del incremento del comercio en el mundo, y de la estructuración de los bloques político, económico y social, alrededor del mundo, en la mitad del siglo XX, se empiezan a unir los países de la Europa con el objetivo de formar un tratado-de libre comercio, que en el año dos mil uno, se conformaría el cuarto nivel de integración económica (lo conforman quince países) y con un futuro de una unión política (lo conformarían veinticinco países).

Esto quiere decir que alrededor del mundo existen diferentes bloques económicos, políticos en función a las necesidades de los países que integran cada bloque, México tiene firmados catorce tipos de acuerdos comerciales, pero el bloque económico más importante es el del Tratado de Libre Comercio con América del norte. (National Agreement Free Trade).

Las fuerzas que afectan la integración mundial:

A. Acuerdos Económicos Regionales.

B. Necesidades y deseos de los mercados. Existe una evidencia cada vez mayor que las necesidades y los deseos de los consumidores de todo el mundo están convergiendo como nunca antes. Esto crea una oportunidad para la mercadotecnia mundial.

C. Tecnología. La tecnología es un factor universal que atraviesa las fronteras nacionales y culturales. En realidad la tecnología no tiene nacionalidad, esto es que cualquier cultura desea la tecnología. Mejoramientos en las comunicaciones y la transportación. El turismo ayuda a las personas de muchos países a ver y experimentar los productos más recientes que se venden en el extranjero. Una característica esencial de la empresa mundial efectiva es la comunicación frente a frente entre los empleados y entre la empresa y sus clientes.

D. Costos del desarrollo de productos. La presión para la globalización es intensa cuando nuevos productos requieren mayores inversiones y períodos prolongados para su desarrollo.

E. Calidad: Las estrategias de mercadotecnia mundial generan mayores ingresos y márgenes de operación que, a su vez, apoyan el diseño y la calidad de la manufactura.

Tanto una empresa mundial como una nacional invierten el cinco por ciento de sus ventas en investigación y desarrollo, pero la empresa mundial tiene varias veces el ingreso total de la empresa nacional porque sirve al mercado mundial.

F. Controles nacionales. Cada país protege las empresas y los intereses locales al mantener el control de acceso al mercado y el ingreso en industrias tanto de alta como de baja tecnología. Actualmente, las barreras arancelarias han sido eliminadas sobre todo en los países de altos ingresos, gracias a los acuerdos económicos. Sin embargo, las barreras no arancelarias dificultan aún el acceso de las empresas a un mercado nacional (Keegan, 1997:13-18).

G. Un tipo de organización que puede afectar al empresario internacional es la integración económica de un grupo de países, éste a menudo encuentra que algunos de sus mercados antiguos se convierten en barricadas después del establecimiento de nuevos aranceles.

2.4.1 ESTADO Y SOBERANIA

Richard Stanley decía: “Un estado soberano era considerado libre e independiente. Regulaba el comercio, controlaba el flujo de personas hacia dentro y fuera de sus fronteras y ejercitaba una jurisdicción indivisible sobre todas las personas y las propiedades incluidas dentro de su territorio”. Algunos observadores creen que la integración al mercado mundial, erosiona la soberanía económica nacional. Las naciones están dispuestas a ceder parte de su soberanía a cambio de algo valioso, como el incremento del ingreso nacional y de su participación en el comercio internacional.

2.4.2 RIESGO POLITICO

El riesgo político puede impedir que una empresa invierta en el extranjero. Cuando el nivel percibido de riesgo político es bajo, existen mayores probabilidades de que un país atraiga a la inversión. El nivel de riesgo político es inversamente proporcional a la etapa de desarrollo económico de un país; si se mantiene todo lo demás igual, mientras menos desarrollado sea un país, mayor será el riesgo político.

La presión política para el control nacional de las empresas extranjeras forma parte del ambiente de los negocios mundiales en los países con bajos ingresos. La meta principal de los gobiernos consiste en proteger el derecho de la soberanía nacional, especialmente en los aspectos de la actividad de negocios interna. En ocasiones, los gobiernos de los países anfitriones intentan controlar la propiedad de las empresas extranjeras que operan dentro de sus fronteras.

En los países poco desarrollados, las presiones políticas obligan con frecuencia a las empresas a aceptar servicios locales. La legislación que exige a las empresas diluir su capital de riesgo nunca es popular en la mesa de negociaciones, aún así las consecuencias de dicha legislación es a menudo favorable de manera sorprendente.

La amenaza de la dilución del capital de riesgo ha ocasionado que algunas empresas operen en países anfitriones a través de consorcios o alianzas estratégicas.

Después de hacer una descripción de las teorías del comercio internacional, se puede desprender que existe una evolución de las mismas, con el objetivo de tener una igualdad de condiciones de los países dentro del comercio, y un mayor control de las transacciones. Además de la necesidad del mundo entero de las reglas claras en las transacciones comerciales, el desarrollo del mundo o de las regiones responde a las necesidades del medio ambiente es por eso que el comercio propicia que un país pueda tener un desarrollo y estabilidad, sin el comercio las empresas no tienen futuro, en este siglo XXI, todas las empresas del mundo desean vender sus artículos en el mercado global es por eso de la necesidad de ser competitivos en los mercados locales para poderlo ser en los mercados internacionales.

2.5 COMPETITIVIDAD

En México, como en muchos otros países hablar sobre la competitividad internacional en el marco de un proceso de globalización resulta algo cotidiano, y a pesar del amplio uso de tales términos, a menudo se hacen inferencias sobre su significado, sin reflexionar sobre los límites conceptuales de tales términos (Gutiérrez, 1998).

Todas las empresas, cualesquiera que sean su giro o su tamaño, se encuentran inmersas en un entorno de competencia. En este contexto se pone en juego factores como el equipo que se usa, la mano de obra, la disponibilidad de capitales, la tecnología, el conocimiento del mercado, y algunos otros que se consideran factores de competencia. La tarea es competir para permanecer, pero el hecho de permanecer tiene un objetivo, mirar hacia el futuro, con estrategias definidas, además de la participación del mercado, y con utilidades para las empresas, además del conocimiento del mercado. Aquí es importante aclarar que el término de competitividad no está en el diccionario español, en inglés (competitiveness) es un término más común.

Una empresa competitiva es, entre otras cosas, una empresa líder capaz de hacer lo que otros aún no se plantean. Es por eso que habrá que plantearse las preguntas necesarias para encontrar el camino hacia la competitividad de las empresas. ¿Son los costos, la innovación o el tiempo las claves del éxito? ¿Siguen siendo válidos estos planteamientos iniciales sobre la competitividad de las empresas? La empresa no puede limitarse a su entorno propio debe participar, compartir, influir, en los restantes agentes de la competitividad. En ello se juega su futuro.

2.5.1 ANTECEDENTES DEL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD

En las primeras décadas del presente siglo Schumpeter consideraba que el crecimiento de la producción no solamente respondía a los factores productivos ortodoxos: capital, tierra y trabajo, a esto le llamamos productividad. También dependía de aspectos relacionados con

la tecnología y con la organización social. Esta última podía propiciar la presencia de agentes de cambio con capacidad para innovar los procesos productivos existentes (Schumpeter, 1994).

Si bien el crecimiento económico estaba basado en el incremento de los factores ortodoxos, la tecnología y la organización social eran la fuente de lo que Schumpeter llamó el desenvolvimiento económico.

Dos décadas después de la publicación original de la obra de Schumpeter, en el periodo de la posguerra, aparece el llamado pensamiento económico del CEPAL- Comisión Económica para América Latina y el Caribe- este pensamiento se basaba en un enfoque estructural para explicar el subdesarrollo de los países de América Latina y planteaba que la economía mundial está compuesta por dos polos, el centro y la periferia, cuyas estructuras productivas difieren de modo sustancial (Rodríguez, 1990).

Debido a su desarrollo histórico, la estructura de los países llamados periféricos se caracteriza por su especialización y heterogeneidad. La especialización se refería a la concentración productiva, alrededor de los sectores productivos primarios -minería, agricultura- los cuales eran fuertes exportadores de materias primas hacia los países centrales. La heterogeneidad consistía en el hecho de que los sectores industriales de la periferia eran poco relevantes y principalmente importadores. Esta situación motivaba que:

L/os incrementos de la productividad del trabajo son más intensos en la Industria del centro que en los primario-exportadores de la periferia, hecho que a su vez se refleja en la disparidad de los ritmos de aumento de las respectivas medias (Schumpeter, 1994).

Aquí como podemos notar ya existe la competitividad sobre la base del desarrollo de la productividad. Por lo tanto el progreso técnico y su consecuencia, la productividad, se concentraba en los países centrales. Esto provocaba que la capacidad para acumular y crear riqueza fuera cada vez mayor en los países centrales con respecto de los países periféricos.

Otra línea de pensamiento que influyó en el surgimiento de competitividad fue el movimiento mundial hacia el desarrollo sustentable. De acuerdo con Carl Mitcham (1995) los orígenes cercanos del concepto de desarrollo sustentable se ubica en los límites del crecimiento, la idea es que el crecimiento no puede continuar indefinidamente con los mismos parámetros en que se ha presentado en los últimos cien años. En consecuencia, el crecimiento económico tiene un límite relacionado con la capacidad del planeta para sustentarlo.

Esto representa el concepto de desarrollo, el cual deberá medirse a través de un incremento en el nivel de vida de los participantes en la estructura económica. De esa manera, el concepto de competitividad aparece como la capacidad de una entidad para emprender, de una manera sustentable, un proceso de desarrollo.

2.5.2 CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD

Las definiciones que los investigadores han propuesto para determinar qué entienden por competitividad han evolucionado durante los últimos 18 años y su utilización se ha referido a tres ámbitos diferentes: regional, sectorial y de una firma. El ámbito regional es el que ha concentrado el mayor interés de estudio.

La competitividad está en tres diferentes niveles, país, sector y empresa. No obstante se tiene que la competitividad es un concepto altamente relativo, no todas las naciones ni todos los sectores o empresas pueden ser igualmente competitivas en los mercados mundiales. Las definiciones que los investigadores han propuesto para determinar qué entienden por competitividad han evolucionado desde aquellas que se refieren a la productividad y habilidad económica, donde se suponen modificaciones al producto para incrementar la productividad para mejorar niveles de salarios (Cohen) donde se empieza a hablar de calidad, menor precio y competidores domésticos e internacionales (Porter) y pasando por necesidades de mayor participación de mercado, utilidades y satisfacción de

los clientes(Alvarez). La siguiente tabla nos muestra la cronología de la definición de competitividad.

En la siguiente sección se observan las distintas definiciones de competitividad. La mayoría de ellas hace referencia al producto, al precio, tecnología, rentabilidad, mano de obra, la calidad, distribución de mercancías, participación de mercado, y en la cual vemos la evolución que tiene el concepto de competitividad hasta llegar al último proceso de evolución del mismo.

2.5.3 CRONOLOGIA DE LA DEFINICION DE COMPETITIVIDAD.

(Maidique y Patch (1978)

Habilidad de diseñar, producir y vender bienes y servicios que reúnan las cualidades de precio y otros atributos que dan como resultado un producto más atractivo que el elaborado por los competidores.

Cohen et al (1984)

Competitividad internacional de una nación está basada en un mejor desempeño de la productividad y en la habilidad de la economía para modificar su producto hacia actividades de mayor productividad lo cual genera altos niveles de salario.

Scott (1985)

La competitividad nacional se refiere a la habilidad de un estado para producir y distribuir mercancías en la economía internacional compitiendo contra bienes y servicios de otros países.

CEPAL-ONUDI (1989)

Es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único

camino sólido para lograr esto se basa en un aumento de la productividad y por ende, en la incorporación de progreso técnico.

Porter (1990)

La producción de bienes y servicios de mayor calidad y menor precio que los competidores domésticos e internacionales, que se traducen en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales.

Ortiz Flores (1991)

Conjunto de determinadas acciones que permiten a una determinada empresa operar rentablemente en una economía de mercado.

Carcoba (1991)

Es la capacidad para colocar productos en un mercado, con oportunidad, al mejor precio, con calidad y con el mejor diseño, para ganar la preferencia de los consumidores.

Muller (1992)

Es la capacidad de una organización socioeconómica de conquistar, mantener o ampliar la participación en un mercado de una manera lucrativa que permita su crecimiento.

OCDE (1996)

La habilidad de las compañías, industria (sectores) naciones o regiones supranacionales para generar, mientras se encuentran expuestas a competencia internacional altos factores de ingresos relativos y niveles de empleo sustentable.

Alvarez (1997)

Es la capacidad que tiene una empresa para dominar su mercado (mayor participación) obtener utilidades y satisfacer a sus clientes.

Gutierrez Pulido(1999)

La competitividad de una empresa esta determinada por la calidad, el precio y el tiempo de entrega de sus productos o servicios.

Azua Jon (2000)

ES el resultado de hacer mejor las cosas que los demás en forma permanente, en función de redes o alianzas coepetitivas (competencia y cooperación) a través de complejas interacciones entre empresas, gobiernos, industrias y nuevos espacios activos conocidos como regiones innovadoras

En los príneros trabajos sobre el concepto de competitividad, Cohen y coautores establecen en 1984 que la competitividad internacional de una nación está basada en un mejor desempeño de la productividad y en la habilidad de la economía para modificar su producto hacia actividades de mayor productividad, lo cual genera altos niveles de salario (Cohen 1984).

Un año después, Scott presenta un estudio sobre la competitividad de los Estados Unidos de América, y establece que... la competitividad nacional se refiere a la habilidad de un país para producir y distribuir mercancías en la economía internacional compitiendo contra bienes y servicios producidos en otros países, y hacer esto de tal manera que obtenga incrementos en los estándares de vida (Scout, 1985).

En 1989 la CEPAL-ONUDI nos dice que la competitividad es sostener e incrementar la participación del mercado para un mejor nivel de vida, y que esto formará un camino sólido basado en el aumento de la productividad, que por consecuencia incorporará al progreso técnico (CEPAL_ONUDI, 1989:9). Esta es una definición que aún no incorpora problemas como mano de obra barata y altamente tecnificada, además del proceso de internacionalización de muchas empresas, y del flujo de inversiones a donde más convenga, en función de los bloques económicos.

En 1992, Porter define la competitividad como, la producción de bienes y servicios de mayor calidad y menor precio que los competidores domésticos e internacionales, que se traducen en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales (Porter, 1990).

Esta definición mantiene las dos bases teóricas mencionadas por Scott; es decir, la internacionalización y el desarrollo manifestado por un incremento de los ingresos reales de los habitantes. Además Porter identifica la calidad y el precio como los factores fundamentales para lograr la realización de las mercancías producidas en el mercado internacional. Ya no es solamente la productividad la que define la competitividad como lo señalan Cohen y coautores seis años antes, sino también es relevante la calidad de los productos obtenidos, además de que al tener un producto competitivo en el mercado, los salarios de los trabajadores se ven incrementados esto hace que la empresa tenga mano de obra, cada vez más calificada y nos da como resultado la mejor eficiencia en el uso de tecnología.

Para Ortiz Flores en 1991 da una evolución al concepto de competitividad el cual se basa en el conjunto de acciones que permiten a una determinada empresa operar rentablemente en una economía de mercado (Ortiz, 1991).

Lo importante para las empresas latinoamericanas es precisamente la rentabilidad del negocio, algunas están pensando en las utilidades, pero las empresas competitivas están pensando en ¿Cómo permanecer en el mercado? Y que posicionamiento tendrán en el futuro, cuáles son las necesidades y deseos de los consumidores.

Para Geraldo Muller en 1992 nos refiere que el concepto de competitividad es la capacidad de una organización socioeconómica de conquistar mantener o ampliar la participación de mercado de una manera lucrativa que permita su crecimiento (Muller, 1992: 53).

Seis años más tarde, la OCDE - Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico- presenta una nueva definición del concepto. Para este organismo, la competitividad es la habilidad de compañías, industrias (sectores), naciones o regiones supranacionales para generar, mientras se encuentran expuestas a la competencia internacional, altos factores de ingresos (relativos) y niveles de empleo con una base sustentable (Vid. HATZICHRONOGLU, 1996). Esta definición, propuesta por la OCDE se mantiene las ideas Básicas de internacionalización y diferenciación entre crecimiento y desarrollo. En este último caso, el desarrollo se expresa a través de los ingresos y niveles de empleo, además del problema que acarrea la alta capacitación, en los países industrializados y el grave problema que es el desempleo, el cual es alto en Europa y Japón.

En 1997 Alvarez Torres nos da su concepto de competitividad lo cual implica en primer lugar decidirse a tomar control de la organización, ser responsable de su presente y de su futuro, y en segundo lugar incorporar prácticas y procedimientos de alto valor que incrementen drásticamente la competitividad y los resultados del negocio (Alvarez, 1998).

En 1999 Gutierrez Pulido, nos ofrece su concepto de competitividad de una empresa está determinada por la calidad, el precio y el tiempo de entrega de sus productos o servicios. Aquí nos dice que se es más competitivo si se puede ofrecer mejor calidad a bajo precio y en un menor tiempo de entrega, además enfatiza los servicios los cuales cada día vienen siendo más y más importantes en el comercio mundial.

En el año 2000 Jon Azua nos ilustra con un concepto desarrollado sobre la base del concepto de Porter y nos dice que la competitividad es resultado de hacer mejor las cosas que los demás de una forma permanente, se refiere a la mejora continua, se explica en función de nuevas redes y/o alianzas cooperativas (inmersas en el difícil equilibrio entre la competencia y la cooperación) a través de complejas interacciones entre empresas, gobiernos, industrias y nuevos espacios activos conocidos como regiones innovadoras.

2.5.4 LA COMPETITIVIDAD COMO DESCRIPCION

La competitividad puede ser clasificada de acuerdo a tres criterios: nivel, tipo y dimensión. A continuación se presentarán las distintas competitividades que pueden definirse a partir de los tres criterios mencionados.

2.5.4.1 NIVEL DESCRIPTIVO

Pero ¿Qué entendemos por nivel en este contexto? Por nivel de competitividad se entiende el nivel referente al que aluden las descripciones de la empresa o país. Estas descripciones pueden referirse a contextos de diferente nivel.

Micro, meso, macro. Así se habla de competitividad nacional, regional o empresarial, competitividad sistémica.

2.5.5 TIPOS DE COMPETITIVIDAD

2.5.5.1 LA COMPETITIVIDAD EN TERMINOS DE INSUMOS

Para una compañía, los elementos más importantes son los insumos: mano de obra, terrenos, capital, administración, tecnologías y otros. Cuando una empresa es eficiente en términos de insumos, significa que está realizando la asignación de los mismos al mínimo costo por unidad producida. Para el logro de la eficiencia, los insumos se deben utilizar en la forma más productiva posible. De esto, se deriva que el componente más importante para la mayoría de las compañías fuese la productividad por trabajador y que, aquella que posea ventaja en este sentido, usualmente tendrá los menores costos de producción; es decir tendrá una ventaja competitiva con base en sus costos.

Para Peter Drucker (1993) el conocimiento constituye el factor clave a desarrollar como insumo productivo, y en este sentido, sirve de instrumento para alcanzar mayores resultados, en el ámbito social y económico. Una sociedad educada facilitará obtener un

mayor nivel de producto con el menor uso posible de los factores productivos, incluyendo el conocimiento como uno de ellos. Al referirse a la mano de obra señala que esta no sólo necesita un alto grado de conocimiento formal, requiere, sobre todo, gran capacidad para aprender y adquirir conocimiento adicional (Drucker, 1993).

2.5.5.2 LA COMPETITIVIDAD EN TERMINOS DE PRODUCTOS

La calidad de un producto, como ventaja competitiva, hace que éste gane reputación, dando a la empresa la posibilidad de cobrar un precio mayor. La calidad también permitirá una disminución de costos, al ahorrar el tiempo que perdería un trabajador en corregir las fallas, o evitar el prestar servicios adicionales fuera de lo normal, siempre y cuando el costo de corregir las fallas o prestar servicios adicionales fuese mayor que el costo de tener una calidad mayor.

En el largo plazo, la competitividad de los productos, estará dada por la innovación. La misma incluye adelantos en los tipos de productos, procesos de producción, sistemas administrativos, estructuras organizacionales y estrategias desarrolladas por una organización. La innovación puede llegar a ser la ventaja competitiva más importante, por que permite a la compañía diferenciar su producto de las demás empresas, cuya creación exclusiva puede permitirle que cobre un precio mayor. También puede permitir que una empresa reduzca sus costos unitarios mucho más que sus competidores, lo que significa un mayor margen de ganancia, sólo si el costo de la innovación es menor que la reducción en los costos.

La competencia obliga a una autosuperación constante, y en momentos de cambio, esta obligación es ineludible. El empresario y el alto directivo tienen la misión de adelantarse y dirigir este cambio, de estimular la creatividad y de conseguir la organización se sitúe en la cresta de la ola. Involucrar al cliente en la idea de que es bueno aumentar la calidad, se puede lograr mediante la personalización de los bienes y servicios de acuerdo con las

demandas individuales de los clientes, así como la reducción en el tiempo de respuesta en la entrega de dicho bien o prestación del servicio.

2.5.5.3 EL ENFOQUE CUANTITATIVO DE LA COMPETITIVIDAD

Existe un importante número de trabajos que analizan la competitividad, cuyo principal objetivo es la medición del concepto. A esta línea de estudio se le puede llamar el enfoque cuantitativo de la competitividad.

Los intentos de medir la competitividad se han ubicado en tres diferentes niveles: Competitividad regional, sectorial o de firma. La mayor parte de los trabajos se refieren a la competitividad regional en donde frecuentemente se mezcla también con una visión sectorial. Es decir, se analizan los sectores productivos localizados en diferentes regiones con el objeto de establecer en cuáles sectores es más competitiva una región.

2.5.5.4 EL ENFOQUE SISTEMICO DE LA COMPETITIVIDAD

Como se señaló anteriormente, uno de los fundamentos teóricos del concepto de competitividad corresponde a la relevancia que se otorga a la estructura económica. Por esto, un importante grupo de estudios acerca de la competitividad se enfoca al análisis de las interacciones que se suceden en la estructura económica de un país para, de esta manera, dilucidar las condiciones en que puede sustentarse un proceso de desarrollo. Inicialmente a este grupo de estudios se le conoció como competitividad estructural (OCDE ,1992). La competitividad estructural se refiere a la "... especialización en la economía, la innovación tecnológica, la calidad de las redes de distribución y los factores de localización (host) todo lo cual constituye el estado de suministro de bienes y servicios (Vid. HATZICHRONOGLU, 1996).

En los últimos años algunos autores han utilizado el enfoque de sistemas para analizar el comportamiento de la estructura productiva de una región; esto ha llevado a renombrar esta

línea de estudio como competitividad sistémica. En dicha línea, la estructura económica se conceptualiza como un conjunto de sistemas que interactúan entre ellos para permitir un resultado específico que puede ser .el nivel de producción, el valor agregado, el nivel de vida. De la manera en que interactúan los sistemas, se obtiene una mayor o menor competitividad (López, 1999:35). “La interacción, dentro de la economía nacional, de los componentes de los sistemas que la componen-el financiero, el de producción, el de innovación y el de gobierno- suministran la palanca más importante para el futuro crecimiento y el empleo” (Vid. Bradford, 1994).

Una de las principales preocupaciones de los estudios acerca de la competitividad sistémica consiste en establecer lineamientos para mejorar la capacidad económica de una región. La competitividad sistémica establece la necesidad de crear una estructura económica competitiva a partir de una visión estratégica de mediano y largo plazos. Esta construcción no se basa solamente en el mejoramiento de las condiciones en las que opera el mercado doméstico, sino principalmente en la identificación y reforzamiento de las partes de la estructura económica que se encuentran débiles y en la consolidación de las fuertes.

Los estudios de competitividad sistémica han dado paso a dos áreas.

1. El análisis de la estructura económica (estudio de casos)
2. La política económica dirigida al desarrollo de una estructura económica competitiva.

La primera área es la más popular y en ella se estudia la manera en que diversos sectores en diferentes países han logrado construir ventajas competitivas (López, 1999:37). La segunda área de análisis se sustenta en la primera e intenta establecer propuestas dirigidas al fortalecimiento de la estructura económica con el objeto de mejorar la competitividad de la región. Destacan trabajos realizados por el Instituto Alemán para el desarrollo, en el cual, la competitividad de un país debe sustentarse en acuerdos sociales. Así la competitividad sistémica se basa en un concepto multidimensional de conducción que incluye

competencia, diálogo y toma conjunta de decisiones, en donde se entrelazan los principales grupos de actores (Messner, 1996:3).

2.5.6 MODELOS Y MEDICION DE LA COMPETITIVIDAD

Existen diversos modelos de la competitividad y también un desarrollo en los modelos al actualizarse. Los enfoques de los modelos son dos, la medición Macro económica y la medición Micro, la primera se refiere a la medición de un sector industrial o de un país y la segunda de una empresa.

Para autores como Azua, Porter, el concepto de competitividad engloba aspectos sobre la calidad de vida y nivel de vida, empleos, desarrollo, permanencia en el mercado. Se tiene diferentes conceptos de los diferentes autores, desde los que nos hablan de penetración en el mercado, flujos de inversión, mano de obra, aspectos como innovación tecnológica, canales de distribución, costo-beneficio, costos de producción, precio de venta, competidores domésticos, estándares de calidad, niveles de producto, procesos de producción además de la productividad. Todo esto nos conlleva a hacer un análisis para poder determinar cuáles son variables causantes de la competitividad.

2.5.6.1 MODELO DEL DIAMANTE COMPETITIVO DE PORTER (ROMBO DE LA VENTAJA NACIONAL DE PORTER)

Este modelo se basa en la ventaja competitiva de las naciones, regiones y otras áreas geográficas, esto es mediante las determinantes de la ventaja competitiva nacional (los cuatro factores del rombo de Porter) (Porter, 1996:175).

Los fabricantes de automóviles japoneses, deben de cumplir con requisitos previos para mantener su ventaja competitiva, en primer lugar la empresa debe adoptar un enfoque estratégico mundial, debe vender su producto al mundo entero, esto es investigación y desarrollo en otros países para sacar provecho de un salario más bajo, en segundo lugar

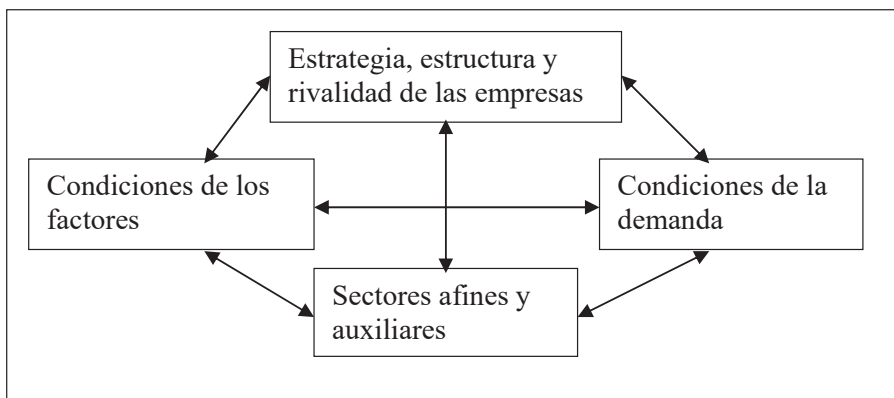
crear ventajas más sostenibles, significa a menudo que una empresa debe dejar obsoleta su ventaja actual, aunque ésta siga siendo válida o un competidor lo hará por ellas (Porter, 1996:173).

A. El Rombo de la ventaja Nacional ¿Por qué determinadas empresas radicales en ciertas naciones son capaces de innovar constantemente? ¿Por qué persiguen constantemente mejoras buscando una base cada vez más elaborada de ventaja competitiva? ¿Por qué son capaces de superar barreras sustanciales que se oponen al cambio y a la innovación y que con tanta frecuencia acompañan al éxito? la respuesta se halla en los cuatro atributos amplios de una nación, el rombo de la ventaja nacional, el campo de juego que cada nación establece para sus sectores.

B. Estos atributos son:

- 1) Condiciones de los factores. Situación de la nación en cuanto a los factores de producción, tales como mano de obra especializada, o la infraestructura, necesarios para competir en sector determinado.
- 2) Condiciones de la demanda. Naturaleza de la demanda del producto o servicio del sector en cuestión en el mercado interior.
- 3) Sectores afines y auxiliares. Presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos.
- 4) Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Las condiciones en la nación que rigen el modo con que las empresas se crean, organizan y gestionan, así como la naturaleza de la competencia interna (Porter, 1996: 174).

Figura 1: Los determinantes de la ventaja nacional



Fuente: Se competitivo de Michael r Porter.

2.5.6.2 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL ECONOMIC FORUM WORLD

En el Foro Económico Mundial el informe anual de competitividad basa su clasificación de competitividad en la estimación del índice de competitividad, un índice elaborado bajo el principio de que un país será más competitivo cuanto mayor sea su potencial de crecimiento a medio plazo, teniendo en cuenta el nivel inicial de partida. El índice de competitividad tiene en cuenta ocho factores (World Economic Forum, 1995:25).

Uno de los esfuerzos más importantes de medición de competitividad lo realiza desde 1986, el IIMD (International Institute of Management Development) establecido en Suiza. Este organismo publica un reporte anual de la competitividad (RAC) el cual analiza y ordena la capacidad del medio ambiente nacional para sustentar la creación del valor agregado y por extensión, la competitividad de sus compañías (IIMD 1997) el análisis correspondiente a 1997 incluye 46 países, para el año 2002 la forma de medición cambio, los países se dividieron en menores de veinte millones y mayores de veinte millones en total cincuenta países.

La evaluación de la competitividad está sustentada en 220 indicadores para cada uno de los países considerados. Estos indicadores son cuantificados con datos estadísticos (136 datos duros) y con los resultados de una encuesta (84 datos blandos) dirigida a los ejecutivos de todo el mundo y que rebasa los 2,500 encuestados. Los indicadores utilizados se integran en los siguientes ocho grandes grupos también llamados factores de competitividad (Ver Tabla 1, siguiente hoja).

Cada factor es medido a través de un promedio de 28 indicadores. Se utilizan indistintamente indicadores asociados tanto a las condiciones estructurales como a resultados por periodo. El principal resultado que proporciona el RAC es una jerarquización de acuerdo con el lugar que han ocupado en los últimos cinco años en su competitividad global. También presentan la jerarquización de los países de acuerdo a cada factor de competitividad.

Como ejemplo de los resultados aportados por el RAC en los últimos años, México ha oscilado entre los lugares 29 y 42 con su nivel de competitividad global.

TABLA 1.1: Los factores de competitividad.

| Condicionantes del entorno | Recursos competitivos | Procesos competitivos |
|--|---|---|
| <p>1. La internacionalización de la economía</p> <p>Desempeño comercial Tipo de cambio Exportaciones Proteccionismo nacional Asociación con empresas extranjeras Inversión extranjera directa Apertura cultural</p> <p>2. Las características de la economía</p> <p>Valor agregado Formación del capital Inflación Costo de la vida Consumo privado final Pronósticos económico Producción industrial Sector servicios Agricultura</p> | <p>3. Finanzas</p> <p>Costo de capital Tasa de retorno Disponibilidad de financiamiento Mercado de capitales Servicios financieros</p> <p>4. Infraestructura disponible</p> <p>Producción de energía Consumo de Energía Autosuficiencia energética Ecología Infraestructura del transporte Información tecnológica Infraestructura tecnológica</p> <p>5. Capacidad científica y tecnológica</p> <p>Gasto de inversión y desarrollo Personal en investigación y desarrollo Investigación científica Patentes administración tecnológica</p> <p>6. Las características de los recursos humanos</p> <p>Características de la población Características de la fuerza de trabajo</p> | <p>7. Las características de las organizaciones</p> <p>Productividad Costos laborales Niveles de compensación Desempeño corporativo Eficiencia gerencial</p> <p>8. Las características del gobierno</p> <p>Deuda nacional Reservas oficiales de divisas Gastos de gobierno Control estatal de la industria Eficiencia y transparencia Política fiscal Estabilidad política y social</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | Trabajo Empleo Desempleo Estructuras educativas Calidad de vida Actitud de la fuerza de trabajo | |
|--|--|--|

Fuente: Elaboración propia en base a Bonales y Sánchez, 2003, Competitividad internacional de las empresas exportadoras de aguacate. El aguacate michoacano en el mercado norteamericano, ININEE-UMSNH, p.75.

TABLA 2: Competitividad en México según el RAC

| Factor de competitividad | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 2002 * |
|--|------|------|------|------|------|-----------|
| Las características de la economía doméstica | 30 | 33 | 37 | 41 | 41 | 42 |
| La internacionalización de la economía | 40 | 38 | 43 | 40 | 38 | 40 |
| Las características del gobierno | 16 | 9 | 39 | 38 | 29 | 19 |
| Las finanzas | 22 | 31 | 44 | 42 | 42 | 42 |
| La infraestructura disponible | 33 | 30 | 31 | 31 | 26 | 22 |
| Las características de las organizaciones | 31 | 30 | 37 | 35 | 38 | 42 |
| La capacidad científica y tecnológica | 42 | 37 | 46 | 46 | 46 | 49 |
| Las características de los recursos humanos | 39 | 36 | 38 | 39 | 40 | 42 |
| Posición | 33 | 29 | 42 | 42 | 40 | 45 |

Fuente: López Ortega, Eugenio, 1999, El concepto de la competitividad en el Posicionamiento Tecnológico, UNAM, México, p.30.

* Fuente: World economic forum "International Institute for Management Development". The World Competitiveness Report, 2003.

2.5.6.3 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL INSTITUTO TECNOLOGICO DE GEORGIA (ITG) DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

Estrictamente este modelo no representa una medición total de la competitividad debido a que solamente analiza el aspecto tecnológico del concepto. Sin embargo, maneja un conjunto de indicadores que tratan de abarcar las seis áreas establecidas:

1. Productividad.
2. Crecimiento del PIB.
3. Saldo del comercio exterior y participación de las exportaciones de los bienes manufacturados.
4. Capacidad empresarial, distribución del ingreso, nivel de escolaridad.
5. Capacidad de tratamiento de aguas residuales, número de ingenieros por habitante, formación de recursos humanos.
6. Tendencia de crecimiento del valor agregado, tendencia de exportación de productos con mayor ingrediente tecnológico.

El proyecto se inició en 1987 con el objeto de desarrollar indicadores de la capacidad nacional para lograr la competitividad en productos manufacturados de alta tecnología (Rossneer, 1996: 133-149).

Al igual que el RAC, este proyecto de medición se basa en una combinación de indicadores los cuales son cuantificados tanto a través de datos estadísticos como con la opinión de un grupo de expertos. En 1996, el grupo de expertos consultados alcanzó un número de 207 distribuidos en diversos países. Los indicadores son integrados en siete factores de competitividad:

1. La orientación nacional.
2. La infraestructura socioeconómica
3. La infraestructura tecnológica
4. La capacidad productiva
5. El posicionamiento tecnológico.
6. El énfasis tecnológico.
7. La tasa de cambio tecnológico.

Este proyecto desde el punto de vista metodológico es similar a la evaluación hecha por el IIMD. Las principales diferencias son dos:

El ITG pone énfasis en la capacidad de un país para asimilar y desarrollar tecnología e institucionalizar económico basado en conocimientos.

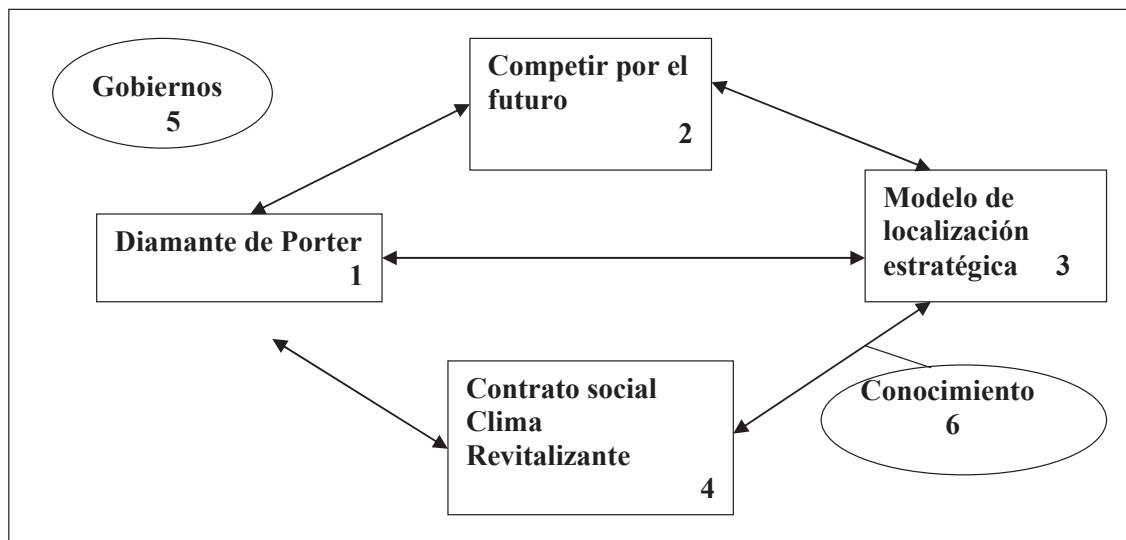
Por esto se concentra en los factores de competitividad asociados a la capacidad tecnológica. Además utiliza un número sustancialmente menor de indicadores en cada factor de competitividad, cinco en promedio, en lugar de 28 que utiliza el RAC.

Utilizando a México otra vez como ejemplo, se pueden compara los resultados en 1993 y 1996, en seis de los siete factores de la competitividad considerados, México mejora su posición. Solamente en el factor correspondiente la infraestructura socioeconómica se registra una disminución en el lugar ocupado en 1996 con respecto de 1993. Por el contrario, en el factor tasa de cambio tecnológico México pasa del lugar 25 en 1993 al primer lugar en 1996.

2.5.6.4 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE ARTHUR ANDERSEN STRATEGIC

Jon Azua creador del modelo de la empresa Arthur Andersen Strategic Bussines, presenta un modelo de competitividad en el cual se inmiscuyen las industrias, las empresas, el gobierno local, y nacional, y áreas bases (comunidad, ciudad, empresas afines, proyectos de integración) este modelo es una mezcla de un modelo macro llevado a la empresa en particular al desarrollo turístico y de servicios, fue llevado a la práctica a partir de 1990 en Bilbao, en el país Vasco, en España, que han llevado a cabo con gran éxito (Azua, 2000:106).

FIGURA 2: El nuevo diamante competitivo



Fuente: Elaboración propia basado en Arthur Andersen Strategic Bussines, p.50.

Este modelo se basa en el modelo del diamante competitivo de Michael Porter. Las cinco fuerzas tradicionales constituyen aquí, un único cuerpo. Así, la interacción conjunta sobre las consideraciones de los factores y la demanda, la rivalidad y la estructura, el soporte relacionado de las industrias, junto con el papel de los gobiernos. En el paso dos la competencia por el futuro lo hace a través de un código genético del ambiente empresarial, para después tomar la planeación estratégica, siempre relación con el modelo de localización estratégica, determinada por el cluster o sector empresarial agrupado (gobierno, empresa, universidades). Esto genera un medio ambiente en donde el gobierno apoya la conectividad y las universidades la investigación. Además da como resultado un séptimo elemento, la oferta, pero la oferta legal de la nueva organización la que genera, y sostiene el nuevo contexto competitivo objetivo.

2.5.6.5 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL GOBIERNO DE MEXICO

El gobierno de México presenta sus lineamientos en 1994, con el objetivo de enfrentar a la competencia del tratado libre comercio de América del Norte, establece sus bases para definir la competitividad de la industria mexicana. La competitividad según el gobierno de México está englobada en los lineamientos básicos en los cinco puntos siguientes (Argüelles, 1994:9-10):

1. Establecer reglas claras y permanentes en el tiempo en cuanto a normas de producción y mecanismos de comercialización.
2. Promover las asociaciones entre productores para obtener economías de escala.
3. Impulsar el desarrollo integral para el fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.
4. Fomentar las condiciones para que se desarrolle la oferta de tecnologías de manera que la empresa, entre una amplia gama de opciones, seleccione libremente la que considere más adecuada implantar.
5. Promover que las señales del mercado sean transparentes para que el empresario tome libremente sus decisiones con base en éstas.

2.5.6.6 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA

El INEGI (Instituto Nacional de Geografía e Informática) nos dice que estudia las organizaciones en una compleja interacción de factores en transcurso del tiempo del país y da muestra de los indicadores de la competitividad que a continuación se mencionan.¹

- A. Tasas de interés nominales
- B. Salarios por hora-hombre en la industria manufacturera
- C. Remuneración por persona ocupada en la industria manufacturera
- D. Productividad de la mano de obra por hora-hombre.

¹ <http://ikvwwdgnncnesyp.inegi.gob.mx/bsne/nIO/nIO.html>.

- E. Costos unitarios de la mano de obra en las industrias manufactureras en México.
- F. Promedios arancelarios de México.
- G. Promedios arancelarios en productos manufactureros de Estados Unidos.
- H. Participación en México en la importación de productos manufactureros de Estados Unidos.
- I. Participación en México en la Importación de productos Manufactureros de la Unión Europea.

2.5.6.7 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

El objetivo de este organismo es la internacionalización de las empresas que lo deseen, y proporciona ciertas asesorías para lograr estos fines, es por ello que considera una serie de variables para que una empresa pueda competir en el marco internacional, y propone las siguientes variables: (Cruz, 1999:32)

- A. Precio.
- B. Servicio.
- C. Calidad.
- D. Productividad.
- E. Valores.
- F. Recursos Humanos.
- G. Tecnología.
- H. Capacitación.
- I. Canales de distribución.

2.5.6.8 MODELO DE COMPETITIVIDAD DEL INSTITUTO TECNOLOGICO DE MASSACHUSSETS (MIT)

La Comisión de productividad Industrial del Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT) describió seis características aplicables a México que, en las condiciones actuales de la economía, debe reunir toda la empresa que aspire a ser competitiva (Bonales, 2001:85).

1. La capacidad de realizar mejoras simultáneas en calidad, costo y oportunidad de entrega.
2. Conocimiento de las necesidades y preferencias del cliente.
3. Vinculación con los proveedores.
4. Utilización de la tecnología para adquirir ventajas estratégicas.
5. La adaptación de los modelos organizacionales más horizontales y menos feudales.
6. Desarrollar una cultura de mejoramiento continuo.

VARIABLES QUE PROPONE EL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MASSACHUSSETS (BONALES, 2001:86).

- A. Precios bajos.
- B. Calidad en productos y servicios.
- C. Capacitación.
- D. Tecnología.
- E. Canales de distribución.
- F. Buena imagen.
- G. Nuevos productos y servicios.
- H. Servicio al cliente.
- I. Productividad.
- J. Promociones.
- K. Servicio de entrega puntual.
- L. Estilo del producto.

La competitividad es la combinación de ventajas para la demanda con ventajas sobre la oferta. Es la capacidad de diseñar y construir eficazmente vehículos a través de la

conversión de recursos en productos (o servicios) para producir significados - valor para el cliente- a través del posicionamiento (Wilensky, 1986). Wilensky expone su teoría de la competitividad en función al Marketing, haciendo énfasis en las cinco P's de mercado:

1. Precio.
2. Producto
3. Promoción
4. Plaza.
5. Postventa

2.5.6.9 MODELO DE COMPETITIVIDAD BASADO EN LA CALIDAD TOTAL

La competitividad es un proceso productivo mediante el cual se transforman recurso en bienes vendibles con generación de valor añadido y beneficios (Fea, 1995:39). Y las variables que la conforman son:

- 1) Proceso productivo: la organización de los medios y sistemas para conseguir un producto.
- 2) Recursos: la actividad del empresario, el trabajo, las estructuras sociales, el capital, los materiales,
- 3) Transformación en bienes vendibles: el producto tiene características aptas para satisfacer las necesidades del cliente.
- 4) Creación del valor añadido: El producto tiene un valor intrínseco superior, “vale más”, que los recursos empleados.
- 5) Generación de beneficios: precio de venta es superior al costo total de los recursos.

2.5.6.10 MODELO DE COMPETITIVIDAD BASADO EN LA CALIDAD (GUTIÉRREZ)

La competitividad de una empresa está determinada por la calidad, el precio y el tiempo de entrega de sus productos o servicios. Se es más competitivo si se puede ofrecer mejor calidad, a bajo precio y menor tiempo de entrega es el lapso que transcurre desde que el

cliente lo ordena hasta que es servido (Gutiérrez, 1997:8). Gutiérrez escribe sobre las variables como:

- A. Calidad del producto y de los procesos y del precio en función de las utilidades.
- B. Esto recordando que para que exista un precio necesitamos un costo total de un producto, que sumado a la utilidad deseada se convierte en el precio del producto.
- C. Se dice también que todos los factores de competencia que puedan ser parte de los recursos de una empresa, el único que realmente puede significar una ventaja manejable es la tecnología. La tecnología es un recurso que define una posición relativa de dominio en el mercado.

2.5.6.11 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE ÁLVAREZ TORRES

La competitividad implica en primer lugar decidirse a tomar control de la organización, ser responsable de su presente y de su futuro, y en segundo lugar incorporar prácticas y procedimientos de alto valor que incrementen drásticamente la competitividad y los resultados del negocio (Álvarez, 1998:11). Tomando en cuenta las variables siguientes:

- A. Ventas.
- B. Utilidad.
- C. Participación de mercado.

2.5.6.12 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE MONTERDE

La competitividad es la definición de sus objetivos de mercado, de sus estrategias competitivas y mercados, países a servir, la alternativa entre adaptación y estandarización, su estructura organizacional y formas de operación, son todas cuestiones generalmente consideradas sin una perspectiva integral y sistemática (Montroe, 1992:6-7). En función de las siguientes variables:

TABLA 3: variables de competitividad de Monterde

| Mercado | Políticas legales | Económicas | Sociales | Fiscales |
|---|--------------------------------------|-----------------------------------|--|--|
| 1. Segmentos | 1. Estabilidad política | 1. PIB | 1. Tamaño y distribución poblacional y tasa de crecimiento | 1. Niveles de presión tributaria general |
| 2. Intensidad competitiva | 2. sistema de gobierno | 2. Tasa de crecimiento | 2. Nivel educativo | 2. Impuestos que gravan el negocio en particular |
| 3. Control sobre canales de distribución | 3. Legislación laboral | 3. Ingreso por habitante | 3. Problemas sociales | 3. Zonas de promoción industrial |
| 4. Disponibilidad y costos de medios publicitarios | 4. Normas sobre inversión extranjera | 4. Tasa de inflación | 4. Disponibilidad de personal técnico y gerencial | 4. Tratamiento impositivo de las importaciones y exportaciones |
| 5. Posibilidad de disfrutar de protección arancelaria | | 5. Balanza de pagos | 5. Organización y actitud gerencial | |
| 6. Posibilidad de acceso a mercados vecinos | | 6. Estabilidad del tipo de cambio | | |
| | | 7. Mercados financieros | | |
| | | 8. Normas contables | | |

Fuente: Monterde, Agustín, A., 1992, Estrategias para la competitividad internacional, Edit. Macchi, p. 6-8.

2.5.6.13 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE KIRKLAND

La competitividad está dada porque... sus competidores probablemente provengan de todas partes. (...) los nuevos productos se están haciendo más costosos y difíciles de desarrollar, y los ciclos de vida más cortos implican que las compañías deben desarrollarlos al mercado global más rápido que nunca” (Kirkland, 1981:18):

A. Posicionamiento.

B. Análisis de los mercados.

- C. Estructural organizacional para la competitividad internacional.
- D. Maniobra competitiva y análisis de cartera.
- E. Estrategia de ingreso y operaciones.
- F. Estrategia comercial internacional.
- G. Estrategia financiera internacional.

2.5.6.14 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE GARCIA SALINAS

La competitividad en principio es la capacidad de la empresa para hacer un cliente, con respecto a sus competidores. Que fundamenta su éxito en una relación comercial continua y duradera, más que en la oportunidad de una venta casual. Esta relación se caracteriza por el intercambio de bienes y servicios por poder económico (García, 1993:10). Y se basa en las variables como:

- A. Calidad.
- B. Calidad en el servicio.
- C. Relaciones públicas.

2.5.6.15 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE HERNANDEZ Y RODRIGUEZ

La competitividad de una empresa está determinada con un nivel de excelencia y sólo se logra cuando se dominan las variables implicadas en (Hernandez, 1994: 382):

- A. Satisfacción del cliente.
- B. Calidad del producto.
- C. Utilidades (costo-beneficio).

La competitividad de una empresa está determinada por la calidad, el precio y el tiempo de entrega de sus productos o servicios. Se es más competitivo si se puede ofrecer mejor

calidad, a bajo precio y menor tiempo de entrega es el lapso que transcurre desde que el cliente lo ordena hasta que es servido (Gutiérrez, 1997:8).

2.5.6.16 MODELO DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS UBICADAS EN URUAPAN, MICHOACAN, QUE EXPORTAN AGUACATE A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. (BONALES VALENCIA)

La competitividad de las empresas exportadoras de aguacate a los Estados Unidos de América, ubicadas en Uruapan, Michoacán. Está determinada (Bonales, 2002:219) según el estudio doctoral de Bonales Valencia por:

- A. Calidad de la fruta.
- B. Precio de exportación.
- C. tecnología utilizada
- D. la capacitación de sus integrantes
- E. Canales de distribución.

La variable dependiente es aquella que predice, mientras que la variable independiente es aquella a partir de la cual se predice de acuerdo al marco teórico, tomando en cuenta los modelos para los países, para las regiones y para las empresas, se encontró que las variables independientes que infirieron con mayor frecuencia de acuerdo a los investigadores, Porter, Mckinsey, Ghemawat, Anzua, Bonales e instituciones como, OCDE, MIT, Internacional Institute Of Management Develoment, Foro Económico Mundial, BANCOMEXT.

Así mismo el orden jerárquico se basó en la técnica de jerarquización de Saaty, quedando la jerarquía de variables en el orden siguiente: Precio, Tecnología, Calidad, Canales de Distribución, y Servicios.

Mientras que según el mismo estudio, pero aplicado para la guayaba se han obtenido las variables independientes de:

1. Subsidios
2. Rentabilidad
3. Tecnología
4. Tipos de Cambio
5. Precio Internacional
6. Mano de obra

El elegir este modelo no esta basado en hechos sólo descriptivos, sino que se basa en los análisis teóricos pasados, aplicándolos según las características de la guayaba, así como de sus debilidades, además de encontrar una influencia muy precisa en las políticas frutícolas, tanto para el desarrollo y éxito en una región, municipio, estado, nación y evidentemente a nivel internacional, de la manera en sea mayormente competitiva la actividad.

Por otra parte se analiza un tema importante para la investigación lo cual es la política comercial, la cual nos llevará al conocimiento del manejo que México hecho y comprobar que tanto ha ayudado esta a las políticas agrícolas para el desarrollo del país, municipio, localidad y producto en específico a la guayaba, de la cual se hace referencia más adelante. Desde la segunda mitad de la década de los ochentas, el subcontinente latinoamericano se encuentra inmerso en un profundo proceso de liberalización económica.

Esto ha significado la aplicación más estricta del criterio de las ventajas comparativas, lo que para el campo representa, en la mayoría de los casos, una disminución importante de los apoyos a los agricultores, una reducción en los niveles de producción de básicos a favor de los cultivos generadores de divisas. De acuerdo con los supuestos de la liberación económica, después de estudiar a los sectores con ventajas competitivas específicas y orientarlos hacia las exportaciones, se esperaría un incremento de los ingresos en estos países.

Desde esta perspectiva, y en combinación con la tasa de incremento demográfico del subcontinente del casi 2% anual. Estados Unidos, principal socio comercial de la región, ha evaluado esta región como su oportunidad para ser el proveedor de esta creciente demanda de alimentos que estos países no podrán cubrir en los años siguientes y que pueden llegar a los 2 millones de toneladas de granos anuales, 5 millones de aceite vegetal y 31 millones de carne.

Sin embargo, salta a la vista la experiencia de México, que siendo el socio comercial más dinámico de Estados Unidos, entra en una crisis profunda que contradice no solo las expectativas futuras de crecimiento, sino la viabilidad misma del modelo neoliberal y, por lo tanto, las expectativas de la demanda efectiva generada por la región crezca en los niveles esperados (Yolanda Trápaga Delfín, 1996, Panorama regional de la producción de alimentos en el mundo).

Los acuerdos de liberalizar el comercio internacional de productos agropecuarios no tienen como condición dismantelar la red de apoyos económicos que los países del norte garantizan a sus agricultores. Y pareciera que en el sur si es una condición.

Los pensamientos de Schwab no son los únicos. La verdad, es que los miedos sobre el impacto económico de la competencia del Tercer Mundo es enteramente injustificado. El crecimiento económico de las naciones con salarios bajos es en principio que puede aumentar o disminuir el ingreso per capita de los países con salarios altos; los efectos actuales son insignificantes.

Pensando sobre la Economía Mundial

La idea de que la competitividad del Tercer Mundo amenaza los estándares de vida de los países avanzados es bastante clara. Suponga que alguien ha aprendido algo que era mi especialidad, pero trabajaría por una fracción de mi salario, en esencia es el pensamiento que se tiene, por lo que temen que los salarios del Oeste bajaran conforme el Tercer Mundo se desarrolle. Cuando la productividad mundial aumenta, los estándares de vida mundial

promedio aumentan. La economía mundial es un sistema no una cadena simple de un solo sentido de efectos.

Para entender un sistema complejo es necesario construir un modelo para entender como funciona el sistemas. Para entender como las economías emergentes impactan en los salarios y los trabajos del mundo avanzado, empezare con un modelo sencillo e irrealista de la economía mundial, posteriormente le iré agregando más complicaciones realistas, hasta llegar a la realidad, (Krugman).

Por ello es importante que México avance sin interferir mucho en acciones que afecten a EE.UU. por el momento, mientras que la demanda no sea sostenible y a EE. UU. No tenga más que aceptar la guayaba michoacana por su gran valor agregado, y demanda que haya obtenido al aplicar políticas comerciales que desarrollen y crezcan al sector frutícola (guayaba).

Por otro lado según un artículo publicado por Sonali en 1998 donde una de las discusiones principales sobre la liberación comercial, o el libre comercio, se centra en el hecho de que las escalas de producción, son una fuente importante de aumentos dinámicos de la liberalización del comercio. Las empresas tienen una fuerte convicción de que entre más abierto se encuentre el comercio, se pueden funcionar con costos más bajos debido a niveles más altos de la producción, y a una mayor demanda en los mercados mundiales. Esta discusión, sin embargo, se basa en la asunción de que la liberalización amplía necesariamente actividades de producción. Si las economías de escala se concentran principalmente en los sectores protegidos del comercial, este tipo de aumento dinámico no se materializaría.

Otra diferencia de esta discusión es que la protección aumenta el beneficio y conduce a la compatibilidad de muchas firmas produciendo debajo de la escala mínima de eficiencia. La liberalización, por lo tanto, podemos decir que conduce a la racionalización de la

industria y permite que las empresas se beneficien de los efectos de la escala y produzcan a costes medios más bajos. Una vez más esta discusión es también cuestionable pues asume que la entrada y la salida es fácil y sin roce de los mercados, (Sonali: 1998); por lo tanto México debe apoyarse en estos hechos, y nuevamente mi tema esta referido o enfocado a estas bases.

Una característica general de los argumentos convencionales referente a los efectos dinámicos de la liberalización comercial, es que no están situadas dentro de una teoría real del funcionamiento industrial. En años recientes, la atención se ha centrado en los factores relacionados con la tecnología, la cual tiene un impacto en la productividad de la empresa, y de la industria.

La nueva teoría comercial retoma los viejos modelos ya que ahora los nuevos modelos procuran resolver los defectos de la teoría del comercio estándar, utilizando algunas de las realidades del comercio de una manera más compleja y más sofisticada incorporando la mayor cantidad de factores que intervengan el comercio internacional y la libre competencia. Sin embargo, proporcionan pocas conclusiones indiscutibles. Los nuevos modelos comerciales incorporan cuatro innovaciones dentro de la economía neoclásica:

1. Las imperfecciones,
2. El comportamiento estratégico y la nueva economía industrial,
3. La nueva teoría del crecimiento y las discusiones políticas de la economía.

Muchos de los modelos basados en mercados imperfectos y comportamiento estratégico justifican el intervencionismo como una política comercial estratégica. Como he querido demostrar en la tesis, que la guayaba es un sector estratégico para México, por lo tanto debe emplear políticas que beneficien, protejan y puedan desarrollar al sector dándole el crecimiento necesario para llegar a ser una economía de escala. Sin embargo, el intervencionismo como políticas son rechazadas incluso por estar a la vanguardia de estas teorías, principalmente sobre la base de discusiones políticas de la economía como la

búsqueda de rentas, sin embargo con mi tesis planteo una intervención que sea justificada por números, por lo tanto, debe ser justificada, para que se le siga subsidiando.

En los modelos que implican comportamiento estratégico, los resultados diferencian dependiendo de los intereses. De acuerdo a las pretensiones que los países tengan, tomarán una posición estratégica a la hora de competir comercialmente. Así, se asume una política industrial estratégica y se imponen las tarifas que se perciben necesarias, bajo la competencia imperfecta en el país, y en el extranjero, (Sonali: 1998).

La importancia de estos nuevos modelos comerciales a los países en vías de desarrollo se ha discutido. Ya que algunos modelos estratégicos hablan de la ineficacia de las empresas oligopolistas que dominan mercados mundiales y que pueden ser de importancia limitada en los países en vías de desarrollo con ingresos bajos.

Las discusiones para la intervención basada en economías de escala y la competencia imperfecta, es extensa en los países en vías de desarrollo, haciendo estas teorías especialmente relevantes para ellas. La evidencia empírica indica que la competencia imperfecta es desenfrenada, aunque esta más limitada en economías de escala, (Sonali: 1998).

Por otro lado, el libre comercio amplía la variedad de productos para el consumidor y permite que las empresas entren y salgan. Con la liberalización comercial, los precios de consumo y los costes de producción son más bajos, pero la misma variedad de productos, puede eliminar a los productores domésticos, y esto puede compensar los otros efectos sobre bienestar del consumidor. En este contexto, esperar que la mejora de la productividad sea determinada en gran parte por la liberalización comercial y la competencia internacional, resulta bastante irreal.

2.6 Políticas agrarias

La política agraria es muy compleja, debido a la necesidad de equilibrar la ecología, las necesidades del país y los problemas sociales de quienes viven del campo (Rosas: 2003).

La agricultura es también un tema clave en la lucha por la justicia global. A pesar de existir un exceso de comida en los mercados mundiales, que hace que los precios caigan de forma continuada, aún no se ha resuelto el problema del hambre en el mundo. La rápida pérdida de tierras cultivables y la disminución de la cantidad de agua dulce disponible, de la que un 70% se utiliza para la agricultura, son hoy una de las principales causas de la pobreza. La lucha contra el hambre que sufren 800 millones de seres humanos no es posible sin una profunda reforma de la política agraria global.

Los países ricos protegen a sus agricultores, bien a través de subvenciones a la producción, bien a través de fuertes aranceles a los productos extranjeros. Esto causa que los agricultores de países pobres se vean incapaces de competir en igualdad, por lo que actualmente existe una gran oposición por parte de muchos sectores a estos apoyos.

Las patentes otorgadas a las compañías que desarrollan nuevos tipos de semillas por ingeniería genética han permitido que se licencien a los agricultores las semillas de forma muy similar a la utilizada para licenciar software. Esto ha cambiado la balanza de poder en favor de los fabricantes de semillas, que pueden ahora dictar términos y condiciones antes imposibles. Esto ha hecho que muchos les acusen de "biopiratería" (Rosas:2003).

2.7 POLITICA COMERCIAL

En palabras de P. Krugman: *"...el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía"* (Krugman, 1986: 17).

El carácter cambiante del comercio, que se aleja del comercio basado en la simple ventaja comparativa y se acerca a aquel que se basa en un conjunto de factores más complejo, ha requerido una reconsideración de los argumentos tradicionales acerca de la política comercial(Krugman, 1989:200).

La política comercial, pues, es la línea de conducta que adopta un país con el fin de fomentar su intercambio comercial con los otros países en las condiciones más ventajosas, capaces de abrir nuevos mercados a su producción doméstica y mantener una situación predominante en los mercados exteriores. Naturalmente, la política comercial de las naciones atrasadas es pasiva, pues cuando más, se limita a defender en lo posible sus intereses. No es necesario decir que, cuando un país atrasado se encuentra dominado por una fuerza formada de lacayos al servicio del capital extranjero, la política comercial de ese país no es ni siquiera defensiva, sino netamente pasiva.

La inversión directa extranjera (IDE) ha estado creciendo rápidamente, a pasos que excedían el crecimiento en comercio internacional. Usando datos detallados sobre flujos capitales y comerciales bilaterales entre los Estados Unidos y los países de América Latina (AL) individualmente analizados, examinamos los acoplamientos entre IED en los sectores particulares de economías de AL y las exportaciones netas de éstos y de otros sectores de la fabricación. En un mundo del crecimiento significativo de ambas (inversión directa y el comercio internacional), este trabajo aumenta las consideraciones importantes formular la política que entienden uniones de comercio e inversión directa entre países. En “Comercio internacional y la Movilidad del Factor” (1957), Mundell demuestra la sustentabilidad de la movilidad del comercio internacional y el factor. En el contexto del modelo H-O-S, perfecciona la movilidad del factor a través de sectores dentro de una economía proporciona una tendencia para el igualamiento del precio de materias primas, aún en ausencia de comercio internacional en bienes. Este resultado complementa el teorema de Stolper-Samuelson, que demuestra la tendencia para el igualamiento del factor-precio como resultado de bienes comerciales, aún en ausencia de comercio internacional en factores. En todos estos casos, un aumento en la inversión directa internacional puede promover el comercio internacional más grande, (Linda S. Goldberg, Michael W. Klein: 1999).

Por ello hago referencia a esta parte de la lectura, ya que si queremos ser competitivos, que es lo pretendo crear con el tema de tesis, es importante no omitir lo dicho por Mundell, ya que la guayaba es un candidato muy próximo a su comercialización internacional. Es importante no dejar de lado la inversión extranjera tampoco, ya que es un factor que esta moviendo a la economía Mexicana, en menor grado del que suponemos, pero, es importante no dejarla ya que de ella dependen varios recursos que el gobierno puede aprovechar para aplicarlos al sector frutícola, especialmente para la guayaba.

Encontramos alguna evidencia de la complementariedad entre movilidad de flujos y comercio bilateral, especialmente en la región asiática: la inversión directa de Japón a países asiáticos del sudeste aumentó apreciablemente las exportaciones y las importaciones bilaterales de esos países con Japón.

Las tecnologías de la producción son diferentes en los dos países (un modelo del estilo de Ricardo). Las formas básicas de estos modelos incluyen dos bienes y dos factores el trabajo y la capital. Estos cambios en la producción tienen las implicaciones directas para volúmenes de comercio y, de hecho, será la única fuente de cambios en volúmenes de comercio bajo la suposición de hegemonía y preferencias idénticas en cada país, Linda S. Goldberg, Michael W. Klein, 1999). Por ello determinar la tecnología que utilizan los municipios de oriente con la utilizada en EE. UU. Para ver de que manera la guayaba es competitiva respecto al país que quiere exportar.

Primero, el capital doméstico y extranjero es completamente específico en el sector. En términos generales, la inversión a una producción dentro de ese sector da como resultado aumentos y disminuye la producción en el otro sector.

No asumir los efectos del lado de la demanda (sería consecuente como con la suposición de la demanda de hegemonía), y que los efectos relativos del precio están en segundo orden, un aumento en la producción en el Sector del comercio internacional son causas por ese

sector de aumentar si ese sector era inicialmente un exportador neto, o para disminuir si ese sector era inicialmente un importador neto, Linda S. Goldberg, Michael W. Klein, 1999).

Los países latinoamericanos han sido los principales países para invertir de EE.UU. Los embarques no-eléctricos componen una porción significativa de exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos, aunque todos países en la muestra son importadores netos en este sector. La mayor parte de el quedándose los sectores industriales son importadores netos. Todos los países son exportadores de metales fabricados con la excepción de Venezuela, Colombia, Linda S. Goldberg, Michael W. Klein, 1999); pero es importante que se tengan otras opciones por ello que el tema de tesis que estoy estudiando, es la opción para otra cosa, hacer algo diferente con estrategias definidas.

La IED determinará las exportaciones o importaciones de un país más que las anteriores determinen la IED. La clave del éxito económico es la transferencia de valores agregados de un país a otro. Por ello una de las ventajas que puede tener la guayaba, es crear el valor agregado que no se puede realizar en otro país, por ser tradicional como son la gelatina, atoles, ates, pastel, etc.

Otro de los factores que han venido afectando el desarrollo del país fue el cambio de sustitución de importaciones por la de exportaciones, la cual no realizaran adecuadamente, sin embargo otro aspecto del que puede ser competitivo es verificando que sector o productos pueden ser competitivos a nivel mundial, protegerlos y crear economías de escala para que se desarrolle el sector, se fortalezca y pueda competir a nivel internacional ganado mercado, que no sean necesariamente E. U. quien es el principal socio comercial de México.

Para la industrialización pequeños países requirieron de la política proteccionista para el sector manufacturero, y en sectores que consideren que son estratégicos para su competitividad, (Klaus Schwab y Claude Smadja: 1994)

Durante los años 50, 60 y 70 varios países empleaban la política proteccionista. Si una devaluación nominal esta acompañada de una política monetaria y fiscal expansiva o si los salarios y precios son volátiles hay inflación y sobre valuación. Por ello varios países subdesarrollados no pueden salir de la etapa 3, por la mala apertura y lo cerradas que son como economía exterior.

Efectos indirectos cuando se trabaja con exportaciones, donde las economías más libres tienen crecimiento en exportaciones y crecimiento rápido en GNP. La tecnología fuente base en la actualidad para la competitividad y crecimiento económico. (Klaus Schwab y Claude Smadja: 1994)

Klaus Schwab (Presidente del Foro Económico Mundial), escribió que el mundo estaba dividido en países ricos con productividad alta y salarios altos y en países pobre con productividad baja y salarios bajos. Pero ahora, algunos países han combinado la productividad alta con bajos salarios. El Tercer Mundo se convertido en la amenaza de las economías del Primer Mundo, Klaus Schwab y Claude Smadja: 1994)

El crecimiento económico de las naciones con salarios bajos es en principio que puede aumentar o disminuir el ingreso per capita de los países con salarios altos; los efectos actuales son insignificantes. La idea de que la competitividad del Tercer Mundo amenaza los estándares de vida de los países avanzados es bastante clara.

Otro aspecto importante para el comercio internacional son los costos de los transportes los cuales bajaron muy rápidamente en el período anterior a la Primera Guerra Mundial, estos serán los determinantes para la competitividad entre los países y su subsiguiente convergencia como el autor lo determina, pero veremos más adelante lo que realmente sucederá, ya que estas fuerzas globalizadoras fueron poderosas en la economía Atlántica, pero fueron parcialmente frenadas por una creciente oleada de protección, los costos decrecientes de los transportes significaron las dos terceras partes de la integración de los mercados mundiales de productos a partir de 1860. Debido a una serie de innovaciones

como la maquina de vapor que hizo posible trasladar un volumen mucho mayor a otros continentes, hélices, motores, sistemas de refrigeración, el ferrocarril, innovaciones que hicieron posible acortar los tiempos de entrega y a la disminución dramática de los costos de transporte, debido al alto volumen que se podía trasladar, (WILLIAMSON, 2000)

Como resultado de las innovaciones antes mencionadas, los miedos de los precios domésticos relativos inducidos por la globalización, fueron incluso mayores y más presentes en Asia y África que en la economía Atlántica (Williamson 2002). Dicho de otro modo, la convergencia de precios de los bienes entre el centro industrial europeo y la periferia fue incluso más dramática de lo que fue en la economía de la Atlántica.

Cuando se trazan tendencias para salario/renta, tierra/trabajo la economía atlántica contra la escasez inicial de mano de obra entre 1870 y la Primera Guerra Mundial, ellas se conforman a la predicción de la globalización convencional. La desigualdad bajó y la igualdad subió en la Europa de tierra escasa y mano de obra abundante, sea debido al boom del comercio, o a las emigraciones masivas, o a ambos, cuando los ingresos del agente abundante (mano de obra no calificada) subieron en relación con el agente escaso, la tierra. Además, los países europeos que enfrentaron el asalto de grano extranjero más barato después de 1870, pero decidieron no imponer aranceles altos a las importaciones del mismo, como Bretaña, Irlanda y Suecia, registraron las mayores pérdidas para los terratenientes y las más grandes ganancias para los trabajadores, (Williamson: 2002)

Según la evidencia empírica aquellos países que protegieron a sus propietarios y granjeros contra el grano extranjero barato, como Francia, Alemania y España, generalmente registraron un declive menor en las rentas de la tierra con relación a los salarios de los trabajadores no calificados. En la medida en que la globalización era la fuerza dominante, debería haber bajado la desigualdad en la Europa de mano de obra abundante y tierra escasa. Y bajó. Sin embargo, estos efectos igualitarios fueron mucho más modestos para los líderes industriales europeos que, después de todo, tenían sectores agrícolas menores. La tierra era un componente menor de la riqueza total en el centro industrial europeo donde

mejoraron las rentas del capital industrial, cuyos propietarios se localizaron cerca de la cima de la distribución de ingresos, por lo menos parcialmente compensados por los ingresos disminuidos de la tierra, cuyos dueños tendieron a ocupar la cima más alta de la distribución del ingreso, (Williamson: 2002); por ello México debe poner especial atención a hechos anteriormente registrados, para no cometer los mismos errores y poder ser competitivo de manera mas perfecta.

Etapas de regímenes de comercio y su evolución:

1. A través de un control de importaciones de manera cuantitativa, se asocia con una balanza de pagos en crisis
2. Un sistema de control complejo y discriminatorio aumenta el régimen antiexportación
3. Inicios del proceso de liberalización e implementación de una devaluación y eliminación de restricciones cuantitativas
4. Lo mas alto de la liberalización, así como una implementación de sustitución de aranceles
5. Totalmente libre no hay barreras arancelarias. (Infante: 2004).

Uno de los principales problemas que enfrentaron los países analizados fue la manera de reducir aranceles. Si una devaluación nominal esta acompañada de una política monetaria y fiscal expansiva o si los salarios y precios son volátiles hay inflación y sobre valuación. Por ello varios países subdesarrollados no pueden salir de la etapa 3, por la mala apertura y lo cerradas que son como economía exterior, (EDWARDS, Sebastián, pp. 1358-1393: 1993)

Si hay sobre valuación nominal está esta acompañada por políticas macroeconómicas consistentes, generando grados significativos grados de devaluación.

En general los países con grados altos de volatilidad en intercambios experimentan empobrecimiento y aquellas naciones que mantienen su grado real estable de intercambio mejoran.

Todo lo anterior nos lleva a 2 hipótesis:

1. Regimenes más libres = grados altos de crecimiento de exportaciones
2. Sectores más liberalizados puede tener un efecto positivo en crecimiento.

¿La apertura afecta al crecimiento?:

- Ventajas Dinámicas y su capacidad de utilización efectiva en proyectos de inversión.
- Efectos indirectos cuando se trabaja con exportaciones, donde las economías más libres tiene crecimiento en exportaciones y crecimiento rápido en GNP, (EDWARDS, Sebastián, pp. 1358-1393: 1993)

Paul Krugman argumenta que tal amenaza sobre el impacto de la competitividad del Tercer Mundo es cuestionable en teoría y rechazado por los datos. Krugman examina los patrones de los salarios y la productividad en una serie de modelos económicos. En el segundo, tres tipos de bienes producidos en el mundo con dos regiones de capacidades distintas de producción. El tercer modelo es un mundo en que la producción requiere tanto trabajo como capital, y en el cuarto modelo, el trabajo es calificado y no calificado.

Después de ver las consecuencias de los distintos modelos, Krugman concluye que el incremento de la productividad laboral en el Tercer Mundo significa un incremento en producción mundial y un incremento en los salarios de los trabajadores del Tercer Mundo y no el decremento de los estándares de vida del Primer Mundo. Si el Oeste responde a tal amenaza, para proteger la calidad de vida, al implementar barreras de importación, los

efectos pueden ser desastrosos, eliminando cualquier posibilidad de mejora de calidad de vida para los millones de personas del mundo en desarrollo.

Pero aunque los escritores economistas y ejecutivos corporativos pierden interés en la batalla EE.UU-Japón, ellos ven una nueva batalla en el horizonte – entre las economías avanzadas y las economías emergentes del Tercer Mundo. Hay un contraste impactante entre el pobre desempeño de las naciones avanzadas en los últimos 20 años y el éxito de las naciones en desarrollo. El crecimiento rápido, que inicio en unas naciones pequeñas de Asia en los 60s, se ha esparcido a través de distintos países del Este de Asia – países como Malasia y Tailandia, inclusive países más pobres como Indonesia y China.

Se podría pensar que este cambio seria bienvenido, pero más y más gente influyente del Oeste cree que el crecimiento económico del Tercer Mundo es una amenaza.

Klaus Schwab (Presidente del Foro Económico Mundial), escribió que el mundo estaba dividido en países ricos con productividad alta y salarios altos y en países pobre con productividad baja y salarios bajos. Pero ahora, algunos países han combinado la productividad alta con bajos salarios. El Tercer Mundo se convertido en la amenaza de las economías del Primer Mundo.

2.8 FORMAS DE PROTECCIÓN:

Tarifas: Son impuestos que se cobran sobre las importaciones de un producto.

Subsidios: Son ayudas que ofrecen los gobierno, a un producto doméstico.

Los subsidios pueden ser otorgados de diferentes formas como pueden ser concesiones en efectivo, préstamos con bajos intereses, y la participación e intervención del gobierno en firmas domésticas, con el fin de hacer más fuerte al mercado nacional.

Cupos de importación: Restricción cuantitativa de la cantidad de bienes que se pueden importar en un país.

Permisos especiales: Permisos o certificados especiales para la entrada de productos: requisitos legales, permisos sanitarios etc.

Políticas Comerciales Administrativas: Son las reglas burocráticas que son diseñadas para hacer difícil la entrada de productos a un país. Poner barreras cuando otros países quieren importar sus productos. Generalmente se aplican a productos agrícolas.

Los enfoques dinámicos del comercio internacional surgen a partir de los años 60's con las nuevas teorías del comercio internacional y Posner, Vernon, Krugman, Porter.

Observan que las ventajas no son comparativas, sino que pueden ser competitivas (susceptibles de ser creadas) por lo que la calidad, la tecnología, la formación de trabajadores y empresarios y el marketing son variables decisivas en el comercio internacional.

CAPITULO 3: COMPORTAMIENTO DE LA POLITICA AGRICOLA DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y MEXICO

En este capítulo haremos un recuento de la efectividad, y evolución cronológica de la política agrícola de México, Estados Unidos, así como de la variación de los programas destinados al sector, para su soporte, apoyo y éxito.

3.1 La Revolución Cubana: su significado para la política agraria de los Estados Unidos: 1959-1962.

La Revolución Cubana tuvo un gran impacto en la política de los Estados Unidos hacia la agricultura Latinoamericana. Previo a la revolución Washington nunca cuestionó sus alianzas con terratenientes tradicionales porque ellos eran la clase más favorable para la “economía abierta de libre comercio”. La mayor parte de las estaciones experimentales agrícolas de los Estados Unidos y las misiones de ayuda técnica, especialmente el programa Rockefeller en el desarrollo de nuevas semillas híbridas estaba encaminado hacia la programación de actividad agraria de exportación a gran escala.

La Revolución Cubana, en el curso de sus primeros tres años, expropió la mayor parte de las plantaciones propiedad a gran escala de los Estados Unidos y los cubanos, fábricas de azúcar y ranchos ganaderos. Convirtió muchas granjas estatales y cooperativas y repartió tierra a los pequeños propietarios. La primera y segunda reformas agrarias crearon una base rural de apoyo político para la socialización del resto de la economía, por lo tanto convirtiendo a Cuba en el primer país socialista del hemisferio. Cuando los Estados Unidos cortaron la cuota de azúcar de Cuba, el régimen de Castro desarrolló lazos comerciales con la ex Unión Soviética, China y mantuvo sus lazos con Canadá y Europa Occidental. Como resultado de la Revolución Cubana los autores de la política de los Estados Unidos comenzaron “a re-pensar la política” en Latinoamérica con dos propósitos en mente: (1) cómo limitar el atractivo de la Revolución Cubana en Latinoamérica; (2) cómo evitar que

las luchas sociales para la reforma agraria se unieran con los movimientos de trabajadores en las ciudades y que por lo tanto se produjera una revolución social.

El presidente Kennedy propuso la Alianza para el progreso la cual combinaba la reforma agraria y la promoción de una alianza entre la industria latina y las corporaciones multinacionales norteamericanas. Junto a la Reforma social, Kennedy luchó por elecciones libres y programadas de contrainsurgencia: elecciones para ganarse a la clase media latina y represión militar para detener el avance político de los campesinos, trabajadores y estudiantes radicalizados.

Las condiciones políticas en el continente americano estaba maduro para revoluciones sociales: movimientos campesinos a gran escala se encontraban activos en Perú, Brasil, Chile, Colombia, México y otros países. Las guerrillas rurales surgieron en Venezuela, Guatemala, Perú y Colombia; los movimientos de masas urbanos en la República Dominicana, Brasil, Chile y Argentina estaban en ascenso. Estos movimientos rechazaban el “mercado libre” y, las políticas de puerta abierta de la alianza Estados Unidos-Latinoamérica.

Washington condicionó la ayuda económica a la legislación que promoviera la reforma agraria, esperando que la presión sobre los regímenes latinos formara una nueva alianza reformista entre los campesinos y la clase media para disminuir la radicalización en el campo. La legislación de la reforma agraria se aprobó formalmente, pero no se implementó y se llenó de obstáculos administrativos. Los regímenes electorales de clase media no pudieron o no quisieron poner en riesgo a los terratenientes, ya que muchos de ellos poseían lazos económicos, políticos y familiares con las élites rurales y estaban temerosos del radicalismo de los campesinos. Aún más, los militares reprimieron a los militantes campesinos e intervinieron para minimizar los cambios agrarios que ponían en peligro a la élite terrateniente. Los Estados Unidos adoptaron una política contradictoria de apoyo a la reforma agraria, y la contrarreforma militar. El resultado de la alianza para el progreso fue una profundización de la radicalización.

Para fines de 1963 los políticos en Washington estaban debatiendo sobre si dar por terminado su apoyo a la reforma agraria y dirigirse hacia una políticamente más aceptables “estrategia de modernización de la élite”. La resolución en parte llegó con el golpe militar apoyado por los Estados Unidos en Brasil en 1964. Esto fue el comienzo del fin de los coqueteos de Washington con la política reforma agraria.

Los militares brasileños destruyeron los movimientos campesinos y se embarcaron en un compromiso a gran escala y a largo plazo hacia una estrategia de agricultura dirigida a la exportación, financiando por el Banco Mundial y la organización USAID y apoyado por las agencias agrícolas públicas y privadas de los Estados Unidos.

Mientras que Washington consideraba la estrategia brasileña como un modelo de “modernización desde arriba y desde afuera” para Latinoamérica, tenía que acomodar otras realidades en otras partes de Latinoamérica. En Chile y Perú los regímenes reformistas (demócratas cristianos y la izquierda en Chile, nacionalistas militares en Perú), instauraron políticas redistributivas a gran escala, dando por terminado el latifundio y estableciendo nuevas cooperativas rurales. Sin ninguna alternativa social en aquél entonces, Washington no resistió los cambios, particularmente debido a que las inversiones norteamericanas estaban concentradas en sectores no agrícolas.

Washington en el contexto de un apalancamiento político limitado, buscó la reforma para evitar la revolución, ya que la política del mercado libre no era una alternativa viable. Washington sin mucha ceremonia abandonó sus alianzas previas entre los latifundistas chilenos y peruanos para abrirles los brazos a los nuevos reformistas de clase media, por el momento.

A principios de los 70's, la crisis y las confrontaciones se profundizaron en Latinoamérica: las reformas sociales estaban alcanzando niveles inaceptables para la clase capitalista local y sus aliados en Washington. Comenzando en Sudamérica los golpes de estado militares

respaldados por los Estados Unidos en Bolivia, Chile, Argentina, Uruguay y Ecuador. Washington decidió a terminar su apoyo a la política de reformas y negociación.

Decidió hacer un cambio radical en su estrategia general hacia Latinoamérica con un nuevo grupo de élites económicas y un nuevo grupo de hombres de decisión.

3.2 Modernización “desde arriba y desde fuera”: 1974-2000.

Si la revolución cubana marcó la vuelta hacia la ‘reforma’ de política agraria de los EE.UU., la contrarreforma chilena de 1973 señaló un cambio decisivo en la política de los EE.UU. Hacia el neoliberalismo, la instauración sin ataduras de una política de libre comercio y la ascendencia de los agro-negocios.

Desde la mitad de los 70’s hacia adelante, el marco conceptual, el vocabulario de la economía político-agraria, cambió drásticamente, reflejando los cambios en el poder. Términos como “reforma agraria”, “agricultura cooperativa”, “política redistributiva” y otros asociados con la ascendencia de movimientos masivos de campesinos de la década previa desaparecieron. En su lugar los expertos agrarios, y los políticos en Washington y Latinoamérica hablaron el lenguaje de la “modernización”, “fuerzas del mercado”, “estrategias de exportación” y “eficiencia”, reflejando la ideología y el poder de la agricultura corporativa.

Por supuesto que el tema real no era la productividad contra la reforma social como algunos defensores de la política corporativa argumentaron. El tema real era político: las relaciones sociales, la tenencia de la tierra y las estrategias de mercado que serían instauradas. Las estrategias de desarrollo no son empujadas por la “tecnología”, sino por patrones de tenencia de la tierra. La organización social determina los tipos de tecnología desarrollada y aplicada. La nueva era de la contrarreforma no tenía que ver con una restauración de formas previas de la agricultura basada en latifundio, más bien se movió hacia la “corporatización de la agricultura”. Las empresas multinacionales y el gobierno de los E. U. ya no

encontraban utilidad en la labor intensiva en predios tierras de cultivo extensivo del pasado. No sólo por su ineficiencia, sino porque estaban muy carentes de lazos hacia adelante y hacia atrás dentro de la matriz de los agro-negocios.

Washington estaba interesada en revertir la agricultura reformada basada en campesinos y en integrar la nueva agricultura capitalista al mercado internacional utilizando insumos caros (fertilizantes, pesticidas, semillas, maquinaria agrícola) y en proveer bienes agrícolas baratos para los procesadores y exportadores norteamericanos.

Brasil era la vanguardia de la nueva estrategia E. U.-Latinoamérica (parte porque comenzó casi una década antes que el resto de Latinoamérica). Los dictadores militares brasileños promovieron la especialización en el cultivo a gran escala de productos para la exportación (soya, café, jugo de naranja, etcétera). Los Estados Unidos estaban involucrados profundamente en la venta de importaciones y particularmente en el comercio de exportación. Mientras tanto, la represión militar de movimientos campesinos y la eliminación de la reforma agraria condujeron a un pronunciado declive en el porcentaje de la población que vivía en el campo y la emigración masiva hacia las favelas o *ciudades perdidas* de las grandes ciudades. Se desarrolló una gran brecha, un golfo entre los sectores corporativos encaminados a la exportación y los productores campesinos desplazados o arruinados, algunos de los cuales emigraron hacia las grandes ciudades del sureste o hacia el Amazonas para crear áreas de sobrevivencia.

Chile bajo Pinochet siguió la “experiencia brasileña”. El régimen promovió la restauración de tierra expropiada con un esfuerzo concertado para fomentar nuevos negocios agrícolas exportación de fruta entre nuevos inversionistas. El régimen neo-liberal no recreó el viejo sistema de latifundio. Lo que siguió al desmantelamiento del sector de la reforma agraria fue el crecimiento forzado de una agricultura altamente intensiva de exportación ligada a los mercados mundiales. La estrategia de Pinochet de “modernización desde arriba y el exterior” combinó exportaciones de fruta hacia los EE.UU. dirigido por una nueva élite de productores corporativos chilenos. Los campesinos emigraron a las ciudades o bien se

volvieron trabajadores de granja por temporal, trabajando en los campos o viviendo en empresas empacadores (**packing proses**).

A principios de los 90's, una nueva y lucrativa división del trabajo internacional evolucionó, en la cual los gigantes conglomerados estadounidenses "contrataron" granjas latinas y productores agro-corporativos para producir cosechas específicas que se ajustaran a los mercados norteamericanos y proveer cosechas de temporada, por ejemplo vegetales y frutas de invierno. Los controles de calidad especificados por el Departamento de Agricultura de los E. U. se referían principalmente a la apariencia, tamaño y color –con menos preocupación sobre los pesticidas u otro contenido químico.

3.3 El Contacto político militar para la ascendencia de los agro-negocios.

Los EE.UU. se comenzaron a involucrar mediante una relación CIA-Pentágono-Departamento de Estado en colaboración con las élites militares y económicas de Latinoamérica al establecer los regímenes neo-liberales. Subsecuentemente el Departamento del Tesoro, Comercio y Agricultura intervinieron para proveer una estrategia múltiple de penetración y promoción de los intereses norteamericanos en los agros-negocios. El Tesoro proveyó los préstamos y sus representantes en el Banco Mundial financiaron a los grandes agroexportadores, los proyectos de irrigación, caminos y redes de transporte que unieron a los nuevos agro-exportadores a los mercados externos, a la vez que aislaron a los pequeños productores de los mercados locales. El Departamento de Comercio promovió "los mercados abiertos" para las exportaciones norteamericanos de granos, ganando importantes segmentos de mercado y convirtiendo algunos países que previamente tenían excedentes agrícolas de granos en países con déficit alimentario. Los términos financieros liberales hechos por el Banco de Exportaciones y Importaciones de los E. U. hacían que los importadores latinos les fuera barato comprar granos norteamericanos para sí arruinar a los productores locales pequeños y de mediano tamaño. El Departamento de Agricultura trabajó con los complejos norteamericanos más grandes Cargill, Archer Daniels y otros para promover el control norteamericano sobre la comercialización, así como con

las compañías químicas norteamericanos como Monsanto, Dow Chemical, etcétera. La agencia estadounidense AID contrató a un número de universidades norteamericanas para promover la agricultura basada en productos químicos ligada a unidades a gran escala orientadas hacia exportaciones, creando así una “industria del conocimiento” ligada a una producción corporativa multinacional. “El conocimiento técnico” se ancló a una forma particular de agricultura corporativa. Lo que se asumía acerca de los métodos de producción, mercados, formas de producción y poblaciones, estaba basado en creencias derivadas de estrategias corporativas. A pesar de sus compromisos con las multinacionales muchos de los expertos agrícolas norteamericanos declararon su “neutralidad ideológica”. Sólo una minoría de expertos agrarios en los E. U. buscaron desarrollar una “ciencia para la gente”, creando tecnologías apropiadas para proveer comida nutritiva y barata para poblaciones locales dentro del marco de relaciones de tenencia de la tierra equitativas. La relación integrada entre agencias políticas, militares y agrícolas en el gobierno de los E. U. que promovían los regímenes neo-liberales, y la “agricultura abierta” en Latinoamérica, dieron sus frutos. Los patrones de consumo latino cambiaron, al tiempo que los puntos de venta de comida procesada norteamericana se expandieron. Los Corn Flakes de Kellogg's remplazaron las tortillas, la Coca-Cola reemplazó los jugos de frutas; Mc Donald's reemplazó los antojitos.

El déficit en la dieta creció, al tiempo que el consumo de productos imperialistas se incrementó.

Los inversionistas norteamericanos a gran escala sacaron ventaja de las crisis en la deuda, los debt-swaps, las devaluaciones y el valor bajo de la tierra para comprar tierras agrícolas valiosas. En la actualidad el especulador norteamericano George Soros es el exportador de ganado más grande en Argentina. El patrón que se replica en México, Venezuela y Brasil, con otros gran inversionistas norteamericanos europeos y japoneses.

Las principales compañías agroquímicas y exportadoras de semillas, han financiado la experimentación agrícola que ha generado nuevas semillas que son más “productivas”, pero más costosas en términos de insumos. Así se desplaza a los pequeños productores,

reduciendo la diversidad de las especies e incrementando la vulnerabilidad hacia nuevas plagas que crean inmunidad hacia los productos químicos actuales en un ciclo que nunca termina.

Igualmente importante es la nueva estrategia de agro-exportaciones, la cual conduce a la influencia de financiamiento de ultramar y en particular al papel de los bancos internacionales para “aceitar las ruedas del comercio”. En tiempos de alza de precios de productos básicos esto no es problema; sin embargo los movimientos repentinos y hacia abajo en los precios y los pagos más elevados a los bancos conducen a crisis financieras aún para los “agrosectores corporativos”.

El efecto neto de la nueva estrategia de “modernización” por lo tanto no está confinado a la elevada explotación, desplazamiento y empobrecimiento de los campesinos más pobres, sino a la bancarrota y al endeudamiento de agricultores medianos y aún grandes, como es el caso de los cultivadores de maíz y trigo en el sur de Brasil, México y otros países.

En la perspectiva global Washington se beneficia de la emigración de los campesinos a las ciudades a través del crecimiento de una población laboral excedente disponible para trabajo barato dentro los EE.UU. y en las industrias de la frontera. La “modernización desde arriba”, crea una masa de fuerza de trabajo excedente para la manufactura ligera, plantas maquiladoras que se han convertido en grandes “plataformas de exportación”. El excedente de la labor rural, ha servido para poner una gran presión hacia abajo en el salario de la fuerza de trabajo, no sólo en Latinoamérica sino también en los E. U., donde las amenazas de “salir del país”, disciplina a los trabajadores de los EE.UU. a para mantener las demandas salariales a niveles bajos.

La estrategia de modernización desde arriba, promovida por los EE.UU. ha resultado en una sociedad de clases altamente polarizadas y en un crecimiento desigual. Una nueva clase de “agricultores” latinoamericanos multimillonarios vinculados a las empresas agronegocios de los E. U. mandan sobre una población campesina cada vez más pobre,

agricultores de mediano tamaño en bancarrota o cerca de la bancarrota y granjeros altamente dependiente de los contratos. El resultado ha sido un éxito espectacular de los creadores de política de E. U.: han consolidado una posición económica decisiva en la agricultura latinoamericana, una posición que influye entre los creadores de política latinoamericanos y que juega un papel importante en el entrenamiento de agrónomos latinoamericanos cómplices.

Aún así el éxito al establecer la hegemonía norteamericana ha creado contradicciones y oposición manifiesta.

(1) El empobrecimiento de los productores tradicionales de granos a través de competencia injusta ha motivado la producción de droga, cocaína, marihuana, etcétera, la cual ha tenido repercusiones negativas en la sociedad norteamericana.

(2) Movimientos sociales a gran escala, tales como el MST en Brasil, los zapatistas en México, los cocaleros en Bolivia, los movimientos campesinos de Ecuador, la guerrilla y movimientos campesinos en Colombia, los movimientos campesinos en Guatemala, El Salvador, etcétera, han jugado un papel importante en la creación de polos de oposición políticos no sólo hacia las políticas de agro-negocios, sino hacia los regímenes neo-liberales.

(3) La internacionalización de la producción ha elevado los precios pero ha dejado a los consumidores locales sin subsidios alimentarios en un momento en que los salarios han declinado y los beneficios sociales han sido cortados, creando una población urbana explosiva.

(4) La internacionalización de las inversiones crea una vulnerabilidad más grande, al tiempo que la demanda y los precios fluctúan y los sitios de inversión cambian de acuerdo con las preferencias corporativas. El fenómeno de altas y bajas de la economía especulativa está profundamente inmerso en la nueva economía agrícola.

(5) El daño ambiental se acumula, ya que debido a los agronegocios se hace uso intensivo de productos químicos, y esto ha levantado un movimiento ecologista significativo popular así como de profesionistas. La unión entre asuntos de justicia social y los grupos ambientalistas, crea la base para una oposición política nacional que une a los campesinos y a la clase media.

(6) Una nueva generación de agrónomos con una perspectiva crítica hacia la “estrategia de modernización desde arriba” ha emergido y está técnicamente preparada así como socialmente unida a movimientos populares, para desarrollar un nuevo marco en la agricultura el cual pone los asuntos de alimentación y tenencia de la tierra locales en él, dentro de los debates sobre producción y tecnologías.

Enfrentando una oposición a largo plazo y a gran escala entre movimientos rurales politizados y cada vez más sofisticados, la élite de los agronegocios ha recurrido a financiar proyectos, los cuales distraen los retos fundamentales de tenencia de la tierra, propiedad, financiamiento y mercadeo.

Para minar la oposición han diseñado “programas de pobreza” que proveen subsistencia temporal a los campesinos alejados de su tierra por las fuerzas del mercado para evitar su movilización social. El Banco Mundial brinda fondos de “autoayuda” y “microempresas” en los intersticios de la economía para dirigir la atención de los campesinos empobrecidos hacia abajo y hacia adentro. El Banco Interamericano de Desarrollo apoya proyectos locales que impactan poblaciones limitadas a corto plazo sin poner en riesgo el poder de las élites sobre la macro-economía agrícola. Las instituciones financieras apoyan con fondos ciertas ONG orientadas hacia el sector privado para minar los programas públicos y los fondos para campesinos y pequeños granjeros. Las microempresas tienen poco impacto a largo plazo y a gran escala. La mayor parte de los microproyectos cubren a poca gente, frecuentemente fallan pero tienen un impacto político a corto plazo consiguiendo el voto para los neoliberales, una minoría de ONG’s progresistas se están aliando con movimientos

campesinos progresistas y revolucionarios orientados hacia la transformación social. En el contexto de movimientos sociales, proyectos locales pequeños se han unido a transformaciones sociales, creando nuevos modelos de producción colectiva democrática.

3.4 Política Agrícola de Estados Unidos de América

El caso de la agricultura estadounidense representa uno de los más claros ejemplos de la intervención del estado en la operación de este sector en un esquema el cual no es necesario que sea propietario o administrador directo de las unidades de producción para que exista un estricto sistema de control en los procesos de producción y distribución. Para su eficaz funcionamiento, la política agrícola norteamericana se articula a través de cuatro grandes líneas de trabajo que se complementan entre sí: la regulación, el crédito, los mecanismos compensatorios y la conservación de los recursos naturales.

En términos de regulación, la política agrícola se a concentrados a través de los años en hacer que el sistema económico opere de la manera más eficiente con e fin de evitar externalidades, y prevenir excesos que de otro modo se presentarían por la especulación que podría llegar a ser desmedida por parte de los agentes en el mercado. Esta política se concretiza en regular y reglamentar los grados y la estandarización de los productos, en difundir y regular la información de los mercados, en prohibir las practicas desleales, en regular las organizaciones de productores y en el manejo de los desechos contaminantes.

Con base en el criterio de tener acceso a dinero ágil y barato es vital para las operaciones de producción, desde 1916 el gobierno federal comenzó a prestar ayuda a diversos programas privados y cooperativos de crédito agrícola con las leyes. La legislación del NEW DEAL, particularmente la ley del crédito agrario de 1933, incrementando la participación del gobierno en la agricultura, potenciando el acceso de los productores a un buen numero de

fuentes de crédito, ya sean particulares, cooperativas y públicas. Uno de los principales mecanismos es el sistema federal de crédito agrícola, el cual tiene el sistema de tres tipos de banco que sirven para hacer préstamos hipotecarios, hacer préstamos de avío, tales como compra de semilla y fertilizantes, y hacer préstamos a cooperativas. Para este fin, el país está dividido en 12 distritos y cada uno tiene tres bancos federales, uno para cada uno de los fines descritos con anterioridad. Estos bancos financian sus operaciones vendiendo bonos a inversionistas, tal y como lo hacen las empresas comerciales. Dado que los bancos cuentan por tradición con un alto margen de crédito, pueden obtener préstamos a tasas muy bajas, lo cual ha servido para mantener bajos los costos del crédito para el agro. Otra forma de crédito para los agricultores es la administración agrícola local, una especie de prestamista de última instancia, a la cual acuden los productores que no cuentan o no están en la posibilidad de acudir a otra fuente de ayuda crediticia.

En cuanto a los mecanismos compensatorios, por décadas el enfoque se ha dado hacia la redistribución del ingreso, para de esta forma incidir en el cumplimiento de las metas de equidad, esto a través de una variedad de mecanismos: restricción de la oferta a productos agrícola clave, pagos directos al productor, estímulo de la demanda, apoyo de los precios de bienes agrícola, subsidios al consumo y a la exportación, así como subsidios para la compra y aplicación de insumos.

La agricultura incorpora una variedad y riqueza difíciles de encontrar en el resto del mundo. Esto se debe en parte a lo vasto del país y a la generosidad de la naturaleza, ya que solamente en un área relativamente pequeña en el oeste existen desiertos debido a la escasez de lluvias y nevadas. En el resto del país, las lluvias van de escasas a abundantes y los ríos y aguas subterráneas permiten la irrigación cuando es necesario. Grandes zonas de terrenos planos o suavemente ondulados especialmente en las grandes planicies centrales proveen condiciones ideales para la agricultura en gran escala. En la actualidad, la granja promedio tiene aproximadamente 180 hectáreas de superficie.

El salto desde las pequeñas granjas de subsistencia del pasado hasta la mezcla actual de pequeñas granjas familiares y las "mega-granjas" de alta tecnología, ha sido muy grande. Para entenderlo debemos conocer el desarrollo de la agricultura en Estados Unidos y explorar las virtudes y carencias de ésta tal como existe en la actualidad

De 1990-2005. Muchos norteamericanos han observado los éxitos y fallas de la agricultura del país. Han encontrado mucho para enorgullecerse, pero también han elevado protestas insistentes. Los éxitos de la agricultura norteamericana son fáciles de ver, y muchos agricultores se jactan de ellos. En algunas zonas del medio oeste, se encuentran letreros que dicen, "Un campesino alimenta a 75 personas". Gracias a la generosidad de la naturaleza y al uso efectivo de maquinaria, fertilizantes y productos químicos, los agricultores no conocen rival en la producción de cosechas copiosas y baratas. El país produce la mitad de la producción mundial de soya y maíz, y del 10% al 25% del algodón, trigo, tabaco y aceites vegetales.

Como quiera que sea, la agricultura es un gran negocio en Estados Unidos. De hecho, la palabra "agroindustria" fue creada para reflejar la naturaleza a gran escala de los negocios agrícolas en la moderna economía norteamericana. El término abarca todas las facetas del complejo de los negocios relacionados con la agricultura, desde el granjero hasta el fabricante multinacional de productos químicos para la agricultura. La agroindustria incorpora a cooperativas agrícolas, empresas fabricantes de equipo, bancos rurales, transportadores de productos agrícolas, comerciantes, industrias procesadoras de alimentos, cadenas de supermercados, y muchos otros negocios.

Tanto los consumidores norteamericanos como los extranjeros se benefician de la producción a bajo precio de los granjeros del país. Los consumidores pagan menos por su comida que los pueblos de muchos otros países industrializados. Más aún, un tercio de las tierras de cultivo en Estados Unidos están dedicadas a producir cosechas destinadas a la exportación a Europa, Asia, África, y América Latina. Las exportaciones alcanzaron un valor de US\$42,6 millones en 1993, y en cambio las importaciones están muy por debajo, dejando un superávit en la balanza comercial agrícola.

El nivel de vida de los granjeros es generalmente alto. El promedio de sus ingresos equivale a las tres cuartas partes de los de otros grupos sociales, pero como los gastos de las familias granjeras son menores, su nivel de vida está muy cerca del promedio nacional. Aunque la vida rural de antaño implicaba estar aislado de las comodidades de la vida moderna, hoy ya no sucede.

Hay observadores que dicen que la pequeña granja familiar ya no tiene cabida en Estados Unidos. Las granjas se han hecho cada vez más grandes, mientras la población rural ha decrecido. Hoy, con una población total de más de 248 millones, únicamente hay un poco más de 2 millones de granjas.

Alrededor de una tercera parte de los granjeros son agricultores sólo parcialmente pues simultáneamente tienen otros empleos con los cuales complementan sus ingresos. Mientras tanto, un mayor número de granjas están pasando a manos de las empresas, desde pequeños negocios unifamiliares hasta gigantescos conglomerados. Aproximadamente una quinta parte de todo el ingreso agrícola pertenece a corporaciones.

Por otro lado, en cuanto a la producción de guayaba Estados Unidos tiene una producción no mayor a las 400 ha., solo produciéndose en Hawai y Florida, obteniendo así un rendimiento no mayor a 12,000 Ton./ha.

3.4.1 Leyes agrícolas en Estados Unidos

Una gran cantidad de leyes rigen las políticas agrarias del gobierno de Estados Unidos. El Congreso debate y aprueba "leyes agrícolas" básicas cada cuatro años. Además, muchos aspectos de la política agrícola emergen como subproductos de legislaciones que apuntan a otras metas. Las leyes tributarias, por ejemplo, ayudan a canalizar dinero de inversiones privadas a aspectos específicos de la agricultura.

Limitación de la superficie. Apoyándose en la teoría de que la sobreproducción es la causa principal de los bajos precios agrícolas, el gobierno induce a los campesinos a sembrar superficies menores. Esta política comenzó con la Ley de Ajuste Agrícola de 1933,

pieza clave en el Nuevo Trato, que ofreció subsidios especiales a los agricultores que accedieran a retirar de la producción parte de sus tierras.

Apoyo de precios. Algunos productos básicos son objeto de apoyo en forma de préstamo de una agencia gubernamental. He aquí cómo funciona: el Congreso estipula un precio, como US\$2,55 por "bushel" de maíz (1 bushel=35,2 litros), el cual representa el supuesto valor de una cosecha. Los que cultivan maíz y que están de acuerdo con la restricción de superficies, solicitan US\$2,55 en préstamo por cada bushel cosechado y entregado al gobierno. En realidad los prestatarios ofrecen sus cosechas al gobierno como garantía. Si el precio del maíz sube por encima del precio estipulado, el agricultor puede recuperar su cosecha, venderla en el mercado libre, pagar su deuda y conservar la diferencia. Si por el contrario el precio cae, el agricultor puede dejar de pagar el préstamo, sin consecuencias, ya que el gobierno se limita a tomar posesión del grano, y conservarlo o venderlo con pérdida. No existe ningún límite al apoyo de precio para cualquier agricultor.

Pagos por deficiencia. Más importantes aún que los préstamos para apoyar precios, son los pagos por deficiencia, los cuales constituyen una forma directa de apoyo al ingreso de los agricultores. El Congreso fija un "precio tope" a diversas cosechas, y nuevamente, para recibir algún beneficio, los granjeros deben dejar sin cultivo algunas tierras. Si los precios que recibe el agricultor por su cosecha en el mercado libre caen por debajo del precio tope, reciben un pago del gobierno para cubrir la diferencia. Estos pagos por deficiencia tienen un tope de US\$50.000 anuales. Los pagos por apoyo y deficiencia son aplicables solamente a la producción de granos básicos, productos lácteos y algodón. Muchos otros cultivos carecen de subsidio federal. A pesar del atractivo de US \$20.000 millones en subsidios federales (cantidad total en un año reciente), gran cantidad de agricultores prefieren no solicitar la ayuda federal. Solamente uno de cada cinco toma parte en los programas de subsidio.

Crédito agrícola. Dado que los bancos por tradición cuentan con un alto margen de crédito, pueden obtener préstamos a tasas de interés muy bajas, lo cual ha servido para mantener bajos los costos del crédito para el agro. Otra fuente de crédito para los

agricultores es la Administración Agrícola local, una especie de "prestamista de último recurso", a la cual acuden los granjeros que no tienen otra fuente de ayuda crediticia.

Otros:

- Conservación de suelos.
- Suministro de agua para riego.
- Los programas agrícolas de amplio espectro del gobierno han sentado una fuerte base de apoyo a través de los años.

3.5 POLÍTICA AGRICOLA DE MÉXICO

La agricultura.

La agricultura experimentó un desarrollo aún más vigoroso; pero no fue parejo el crecimiento rápido de la producción en el Bajío, Guadalajara, Michoacán y el norte extremo.

En el norte extremo, los cueros, el ganado en pie, la lana y las carnes saladas representaban los principales productos de exportación de estas zonas. La región central y sur del país siguió el crecimiento general.

Chalco, Atengo y en el valle de Toluca, satisfacía la demanda del gran mercado de la capital. El trigo y la cebada los importaba del Bajío y de Puebla. Los valles de Puebla Tlaxcala, productores importantes de maíz, frijol; redujeron sus sembradíos de trigo.

La grana cochinilla tuvo un gran desarrollo en la primera mitad del siglo XVIII en Oaxaca, pero se estanco y decayó a finales del siglo.

En la intendencia de Veracruz, el cultivo de cereales tradicionales cubría sobradamente las necesidades internas, y con frecuencia se quemaba gran parte de la producción de maíz.

Falta de compradores. Durante y siglo XVIII los cultivos de la caña de azúcar y la vainilla, se desarrolla.

La agricultura del Bajío, Guadalajara, Michoacán y el norte era más comercial y estos orientada a mercados situados fuera de la región. La que se practicaba en el centro y sur se auto consumía que gran parte y sólo una porción pequeña de ciertos cultivos salía al exterior.

El Bajío, Guadalajara, Michoacán y el norte los dueños de la tierra son criollos, mestizos y castas, sin que falten los españoles e indígenas, pero que número reducidos.

El mercado género estas diferencias; uno amplio, abierto y en expansión. , Se sumó en el Bajío y el norte. Cuya penetración en ese mercado dependía de su capacidad de ofrecer precios bajos, la reducción de los precios no podía conseguirse rebajando los salarios o explotando más la mano de obra, porque esta era escasa.

A la inversa, la agricultura que se desarrolla durante y siglo XVIII en la parte central y sur del país arrastraba la herencia de las practicas indígenas tradicionales, y las deformaciones de la hacienda latifundista, que se había edificado sobre la explotación de la mano de obra y el control monopolico de los reducidos mercados urbanos.

En nueva España, la crisis agrícola originados por la reducción violenta de las cosechas fue mucho más intensa y dramática que en las sociedades europeas de la misma época porque la mayor parte de la población dependía de un solo producto, el maíz. El hambre, las caravanas de inmigrantes, la propagación de enfermedades y el incremento de los desocupados y mendigos, creó un ambiente de tensión y zozobra en las ciudades que culminaba en el motín o el incendio de las casas y graneros de los acaparadores.

Apenas se difundía la noticia de la pérdida de las cosechas, pequeños y medianos agricultores eran asediados por los acaparadores, quienes los presionaban a vender las pocas reservas que tenían del año pasado.

El campo se quedaba sin reservas desde los primeros días de crisis.

Cuando la mayoría que la población padecía, los hacendados y acaparadores obtenía sus máximas ganancias al vendedor a precios altísimos los granos y alimentos. Esto hacía a la hacienda una unidad beneficiaria de los efectos de la crisis, también le obtuvo el monopolio de la oferta de alimentos cuando todos sus competidores estaban arruinados

La desigualdad periódica de las cosechas afecto asimismo el régimen de propiedad de la tierra, los pequeños, medianos y grandes agricultores muestran que en tanto los últimos siguieron produciendo al año siguiente de la crisis, los primeros y los segundos se reponían con gran dificultad, o no lo lograban y hasta dejaban de ser propietarios. Pero así como el pequeño agricultor no soportaba dos o tres años malos, el gran hacendado difícilmente sobrevivir a tres o más años continuamos de buenas cosechas y precios bajos. Todos los estudios recientes muestran que una familia muy pocas veces lograba conservar sus tierras más allá de la tercera generación.

La iglesia con enorme peso social, político y moral, le abrió tres vías para intervenir directamente en la agricultura; 1) como propietaria; 2) como receptora del impuesto pagado por los agricultores, y 3) como prestamistas de la mayor parte de los agricultores.

Uno de los soportes sobre los que se levantó la potencia de la iglesia fue el diezmo. Era un impuesto sobre la producción bruto. El pago del diezmo se hacía en especie, pues en ciertas épocas y regiones se hizo en dinero, en los años de mala cosecha obtenían grandes ganancias, como muestran sus entradas por venta del diezmo en los años de crisis. La iglesia recibía donaciones, legados testamentarios y diversos bienes de toda la población.

Los conventos y juzgados de capellanías y obras Pías dedicaron una parte de su capital a la compra de propiedades y otra muy considerable la prestaban bajo garantía hipotecaria. Los mayores beneficios de estos préstamos fueron para los agricultores, quienes ante cualquier emergencia acudían al juzgado de capellanías en demanda de tal o cual cantidad, que aseguraban pagar en término de cinco o nueve años, obligándose a dar anualmente cinco por ciento del total del dinero recibido en préstamo.

Una estimación de 6.7 millones de granjeros y campesinos han sido dislocados como resultado del acuerdo de Comercio Libre de la América del Norte (North American Free Trade Agreement) o, NAFTA, que se ejecutó en 1994. Importaciones ascendentes y precios descendentes para maíz, habas, carne de res, aves caseras, granos básicos y otros productos agrícolas han echado fuera a los campesinos de su tierra, empujándolos a las ciudades atestadas buscando trabajo en los sectores industriales o serviciales, o enviándolos a cruzar la frontera de los Estados Unidos en busca de trabajos estacionales.

Protestas envolviendo cientos de miles de personas demandando alivio gubernamental han sucedido por más de un año.

En abril, la administración de Fox y ciertos líderes de los campesinos convinieron en un acuerdo para ayuda financiera. Según la mayoría de las cuentas, sin embargo, el acuerdo está lejos de los tipos de medios necesitados para invertir 20 años de “reformas” económicas que han beneficiado a los grandes negocios agrícolas así dañando las pequeñas granjas basadas en las comunidades.

Bajo NAFTA, el alimento está considerado como cualquier otro producto-no como algo necesario para sostener la vida. Las reglas de NAFTA requieren que los gobiernos eliminen bases de precios, provean gerencia, y otros programas que anteriormente protegían a los granjeros de los caprichos del tiempo, y del mercado. Además, NAFTA requirió la eliminación de las tarifas y de las cuotas usadas para asegurar la seguridad alimental. El resultado- unos enormes agrinegocios han sido concedidos con nuevas oportunidades para manipular mercados y granjeros en todos los tres países de NAFTA.

El flujo virtualmente libre de productos agrícolas al través de la frontera de México- los Estados Unidos ha trastornado los sistemas económicos locales, regionales y aún nacionales echando todos los productores en una competición, en la que los negociantes de granos y los procesadores de alimento usan las reglas de NAFTA para perjudicar la carrera.

Corporaciones tienen marcha libre para exprimir los precios más bajos-aún si sea bajo del coste de producción.

Los granjeros estadounidenses ya han sufrido mucho a las manos de los agronegocios multinacionales, de los cuales el único interés es comprar productos por lo mínimo y venderlos por el precio máximo. Que la industria agrícola industrializada, consolidada, y mayormente subvencionada ha tenido efectos punitivos en las operaciones agrarias pequeñas y medianas en los E.E.U.U. es un fenómeno bien documentado.

En los Estados Unidos más de 38.000 granjas pequeñas son inservicibles y averiadas desde NAFTA produjo su efecto.^{1a} El ingreso neto de las granjas estadounidenses fue \$36 billones en 2002, menos una sexta parte del promedio anual de \$43 billones durante 1990-1995. Miles de trabajos agrarios se han perdido.

Granjas pequeñas no pueden competir con el aumento de conglomerados integrados multinacionales que producen carne, frutas, legumbres, y otros productos agrícolas a precios bajos en naciones en desarrollo. Ellas no pueden competir con los exportadores grandes que reciben fuertes subsidios gubernamentales. Y ellas no pueden competir con las importaciones que están “arrojadas” en los mercados domésticos a precios de niveles bajo del coste de producción.

“Se puede celebrar en las juntas directivas de corporaciones multinacionales, integradores verticales, y procesadores de alimento porque sus ganancias están sobresalientes,” dijo Bill Christison, un granjero de la Coalición Nacional de la Granja Familiar (National Family Farm Coalition) en 2000. “Para los granjeros familiares no hay mucho para celebrar.”

Las industrias estadounidenses de frutas y verduras han sido pegadas severamente. Las importaciones de provisiones frescas de México aumentaron de \$1.3 billones por año a \$2 billones durante los primeros cinco años de NAFTA. ² Los cultivadores de verduras

invernales incluso tomates, cohombros (pepinos), pimientos dulces (chiles dulces), y berenjenas han sufrido lo más.

Once por ciento del alimento importado, un aumento de casi 20 por ciento desde el principio de NAFTA. El consumo de las verduras importadas casi se ha doblado. Seguramente, la situación va a empeorarse. El 1 de enero de 2003, las tarifas estadounidenses en las verduras invernales de México fueron eliminadas. Pero, el aumento de la venta de frutas y verduras mexicanas en los E.E.U.U. no ha facilitado la situación económica en México. Como los granjeros familiares en los Estados Unidos, las comunidades rurales en México han sido devastadas, mientras el agronegocio se ha enfocado en México.

Las comunidades rurales ya dos dedos de derrumbamiento han sido empujadas a ruina. Hay un éxodo de multitudes de campesinos sin trabajos del campo a las ciudades. Hay aumento de inquietud civil. La esperanza está desapareciendo.

Ahora los mismos agronegocios multinacionales están empujando a aumentar su alcance, así como los gobiernos negocian una proposición estadounidense para extender la NAFTA a 31 más países. La meta es crear la Free Trade Agreement of America (FTAA), que incluiría 800 millones de personas por todo el Hemisferio Occidental.

Pero los agronegocios necesitan mucho más que los tratados escritos para ayudarles a cumplir con sus objetivos. Ellos necesitan nuevas tecnologías, tal como ingeniería genética, que posiblemente es menos conocida.

La irradiación, aunque menos extensiva que la biotecnología, puede tener aún más potencial para extender el negocio global de alimentos. La irradiación puede extender notablemente la vida de estante de alimentos por retardar el deterioro y dilatar la madurez, así permitiendo que el alimento sea transportado más lejos, y almacenado por un tiempo más largo. Hay planes para producir carne, frutas, y verduras en Australia,

Brazil, Malaysia, Nueva Zelanda, Thailandia, Vietnam, varios países africanos y asiáticos (Mid Eastern), y numerosas otras naciones y para mandar el alimento a puntos por todo el mundo. La irradiación, como otras tecnologías ahora promovidas por los agrinegocios, exasperan rumbos corrientes hacia una monocultura, producción de cosechas electivas de contado que está enfocado en las exportaciones en vez de alimento para consumimiento doméstico.

Además, irradiación puede erradicar moscas frutales, gorgojos, y otros insectos invasores, así abriendo nuevos mercados para frutas y verduras exóticas. Papayas y batatas están cultivadas en Hawaii, irradiadas y enviadas a los Estados Unidos continentales. Mangos cultivados en las Filipinas pronto estarán irradiados y mandados a los E.E.U.U. y a otras naciones occidentales. Y pronto una variedad de frutas tropicales de Nueva Zelanda estarán irradiadas y mandadas a Europa y a otros mercados gananciosos. Y, la irradiación puede matar *E. Coli*, *Listeria*, *Trichinella*, *Salmonella* y otras bacterias dañosas que pueden contaminar carne, pollo, puerco, y comidas procesadas en grandes instalaciones-fábricas. Tales instalaciones están usadas por corporaciones multinacionales para consolidar sus operaciones lo tanto posible, para producir tanto alimento como es posible tan rápido como posible, y enviarlo tan lejos como posible.

Como un oficial del Departamento de Agricultura estadounidense lo dijo, maximizando el comercio global de alimento sería “imposible” sin la irradiación.

3.5.1 La Crisis

Las raíces de la crisis agrícola de México están bien entendidas por los grupos para los derechos del campesino, del trabajo, del ambiente, y de los seres humanos en México, especialmente los 25 millones de mexicanos- un cuarto de la población- quienes viven en las áreas rurales agrícolas. Como condición para entrar en NAFTA, México, en 1992, tuvo que cambiar las reglas políticas de tierras agrarias para permitir propiedad privada de tierra, trastrocando 75 años de reforma terrenal en México. Artículo 27 de la Constitución

Mexicana de 1917 fue intentado distribuir tierra con mas equidad por crear comunidades rurales conocidas como *ejidos*- un sistema en cual la tenencia de tierra fue mantenida en común por la comunidad usar por sus propios beneficios. La meta fue para dividir los enormes estados de los ricos y hacerlos disponibles a las comunidades aldeanas.

En 1992, la revisión del Artículo 27 hizo tres cambios drásticos. Permitió entrar a las tierras *ejidas* en venturas conjuntas con las corporaciones mexicanas y extranjeras. Y oficialmente se terminó el programa gubernal de la reforma y la redistribución de tierras.

La revisión fue hecha junto a otros cambios de política agrícola, tal como eliminando los apoyos y subsidios de precios para la mayoría de cosechas; así reduciendo o eliminando las protectoras barreras comerciales; reduciendo el papel gubernamental en el mercado de cosechas; y permitiendo la inscripción y la privatización de propiedad retenida en formas no privadas de los derechos propietarios.

Entre muchas consecuencias severas, estos cambios resultaron en mayores aumentos en importaciones de alimentos y en el movimiento de agricultores a las áreas urbanas. Esto contribuye mayormente al empobrecimiento de los mexicanos. Aún el Banco Mundial (World Bank) reconoce la gran hendidura entre los ricos y los pobres. Unos 45 millones de mexicanos sobreviven en menos de \$2 por día, con 10 millones de ellos sobreviviendo en menos de \$1 por día.

Fuera de México, no obstante, asombrosamente más notable en los socios en comercio de NAFTA, los Estados Unidos y Canadá, la historia de la crisis rural mexicana ha atraído poca atención.

La falta de atención puede ayudar en explicar por qué la crisis ha sido permitida humear por tanto tiempo. Aunque protestas y activismo en México están aumentando, la administración de Fox y las administraciones subsecuentes probablemente continuarán eludiendo el problema menos de que afrontarán a la vez consecuencias serias domésticas y al extranjero.

La culpa por la situación debe estar compartida con las internacionales instituciones financieras que han ejercido presión por décadas tener una economía de exportación, las reglas de NAFTA y de la Organización de Comercio Mundial o sea World Trade Organization, y el gobierno de los E.E.U.U., que está promoviendo los intereses de los agrinegocios estadounidenses en México. El Presidente antecedente Carlos Salinas de Gotari, quien promovió la reversión de las reformas terrenales mexicanas basadas en la época revolucionaria, negoció la adopción de NAFTA y puso en efecto muchas normas de liberalización económica, ciertamente lleva la responsabilidad por la situación. Más recientemente, el Presidente Vicente Fox y su precedente inmediato Ernesto Zedillo han estado más preocupados con los intereses corporativos que con el bienestar de sus conciudadanos.

Fox, un jefe ejecutivo pasado de Coca – Cola y un miembro de la política derecha del Partido de Acción Nacional o sea, National Action Party. Desafortunadamente, la mayoría de las reformas prometidas de Fox no se han manifestado-más significativa su promesa rápidamente abandonada para estudiar si NAFTA debe de ser renegociado para trastornar los efectos devastadores del tratado en los granjeros de su país.

Claramente, NAFTA es el blanco de la crítica, habiendo removido la mayoría de los instrumentos que México tenía para proteger a los granjeros y la industria agrícola por lo general.

El 1 de enero de 2003, las tarifas mexicanas fueron quitadas de unos 80 productos agrícolas, incluso trigo, aves caseras, carne de puerco, arroz, productos de leche, duraznos, fresas, y naranjas. Esto significa que las tarifas en 99 por ciento de los importados productos agrícolas a México han sido quitadas, como todas las cuotas también. Esto ha permitido a los agrinegocios –un puñado de compañías que dominan el mercado-descargar cantidades enormes de alimento en México. Estas cosechas están traídas bajo el coste de producirlas en los EE.UU. y entonces vendidas bajo el coste de producción en México.

Como resultado, las importaciones estadounidenses en México se han elevado, en particular carne de res, granos, maíz, manzanas, papas, arroz, productos de leche, carne de puerco, aceites vegetales, uvas, y habas.

Lo sólo que queda en las tarifas son los productos principales: maíz, habas secas, azúcar, leche empolvada y algunos jugos estacionales de naranja-y éstos estarán eliminados en 2008, una fecha que parecía muy lejana en el futuro cuando NAFTA empezó, pero ahora sólo queda 5 años.

NAFTA y cambios en las normas de propiedad de tierra, sin embargo no son las únicas culpables por desorden en México. Otros factores, cuales empezaron antes de los 1980, incluyen:

- Los requisitos de “ajuste estructural” del Banco Mundial (World Bank), Internacional Monetary Fund, y otras instituciones financieras internacionales que han forzado al gobierno mexicano de regular. Reducir los gastos gubernamentales, devaluar la moneda corriente, abrir sus fronteras a importaciones, y crear una economía de exportaciones;
- La decisión de México juntar la Asamblea General para Tarifas y Comercio o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), cual requirió “reformas” liberalizadas y económicas en la venta al por mayor;
- La integración de productos agrícolas, sistemas de distribución y mercado con los Estados Unidos y Canadá;
- Un aumento significativo en la directa inversión extranjera (FDI) en granjas mexicanas, operaciones de ganadería, centros de distribución, cadenas de supermercados, molinos de granos, y otras propiedades de la industria alimental-especialmente de los EE.UU.; y
- Las normas agrícolas de los EE.UU. cuales han abandonado las fijaciones de precios y las reservas de seguridad alimental, y causó la caída desde los medio 90’s-frecuentemente bajo el coste actual de producción. Los billones de dólares en

subsidios agrícolas que están pagados cada año como resultado de la disminución de precios actualmente benefician las mismas corporaciones de agronegocios cuales crean y aprovechan de tales precios bajos. Este rumbo de la disminución de precios ha aumentado oportunidades para las grandes corporaciones agrícolas para “descargar” productos en precios artificiales en México. En el proceso los granjeros mexicanos y estadounidenses están siendo cortados al sesgo y perdiendo sus negocios.

En todos sentidos, aseveraciones por los oficiales gubernamentales mexicanos que NAFTA ayudaría modernizar rurales operaciones agrícolas por transformar las tierras campesinas ineficazmente usadas a operaciones eficaces para suministrar los crecientes mercados domésticos e internacionales que han desinflado. Los efectos de este fracase son de ancho alcance: devastación social y económica en áreas rurales por todo México; el éxodo a las ciudades grandes y a los Estados Unidos; declinación dramática de la producción total granjera como un porcentaje del importe doméstico total; una desconfianza creciente entre la población que la administración de Fox no está vigilando los mejores intereses de la gente; y una pérdida de esperanza en el futuro de los sistemas económicos y sociales están basadas en una agricultura de hace siglos.

Hablando de la economía, el centro de “Americas Program of the Interhemispheric Resource” caracteriza la situación así: “El modelo de comercio libre crea dependencia de alimento por importación (México ahora obtiene 40 por ciento de su alimento en el extranjero); junta el sector rural con los deseos de capital transnacional en vez de con los consumidores y productores de la nación; estrangula mercados locales y regionales; y anima dependencia en conglomerados transnacionales.”

La Coalición Nacional de la Familia Granjera (National Family Farm Coalition), en una carta al Presidente Fox en enero, 2003, escribió que “Desde los EE.UU. ahora está entrando en varias otras negociaciones comerciales con países en desarrollo tales como esos de la América Central y del Sur, es aún más urgente que México tome inmediatos pasos a

establecer normas que protegen a los granjeros familiares en todos los tres países comerciantes de la dominación corporativa.”

Por esto la acción inmediata debe ocurrir para mejorar la producción alimental basada en las granjas familiares para mercados domésticos, y para prevenir las importaciones de bajar precios que destruyen la producción de la granja familiar local. Granjeros por todas las Américas han observado los resultados de NAFTA y están trabajando juntos para derrotar la Área de Comercio Libre de las Américas (Free Trade Agreement of the Americas), que expandiría el ataque de NAFTA de los granjeros a 31 países adicionales. Los granjeros de todo el mundo se han unido para promover soberanía alimental y para trabajar por el rechazamiento del Acuerdo en Agricultura (Agreement in Agriculture) en la Organización de Comercio Mundial (World Trade Organization). Su visión, expresada en la Declaración de la Soberanía del Alimento de la Gente (People’s Food Sovereignty Statement) es que “La gente debe tener el derecho de definir su propio alimento y agricultura; para proteger y regular la producción y comercio agrícola doméstico para lograr sostenibles objetivos de desarrollo; para determinar la extensión a que quieren estar confiados en sí mismos; y para restringir el descargo de productos en sus mercados. La soberanía alimental no niega el comercio sino promueve la formulación de normas y prácticas comerciales que sirven los derechos de la gente por la producción segura, sana, y ecológicamente sostenible.

Por otro lado la agricultura a través del tiempo ha sufrido otras experiencias como algunas que se mencionan a continuación:

De 1990-2005. La agricultura incorpora una variedad y riqueza difíciles de encontrar en el resto del mundo. Esto se debe en parte a lo vasto del país y a la generosidad de la naturaleza, ya que solamente en un área relativamente pequeña en el norte existen desiertos debido a la escasez de lluvias y nevadas. En el resto del país, las lluvias van de escasas a abundantes y los ríos y aguas subterráneas permiten la irrigación cuando es necesario. Grandes zonas de terrenos planos o suavemente ondulados especialmente en las grandes planicies centrales proveen condiciones ideales para la agricultura en gran escala.

De 1990-2005. Muchos mexicanos han observado los éxitos y fallas de la agricultura del país. Han encontrado mucho para enorgullecerse, pero también han elevado protestas insistentes. Los éxitos de la agricultura mexicana son fáciles de ver, y muchos agricultores se jactan de ellos. En algunas zonas del centro, se encuentran productos muy vendidos a nivel internacional, como lo son el aguacate, fresa, tomate, etc. Gracias a la generosidad de la naturaleza y al uso efectivo de maquinaria, fertilizantes y productos químicos, los agricultores no conocen rival en la producción de cosechas copiosas y baratas.

La palabra "agroindustria" fue creada para reflejar la naturaleza a gran escala de los negocios agrícolas en la moderna economía norteamericana. El término abarca todas las facetas del complejo de los negocios relacionados con la agricultura, desde el granjero hasta el fabricante multinacional de productos químicos para la agricultura. La agroindustria incorpora a cooperativas agrícolas, empresas fabricantes de equipo, bancos rurales, transportadores de productos agrícolas, comerciantes, industrias procesadoras de alimentos, cadenas de supermercados, y muchos otros negocios.

Los consumidores pagan menos por su comida que los pueblos de muchos otros países industrializados. Las exportaciones alcanzaron un valor de US \$42,6 millones en 2004 y en cambio las importaciones en otros artículos también han sufrido de un aumento, dejando un superávit en la balanza comercial agrícola, para ciertos productos. Hay observadores que dicen que la pequeña granja familiar aun se conserva en México, creando o dejando oportunidad a las asociaciones por productos.

Alrededor de una tercera parte de los granjeros son agricultores sólo parcialmente pues simultáneamente tienen otros empleos con los cuales complementan sus ingresos. Mientras tanto, un mayor número de granjas están pasando a manos de las empresas, desde pequeños negocios unifamiliares hasta gigantescos conglomerados. Aproximadamente tres quintas partes de todo el ingreso agrícola pertenece a corporaciones.

Por otro lado en cuanto a la producción de guayaba en México se tienen más de 200 mil hectáreas disponibles con rendimientos anuales superiores a las 260 mil toneladas, en

Aguascalientes, Zacatecas, Michoacán como los principales y una exportación no mayor al 15% del total producido.

3.5.2 Leyes agrícolas en México

Las leyes tributarias, por ejemplo, ayudan a canalizar dinero de inversiones privadas a aspectos específicos de la agricultura.

Apoyo de precios. Algunos productos básicos son objeto de apoyo en forma de préstamo de una agencia gubernamental.

Crédito agrícola. Dado que los bancos por tradición cuentan con un alto margen de crédito, pueden obtener préstamos a tasas de interés muy bajas, lo cual ha servido para mantener bajos los costos del crédito para el agro. Otra fuente de crédito para los agricultores es la Administración Agrícola local, una especie de "prestamista de último recurso", a la cual acuden los granjeros que no tienen otra fuente de ayuda crediticia.

Y algunos otros apoyos como son:

- Gasolina para el transporte
- Comercialización
- Exportación
- Fiscales, entre otros ya no muy conocidos por los mismos productores.

3.6 LOS SUBSIDIOS

Mientras México respalda vía subsidios a sus productores, básicamente con el Procampo y los apoyos a la comercialización (y en el caso del primero lo puede hacer en forma ilimitada tanto en tiempos como en montos), todos los cuales sumarán el año entrante alrededor de 10 mil millones de dólares (sin incluir Procampo), Estados Unidos otorga subsidios por alrededor de 93 mil millones de dólares.

Hay otro factor, la OMC prohíbe los subsidios a la exportación, lo cual hasta ahora, en el marco del TLC, no ha sido denunciado por México para el caso de los productos que importa de Estados Unidos ni les ha aplicado el impuesto a que tendría derecho -pues,

según expertos, a cambio de aplicar esa medida recurría a los aranceles y a la imposición de cuotas de importación- y ello se ha traducido en afectación para los productores locales.

Sin embargo, Estados Unidos subsidia su agricultura como lo hace la Unión Europea, e incluso compiten por esa subvención en los mercados mundiales, con el consiguiente conflicto que deberá dirimirse en la OMC. Así, junto con Japón y Suiza, Estados Unidos y la Unión Europea son los grandes subsidiarios de sus respectivas agriculturas (Vargas, 2003).

De forma esquemática puede decirse que en Estados Unidos existen varios tipos de apoyo a la agricultura: el productor puede solicitar dinero al gobierno para sembrar y si cuando cosecha el producto está debajo de cierto precio, no tiene que pagar ese préstamo. Además, la bolsa de secundarios de Chicago opera como otro mecanismo tanto para fijar precios como para solicitar deuda.

Otros mecanismos de subsidios están dados por los pagos directos (una especie de Procampo) y por el financiamiento que da el gobierno a los agricultores cuando se cae el precio y compensa los diferenciales. Serían entonces apoyos que distorsionan la producción y el precio de exportación y para los cuales, previa investigación, México tendría derecho a poner aranceles si comprueba que el producto que está comprando trae un gran subsidio detrás.

CAPITULO 4: CONTEXTO DEL PROBLEMA DE ESTUDIO.

La guayaba es un cultivo originario de la América Tropical, actualmente se encuentra muy difundido en todo el mundo, pero los principales productores son India, Brasil, México, Sudáfrica, Jamaica, Kenya, Cuba, República Dominicana, Puerto Rico, Haití, Colombia, Estados Unidos (Hawai y Florida), Taiwán, Egipto y Filipinas.

La demanda de productos agrícolas está incrementando en el mundo porque los consumidores están optando por alimentos que no pongan en riesgo su salud, ni dañe el medio ambiente, actualmente la demanda de la guayaba está creciendo a una tasa anual del 3% (Lechuga, 2004). Entre los países que están satisfaciendo esta demanda mundial esta México que ocupa la posición tres en la superficie cosechada de guayaba, pero esta superficie aun es incipiente respecto de la superficie agrícola total empleada por la India o Brasil, ya que sólo representa un 0.38% (Yussefi, 2004).

En Michoacán el sector guayabero ha tenido en los años recientes una gran importancia socioeconómica ya que genera cerca de 40 mil empleos. Es el estado productor de guayaba más importante en México, ya que en el 2004 produjeron 250 mil toneladas, pero su exportación fue del 10% aprox. Por ello la referencia a la investigación.

Se realizará una investigación teórica enfocada a la perspectiva neokeynesiana; dentro de la cual se pretende demostrar con bases teóricas y empíricas la manera en como las políticas comerciales neoclásicas de México en la fruticultura han ido deteriorando y perdiendo a el sector frutícola, al dejar de subsidiarlo; por lo que una de las propuestas será que se retome nuevamente el enfoque planteado por los noekeynesianos, donde el sector para ser candidato al subsidio debe de determinarse como un sector estratégico, ya que con la intervención del gobierno se puede crear un sector competitivo a nivel nacional para su posterior exportación al mercado Estadounidense.

Es importante implementar algún tipo de estrategias para mejorar la competitividad de la guayaba puesto que la tendencia por consumir este producto va en aumento y es una realidad hoy en día a nivel mundial.

El proteccionismo agrícola (PA) ha mantenido fuerte vigencia.

Como es sabido, el PA es mucho más acentuado en los países desarrollados (PD) que en los países en desarrollo (PED) y que en los países pobres (PP) tanto por la variedad de productos que incluye como por la cuantía de recursos utilizados a tal fin.

A pesar de la reducción del PA en la década del noventa, resultante de los problemas fiscales de los PD, de la ronda Uruguay del GATT y de los acuerdos de la OMC (WTO), su cuantía y sus efectos continúan siendo muy significativos.

En 1997 los países de la OECD otorgaron subsidios equivalentes a los productores por valor de 151 contra \$1 en los países no pertenecientes a este organismo. Lo que es más significativo es que ellos representaron nada menos que un 34 % del valor de la producción agropecuaria. Esto es como decir que los productores agrícolas de la OECD recibieron un incremento en sus precios de más del 50 % respecto de los valores internacionales (BM: 1998)

Aunque los valores de 1997 disminuyeron respecto de los de la década del ochenta y también de los de hace tres años, resulta obvio que continúan siendo muy elevados.

El intervencionismo es cualquier acto del gobierno que representa el inicio de fuerza física y al mismo tiempo no llega a imponer un sistema económico socialista completo en el que la producción se desarrolla enteramente o al menos característicamente, por iniciativa del gobierno. Al contrario que en el socialismo, el intervencionismo es un sistema en que la producción se caracteriza por desarrollarse por iniciativa privada, incluyendo empresas privadas, y el motivo último es el deseo de obtener beneficio. El intervencionismo existe en

el marco de una economía de mercado, aunque como Von Mises dice, una economía de mercado así es una economía de mercado entorpecida (Mises, 254: 1985)

Es importante destacar que Brasil con una superficie de 8,479 has produjo en 1993 alrededor de un 30% más que en México, en donde la superficie cosechada fue de 14,304 Ha, ello implica un gran diferencial en los rendimientos por hectárea obtenidos en uno y otro país.

En Estados Unidos el cultivo de la guayaba es de dimensiones reducidas, en 1994 se destinó a la producción del fruto una superficie equivalente a menos del 3% de la cultivada en México, aunque en términos de producción dicho porcentaje se eleva alrededor del 6.6% debido a que los rendimientos obtenidos por hectárea serían de poco más del doble del promedio obtenido en México en el mismo año.

La producción nacional de guayaba durante los últimos 5 años ha sido del orden de 255 mil toneladas anuales en promedio. No existen importaciones y las exportaciones que se ubicaron durante el periodo de 1964-1988 fueron poco significativas.

Por ser un producto perecedero y su delicadeza para el manejo, tanto productores como expertos estiman que la merma física del producto en la cosecha y la comercialización debe ser del orden del 20%.

Considerando estos elementos, se estima que el consumo nacional aparente es de alrededor de 205 mil toneladas. El consumo per cápita en 1996 llegó a 2.27 kilogramos. De acuerdo con las estadísticas existentes, el consumo total, medido por el consumo nacional aparente, creció de manera constante entre 1983 y 1990, pero se estancó en los años noventa sin haber alcanzado los niveles de 1980.

Como en el caso de otros frutales, la oferta de guayaba se concentra en unos cuantos meses, aunque en el mercado nacional existe disponibilidad de la fruta durante todo el año, se considera que entre los meses de septiembre y enero, se concentra alrededor del 70% de la producción nacional. El restante 30% se distribuye de febrero a agosto, siendo los meses de mayo y junio los de menor disponibilidad del producto.

Es importante señalar que en las principales zonas de producción se han estado realizando esfuerzos a fin de prolongar la disponibilidad del producto a lo largo de todo el año (INEGI: 1990).

La guayaba tiene un mercado interno prácticamente cautivo. Ante la inexistencia de oferta del producto del exterior y una larga tradición regional de consumo del producto, la demanda nacional es muy estable y poco exigente en términos de calidades y variedades del producto, aunque sí muestra una conducta racional ante el incremento en los precios, lo cual la lleva a preferir otros frutales como mango, manzana y plátano.

Por otra parte, no se hace difusión alguna de sus propiedades y ventajas nutricionales. La población consume fruta por hábitos relacionados con la cultura y la tradición nacional.

Se estima que alrededor del 87% de la producción nacional se orienta al consumo directo en fresco, destinándose el 60% a la Central de Abastos de la Ciudad de México, 20% a la de Guadalajara, 10% a Monterrey, el 10% restante se distribuye entre ocho centrales de abasto (SIAP, 2002).

Es importante determinar que en donde la comercialización se basa en el fruto fresco sin proceso alguno que incremente el valor agregado al fruto, destacando que el trato del productor con el consumidor final prácticamente es inexistente.

En contraparte, se estima que sólo alrededor de 25,000 toneladas se procesan en la agroindustria para la fabricación de bebidas, pulpa, jaleas, ates, etc. Esto significa una

proporción del 13.2% de la producción total. Lo anterior manifiesta que existe un bajo nivel de industrialización de esta fruta (CODAGEA: 2002).

Esta falta de procesamiento o industrialización de la guayaba, se debe en gran medida a la falta de infraestructura que pueda ser aprovechada para agregar valor a la guayaba y en consecuencia diversificar producción, atacar nuevos mercados y fortalecer a los productores al tener opciones que le permitan incrementar la productividad con la consecuente disminución de mermas o pérdidas que afrontan.

Dados los antecedentes anteriores se ha determinado y ha surgido la inquietud de realizar esta investigación para planeaciones futuras de la guayaba en el mercado interno y externo, para su desarrollo y competitividad.

Durante los ocho años de operación que lleva la Alianza para el Campo, de 1996 al 2003, el presupuesto convenido con el Gobierno del Estado para los programas federalizados fue de 1,509 millones 225 mil 753 pesos.

En el rubro agrícola, los programas avanzan en el impulso a la capitalización de los productores, apoyándolos en la adquisición de equipo y maquinaria para mejorar su productividad.

También la Alianza otorga un especial énfasis a la inversión en el recurso humano. Los programas de capacitación, asistencia técnica y extensión rural, constituyen medios indispensables para hacer efectiva la transferencia tecnológica, el desarrollo de conocimientos, aptitudes y destrezas orientados al mejoramiento de las prácticas de producción; programas que, además, impulsan la organización económica de base, reducen los costos de transacción a los que se enfrenta la gestión individual y permiten aprovechar en mayor medida los apoyos de la Alianza.

Cada año, se publican en el Diario Oficial de la Federación las Reglas de Operación de los programas de la Alianza para el Campo. En ellas se establece el objetivo de cada programa,

la participación institucional, los componentes que se apoyan, beneficios y alcances; requisitos de elegibilidad de beneficiarios, mecánica operativa general y por programa, así como el rubro de evaluación de resultados e impactos socioeconómicos. Desafortunadamente esos apoyos llegan a las personas de manera monopolística, errónea o tardía.

En el siguiente capítulo se hablará acerca del producto a investigar, que es la guayaba, algunas de sus propiedades y de que manera se puede comercializar y vender para que tenga éxito en el extranjero.

CAPITULO 5: ORIGENES Y DESARROLLO DE LA GUAYABA

La guayaba es una fruta de intenso sabor que entre los latinoamericanos goza de gran popularidad, es original de las regiones tropicales de América, posiblemente de algún lugar de Centroamérica, el Caribe, Brasil o Colombia, sin embargo, se han encontrado semillas en excavaciones arqueológicas del Perú, lo que hace pensar que fue cultivada en Sudamérica desde antes de la llegada de los españoles. Después del descubrimiento de América se propagó a otros continentes e incluso llegó a creerse que era originaria de Indochina y de Malasia (Asia Meridional) ya que en estos lugares se le conoce desde hace varios siglos y crece en forma silvestre.

Según los historiadores, la guayaba fue domesticada hace 2,000 años por los indígenas, y su primer registro data de 1526, cuando el historiador español Gonzalo Fernández de Oviedo y Valdez reconoce a esta planta como “guayabo” y a su fruta como “guayaba”, empleando los vocablos con los que los indígenas antillanos la denominaban.

En la Historia General de las Indias se relata que los españoles encontraron que los indios consumían guayaba como fruta fresca. Desde nuestro continente, la guayaba fue llevada por los españoles hacia las Filipinas y por los portugueses hacia la India, país que es identificado hoy día como el primer productor a nivel mundial de guayaba.

Su nombre científico es *Psidium guajava*. El nombre genérico de *Psidium* proviene del griego *psidion* que significa granada, por la aparente semejanza de los frutos. El nombre específico de *guajava* es una palabra indígena que se origina de la voz haitiana *gyayaba*, la cual fue tomada por los españoles y luego, con algunas modificaciones, pasó a otros idiomas.

Entre los tantos nombres vernáculos con los que es denominada la guayaba en México hoy día se distinguen: *Guayaba*, *Guayaba perulera* (Rep. Mex.); *Al-pil-cal* (l. chontal, Oax.);

A'sihuit't (l. totonaca, Pue.); *Bjui, Bui, Pehui, Yaga-huií* (l. zapoteca, Oax.); *Ca'aru* (l. cora, Nay.); *Chak-ichi, Pichi* (l. maya, Yuc.); *Enandi* (l. tarasca, Mich.); *Guayaba dulce* (Tehuantepec, Oax.); *Guayaba manzana* (Tab.); Guayabo de venado (Col.); *Jalocote, Xalácotl, Chalxócotl* (l. náhuatl); *Mo'eyi, Mo'í* (l. cuicateca, Totolapan, Gro.); *Xoxococubitl* (dialecto mexicano de Tetelcingo, Mor.); *Ñi-joh* (l. chinteca, Chiltepec, Oax.); *Pata* (l. tzotzil); *Pojosh* (l. popoluca, Sayula, Ver.); *Pocs-cuy, Sumbadán* (l. soque, Chis.); *Posh-keip, Pox, Poxr* (l. mixe, Oax.); *Vayevavaxi-te* (l. huichol, Jal); *Bec* (l. huasteca, sureste de S.L.P.); *Guáibasim* (dialecto mayo, Son.).

En otros países: *araca* en Brasil, *goiaba* en Portugal, *guyave* en Francia, *guava* en USA, *guyaaba* en Holanda, *kuawa* en Hawái, *abas* en Guam, *jambu-batu* en Malasia, *bayabas* en Filipinas y *amarood, jamphal, jamrukh, piyara, sapari, etc.*, en India.

Sea cual haya sido su cuna, hoy día la guayaba está ampliamente distribuida en toda la franja tropical y en algunas zonas subtropicales, tanto de forma silvestre como comercial; y es una de las 50 especies frutales más conocida y consumidas a nivel mundial.

5.1 COMPOSICIÓN Y PROPIEDADES NUTRACÉUTICAS

La guayaba es una de las frutas tropicales más importantes desde el punto de vista dietético. Puede presentar un peso entre 60 y 500 gr por pieza, un pH ácido entre 3.4-4.2, una concentración de sólidos solubles entre 5-10 °Brix y una resistencia a la compresión entre 9-16 lb/pulg².

Su pulpa es rica en azúcares, fibra, carotenos, hierro, fósforo y se distingue por su elevada concentración de vitamina C (ácido ascórbico) y vitamina A. La tabla 1 muestra los requerimientos nutricionales diarios para el humano recomendados por la USRDA (USA Recommended Dietary Allowances) y los aportes de 100 grs. de fruta de guayaba, reportados por diversos autores:

Tabla 4.- Aporte nutricional de la Guayaba.

| Nutriente | Requerimientos Diarios | Aporte de 100 gr de Guayaba |
|----------------------|--|------------------------------------|
| Carbohidratos | 300-375 gr | 5-10 gr de azúcares |
| Fibra | 20-35 gr | 2.8 gr |
| Vitamina C | 75-100 mg | 200-500 gr |
| Vitamina A | 5000 IU | 250-400 IU |
| Ca | Bebes: 400-600 mg Niños: 800-1200 mg Adolescentes: 1200-1500 mg Mujeres:1000 mg (embarazadas: 1200-1500 mg) Hombres: 1000-1500 mg | 9-25 mg |
| Fe | Bebes: 6 mg Niños: 10 mg Adolescentes: 12-15 mg Mujeres: 15 mg Hombres: 12 mg Mujeres embarazadas: 30 mg | 0.3-0.9 mg |
| K | 2-6 gr | 0.15-0.3 gr |
| Na | 1000-3000 mg | 3-5.5 mg |
| Mg | Bebes: 50 mg Niños: 270 mg Mujeres: 280 mg Hombres: 350 mg | 7-11 mg |
| Cu | Bebes: 0.5-1 mg Niños: 1-2 mg Adultos: 2 mg | 0,2 mg |

Fuente: General Food Coordination, 2004.

Por otra parte, se ha demostrado que el consumo de guayaba reduce significativamente la presión arterial, el colesterol y triglicéridos de la sangre; atribuido a su contenido de pectinas.

Otras partes de la planta también tienen usos en la medicina popular. La decocción de hojas, flores, frutos verdes y cortezas, ricos en taninos, son usados como astringentes, contra la diarrea, la disentería, como cicatrizante y contra las úlceras bucales. Las hojas tienen buena reputación por ser eficaces contra la sarna y enfermedades cutáneas en general.

En estudios de medicina avanzados realizados en Japón, se ha encontrado incluso un compuesto en las hojas del guayabo que tiene poderes anti-mutagénicos (reparadoras de ADN).

Otras características importantes en la agroproducción de guayaba

La guayaba, es una especie frutal bastante resistente, tanto así, que de forma silvestre puede crecer cerca de las vías públicas, a menudo entre las hendiduras del pavimento y muros desafiando el calor y la contaminación vehicular. Es curioso que en ocasiones, en algunos países, ha sido catalogada de “maleza urbana”. Esta característica se debe a su gran adaptabilidad a diversos tipos de suelo y condiciones climáticas.

Los suelos más favorables para su desarrollo son los areno-arcillosos con un pH comprendido entre 5 y 6, sin embargo, puede prosperar en suelos arcillosos y compactos, siempre y cuando estén húmedos. También puede soportar inundaciones, pero en los suelos de baja fertilidad y poca retención de humedad, produce poco y la fruta es de mala calidad.

En cuanto a las exigencias climáticas, el guayabo crece mejor en los climas cálidos entre 25–32°C, aunque puede resistir, ocasionalmente, temperaturas cercanas a la congelación.

Se desarrolla muy bien entre los 0 y los 1000 metros sobre el nivel del mar (msnm), pero se ha reportado que esta especie puede encontrarse a altitudes de 1800 msnm o más. Se desenvuelve bastante bien entre los 1000–3700 mm/año de precipitación o dependiendo de la región, láminas de precipitación menores de 1000 mm obligan a que su proceso de hidratación se efectúe mediante irrigación para lograr obtener rendimientos aceptables. La elevada humedad relativa del ambiente no le es del todo desfavorable y en cambio es afectada cuando la humedad es marcadamente baja.

Las técnicas de cultivo empleadas en la actualidad por la mayoría de los productores primarios han alcanzado resultados discretos ya que no han mejorado de manera significativa la productividad ni la calidad del fruto obtenido, debido a que las técnicas agronómicas, de poda, de fertilización y de riego, entre otras, no han tenido el impacto deseado por mala aplicación de las mismas o por el empeño en mantener técnicas obsoletas.

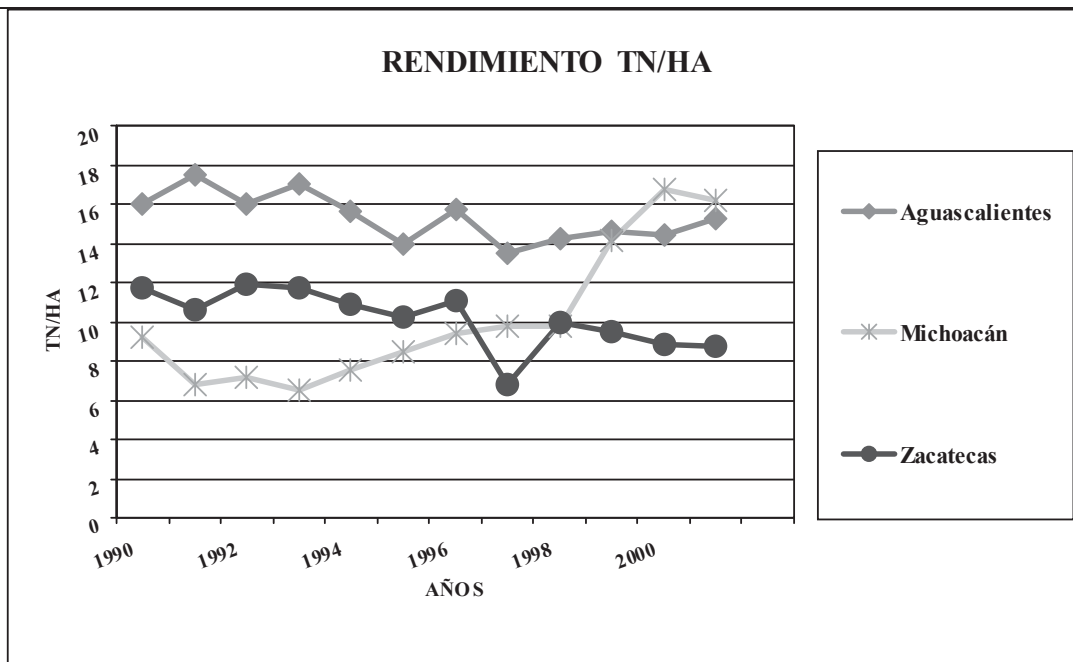
Los problemas se profundizan por los impactos de plagas y enfermedades de la guayaba que vienen a incrementar las mermas que afectan al rendimiento de las huertas.

5.2 PRODUCCIÓN EN MÉXICO

Los problemas se profundizan por los impactos de plagas y enfermedades de la guayaba que vienen a incrementar las mermas que afectan al rendimiento de las huertas.

El afrontar situaciones como las mencionadas, motiva invertir cantidades de esfuerzo y trabajos mayores, así como recursos económicos mayores a los previstos, sin que estas inversiones impacten de manera favorable en los volúmenes de producción, y por consecuencia, en las utilidades que pueda obtener el productor.

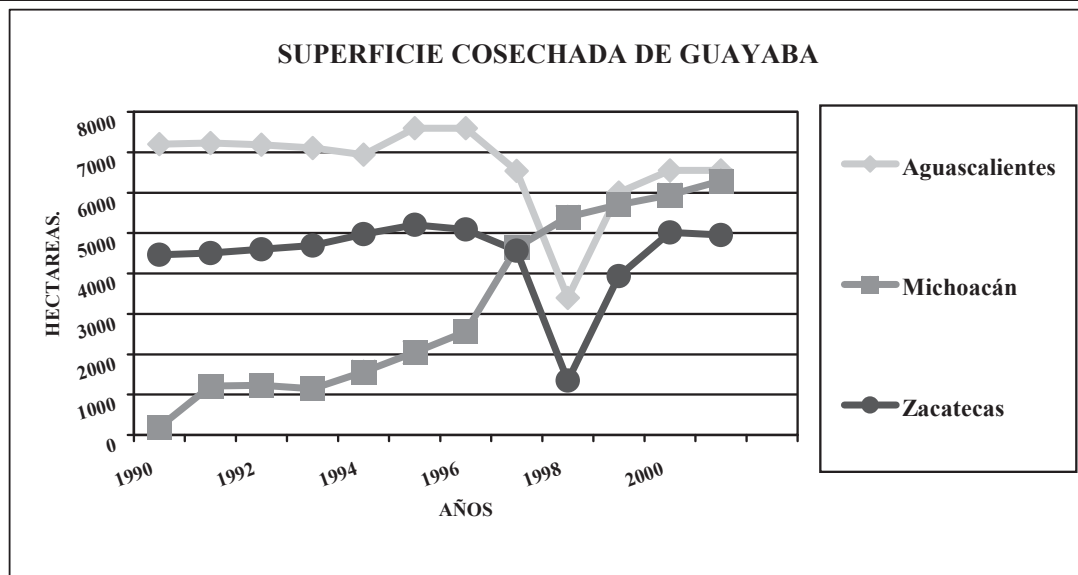
Gráfico 4.- Rendimientos en la ultima década



Fuente: Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera

En el gráfico 4 se observa el rendimiento de toneladas por hectárea que tienen los tres principales productores de guayaba a nivel nacional (Aguascalientes, Zacatecas y Michoacán), a principios de los años 90 Michoacán contaba con un rendimiento de 9.2 tn/ha.; sin embargo y al paso del tiempo con forme se obtuvo experiencia en el cultivo actualmente ha superado a los otros estados principales por su producción hasta llegar a las 16.1 tn/ha.

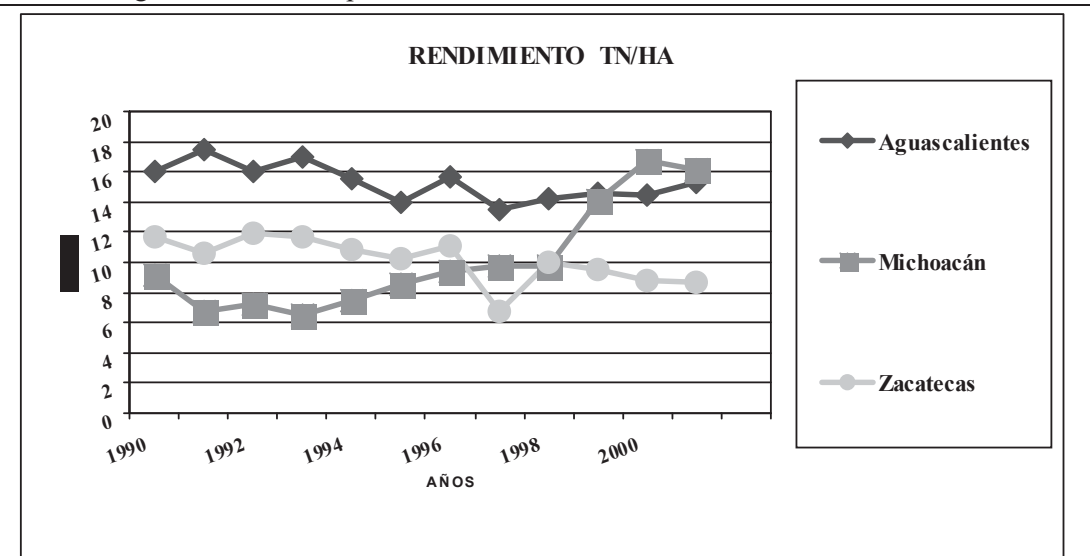
Gráfico5.- Representación de la totalidad de superficie cosechada de guayaba por las principales regiones productoras del país, en los últimos años.



Fuente: Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera.

En el gráfico 5 se observa como la superficie cosechada ha aumentado en Michoacán al iniciar el 1990 con nada hasta llegar a las más de 6,000 hectáreas siendo el numero un a nivel nacional.

Gráfico 6.- Rendimiento histórico en toneladas por hectárea cultivada de guayaba en las diversas regiones de nuestro país.



Fuente: Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera.

La producción nacional de guayaba durante los últimos 5 años ha sido del orden de 255 mil toneladas anuales en promedio. No existen importaciones y las exportaciones que se ubicaron durante el periodo de 1964-1988 fueron poco significativas.

Por la perecibilidad del producto y su delicadeza para el manejo, tanto productores como expertos estiman que la merma física del producto en la cosecha y la comercialización debe ser del orden del 20%.

Considerando estos elementos, se estima que el consumo nacional aparente es de alrededor de 205 mil toneladas. El consumo per. Cápita en 1996 llegó a 2.27 kilogramos. De acuerdo con las estadísticas existentes, el consumo total, medido por el consumo nacional aparente, creció de manera constante entre 1983 y 1990, pero se estancó en los años noventa sin haber alcanzado los niveles de 1980.

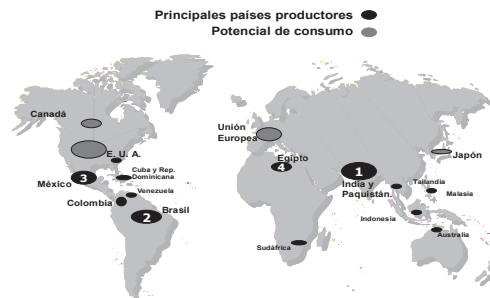
Como en el caso de otros frutales, la oferta de guayaba se concentra en unos cuantos meses, aunque en el mercado nacional existe disponibilidad de la fruta durante todo el año, se considera que entre los meses de septiembre y enero, se concentra alrededor del 70% de la producción nacional. El restante 30% se distribuye de febrero a agosto, siendo los meses de mayo y junio los de menor disponibilidad del producto.

Es importante señalar que en las principales zonas de producción se han estado realizando esfuerzos a fin de prolongar la disponibilidad del producto a lo largo de todo el año (INEGI: 1990).

Se estima que alrededor del 87% de la producción nacional se orienta al consumo directo en fresco, destinándose el 60% a la Central de Abastos de la Ciudad de México, 20% a la de Guadalajara, 10% a Monterrey, el 10% restante se distribuye entre ocho centrales de abasto (SIAP, 2002).

La concentración de la oferta en las tres centrales señaladas, se explica no sólo por las facilidades de infraestructura, sino porque es en estos lugares donde prácticamente se determina el precio del producto.

Grafico 7: PRUDUCCIÓN Y POTENCIAL DE CONSUMO DE GUAYABA



Fuente: Elaboración propia con base a datos publicados por FIRA, 2005.

El gráfico 7 muestra los principales productores de guayaba, así como, los consumidores o donde existe una mayor manda a nivel mundial.

Es importante resaltar que los centros de consumo son atendidos prácticamente por 11 centros de abasto en nuestro país.

Es importante determinar que en donde la comercialización se basa en el fruto fresco sin proceso alguno que incremente el valor agregado al fruto, destacando que el trato del productor con el consumidor final prácticamente es inexistente.

En contraparte, se estima que sólo alrededor de 25,000 toneladas se procesan en la agroindustria para la fabricación de bebidas, pulpa, jaleas, ates, etc. Esto significa una proporción del 13.2% de la producción total. Lo anterior manifiesta que existe un bajo nivel de industrialización de esta fruta (CODAGEA: 2002).

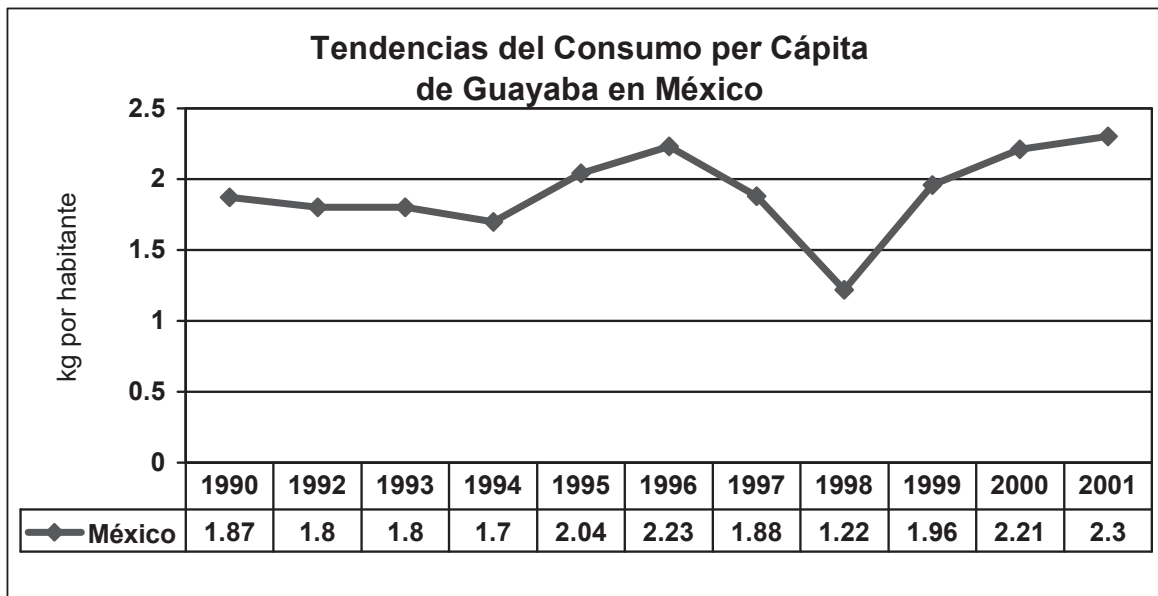
Esta falta de procesamiento o industrialización de la guayaba, se debe en gran medida a la falta de infraestructura que pueda ser aprovechada para agregar valor a la guayaba y en consecuencia diversificar producción, atacar nuevos mercados y fortalecer a los

productores al tener opciones que le permitan incrementar la productividad con la consecuente disminución de mermas o pérdidas que afrontan.

Ahora bien, considerando que la guayaba es una fruta altamente perecedera y el mercadeo del producto fresco, de momento carece de una infraestructura adecuada, se antoja razonable pensar que las perspectivas de comercialización quizá debieran apuntar hacia la transformación, cabe señalar en este punto la versatilidad tecnológica de la guayaba como materia prima, y el alto contenido nutritivo de sus derivados, ventajas resaltantes que permiten una mejor accesibilidad del producto a una mayor parte de la población, la cual en estos tiempos está perdiendo el hábito del consumo fresco y lo está sustituyendo por el de los productos elaborados (FIRA: 2003).

Como se manifestó, la estacionalidad de la producción de guayaba ha generado que la presencia de este fruto en el mercado sea intermitente de acuerdo a ciertas estaciones del año, pero si se opta por la industrialización o transformación de la guayaba, la presencia en el mercado (y en consecuencia en la mente del consumidor), podría aumentar significativamente, lo que permitiría incrementar la colocación del fruto en la población en general, incrementado su consumo per. Capita.

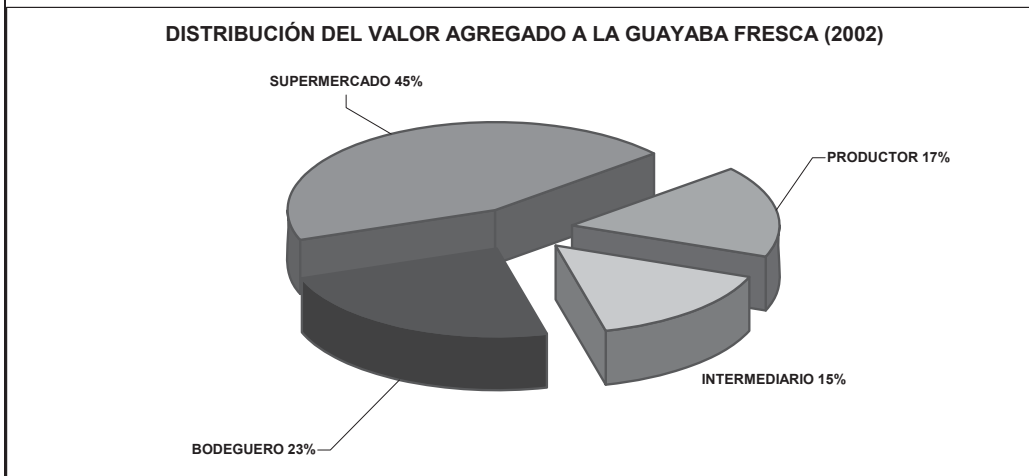
Gráfico 8.- Comportamiento del consumo per. Cápita nacional de guayaba en nuestro país en los últimos años.



FUENTE: CODAGEA 2002.

El gráfico 8 muestra la tendencia de consumo a nivel nacional, como puede observarse es un producto con una tendencia muy estable, la crisis de 1994 no le afectó mucho a la actividad pero, la crisis rusa de 1998 ha tenido una afectación considerable pero, con una estabilidad y fortaleza en los años subsecuentes.

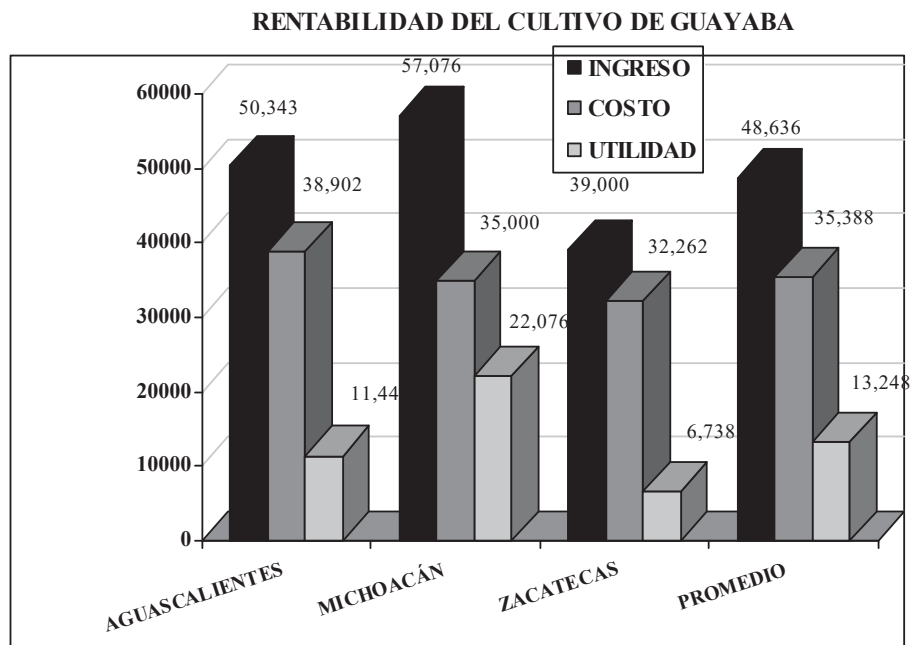
Gráfico 9.- Representación del valor que se le agrega a la guayaba durante su flujo desde el productor hasta el consumidor



Fuente: CODAGEA, 2002.

Se puede apreciar que en los supermercados se eleva sustancialmente el precio del fruto, ya que la ganancia mayor es prácticamente para el intermediario mayorista, en el caso son, los supermercados, al obtener un 45% del valor total pagado por la fruta, y el productor el cual hace el trabajo más pesado obtiene solo el 17% del valor pagado, es decir si el kilo de la guayaba cuesta \$10 pesos, el productor estaría recibiendo \$1.7 pesos y el supermercado \$4.5 pesos solo por ponerlo a la venta.

Gráfico 10: rentabilidad del cultivo de guayaba.



Fuente: FIRA, 2005.

El gráfico 10 muestra que a nivel nacional Michoacán es el estado con mayor rentabilidad del cultivo de guayaba, es el segundo con menor costo, después de Zacatecas, y como consecuencia es el estado con mayor utilidad recibida por la actividad.

Tabla 5: Apoyos federales para la producción de guayaba.

| ÁMBITO | PRODUCCIÓN (TN) | VALOR DE LA PRODUCCIÓN | FINANCIAMIENTO FIRA | PENETRACIÓN FIRA (%) |
|--------------|-----------------|------------------------|---------------------|----------------------|
| NACIONAL | 297,062 | 1,039.72 | 39.63 | 3.8% |
| ESTATAL | 134,272 | 469.95 | 37.62 | 8.0% |
| AGENCIA | 122,000 | 427.00 | 36.55 | 8.6% |
| % MICH./NAL. | 45.2% | 45.2% | 94.69% | |
| % ZIT./NAL. | 41.1% | 41.1% | 91.87% | |

Fuente: Agroenlinea, 2002.

La tabla 5 representa la manera en que algunos de los apoyos federales para la actividad productiva de guayaba son distribuidos, los cuales siendo Zitácuaro la cede en varias ocasiones, este apoyo no llega al municipio de estudio (Jungapeo).

TABLA 6: LA CADENA PRODUCTIVA EN EL CONTEXTO NACIONAL

Participación de los Estados en el PIB Agroindustrial Nacional.

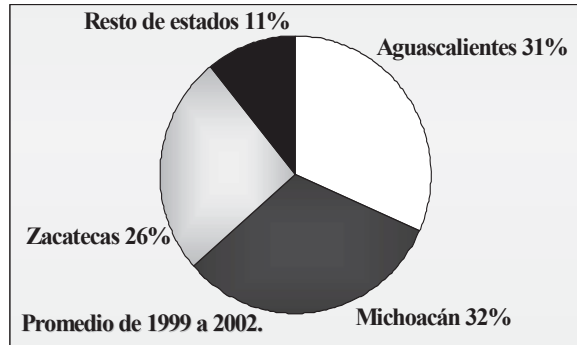
| | | | |
|----------------------|-------|---------------------|------|
| Distrito Federal | 16.81 | Sinaloa | 2.28 |
| México | 14.81 | Chihuahua | 1.95 |
| Jalisco | 12.46 | Baja California | 1.93 |
| Veracruz-llave | 6.97 | Yucatán | 1.78 |
| Nuevo León | 6.87 | Oaxaca | 1.77 |
| Guanajuato | 3.45 | Tamaulipas | 1.76 |
| Puebla | 3.45 | Michoacán de Ocampo | 1.71 |
| Sonora | 3.06 | Durango | 1.60 |
| Coahuila de Zaragoza | 2.73 | Morelos | 1.46 |
| Querétaro de Arteaga | 2.71 | Aguascalientes | 1.43 |
| San Luis Potosí | 2.28 | Chiapas | 1.12 |

Fuente: Presentación Fundación PRODUCE Consultor Externo Ing. Guillermo Sánchez Rodríguez “Tendencias de la Cadena de Valor de la Guayaba en Michoacán”, Zitácuaro Mich., Septiembre de 2004. Datos del INEGI.

De los rubros agropecuario, industrial y de servicios, Michoacán aportó el 1.8%, 2.1% y 6.9% respectivamente. En el PIB agropecuario Michoacán se colocó en 3er lugar a nivel nacional después de Jalisco y Veracruz. Durante el mismo año, al interior del estado los tres sectores de la economía contribuyeron con el 21.9%, 65.1% y 12.93% igualmente respectivos (Fuente: Programa de Manejo Integral del Mango en Michoacán, Campo Nuevo, Octubre de 2003). (Fuente: Anuario Estadístico Estatal 2001, SAGARPA, Michoacán).

Gráfico 11: Participación de la cosecha a nivel nacional.

Guayaba, Participación en la Superficie Cosechada de Estados Seleccionados.

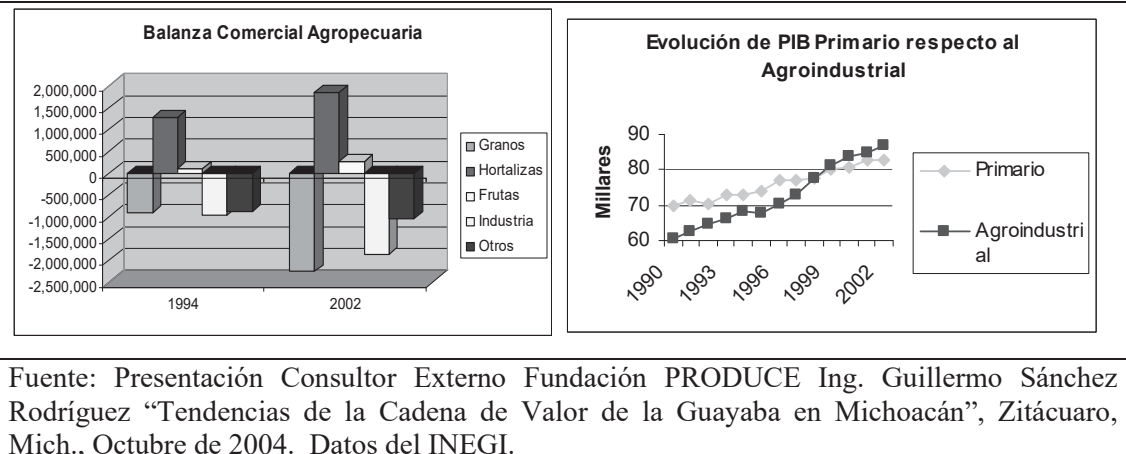


Fuente: Presentación Consultor Externo Fundación PRODUCE Ing. Guillermo Sánchez Rodríguez “Tendencias de la Cadena de Valor de la Guayaba en Michoacán”, Zitácuaro Mich., Octubre de 2004. Datos Sistema de Información Agropecuaria de Consulta – SIACON Versión 1.1 2002 SAGARPA Michoacán.

El gráfico 11 muestra la participación de la superficie cosechada de Guayaba de 1990 a 2002 creció en un 64%. La superficie cosechada nacional de Guayaba se concentra un 89% en 3 estados: Michoacán, Aguascalientes y Zacatecas.

En el período 1999-2002 la superficie cosechada nacional creció un 16%, sin embargo en el mismo período la superficie cosechada de Zacatecas decreció un 13% y Michoacán creció un 47%. De 1999 a 2002 la producción nacional de Guayaba creció un 17%, Michoacán creció un 15%, Aguascalientes 15.7% y Zacatecas 16.6%.

Grafico 12: Balanza comercial y PIB de la agroindustria en México



El gráfico 12 muestra la situación nacional del PIB en cuanto al sector frutícola, donde para 1994 era muy poco lo que aportaba, sin ser deficitaria, y a través del tiempo para 2002 creció un 50% más aproximadamente, sin ser deficitaria, lo cual muestra que es una actividad importante y constante, con gran visión de crecimiento, después de las hortalizas.

Michoacán, junto con los estados de Aguascalientes, Querétaro, México, Jalisco y Jalisco son los principales productores de Guayaba, alentados por la proximidad a los grandes mercados como Estados Unidos al norte y las ciudades de México y Guadalajara al centro y occidente del País. En el estado de Michoacán, en el año 2002 la SAGARPA reportó los siguientes datos.

Tabla 7: Superficies nacional

| Localidad | Superficie Sembrada (Ha.) | Superficie Cosechada (Ha.) | Volúmen Producción (Ton.) | Valor Producción (\$) | Rendimiento (Ton. / Ha.) | Precio Medio Rural (\$ / Ton.) |
|---------------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|--------------------------|--------------------------------|
| AGUASCALIENTES | 6,724.0 | 6,724.0 | 101,762.0 | 331,886,586.8 | 15.1 | 3,261.4 |
| BAJA CALIFORNIA SUR | 11.0 | 11.0 | 11.0 | 112,000.0 | 1.0 | 10,181.8 |
| COLIMA | 44.0 | 43.0 | 197.5 | 841,499.8 | 4.6 | 4,260.8 |
| CHIAPAS | 123.5 | 123.5 | 612.9 | 919,550.0 | 5.0 | 1,500.3 |
| DURANGO | 21.0 | 21.0 | 107.1 | 856,800.0 | 5.1 | 8,000.0 |
| GUANAJUATO | 178.5 | 158.0 | 885.0 | 3,135,499.0 | 5.6 | 3,542.9 |
| GUERRERO | 245.0 | 245.0 | 1,634.7 | 3,566,686.5 | 6.7 | 2,181.9 |
| HIDALGO | 82.0 | 80.0 | 570.0 | 1,690,000.0 | 7.1 | 2,964.9 |
| JALISCO | 768.0 | 714.0 | 6,731.3 | 25,955,781.4 | 9.4 | 3,856.0 |
| MEXICO | 742.0 | 742.0 | 7,414.0 | 36,574,473.2 | 10.0 | 4,933.2 |
| MICHOACAN | 8,516.1 | 7,895.6 | 116,559.4 | 317,686,206.4 | 14.8 | 2,725.5 |
| MORELOS | 43.0 | 42.0 | 216.1 | 450,949.6 | 5.1 | 2,086.8 |
| NAYARIT | 89.8 | 34.0 | 239.3 | 602,850.0 | 7.0 | 2,519.2 |
| OAXACA | 42.0 | 9.0 | 32.0 | 112,000.0 | 3.6 | 3,500.0 |
| QUERETARO | 107.0 | 107.0 | 398.0 | 1,139,099.2 | 3.7 | 2,862.1 |
| SINALOA | 13.0 | 13.0 | 33.0 | 112,650.1 | 2.5 | 3,413.6 |
| TABASCO | 47.0 | 45.0 | 772.0 | 2,316,000.0 | 17.2 | 3,000.0 |
| VERACRUZ | 6.0 | 6.0 | 35.1 | 87,750.0 | 5.9 | 2,500.0 |
| YUCATAN | 7.0 | 5.0 | 5.0 | 1,250.0 | 1.0 | 250.0 |
| ZACATECAS | 4,954.0 | 4,954.0 | 43,574.9 | 135,305,391.3 | 8.8 | 3,105.1 |
| TOTAL | 22,763.9 | 21,972.1 | 281,790.3 | 863,353,023.2 | 6.96 | 3,532.28 |

Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta – SIACON, Versión 1.1, 2002, SAGARPA, Michoacán.

La tabla 7 muestra un resumen del comportamiento de la actividad guayabera a nivel nacional, Michoacán es el estado con mayor superficie sembrada, cosechada, el de mayor producción en tonelaje, el tercero de mayor rendimiento después de Aguascalientes y Tabasco, y el precio por tonelada es bajo n comparación con el de Baja California Sur.

Tabla 8: Superficie cosechada, producción y superficie sembrada de 1999-2002.

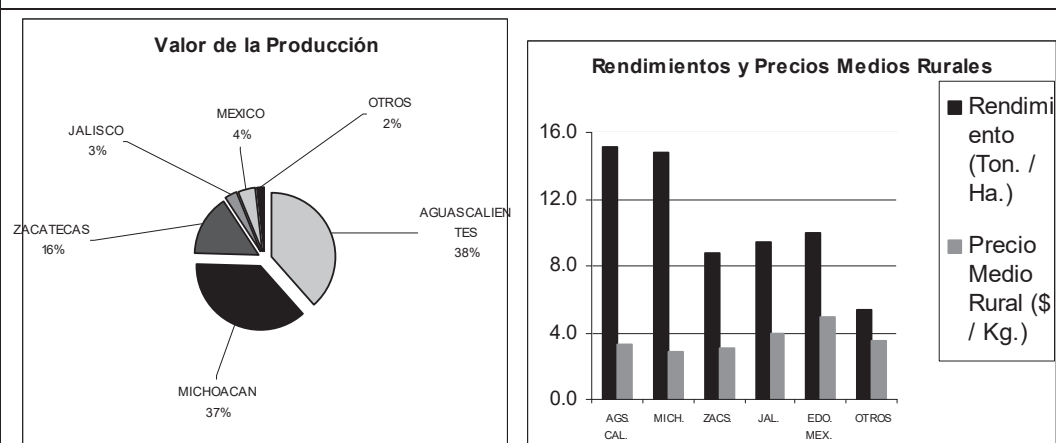
| Localidad | GUAYABA SUPERFICIE SEMBRADA/COSECHADA (HA) | | | | | Localidad | PRODUCCIÓN DE GUAYABA (TON) | | | | |
|------------------|--|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | PROMEDIO | | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | PROMEDIO |
| AGUASCALIENTES | 6,006 | 6,885 | 6,875 | 6,724 | 6,623 | AGUASCALIENTES | 87,953 | 94,372 | 100,151 | 101,762 | 96,060 |
| MICHOACAN | 5,783 | 5,947 | 6,307 | 8,516 | 6,638 | MICHOACAN | 101,350 | 99,048 | 101,693 | 116,559 | 104,663 |
| ZACATECAS | 5,702 | 5,702 | 4,954 | 4,954 | 5,328 | ZACATECAS | 37,360 | 44,154 | 43,316 | 43,575 | 42,101 |
| RESTO DE ESTADOS | 2,063 | 2,081 | 2,305 | 2,569 | 2,255 | RESTO DE ESTADOS | 13,191 | 16,591 | 18,256 | 19,893 | 16,983 |
| TOTAL | 19,554 | 20,615 | 20,441 | 22,763 | 20,843 | TOTAL | 239,854 | 254,165 | 263,416 | 281,789 | 259,806 |

Fuente: Presentación Consultor Externo Fundación PRODUCE Ing. Guillermo Sánchez Rodríguez “Tendencias de la Cadena de Valor de la Guayaba en Michoacán”, Zitácuaro Mich., Octubre de 2004. Datos Sistema de Información Agropecuaria de Consulta – SIACON Versión 1.1 2002 SAGARPA Michoacán.

Durante el período 1999-2002 Michoacán pasó del segundo al primer lugar nacional en la superficie cosechada de Guayaba.

En el período 1999-2002 Michoacán se consolidó como el primer estado productor de Guayaba, es el estado que presenta los mayores rendimientos por hectárea, la tendencia muestra un decremento de la productividad, a diferencia de Aguascalientes y Zacatecas que la están incrementando. Sin embargo, vale la pena contrastar que los rendimientos promedio de Brasil son de 29 ton/ha.

Gráfica 13: Valor, rendimiento y precio de la guayaba.

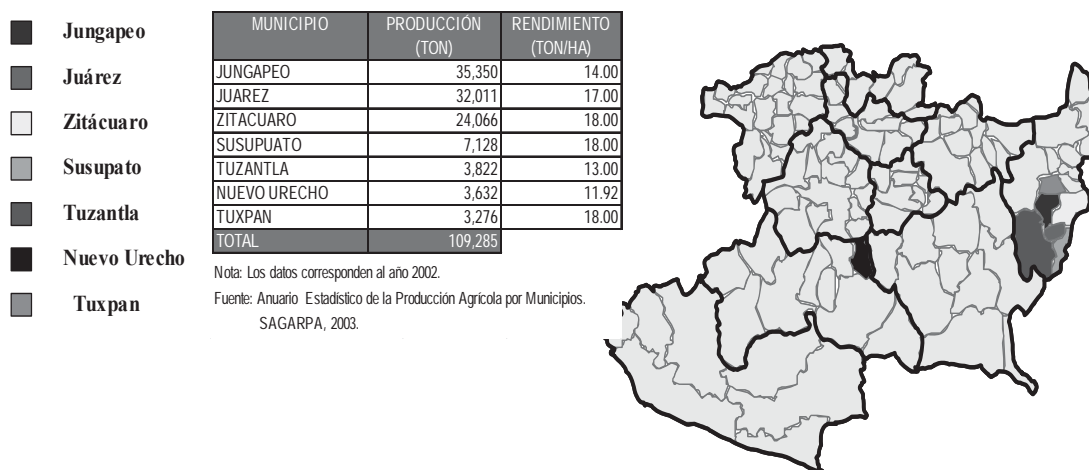


Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta – SIACON, Versión 1.1, 2002, SAGARPA, Michoacán.

El gráfico 13 presenta a Michoacán como el estado con los rendimientos más altos, la diferencia de productividad de este estado con Zacatecas es de casi el doble. El estado que presenta los mejores precios de la Guayaba es Aguascalientes, Michoacán le sigue en precios pero con fuertes fluctuaciones entre un año y otro. A partir de 1994 los precios al productor presentaron un importante decremento en términos reales. A partir de la helada de 1997 los precios presentaron un importante crecimiento, pero a partir de 1999 la tendencia continua a la baja.

5.3 PRODUCCIÓN EN MICHOACAN

MICHOACÁN: PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS GUAYABA



En un contexto de producción orientada a la exportación es necesario destacar que las guayabas pertenecen a la rama de Alimentos frescos. Siendo que esta rama ocupa el primer sitio en importancia dentro del total de las exportaciones del sector agroindustrial. Durante el periodo de 2000 – 2004 las ventas al exterior crecieron 1% en promedio anual.

En los últimos años, se ha incrementado considerablemente la producción de guayaba. En 1992, Aguascalientes era el primer productor de guayaba, posteriormente en el 2001 pasó a ser el segundo productor de guayaba, relegado por el estado de Michoacán que se convirtió en el primer productor.

| Tabla 9: VCR a nivel nacional. | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------------|----------------|----------------|-----------------------|----------------|----------------|
| | Lugar 1992 | País | Volumen | Lugar 2002 | País | Volumen |
| | 1 | Aguascalientes | 115,005 | 1 | Michoacán | 101,693 |
| | 2 | Zacatecas | 54,747 | 2 | Aguascalientes | 100,151 |
| | 3 | Michoacán | 8,892 | 3 | Zacatecas | 43,316 |
| | 4 | Jalisco | 6,408 | 4 | Jalisco | 6,537 |
| | 5 | México | 1,927 | 5 | México | 5,891 |
| | 6 | Guanajuato | 925 | 6 | Guanajuato | 814 |
| | 7 | Querétaro | 78 | 7 | Querétaro | 297 |

Fuente: Elaborado por el CECIC, 2002.

La tabla 9 muestra la ventaja competitiva revelada por cada uno de los estados productores donde en 1992 Michoacán estaba en el lugar numero tres y para el 2001 se encontraba en el lugar uno, de acuerdo al volumen de producción.

¿Cómo llegó Michoacán al primer lugar en términos de producción de guayaba? El estado de Michoacán desarrolló sus capacidades competitivas a través del incremento de la superficie sembrada. Esto implicó desarrollar técnicas para la preparación de los huertos, adquirir conocimiento para sembrar la guayaba, manejo postcosecha y abrir canales para la comercialización. No obstante, en la nueva economía global no es suficiente ser el primer productor en volumen, es necesario, generar el mayor valor agregado por tonelada producida y sustentar su fuente de ventaja competitiva a través del tiempo.

Michoacán ocupa el primer lugar nacional en cuanto al valor de la producción de frutas, con un valor superior a los 5,200 millones de pesos para el año 2002. Destacando como primer productor de aguacate, guayaba, fresa y zarzamora; el segundo productor de limón y durazno; el tercer productor de papaya y quinto productor de mango.

La cadena genera más de dos millones y medio de jornales y derrama económica bruta anual (fuente: Programa de Apoyo al Fortalecimiento del Sistema Producto Guayaba, Subsecretaría de Agricultura, 2004).

5.4 MUNICIPIO DE JUNGPEO

NOMENCLATURA

Toponimia

Se deriva de la palabra chichimeca Xungapeo, que significa “lugar amarillo”.

HISTORIA

Este centro de población existió desde la época prehispánica, y de acuerdo con la Relación de Michoacán, se supone fue sometido al gran señorío tarasco por los sucesores del gran Tariácuri, pues aparece como pueblo conquistado por el triunvirato que estaba al frente de ese señorío e integrado por Irepan, Hiquingare y Tanganxoán.

Después de consumada la conquista española, el pueblo de Jungapeo, formó parte del extenso territorio entregado en encomienda a Don Juan Velázquez y años más tarde, se integró a los dominios de la poderosa familia de los condes de Miravalles, quienes solventaron económicamente la construcción de la parroquia del pueblo.

En el período de lucha por la independencia, cerca de este lugar las fuerzas insurgentes al mando de los hermanos López Rayón, edificaron una fortaleza en el Cerro de Cóporo para refugiarse después de la derrota de Zitácuaro.

Perteneció a Tuxpan, de acuerdo con la Ley Territorial del 10 de diciembre de 1831. El Congreso del Estado, el 10 de abril de 1868 decretó la creación del municipio de Jungapeo.

El 28 de febrero de 1956, el Congreso otorgó a su cabecera el nombre de “Jungapeo de Juárez”.

MEDIO FISICO

Localización

Se localiza al este del Estado, en las coordenadas 19°27' de latitud norte y 100°30' de longitud oeste, a una altura de 1,300 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con Tuxpan, al este con Zitácuaro y Juárez, al sur con Tuzantla y al oeste con Hidalgo. Su distancia a la capital del Estado es de 154 kms.



Extensión

Su superficie es de 265.98 Km² y representa un 0.45 por ciento del total del Estado.

Clima

Su clima es templado y en algunas partes tropical, con lluvias en verano. Tiene una precipitación pluvial anual de 1,244.5 milímetros y temperaturas que oscilan de 13.6 a 28.2 ° centígrados.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Agricultura

Cultivan: Maíz, caña de azúcar, chile verde y frijol que representa el 15% de su actividad económica.

Fruticultura

Mango, plátano, mamey, guayaba, zapote, naranja, limón, café, ciruela principalmente y que representa el 35% de su actividad económica.

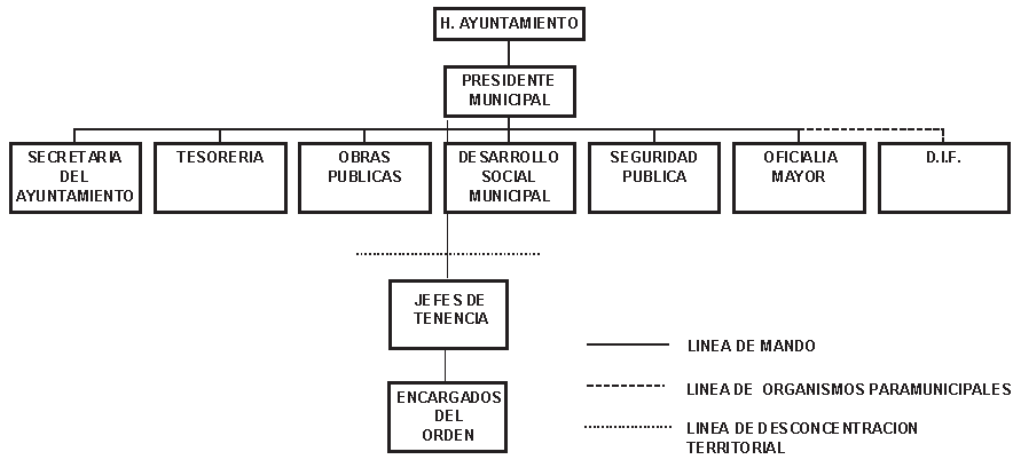
GOBIERNO

Cabecera municipal

Jungapeo de Juárez.

Su actividad económica es la agricultura y fruticultura. La habitan 4,651 personas.

ORGANIGRAMA DEL MUNICIPIO DE JUNGPEO, MICH.



ORGANIZACIONES AGROPECUARIAS

La producción de Guayaba ha alcanzado un alto grado de complejidad organizativa ya que en ella participan productores con muy diferentes características socioeconómicas, tanto en tenencia de la tierra como en el tamaño de las unidades de producción, así como en la disponibilidad del agua para riego. Estos factores actúan forzando la diversidad de estrategias tanto para la producción como para la comercialización de los productos, de tal manera que gran parte de la producción es canalizada al mercado local.

Existen en el Estado 29 Asociaciones Agrícolas (AA) y un Consejo Estatal de la Guayaba, acordes a la Ley de Asociaciones para el Estado de Michoacán publicada el 27 de marzo de 1997 (Diario Oficial de la Federación, DOF). Estas asociaciones agrupan a 1,403 productores que representan el 48% del total de productores. El 70% de estas AA están afiliadas a la Unión Agrícola Estatal (UAE). Ninguna de estas AA ha realizado actividad alguna encaminada a una planificación en pro de la competitividad.

Tabla 10: Padrón de productores de guayaba en región oriente.

| NOMBRE | CARGO | NOMBRE | CARGO |
|---------------------------|---|---|---|
| Asale perez reyes | Pdte. de la AA "La Lobera" | Emilio Vazquez Valencia / Alberto Camargo Serna | Pdte. de la AA "Guayaberos del Oriente Mich." |
| Fenando García García | Pdte. de la AA "Mesa del Cercado" | Juan Prado Vieyra | Pdte. de la AA "Guayaberos de Lindavista" |
| Pablo Segura Henandez | Pdte. de la AA "Buenavista Zapata" | Abelardo Hinojosa Hernández | Pdte. de la AA "Contepec de Morelos" |
| Heber Flores Espinoza | Pdte. de la AA "Productores de Guayaba de Laureles" | Luis Meneses de la Rosa | Pdte. de la AA "La Turba" |
| José Mercado Gomez | Pdte. de la AA "El Rodeo de Iripeo" | Aiden Arizmendi Rubio | Pdte. de la AA "Las Mesitas" |
| Artemio Zarco Cortés | Pdte. de la AA "Chachungu" | Carlos Ruíz Soto | Pdte. de la AA "Puerta de Oriente" |
| Julian Arroyo Gonzalez | Pdte. de la AA "Puerto de Timbuscatio" | Manuel Ruíz Arriaga | Pdte. de la JLSV de Zitacuaro |
| Cuz Hernández Gongora | Pdte. de la AA "Ciranda Hega" | Antonio Vladespino Cortés | Pdte. de la AA "Productores de Guayaba de Tuxpan" |
| Miguel Resendiz Sánchez | Pdte. de la AA "Emiliano Zapata" | Vicente Patiño Rubio | Pdte. de la JLSV de Tuxpan |
| Juan Martínez Arroyo | Pdte. de la AA "Orocutin de Serdán" | Antonio Cárdenas Martínez | Pdte. de la AA "Guayaberos del Molcajete" |
| Israel Sereno Aviles | Pdte. de la JLSV de B. Juárez | Leopoldo Mena Torres | Pdte. de la AA "La Florida" |
| Emilio Tello Mondragón | Pdte. del Comisariado Ejidal de Iripeo de Madero | Gabino Tello Hernández | Pdte. de la AA "Productores de Guayaba" |
| Alvaro Valdés Suarez | Pdte. del Comisariado Ejidal de Cerro Colorado | Carlos Gutierrez Sereno | Pdte. de la AA "Jungamich" |
| Lauro Dorantes Sánchez | Pdte. del Comisariado Ejidal de Orocutin de Serdan | Juan Gasca Cória | Pdte. del Comisariado Ejidal de "La Florida" |
| Raúl Reyna Padilla | Pdte. del Comisariado Ejidal del Aguaje | Heriberto Angeles Aguilar | Pdte. de la AA "El Melonal" |
| Albertano Herández Castro | Pdte. del Comisariado Ejidal de Laureles Zaragoza | Estaban Colin Arroyo | Pdte. de la JLSV de Susupuato |
| Abdel Urbina López | Pdte del Comisariado Ejidal de Zicata de Morelos | Abraham Rebolgar Camilo | Pdte de la AA "La Pavota" |
| Ramón Zamora Juarez | Pdte. de la AA "Unión Mesa de Barbecho" | | |

Fuente: Programa de Apoyo al Fortalecimiento del Sistema Producto Guayaba, Subsecretaría de Agricultura, 2004

La tabla 10 muestra el padrón de algunos productores de la región oriente de Michoacán.

5.5 PLAGAS Y ENFERMEDADES

En el aspecto fitosanitario, la guayaba presenta una serie de problemas con la incidencia de plagas y enfermedades, entre las cuales se pueden mencionar las siguientes:

- Mosca de la Fruta (*Anastrepha* spp) y algunas spp nativas.
- Nematodos (*Meloydogine* spp, *Helicotylenchus* spp, y *Pratylenchus* spp)
- Picudo de la Guayaba (*Conotrachelius* spp)

- Trips (varios géneros de la familia Thripidae).
- Mosquita Blanca (de los géneros Trialeurodes, Bemisia)
- Pulgones (del género Aphis).
- Peca de la Guayaba
- Clavo (Pestalotia spp)
- Antracnosis (Colletotrichum gloesporoides)
- Fumagina (Fumago spp)

Hongos de otros géneros que atacan raíces, tallos y follaje. De todas ellas el principal problema se debe a las moscas de la fruta, ya que es una plaga cuarentenada que tiene implicaciones como:

- Restricción de mercados.
- Diversificación de hospederos en áreas comerciales y marginales. Le posibilita al insecto su permanencia casi todo el año, principalmente en el municipio de Jungapeo.

Aún cuando se está realizando la campaña contra la mosca de la fruta desde 1996, en los Municipios de Jungapeo, Benito Juárez, Zitácuaro y Tuxpan, la cobertura es apenas de un 24% aproximadamente de la superficie cultivada. Esto se debe a que los productores que no participan en las JLSV argumentan que no requieren de una guía fitosanitaria para movilizar la fruta, pues los mercados nacionales a donde recurren están tipificados también como zonas bajo control fitosanitario, es decir que presentan un índice de presencia de moscas (MTD) mayor de .01.

No obstante, con algunos productores de los cinco municipios, socios de las JLSV y con la participación de personal de la campaña nacional, programa y Comité Estatal de Sanidad Vegetal, así como DDR's se está trabajando en el esquema de huertos temporalmente libres que tiene como objetivo entre otros:

- Avanzar en el desarrollo de la campaña con la participación de todos y cada uno de los productores, así como de los tres niveles de gobierno y sus instituciones.
- Llevar la región al estatus de baja prevalencia y posterior liberación en el período de 2002-2005.
- Continuar con el esquema ya mencionado de huertos libres.
- Integrar el “Control Biológico” en la región.

Una vez que la fruta sale del calmeo inicia con aplicaciones sistemáticas de mezclas que contienen funguicida, fertilizantes e insecticidas aun cuando no tengan problemas con plagas o enfermedades. No existen parámetros de referencia tecnológica por lo que hay una gran variabilidad de manejo agronómico entre productores locales. Se han realizado reuniones de trabajo con productores y organizaciones coordinadas por Fundación Produce de Michoacán para establecer las líneas de acciones específicas y sustentadas en una matriz FODA. De estas reuniones se obtuvo el programa de nutrición en base a los diferentes tipos de suelos y sus análisis para los municipios implicados, así mismo la Fundación Produce, concertó con el INIFAP y con PROGOMICH el inicio de un programa con mayor cobertura de investigación y con la participación de técnicos (Subsecretaría de Agricultura, 2004).

CAPITULO 6: METODOLOGIA Y/O TECNICAS EMPLEADAS EN LA INVESTIGACIÓN

Dentro de este capítulo se abordará la manera en que se determinó la encuesta, así como la manera en que esta se mide, su validez y confianza.

6.1 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo de toda investigación es hacer una aportación a la ciencia y para ese efecto se tiene que diseñar una forma de realizarla. Por esto se planeó el uso de un método orientado a conocer la actualidad de la competitividad de las políticas agrícolas de México, Estados Unidos de América y Michoacán, en el caso de la producción de guayaba en Jungapeo, Michoacán.

El objeto de esta investigación se desarrolló bajo los siguientes aspectos:

- Definición del problema de investigación
- Preguntas de investigación.
- Objetivos.
- Justificación
- Hipótesis
- Diagrama específico de variables
- Definición operacional de las variables
- Universo de los productores de guayaba en Jungapeo.
- Sujetos de la investigación
- Diseño de la investigación

6.2 SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se aplicaron veinticinco encuestas a los miembros productores de mencionada región, la cual para las preguntas de la variable competitividad y las variables independientes, se entrevistó a los productores.

6.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación científica tiene un diseño descriptivo correlacional, para de determinar el modelo de competitividad de las políticas agrícolas para la guayaba Michoacana. El sustento teórico de la presente investigación se ubica, en primer término, en la determinación del concepto de la competitividad, haciendo un análisis de los diferentes modelos de competitividad y su evolución, entre los más importantes se encuentra el modelo de las ventajas competitivas de Porter, Ghemawat, y el modelo utilizado por Jon Azua, para el desarrollo del país vasco, específicamente Bilbao, España, así como una conexión con las políticas agrícolas que México a llevado a cabo durante los últimos tres sexenios.

Para obtener el grado de confiabilidad del instrumento se validaron sus escalas (anexo 1) a través del coeficiente del Alfa de Cronbach, el cual requiere una sola administración del instrumento; al realizar este cálculo se obtuvieron valores que oscilan entre 0 y 1, y al aplicar el cuestionario se obtuvo una alfa estandarizada de los ítems del .73. Como resultado de esto se procedió a aplicar el instrumento definitivo.

La validez del instrumento, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir:

a) Las variables que se midieron en relación con la evidencia del contenido fueron, variables independientes, política agrícola, rentabilidad, tipo de cambio, precios, mano de obra y tecnología, y la variable dependiente fue la competitividad, se tomaron en cuenta sus dimensiones e indicadores con 85 ítems.

b) La evidencia relacionada con la validez del criterio se hizo al comparar el instrumento de medición con el instrumento utilizado en la investigación de la competitividad de la empresas de Uruapan, Michoacán que exportan aguacate a los Estados Unidos de América (Bonales, 2003), tomándose en cuenta las diferencias de cada uno, con el objetivo de mejorar el instrumento.

6.4 RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

En capítulo anterior se investigó al producto y al sector agrícola, además del contexto económico de Michoacán, con el objetivo de tener una sustentación firme, para llevar a cabo el trabajo empírico en esta investigación y comenzar el trabajo de recolección de la información del campo de estudio. Para implantar planes generales de investigación, se deben de usar instrumentos de recolección de información, con el objetivo de poner en marcha lo referido en el marco teórico y conceptual a través de las hipótesis, ya que estas nos indican el camino a seguir por medio de los objetivos de investigación y el planteamiento del problema en forma de pregunta, para así poder hallar el instrumento para poder recopilar la información de campo. Los siguientes temas son los que se incluyen en este capítulo para el desarrollo del mismo:

- A. Medición
- B. Cuestionario
- C. Obtención de datos
- D. Procesamiento de los datos obtenidos

Una vez que se seleccionó el diseño de investigación apropiado y la muestra adecuada de acuerdo con nuestro problema de estudio e hipótesis, la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre las variables involucradas, esto es seleccionar el instrumento de medición de los disponibles en el estudio, aplicar ese instrumento de medición, y preparar las mediciones obtenidas.

6.5 MEDICIÓN

La medición es el proceso de vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos (Hernández, 1999:234). Para ello se necesita un instrumento de medición adecuado que registre los datos observables que representen verdaderamente los conceptos o variables de las que se están presentando, con el objeto de medir las variables contenidas en las hipótesis.

Toda medición debe cumplir dos requisitos en la recolección de datos, los cuales son esenciales, tales como la confiabilidad y a validez.

La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir, es decir ¿Se está midiendo lo que cree que está midiendo?, Si es así, su medida es válida, si no, no lo es (Kerlinger, 1997:138).

La validez es un concepto que del cual pueden tenerse diferentes tipos de evidencia:

A. Relacionadas con el contenido, Las variables que se midieron en relación con la evidencia del contenido fueron, variables independientes y la variable dependiente

B. Relacionadas con el criterio, La evidencia relacionada con la validez del criterio se hizo al comparar el instrumento de medición con el instrumento utilizado en la investigación.

C. Relacionadas con el constructo, en cuanto a la evidencia relacionada con el constructo, se realizó en función de las hipótesis derivadas, que conciernen a los conceptos que están siendo medidos.

6.6 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

La confiabilidad del instrumento de medición que hemos aplicado, ha sido a través del método del Alfa de Cronbach, el cual requiere una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre 1 y 0. Simplemente se aplica la medición y se calcula el coeficiente.

6.7 CÁLCULO DE LA VALIDEZ

A. La validez del contenido, aquí se revisará la variable, como ha sido utilizada por otros investigadores y se elabora un universo de ítems posibles para indicar cuál es la medida de la variable y en que dimensión se encuentra, además de cada dimensión constituirá un extracto.

B. La validez del criterio es más sencilla de estimar, es correlacionar su medición con el criterio y este coeficiente se toma como coeficiente de validez.

C. Además de la validez del constructo, tomando como base al marco teórico del presente estudio.

6.8 NIVEL DE MEDICIÓN DE CADA ÍTEM O VARIABLE

Una vez que se han determinado la confiabilidad del instrumento y la validez del mismo, debemos antes de la confiabilidad tener los niveles de medición los cuales son los siguientes:

a) Nivel de medición nominal. En este nivel se tiene dos o más categorías del ítem o variable.

b) Nivel de medición ordinal. En este nivel hay varias categorías, pero además éstas mantienen un orden de mayor a menor.

c) Nivel de medición por intervalos. Además del orden o jerarquía entre categorías, se establecen intervalos iguales en la medición. La distancia entre categorías son las mismas a lo largo de toda escala. Hay un intervalo constante, una unidad de medida.

d) Nivel de razón. En este nivel, además de tenerse todas las características del nivel de intervalos, el cero es real, es absoluto, lo cual significa que hay un punto en la escala donde no existe la propiedad.

En la presente investigación se utilizó la escala de medición de intervalo, para conocer la actitud que tienen hacia la competitividad las empresas exportadoras de fresa ubicadas en el valle de Zamora, Michoacán. Las mediciones se pueden hacer en diferentes escalas (Kerliner, 1988:514).

a) Escalas de clasificación sumadas (un tipo de las cuales se denomina escala de tipo Likert) es un conjunto de elementos de actitudes, todas consideradas de aproximadamente igual “valor de actitud”, y cada una responden con diversos grados de acuerdo o desacuerdo (intensidad).

b) Escalas de intervalo aparentemente iguales de (Thurstone y Chave), se construyen sobre principios diferentes (Thurstone y Chave, 1929: 61-63).

c) Escalas acumulativas (o de Guttman) consisten en un conjunto relativamente pequeño de elementos homogéneos que son unidimensionales (o que se suponen lo son). La escala unidimensional mide una y sólo una variable.

En la presente investigación se utilizó la escala de clasificación sumada, en forma más específica la escala denominada Likert y reactiva de tipo ordinal o de orden de rangos, como a continuación se presentan:

RANGOS DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN.

| | |
|-----------------|---|
| Muy eficiente | 4 |
| Eficiente | 3 |
| Ineficiente | 2 |
| Muy ineficiente | 1 |

Fuente: KERLINGER, Fred N. Investigación del comportamiento, Mc Graw Hill, tercera edición, (1988), México, pp. 522-525.

Escalamiento tipo Likert, consiste en un conjunto de items presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se pide la reacción de los sujetos. Es decir, se presenta cada afirmación y se pide al sujeto que externa su reacción eligiendo uno de los cinco o cuatro puntos de la escala. A cada punto se le asigna una puntuación y al final se obtiene su puntuación total sumando las puntuaciones obtenidas con relación a todas las afirmaciones (Hernández, 1999:256)

Para poder explicar los datos se tiene que analizar y después interpretar los resultados del análisis, y esto significa categorizar, ordenar, manipular y resumir los datos de una investigación para contestar las preguntas planteadas en ella. La interpretación utiliza los resultados del análisis, hace inferencias pertinentes a las relaciones de la competitividad con la variables y aquí se presentan conclusiones sobre las mismas, esto es al calcular un coeficiente de correlación, casi inmediatamente infiere la existencia de la relación, además de buscar el significado e implicaciones de los resultados de la investigación y los resultados de otros estudios acerca de la competitividad, cuales son sus diferencias o sus congruencias.

Para ello se necesita medidas de frecuencias, y por esto son necesarias las reglas de categorización, las cuales son cinco (Kerlinger, 1988: 143-145):

- 1) Las categorías se establecen según el problema y el propósito de la investigación.
- 2) Las categorías son exhaustivas.
- 3) Las categorías son mutuamente excluyentes e independientes.
- 4) Cada una de las categorías (variables) se derivan de un principio de clasificación. . .
- 5) Cada esquema de categorización debe estar en un nivel de discurso.

6.9 CUESTIONARIO

Una vez que determinó el valor de medición de cada variable como su indicador se procedió a aplicar un Pre-test. El cuestionario constó de 44 preguntas, algunas preguntas estaban mal planteadas, o algunas no fueron entendidas, al hacer la reestructuración del cuestionario quedaron 42 preguntas.

6.9.1 PRE-TEST

Para poder conocer en primera instancia nuestro instrumento de medición, se realizó la aplicación de cinco entrevistas previas a productore, esto nos dio como resultado que algunas preguntas estaban mal planteadas o creaban confusión en los entrevistadores, se pudo observar que las preguntas fueron hechas directamente al productor, donde todos conocían del tema en general.

a) Cuestionario Final

El número de cuestionarios fue de veinticinco, todas las preguntas correspondieron a solución de competitividad de la política agrícola con sus respectivas variables independientes.

1. Nueve preguntas definen datos generales del productor.
2. Ocho son las preguntas que indican aspectos relacionados con la producción de guayaba.

3. Dieciséis son las preguntas para describir la tecnología y equipo de transporte utilizado en la huerta.
4. Cuatro son las preguntas acerca de los recursos hídricos utilizados en la huerta.
5. Seis son las preguntas acerca de la mano de obra utilizada.
6. Quince son las preguntas de la comercialización y certificación
7. Cuatro son las preguntas para aspectos institucionales y sus problemas
8. Trece son las preguntas de apoyos institucionales.
9. Dieciocho son las preguntas referidas a la política agrícola.

La aplicación del cuestionario tuvo un tiempo de duración de veinte a veinticinco minutos, dado que algunas preguntas necesitaban un análisis por parte de encuestado, en 10 casos se tuvo respuesta negativa, no quisieron contestar.

6.9.2 OBTENCIÓN DE LOS DATOS

El volumen de los datos se obtuvo al aplicar el cuestionario a todas las empresas ubicadas bajo estudio.

6.9.3 PROCESAMIENTO DE LOS DATOS OBTENIDOS

Los datos obtenidos se procesaron en el programa de cómputo denominado Windows XP, Office XP profesional y SPSS Versión 12, para Windows, E-Views y Statgrafics versión 5.0.

CAPITULO 7: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

7.1 Ventajas competitivas reveladas

La ventaja competitiva revelada se refiere al desempeño de un sector o de una empresa a través del tiempo, generalmente en relación con el mercado internacional. Este mercado como ‘rasero’ para medir la competitividad tiene su razón de ser, tanto en la teoría económica como en las nociones de sentido común en el mundo de los negocios. Desde el punto de vista del análisis estático-comparativo de la teoría del equilibrio general, el mercado mundial se aproxima más a un mercado de competencia perfecta que los mercados nacionales. De ahí, sus relaciones de precios reflejan la mayor eficiencia en la asignación de recursos. Por ende, en la medida que una economía se abre comercialmente (eliminación de trabas arancelarias y para-arancelarias) al resto del mundo, se ve forzada a alinear sus precios con los precios internacionales y a asignar sus recursos de acuerdo a sus ventajas comparativas para competir tanto en el mercado internacional como en el doméstico. Desde una perspectiva dinámica, la exportación pone a la empresa en contacto con las mejores prácticas internacionales en su ramo y permite realizar Benchmarking en relación con actividades o tareas específicas. En tal sentido, se transforma en fuente importante de aprendizaje tecnológico, comercial y gerencial. En general, la presencia en mercados internacionales representa una ventana de información de creciente importancia para el desempeño de cualquier empresa.

Por último, el sentido común señala simplemente que, si una empresa puede competir en el mercado internacional, puede competir también en el doméstico.

Ventaja competitiva revelada.

Ventaja relativa de exportaciones:

$$VRE_{ai} = (X_{ai} / X_{ni}) / (X_{ar} / X_{nr})$$

Si VRE_{ai} es mayor que 1 \rightarrow *Ventaja Comparativa Revelada*; menor 1 \rightarrow desventaja comparativa

Donde:

VREai = Ventaja relativa de exportaciones de la mercancía a en el país i.

Xai = Valor de las exportaciones de la mercancía a en el país i.

Xni = Valor de las exportaciones totales (excepto la mercancía a) en el país i.

Xar = Valor de las exportaciones de la mercancía a en el mundo (menos el país i).

Xnr = Valor de las exportaciones totales (menos la mercancía a) en el mundo (menos el país i).

Entre más elevado el índice, mayor grado de especialización y competitividad; tendencias en el tiempo: crece → gana competitividad; reduce → pierde

Por lo tanto haciendo estos cálculos y comparándolo con las economías del mundo se tiene:

| Tabla 11: VCR de los Principales Productores de Fruta a Nivel Mundial | | | |
|---|-------------|-------------------------|-------------|
| País | 1990 | País | 2000 |
| Estados Unidos (1) | 9.85 | Estados Unidos(1) | 10.92 |
| China(6) | 4.01 | México(6) | 4.63 |
| Brasil(7) | 3.24 | Francia(7) | 4.49 |
| México(9) | 3.13 | Bélgica y Luxemburgo(9) | 3.1 |
| Tailandia(10) | 2.88 | Chile(10) | 3.01 |

| Tabla 12: VCR de las Importaciones de Estados Unidos contra el Resto del Mundo | | | |
|--|---------------------|------------------|---------------------|
| País | Porcentaje (%) 1990 | País | Porcentaje (%) 2000 |
| México(1) | 34.83 | México(1) | 34.89 |
| Chile(2) | 10.45 | Chile(2) | 10.74 |
| Ecuador(3) | 8.68 | Canadá(3) | 10.65 |

Fuente: elaboración propia en base a datos publicados por el banco Mundial, 2003.

Como se observa en las tablas 12 y 13 dentro del análisis de la ventaja comparativa revelada para el sector frutícola, México puede tener una participación positiva, sin

embargo si se descuida podría suceder un caso similar al de los granos, por tal motivo nuevamente se justifica la investigación, donde se estará proponiendo, en base a la competitividad de las políticas agrícolas ineficientes una política agrícola eficiente, la cual haga que el sector despegue de la manera optima, para crear el desarrollo sostenible, tanto para el estado como para el país, pudiendo, en el caso de la guayaba tener una representación y demanda a nivel mundial.

Cuestionario aplicado a más de 25 productores en el municipio de Jungapeo, Michoacán, principal representante de la producción de guayaba en la región oriente a la cual pertenece el municipio:



Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales (ININEE)
Programa de Maestría En ciencias en Comercio Exterior



**Encuesta sobre la producción de guayaba en el
Estado de Michoacán**

Presentación: Señor productor solicitamos su apoyo para la aplicación de la presente encuesta que tiene un carácter totalmente académico y confidencial y contribuirá a la solución de problemas en el sector frutícola del estado.

No.
Fecha

C.E.
Hora

| | | | | | | |
|-----------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--|---|
| a. Nombre: | | | | | | |
| b. Edad: | | | | | | |
| d. Sexo: | 1. Masculino | <input type="checkbox"/> | 2. Femenino | <input type="checkbox"/> | | |
| c. Instrucción: | 1) sí | <input type="checkbox"/> | 2) no | <input type="checkbox"/> | d. Años en la agricultura: | <input type="text"/> |
| 1. Sabe leer y escribir | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | e. ¿Emigra actualmente par a trabajar? | 1) Si <input type="checkbox"/> 2) No <input type="checkbox"/> |
| 2. Último grado de estudios | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | f. ¿Ha emigrado alguna vez? | 1) Si <input type="checkbox"/> 2) No <input type="checkbox"/> |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | g. ¿La producción de guayaba se relaciona con su migración? | 1) Si <input type="checkbox"/> 2) No <input type="checkbox"/> |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | j. ¿Por qué? | <input type="text"/> |

h. Producción y superficie

| Cultivo | Modalidad (Riego por goteo, riego por aspersión Temporal) | Sup. Sembrada (ha) | Sup. Sembrada Propia (ha) | Sup. Sembrada Rentada (ha) | Sup. Cosechada (ha) | Sup. Siniestrada (ha) | Producción (ton) |
|---------------------|--|----------------------|---------------------------|----------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| | | | | | | | |
| 1. Guayaba | 1) riego por goteo | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| | 2) Riego por aspersión | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| | 3) Temporal | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 2. Guayaba calvillo | 1) riego por goteo | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| | 2) Riego por aspersión | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| | 3) Temporal | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

i. Equipamiento agrícola (tecnología).

| 1.1 Equipo | 1) SI | 2) NO | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Tractor | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 2. Arado | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3. Niveladora | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 4. Bomba | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 5. Estación de bombeo colectiva | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 6. Yunta y/o tronco | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| j.2 Tecnología | Descripción | 1) SI | 2) NO |
| 1. ¿Cuáles son las plagas más comunes y de que manera se controla? | Mosca de la fruta | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | Clavo | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | Fertilizantes | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. ¿Cuáles son las enfermedades mas comunes y como se controlan? | Descripción | 1) SI | 2) NO |
| | Pecas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | Fertilizantes | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. ¿Reciben capacitación para dar un mejor uso de las maquinas, con que frecuencia? | 1) si | 2) NO | |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. ¿Reciben capacitación para mejorar las técnicas de cultivo de guayaba, con que frecuencia? | 1) si | 2) NO | |
| | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

k.3 Equipo de transporte

| | 1) SI | 2) NO |
|-------------------------|-------|-------|
| 1. Trailer | | |
| 2. Tortón | | |
| 3. Camioneta de redilas | | |
| 4. pick up | | |
| 5. Auto sedan | | |
| 6. Otro ¿Cuál? | | |

l. Recurso hídrico

| Equipo | 1) SI | 2) NO |
|------------------------|-------|-------|
| 1. Pozo propio | | |
| 2. Pozo colectivo | | |
| 3. Manantial propio | | |
| 4. Manantial colectivo | | |

| m. insumos | 1) SI | 2) NO |
|-------------------------------|-------|-------|
| 1. Insecticidas | | |
| 2. Fertilizantes | | |
| 3. Fungicidas | | |
| 4. Herbicidas | | |
| 5. Reguladores de Crecimiento | | |
| 6. Otros ¿cual? | | |

n. Empleo de mano de obra para la producción

| 1. Para la producción agrícola: | | |
|---|-----------------------|---|
| 1. Emplea peones o jornaleros | | |
| 2. Emplea solo mano de obra familiar | | |
| 3. Emplea una combinación de ambas | | |
| Proporción | | % |
| | Jornaleros | |
| | Mano de obra familiar | |
| 4. mano de obra empleada en la cosecha | | |
| 5. mano de obra empleada en el corte | | |
| 6. mano de obra empleada en el cuidado de la tierra | | |

p. Comercialización

| Destino de la producción | % | ¿A quien la vende? | ¿Donde la Vende? | Marca | ¿A que precio vende? | Forma de Venta | cual empacadora |
|--------------------------|---|--------------------|---------------------|-------|----------------------|---------------------------|-----------------|
| 1. Venta | | | 1. En Localidad | | | 1. A pie de parcela | |
| 2. Autoconsumo Humano | | | 2. En el extranjero | | | 2. Mercado Local | |
| | | | a) Estados Unidos | | | | |
| | | | b) Canadá | | | | |
| | | | c) Japón | | | | |
| | | | d) Francia | | | | |
| | | | e) Inglaterra | | | | |
| 3. Otro | | | 3. Otro | | | 3. Intermediario | |
| ¿Cual? | | | | | | 4. En domicilio comprador | |
| | | | | | | 5. Otro | |

q. Certificación

| | | |
|--|-------|-------|
| 1. ¿Cuenta con alguna certificación? | 1) Si | 2) No |
| 2. ¿Cuál? | | |
| 3. ¿Cuántos años tiene certificado? | | |
| 4. ¿Cuál es el costo de certificación? | | |

r.1 Problemática de comercialización

| 1. Señale los principales problemas que ha tenido con la producción de guayaba | 1) Si | 2) No | 2. señale los problemas que ha tenido en cuanto a la exportación | 1) Si | 2) No | 3. señale los problemas que ha tenido en cuanto a los apoyos del gobierno | 1) Si | 2) No |
|--|-------|-------|--|-------|-------|---|-------|-------|
| 1. Escasez de capacitación y asesoría técnica | | | 1. Altos costos de certificación | | | 1. Apoyos insuficientes | | |
| 2. Falta de información | | | 2. Falta de mercado | | | 2. Burocracia en los apoyos | | |
| 3. Alta incidencia de plagas y enfermedades | | | 3. Forma de negociación | | | 3. Ausencia de un marco normativo | | |
| 4. Políticas contrarias a la producción agrícola | | | 4. Falta de apoyos para acopio | | | 4. Desconfianza en los apoyos | | |
| 5. Ausencia de infraestructura productiva | | | 5. Falta de asesoría en comercio internacional | | | 5. Demasiados requisitos. | | |
| 6. Falta de insumos adecuados para el desarrollo del producto | | | 6. Otros ¿Cuáles? | | | 6. Otros ¿Cuáles? | | |
| 7. Otros ¿Cuáles? | | | | | | | | |

LOS PRINCIPALES PROBLEMAS EN LO REFERIDO CON LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES

Falta de apoyos gubernamentales

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|

Burocracia en los apoyos

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|

Ausencia de un marco normativo

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|

Desconfianza hacia las instituciones

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|

LOS PRINCIPALES PROBLEMAS EN LO REFERIDO CON LOS APOYOS INSTITUCIONALES RADICAN EN

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Infraestructura básica | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Asistencia técnica | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Comercialización | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Asistencia a ferias | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Elaboración de proyectos | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Certificación | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Proyectos productivos | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|-----------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Establecimiento de cultivos | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Producción | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Nivel Federal | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|--------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Nivel Estatal | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|-------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| Nivel Municipal | | | |
|) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

| | | | |
|------------------------------|---------------|------------------|-----------------------------|
| No hay apoyos de ningún tipo | | | |
| 1) Totalmente de acuerdo | 2) De acuerdo | 3) En Desacuerdo | 4) Totalmente en Desacuerdo |

POLÍTICAS AGRÍCOLAS

A. ¿Conoce las políticas agrícolas que se aplican en el país?

- 1) Si
- 2) No

b. ¿De que manera los programas del gobierno federal han fomentado las exportaciones agrícolas?

- 1. En gran medida
- 2. Poco
- 3. Muy poco
- 4. Nada

c. ¿De que manera los programas del gobierno estatal han fomentado las exportaciones agrícolas?

- 1. En gran medida
- 2. Poco
- 3. Muy poco
- 4. Nada

d. ¿Conoce la política comercial de nuestro país con respecto a la guayaba?

- 1) Si
- 2) No

e. ¿Considera que las políticas comerciales de nuestro país con respecto a las frutas (guayaba) es?

- 1. Muy adecuada
- 2. Adecuada
- 3. Inadecuada
- 4. Totalmente inadecuada

f. ¿Por qué?

g. ¿Considera que las políticas comerciales de nuestro país con respecto a las frutas (guayaba) es?

- 1. Muy eficiente
- 2. Eficiente
- 3. Ineficiente
- 4. Totalmente ineficiente

h. ¿Considera que las políticas comerciales de nuestro país con respecto a las frutas (guayaba) va de acuerdo a los requerimientos es?

- 1. Muy adecuada
- 2. Poco
- 3. Muy poco
- 4. Nada

i. ¿Cuál sería la propuesta que tendría usted para modificar la política comercial para la guayaba?

j. ¿Las relaciones comerciales de México-USA son favorecedoras para la producción y exportación de la guayaba?

- 1. En gran medida
- 2. Poco
- 3. Muy poco
- 4. Nada

k. ¿Actualmente esta exportando a Estados Unidos?

- 1. Si
- 2. No
- 3. Poco
- 4. Muy poco

l. ¿Tiene proyectado hacerlo en el futuro?

- 1. Si
- 2. No

m. ¿Por qué?

n. ¿Cree que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari?

- 1. En gran medida
- 2. Poco
- 3. Muy poco
- 4. Nada

o. ¿Cree que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León?

- 1. En gran medida
- 2. Poco
- 3. Muy poco
- 4. Nada

p. ¿Cree que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el sexenio de Vicente Fox Quesada?

- 1. En gran medida
- 2. Poco
- 3. Muy poco
- 4. Nada

q. ¿En cual de todos los periodos anteriores considera usted que fue mejor la política agrícola aplicada a la guayaba?

- 1. Salinas
- 2. Zedillo
- 3. Fox

7.2 ANALISIS DE RESULTADOS

En la descripción de los resultados obtenidos de la investigación de campo y competentes al tema puede especificarse que, el 80% de los productores entrevistados son hombres y un 48% oscila entre los 31 y 40 años, indicándonos que es una actividad nueva relativamente y de tiempo para que se vean los frutos redituados hasta estos tiempos. Por consecuencia los productores saben leer y escribir en un 80% de los entrevistados de los cuales el 56% solo ha llegado a la secundaria y los demás tiene la primaria completa e incompleta.

A pesar de que la gente es joven los años dedicados en la agricultura es de 20 años en un 52% de los entrevistados, de lo cual la producción de guayaba en un 60% es tipo calvillo; tienen en un 64% de 2 a 4 hectáreas y en un 52% es cultivo de temporal, obteniendo un rendimiento de 10 a 20 toneladas por hectárea en un 97%.

De los problemas de tecnología tenemos que las maquinarias utilizadas son rudimentarias sin decir que son escasas, al tener podadoras, tijeras, cajas y morrales, de tal manera que esto provoca en un 96% problemas de pecas en la fruta y en un 64% como principal plaga al clavo, consecuencia de lo anterior comentan los productores en un 84% no recibir una capacitación técnica para uso de fertilizantes y agroquímicos.

El traslado de la fruta desde la huerta a la empacadora es por camioneta de redilas y pick up en un 88%, lastimando el producto y cortando la vida en anaquel; actividad que en promedio contrata de 61 a 90 personas, dependiendo del estado de la huerta (inicio de producción o temporada de corte), de la producción el 76% es para venta, de la cual el 60% es vendida a intermediarios, y esta se destina al mercado local el 72% y el 28% restante es de exportación indirecta. El precio promedio pagado al productor en un 52% oscila entre los \$7 a \$9 pesos por kilo y la caja de 20 kilos dependiendo del calibre y calidad oscila desde los \$80 a \$140 pesos.

Las huertas de los productores entrevistados en un 96% no se encuentra certificada, ya que uno de los principales problemas que los productores observan en un 44% es la alta

incidencia de plagas y enfermedades, además de que el 64% consideran los costos de certificación como altos.

Los apoyos que otorga el gobierno para la actividad son considerados como insuficientes en un 56% de los entrevistados y el 64% considera que de los apoyos que se otorgan son insuficientes o muy limitados a cierto punto o actividad dentro de la cadena productiva. El 84% de los entrevistados consideran que hay una falta de proyectos impulsores de la actividad o proyectos aplicables y efectivos para su desarrollo.

Dentro del aspecto político el 96% de los productores conocen acerca de las políticas agrícolas, pero ese mismo porcentaje dijo desconocer que exista una política comercial específica para la guayaba, por otro lado el 64% considera que la política frutícola es inadecuada e ineficiente al centrarse en granos y no en frutas que es la actual actividad agrícola importante. Se les pregunto acerca de la relación México- Estados Unidos de América, la cual consideran en un 48% irrelevante y en un 56% que ya no es mercado para exportar.

A continuación se analizarán resultados para comprobar las hipótesis planteadas y ver la efectividad de la investigación.

Después de los resultados obtenidos por la encuesta se han procesado en el programa SPSS, STATGRAFICS, EXCEL, de los cuales se han arrojado datos muy interesantes han sido análisis para que se pueda llegar a la prueba de las hipótesis planteadas con anterioridad dentro de la investigación para las cuales tenemos:

Dentro de la investigación se planteo como hipótesis general que las políticas que aplica México para dar un desarrollo a la fruticultura son insuficientes en el contexto, lo cual al momento de competir a nivel internacional e incluso doméstico, existen fuertes inconvenientes, trabas y dificultades para obtener los beneficios para el productor en si, ya realizada la investigación de campo con los productores directamente, analizamos esta afirmación y se obtuvo como resultado el siguiente análisis:

ANÁLISIS: Dentro del análisis se han planteado una serie de preguntas relacionadas a las políticas agrícolas comerciales, dando como resultado una aprobación de la hipótesis general la cual tiene una correlación mayor a 0.7824, con un nivel de significancia del 95%, lo anterior se traduce, en que de acuerdo a las preguntas propias del cuestionario, los productores hacen del conocimiento de la existencia de leyes y reglamentos para la actividad agrícola, apoyos para el sector frutícola, sin embargo no especifican o desconocen el hecho de que exista una ley o reglamento para la producción de la guayaba, solo se limitan a la tenencia de la tierra, la actividad a la cual se destina, y la distribución de la riqueza, los apoyos ofrecidos son principalmente para los productores de granos, y los asociados, la guayaba aun no tiene una sociedad bien registrada, ASERCA es la organización encargada de brindar apoyos de comercialización y promoción, pero nada relacionado con la producción. Para la producción esta PROCAMPO para apoyo a agroquímicos y fertilizantes, pero son insuficientes para combatir fuertes plagas.

Las hipótesis generales:

- Otra hipótesis planteada es, que la rentabilidad alta que tiene el estado de Michoacán esta relacionado con el aumento de la población:

Esta hipótesis se rechaza ya que se ha encontrado que la población y su aumento no tiene que ver con la rentabilidad de la guayaba, ya que existe gente que ya no se dedica a la producción de la guayaba o que está produciendo por la edad, o por considerar otra actividad un cuanto más lucrativa, así la obtención de una mayor rentabilidad esta relacionada en base a los tratos que se le dan a la tierra, es decir, la nueva tecnología empleada, la correlación obtenida en el análisis estadístico esta así, 0.2317, al 95% de confianza, descartando a la población en aumento un factor de aumento de rentabilidad, el factor aumento de rentabilidad es la tecnología aplicada.

- La inversión y mejor uso de la tecnología dieron como resultado una mayor competitividad para la guayaba michoacana para exportación al mercado Estadounidense en los años 1990-2004.

De acuerdo a los resultados de la investigación tenemos dos partes primordiales, la tecnología que se utiliza por un lado y la inversión que recibe el sector para subsistir. El primer aspecto tenemos que si la tecnología no esta en la cúspide si se tienen nuevas formas de cultivar como son, no dejar que el árbol crezca tanto hacia arriba, sino también se extienda a los lados, esto restara árboles en la huerta pero dará mayores rendimientos, el cultivo es temporal, pero si es necesario existen caminos de agua natural que pueden servir de riego para la huerta, y el corte aun es tradicional por la delicadeza de la fruta, lo cual le otorga una mayor calidad. El segundo factor que es la inversión es la menos agraciada al contar con muy poca difusión acerca de invertir en la actividad, la inversión es solo productor-gobierno estatal o en su caso municipal, siendo esta insuficiente para crear y tener mayor tecnología para crear una agroindustria, al tener programas con ayudas poco significativas, ya que la guayaba no esta siendo exportada, en grandes cantidades hacia estados unidos, ya que tienen el principal problema de certificación, por tal motivo esta hipótesis se rechaza.

- Los subsidios mejoraron la situación frutícola de Michoacán.

Se ha analizado la incidencia que tiene los subsidios en el campo y en el mejor desarrollo para este, encontrándose aprobada esta hipótesis, ya que como se muestra en los resultados la correlación es de 0.8942, al 95% de confianza. Lo cual en la investigación de campo hay registros que cuando se apoya al productor con algo más esta sale con una ganancia extra, es decir, cuando se invierte en capacitaciones, subsidios al precio o subsidios a la compra de insumos la producción puede ser más benéfica.

- El tipo de cambio y los precios internacionales tuvieron una influencia positiva en la exportación de la guayaba michoacana en los periodos de 1990-2004.

Esta hipótesis es rechazada, ya que en Michoacán dentro del periodo no se tuvieron exportaciones en fresco de la guayaba, sin embargo se tienen registros que las exportaciones que tiene Michoacán son de manera indirecta, y el precio de las exportaciones si esta influenciado por lo que el mercado internacional o extranjero establece, para el caso de la guayaba es benéfico ya que es considerada una fruta exótica, y si es de calidad es muy bien pagada, pero para ello necesita el productor certificarse y

eliminar las plagas y enfermedades que menos le dejen participar en el mercado; por otro lado y con pláticas con los productores, estos han hecho referencia que la fruta industrializada si tubo cambios en la demanda, cuando los precios eran altos, la demanda bajaba y cuando los precios eran bajos la demanda aumentaba, dentro del mercado nacional.

- La mano de obra empleada para la producción de guayaba fue barata por ello la productividad de la fruta ha crecido en los últimos años.

Se aprueba esta hipótesis ya que la mano de obra se ha buscado barata, aunque se importe de otros estados, como lo son Guanajuato, Guerrero, Jalisco y rancherías cercanas de esta manera la productividad dada por la guayaba en porcentaje es mayor.

A continuación y en base a resultados obtenidos en la investigación de campo y datos teóricos se harán unas propuestas y recomendaciones:

7.3 PROPUESTA DE POLITICAS AGRICOLAS COMERCIALES PARA LA GUAYABA

Después de realizada la investigación y en base a las necesidades que cada uno de los productores de Jungapeo han requerido se tienen tres propuestas principales:

1. Se deben dirigir apoyos suficientes para que se les otorgue tanto capacitación, como asistencia y apoyos económicos, para que cada productor conozca más de la logística y funcionamiento de una buena comercialización, dejando de lado de esta manera tanta intermediación obteniendo una mayor utilidad por su producción.
2. Se debe considerar un apoyo, ya sea económico, social o de asistencia, para cada uno de los certificados de calidad, sanidad y fitosanitarios para cada una de las huertas requiere para poder dar un valor de calidad más reconocido a nivel internacional, permitiéndoles así mayores ventas.
3. Se debe considerar un marco legal regulador de la actividad para no perder terreno de manera inmediata, cuando haya una mayor globalización comercial del producto.

7.4 RECOMENDACIONES PARA TRABAJOS FUTUROS

Es importante destacar que este deberá de ser uno de muchos trabajos productivos para el estado, principalmente reconociendo que la actividad investigada es uno de las tanta principales del estado, por ello algunas recomendaciones para trabajos futuros están basadas en los resultados obtenidos de investigaciones tanto teóricas como de campo y las cuales son:

1. Realizar una investigación de la producción de la guayaba, que se tiene en Estados Unidos de América, así como de un estudio de gustos, hábitos y consumo en dicho país, además de estudiar a la Unión Europea y Japón que son las dos naciones que también demanda fuertemente la guayaba.

2. Realizar una investigación acerca de cómo combatir definitivamente a la mosca de la fruta en el oriente de Michoacán.
3. Realizar una investigación o determinar un canal de distribución más efectivo que el que se tiene para que el producto llegue en un mejor momento y dure más en anaquel.
4. Realizar una investigación acerca de los empaques más convenientes para la transportación del la guayaba, sin que esta sufra golpes, ya que el empaque que se tiene esta muy aglomerado de la fruta.
5. se requiere un estudio que justifique una mayor inversión real al fruto; para llevar a cabo un buen manejo de recursos humanos, tecnológicos y financieros, considerando el precio, calidad del producto, es decir, todo un proceso de desarrollo para resultar en mayor satisfacción del consumidor.
6. Divulgar los resultados de esta y otras investigaciones para que sean utilizados en el municipio y por los productores analizando los factores que inciden en la competitividad política agrícola a nivel nacional, para competir a nivel internacional.

CONCLUSIONES

La globalización en la actualidad ha creado la aplicación de nuevas políticas comerciales y diferentes formas de comercialización en el mundo, por lo que estas y la competitividad juegan un papel decisivo en la participación de una empresa o de un sector dentro de un nuevo mercado.

Son pocas las investigaciones realizadas de políticas comerciales en conjunto a la competitividad de productos agrícolas en México, puesto que el tema es relativamente nuevo, por lo que podría generar un gran aporte para el sector agrícola michoacano, e incluso a todo el país materia de políticas comerciales y competitividad.

Es importante aclarar que la información es poca, por lo que se generara a partir de la disponibilidad que exista por parte de las instituciones gubernamentales y no gubernamentales.

Las conclusiones a las que se han llegado, después de desarrollar la investigación científica en el sector guayabero de la región oriente de Michoacán en especial en el municipio de Jungapeo, con posibilidad de exportar hacia Estados Unidos y otros mercados fueron las siguientes:

- Se concluye que los productores de guayaba de Jungapeo, son competitivos, pero su política agrícola para la fruta de la guayaba crea una incompetitividad en un 74% aproximadamente, dando lugar a la tecnología como principal variable dependiente afectable y comercialización después de cosechada la fruta. Esto se muestra claramente en los resultados obtenidos de la encuesta a productores.
- Se determinó que las variables independientes (precio, tecnología, rentabilidad, mano de obra y subsidios) afectan fuertemente a la competitividad de la política agrícola.
- Respecto al marco teórico, se estudió lo relacionado a las teorías de comercio internacional, la ventaja comparativa y comportamientos de política agrícola,

además de considerar los criterios de evaluación de varias instituciones como son OCDE, INEGI, MIT, otros institutos de investigación. Se investigo teóricamente y empíricamente lo establecido para competitividad y política agrícola en los países de México, y Estados Unidos, así como la parte teórica de cada una de las variables independientes, donde se extrajeron sus dimensiones e indicadores para efectuar el estudio de campo.

- Por consiguiente, el resultado obtenido de la hipótesis general y las cinco hipótesis de trabajo que se formularon se validan en su totalidad.
- En conclusión, el trabajo de campo dio respuesta al objetivo general y a los específicos que se plantearon en el sentido de aportar resultados concretos avalados con opiniones y puntos de vista de los investigadores y productores que participaron en la investigación.

Otras conclusiones a las que se llegaron son las siguientes:

Baja capacidad organizativa.- El Sistema propuesto por parte de las autoridades municipales y de los principales organizadores no ha terminado de consolidarse, de esta manera no hay una comunicación fluida entre cada uno de los productores.

Atraso tecnológico en la producción.- Debido a la mala aplicación de técnicas existentes o técnicas obsoletas de manejo de huertos, fertilización y riego; dadas la falta de un apoyo técnico y económico, las restricciones fitosanitarias que limitan la exportación por presencia de moscas de la fruta, peca, clavo son mayores. Ya se realizó la visita de inspectores de USDA para autorizar la exportación de fruta fresca a Estados Unidos, existe optimismo para el reconocimiento de zonas libres en Aguascalientes y Zacatecas que están más avanzadas en este aspecto y a Michoacán le falta tener una menor incidencia de las plagas antes descritas..

Poca vida de anaquel.- Se pierde entre el 25 y 30% del peso del fruto en los primeros 10 días de cosechada. Insuficientes prácticas de poscosecha (preenfriado, grado de madurez, temperaturas de almacenamiento y refrigeración, entre otros).

Deficiente infraestructura de poscosecha y comercialización.- Entre septiembre y enero se cosecha el 70% de la producción. La Capacidad instalada para la industrialización es muy reducida, solo la industria casera, la cual en un grado mayor de exportación sería insuficiente la capacidad instalada de la planta. Aquí se requiere un gran apoyo e inversión.

Incipiente financiamiento en todos los eslabones de la cadena y falta de seguro agrícola, tanto económico como de asistencia.

Problemas fitosanitarios la presencia de moscas de la fruta y el no contar con zonas de baja prevalencia, es uno de los principales obstáculos para poder comercializar la fruta a los estados del norte y por consiguiente la exportación, aunque la fruta en si cuidada es de muy buena calidad.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- Abriendo Surcos, "Revista mensual editada por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria", Órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.
- Abriendo Surcos, Revista mensual editada por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, Órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural
- Agricultura y el medio ambiente", ponencia presentada en el 48° Congreso Internacional de Agricultura, Outlook, 1996.
- Alvarado, Emilio Alvarado, "La crisis del Estado del bienestar en el marco de la crisis de fin de siglo: algunos apuntes sobre el caso español", en Alvarado (ED.): *Retos del Estado del Bienestar en España a finales de los noventa*, Madrid: Techos, 1998, pp. 21-57. Americanistas, Estocolmo-Uppsala, Suecia.
- ALVAREZ, Torres, Manual de Competitividad, Panorama. (1998), México.
- AMEX, Bank 1994. Editorial, "Unemployment in the 1990s: how serious?" *The AMEXBANK Review*, 21 (1), Enero, pp. 1-8.
- Andrés y García Javier Andrés y Jaume García, "La persistencia del desempleo en España: un enfoque agregado", en Velarde, García Delgado y Pedreño (eds.): *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*, Madrid: Colegio de Economistas, 1990, pp. 347-386.
- Andrés y García, Javier Andrés y Jaume García, "Principales rasgos del mercado de trabajo español ante 1992", en José Viñals (ED.): *La economía española ante el Mercado Único Europeo. Las claves del proceso de integración*, Madrid: Alianza, 1992.
- Anisi, David Anisi, *Creadores de escasez; del bienestar al miedo*, Madrid: Alianza, 1995.
- Anisi, David Anisi, *Trabajar con red. Un panfleto sobre la crisis*, Madrid: Alianza, 1988.
- ARGUELLES, Antonio, La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional, Fondo de Cultura Económica, (1994).
- ASERCA, "Estudio del Mercado Mundial de la Guayaba", México 1996

- ASERCA, Estudio del Mercado Mundial de la Guayaba, México 1996
- AZUA, Jon, Alianza Cooperativa para la Nueva Economía (empresas, gobiernos y regiones innovadoras). (2000), Mc Graw Hil de España, S.A.U.
- BAN.COMEXT, México (1996).
- BARRERA, A. Panorama General de la Biología en México. Reimpreso del Laboratorio de Biogeografía "Alfredo Barrera". Facultad de Ciencias, UNAM. México, 1968.
- BONALES, Valencia, Joel, La competitividad de /as empresas de Uruapan Michoacán, exportadoras de aguacate a los Estados Unidos de América, México, 2001.
- Bosserelle, É. Bosserelle, *Le cycle Kondratieff. Théories et controverses*, París: Masson, 1994.
- BRADFORD, C. The new Paradigm of Systemic competitivness: Toward More Integrated Policies in Latin Ameritan. París: OCDE. (1994), París, Francia.
- Byé, P. y Fonte, M., *Is the technical model of agriculture changing radically?* en Ph.
- CHALCHOLIADES, Miltiades; Economía Internacional, editorial Mc Graw Hill; 2a. Edición, (1992) México. Chicago Press, 1929.
- COHEN, et al. Competitiveness. Estados Unidos: Center for Research in Business. University of California at Berkeley, (1984).
- Colegio de Postgraduados. Catálogo 1979. Editado por la SARH en colaboración con el Depto. de Servicios Académicos del Colegio de Postgraduados de Chapingo. México.
- CZINKOTA, Michael, y Ronkainen, Marketing Internacional, editorial Mc Graw Hill, 4a edición, México.
- DEMING, W. E. Calidad, productividad y competitividad, Díaz de Santos, Madrid,
- DRUCKER, Peter, La Sociedad Post Capitalista, Editorial Norma, (1993), Buenos
- Echánove, F., *"El abasto de productos hortofrutícolas a la ciudad de México: mecanismos de comercialización y estructura de poder."*, tesis de maestría, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Antropología, Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa, (1999), México.

- FITZ, Patrick, Peter y ZIMMERMAN, Alan. *Essentials Of Export Marketing*, Asociación Norteamericana de Administración, 1985.
- GARCIA, Saldaña Gorki, *Esquemas y modelos para la competitividad*, Ediciones Castillo, (1993), México.
- GOMEZ, M. "*Episodios de la vida de la Escuela Nacional de Agricultura*". Centro de Economía Agrícola. Colegio de Postgraduados de Chapingo. México, 1976.
- Gómez-Cruz, Manuel Ángel y Carabao, Felipe de J., 1990; "La agro maquila hortícola: nueva forma de penetración de las transnacionales", en *Comercio Exterior*, vol.40, N° 12, México. N .1991, La agro maquila hortícola, nueva- forma de penetración de los monopolios internacionales en la agricultura mexicana, CIESTAAM-Chapingo, México.
- Grossmann, Henryk Grossmann, "*La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalist*"a, México: Siglo XXI, 1977.
- Guerrero, Diego Guerrero (ed.), "*The Distribution of National Income: Theory and Practice of Marxist Analysis*", monographic de la revisit *International Journal of Political Economy*, 27 (4), invierno 1997-98, Nueva York: Sharpe.
- Guerrero, Diego Guerrero, "*Competitividad: teoría y política*", Barcelona: Ariel, 1995.
- Guerrero, Diego Guerrero, "*Historia del pensamiento económico heterodoxo*", Madrid: Trotta, 1997.
- HATZICHRONOGLU, T. *Globalization and compefifiveness: Relevanf Indicafors*, OCDE. (1996), París, Francia.
- HERNÁNDEZ, Sampieri, Et al. *Metodología de la investigación*, Mc Graw Hill. 2' Edición, (1999), México, p. 234.
- INEGI, *Cuentas Nacionales*, 1999.
- INIF. Boletín de divulgación N° 1, "*Organización y Proyección del INIF y de la Secretaría de Agricultura y Ganadería*". México, 1961.
- KERLINER, Fred N. *Investigación del comportamiento*, Mc Graw Hill, (1988) tercera edicibn, (1988), México, p. 514.

- KIRKLAND, Richard, Enfering a New Age of Boundless Compefifion, Fortune, no 6, March 14,
(1988), Nueva York, Estados Unidos.
- KOTLER, Philip, y Armstrong, Gary. "Marketing" Prentice Hall, México. 2000.
- Koutsoyiannis A. Koutsoyiannis, "*Microeconomía moderna*", Buenos Aires: Amorrortu, 1985.
- KRUGMAN, Paul, R. Economía Internacional, Teoría y Política, editorial Mc Graw Hill; quinta Edición, (2001), España.
- Lafontaine y Müller Oskar Lafontaine y Christa Müller, "*No hay que tener miedo a la globalización*". *Bienestar y trabajo para todos*, Madrid: Biblioteca Nueva, 1998 (con prólogo de Juan Francisco Martín Seco).
- LEVITT, Theodore, fhe Markefing Irnaginafion, The Free Press, (1986), Nueva York.
- LEVY, Santiago, Un modelo c/&ico de comercio internacional, Colegio de México; Vol. 1, No. 2, (1986).
- Long, Norman, "*Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural*", en Hubert Carton de Grammont y Héctor Tejera, La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio, Tomo I (Lara, S. y Chauvet, M. coordinadoras), UNAM-INAH-UAM/Az-Plaza y Valdés Editores, México.
- Magdoff, Harry Magdoff, "A letter to a contributor: the same old state", *Monthly Review*, 49 (8), Enero 1998.
- Mandel, E. Mandel, "*Long Waves of Capitalist Development*". *The Marxist Interpretation*, Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- Marx, Karl Marx, *El Capital, libro I*, Madrid: Siglo XXI, 1977.
- Mattick, Paul Mattick, "*Marx y Keynes*", México: Era, 1969.
- Mattoo, A. K., T. Murata, E. B. Pantastico, K. Chachin, K. Ogata and C. T. Phan. 1975. Chemical changes during ripening and senescence. In: Post harvest physiology, handling and utilization of tropical and subtropical fruits and vegetable. E. B. Pantastico Ed. Westport, Conn. AVI. Publishing Co. 1975. Chapter 7.
- MICHEL, Robert;Sfracfegy Pure and Simple: How Winning CEOS Their Compefifion, New

- York, Mc Graw Hill, (1993),
- MONTERDE, Agustín, Estrategias para la Competitividad Internacional, edit. Macchi, (1992),
Argentina.
- MORITA, Akio, Hecho en Japón, Lasser Press Mexicana, México, (1990),
- ORTIZ, Flores Francisco Javier, Metodología para el Análisis de la competitividad
- PADUA, Jorge. Técnicas de investigación aplicadas a las ciencias sociales, Colegio de México y F.C.E. 6ª Edición, (1996) México.
- PORTER, M. The competitive Advantage of nations, The Macmillan Press Ltd
- RICARDO, David, Principios de Economía Política (Principles of Political Economy
- RICHARD, D. Robinson, Internationalization of Business: An Introduction (Hinsdale, IL, Dryden Press, 1984.
- SAGARPA, Ficha Técnica de Largo Plazo Para Los Mercados Agrícolas Internacionales 2002 – 2012, Abril 2003
- SCHUMPETER, J. A. Teoría de/ desenvolvimiento económico, Fondo de Cultura Económica.
1994, México.
- Schwartz , Pedro Schwartz, “*Nuevos Ensayos Liberales*”, Madrid: España, 1998.
- SCOTT, B. Y LODGE, G. U.S. Competitiveness in the World Economy, Boston: Harvard Business School Press, (1985), Estados Unidos.
- THURSTONE, L y Chave, E., the Measurement of Attitude. Chicago: University of Chicago Press, 1929, p, 61-63.
- Tobin, James Tobin, “*El paro en los años ochenta. Diagnóstico y prescripción a nivel macroeconómico*”, *Papeles de Economía Española*, 26, 1986, pp. 353-368..
- UACH, Evaluación del plan de estudio vigente. Departamento de Preparatoria Agrícola. Comisión Reestructuradora. Chapingo, Edo. de México, 1981.
- UACH, Evaluación del plan de estudio vigente. Departamento de Preparatoria Agrícola. Comisión Reestructuradora. Chapingo, Edo. de México, 1981.
- UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO FACULTAD DE CIENCIAS, LABORATORIO DE INVESTIGACION EDUCATIVA, LABORATORIO DE ESTADISTICA.

WALTERS, Glenn y Bargirl, Braise, Marketing Channels, Glenview, IL, Scott Foreman, 1982.

WILENSKY, Alberto L. Marketing estratégico simbólico de la demanda y clave rea/ del negocio,

editorial Tesis, (1986), Buenos Aires, Argentina.

www.fas.usda.gov

www.nalusda.gov/

www.state.gov/www/issues/economic/index.html

www.usda.gov/farbill/index

ZIKMUND, William y D'Amico Michael, Mercadotecnia, Edit. CECSA. (1993).

ANEXO 1: Frecuencias

Tablas de frecuencia

Tipo de encuesta

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | PRODUCTOR | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Sexo

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | MASCULINO | 20 | 76.9 | 80.0 | 80.0 |
| | FEMENINO | 5 | 19.2 | 20.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Edad

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | 31 A 40 | 12 | 46.2 | 48.0 | 48.0 |
| | 41 A 50 | 10 | 38.5 | 40.0 | 88.0 |
| | 51 O MAS | 3 | 11.5 | 12.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Alfabetismo

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|-------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | NO SABE LEER Y ESCRIBIR | 5 | 19.2 | 20.0 | 20.0 |
| | SABE LEER Y ESCRIBIR | 20 | 76.9 | 80.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Estudios

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | PRIMARIA | 11 | 42.3 | 44.0 | 44.0 |
| | SECUNDARIA | 14 | 53.8 | 56.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Años en la agricultura

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | 10 | 7 | 26.9 | 28.0 | 28.0 |
| | 20 | 13 | 50.0 | 52.0 | 80.0 |
| | 30 O MAS | 5 | 19.2 | 20.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿Emigra actualmente para trabajar?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 7 | 26.9 | 28.0 | 28.0 |
| | NO | 18 | 69.2 | 72.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿A emigrado alguna vez?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | SI | 10 | 38.5 | 40.0 | 40.0 |
| | NO | 15 | 57.7 | 60.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿La producción de guayaba se relaciona con su migración?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>SI</i> | 2 | 7.7 | 8.0 | 8.0 |
| | <i>NO</i> | 23 | 88.5 | 92.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Por qué?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>SE RENTAN HA</i> | 4 | 15.4 | 16.0 | 16.0 |
| | <i>MENOS PRODUCCIÓN</i> | 11 | 42.3 | 44.0 | 60.0 |
| | <i>IGUAL</i> | 10 | 38.5 | 40.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Cultivo

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>GUAYABA</i> | 10 | 38.5 | 40.0 | 40.0 |
| | <i>GUAYABA CALVILLO</i> | 15 | 57.7 | 60.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Modalidad

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|----------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>RIEGO POR GOTEO</i> | 6 | 23.1 | 24.0 | 24.0 |
| | <i>RIEGO POR ASPERCIÓN</i> | 5 | 19.2 | 20.0 | 44.0 |
| | <i>TEMPORAL</i> | 14 | 53.8 | 56.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

sup. propia (ha)

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|----------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE 2 A 4 | 16 | 61.5 | 64.0 | 64.0 |
| | DE 5 A 7 | 7 | 26.9 | 28.0 | 92.0 |
| | MAS DE 8 | 2 | 7.7 | 8.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

sup. Rentada (ha)

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|----------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE 2 A 4 | 5 | 19.2 | 20.0 | 20.0 |
| | NINGUNA | 20 | 76.9 | 80.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

sup. Cosechada (ha)

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|----------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE 2 A 4 | 17 | 65.4 | 68.0 | 68.0 |
| | DE 5 A 7 | 7 | 26.9 | 28.0 | 96.0 |
| | MAS DE 8 | 1 | 3.8 | 4.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

sup. Siniestrada (ha)

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|----------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE 5 A 7 | 1 | 3.8 | 4.0 | 4.0 |
| | NINGUNA | 24 | 92.3 | 96.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

producción (ha)

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE 10 A 20 | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Tractor

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | NO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Arado

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | NO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Bomba

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Estación de bombeo colectivo

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 16 | 61.5 | 64.0 | 64.0 |
| | NO | 9 | 34.6 | 36.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Yunta y/o tronco

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | NO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Cuáles son las plagas más comunes y de que manera la controla?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|-----------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | MOSCA DE LA FRUTA Y FERTILIZANTES | 7 | 26.9 | 28.0 | 28.0 |
| | CLAVO Y FERTILIZANTES | 16 | 61.5 | 64.0 | 92.0 |
| | PULGON Y FERTILIZANTES | 2 | 7.7 | 8.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Cuáles son las enfermedades más comunes y como la controla?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|-------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | PECAS Y FERTILIZANTES | 24 | 92.3 | 96.0 | 96.0 |
| | DEFORMACIONES Y FERTILIZANTES | 1 | 3.8 | 4.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Reciben capacitación para dar uso de las maquinas?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 4 | 15.4 | 16.0 | 16.0 |
| | NO | 21 | 80.8 | 84.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Reciben capacitación técnica para mejorar el cultivo de guayaba?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | <i>SI</i> | 11 | 42.3 | 44.0 | 44.0 |
| | <i>NO</i> | 14 | 53.8 | 56.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Trailer

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | <i>SI</i> | 4 | 15.4 | 16.0 | 16.0 |
| | <i>NO</i> | 21 | 80.8 | 84.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

torton

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | <i>NO</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Camioneta de redilas

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | <i>SI</i> | 22 | 84.6 | 88.0 | 88.0 |
| | <i>NO</i> | 3 | 11.5 | 12.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Pick up

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | <i>SI</i> | 22 | 84.6 | 88.0 | 88.0 |
| | <i>NO</i> | 3 | 11.5 | 12.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Auto sedan

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | NO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

otro

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | CAMIONETA DOBLE CABINA | 4 | 15.4 | 16.0 | 16.0 |
| | CAMIONETA UNA PLAZA | 21 | 80.8 | 84.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Pozo propio

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 4 | 15.4 | 16.0 | 16.0 |
| | NO | 21 | 80.8 | 84.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Pozo colectivo

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 21 | 80.8 | 84.0 | 84.0 |
| | NO | 4 | 15.4 | 16.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Manantial propio

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | NO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Manantial colectivo

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Mano de obra utilizada

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | 40 A 60 | 9 | 34.6 | 36.0 | 36.0 |
| | 61 A 90 | 12 | 46.2 | 48.0 | 84.0 |
| | MAS DE 91 | 4 | 15.4 | 16.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

% Jornales

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | 61 A 90 | 14 | 53.8 | 56.0 | 56.0 |
| | MAS DE 91 | 11 | 42.3 | 44.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

% Familia

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | 40 A 60 | 21 | 80.8 | 84.0 | 84.0 |
| | 61 A 90 | 4 | 15.4 | 16.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

% Ambos

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | 40 A 60 | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

% para Cosecha

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|-----------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | MAS DE 91 | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

% para corte

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | 40 A 60 | 9 | 34.6 | 36.0 | 36.0 |
| | MAS DE 91 | 16 | 61.5 | 64.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

% para cuidado de la tierra

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | 40 A 60 | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Destino de la producción

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | VENTA | 19 | 73.1 | 76.0 | 76.0 |
| | AUTOCONSUMO | 6 | 23.1 | 24.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿A quien vende?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | PERSONAS | 4 | 15.4 | 16.0 | 16.0 |
| | EMPRESAS | 6 | 23.1 | 24.0 | 40.0 |
| | PROCESADORAS | 15 | 57.7 | 60.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿Dónde la vende?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | MERCADO LOCAL | 18 | 69.2 | 72.0 | 72.0 |
| | MRCADO EXTRANJERO | 7 | 26.9 | 28.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿A que precio?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | \$3-\$6 POR KILO | 10 | 38.5 | 40.0 | 40.0 |
| | \$7-\$9 POR KILO | 13 | 50.0 | 52.0 | 92.0 |
| | \$10-\$20 POR KILO | 2 | 7.7 | 8.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Forma de venta

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | A PIE DE PARCELA | 3 | 11.5 | 12.0 | 12.0 |
| | MERCADO LOCAL | 9 | 34.6 | 36.0 | 48.0 |
| | INTERMEDIARIO | 13 | 50.0 | 52.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Cuenta con alguna certificación

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 1 | 3.8 | 4.0 | 4.0 |
| | NO | 24 | 92.3 | 96.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Cuál?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | FITOSANITARIA | 1 | 3.8 | 4.0 | 4.0 |
| | NINGUNA | 24 | 92.3 | 96.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿Cuántos años tiene certificado?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | 2 A 4 | 1 | 3.8 | 4.0 | 4.0 |
| | NINGUNA | 24 | 92.3 | 96.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿Cuánto le cuesta la certificación?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | \$10,000.00 PESOS | 10 | 38.5 | 40.0 | 40.0 |
| | MAS DE \$11,000.00 PESOS | 7 | 26.9 | 28.0 | 68.0 |
| | NO SABE | 8 | 30.8 | 32.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Señale los principales problemas con la producción de guayaba

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------|--|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | ESCACES DE CAPACITACIÓN Y ASESORIA TECNICA | 8 | 30.8 | 32.0 | 32.0 |
| | ALTA INCIDNCIA DE PLAGAS Y ENFERMEDADES | 11 | 42.3 | 44.0 | 76.0 |
| | POLITICAS CONTARIAS A LA PRODUCCIÓN AGRICOLA | 6 | 23.1 | 24.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Señale los problemas que ha tenido en cuanto a la exportación

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | ALTOS COSTOS DE CERTIFICACIÓN | 16 | 61.5 | 64.0 | 64.0 |
| | FALTA DE ASESORIA EN COMERCIO INTERNACIONAL | 9 | 34.6 | 36.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Señale los problemas que ha tenido en cuanto a los apoyos de gobierno

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | APOYOS INUFICIENTES | 14 | 53.8 | 56.0 | 56.0 |
| | AUSENCIA DE UN MARCO NORMATIVO | 6 | 23.1 | 24.0 | 80.0 |
| | DEMACIADOS REQUISITOS | 5 | 19.2 | 20.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Falta de apoyos gubernamentales

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE DE ACUERDO | 16 | 61.5 | 64.0 | 64.0 |
| | DE ACUERDO | 9 | 34.6 | 36.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Asistencia técnica

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE DE ACUERDO | 15 | 57.7 | 60.0 | 60.0 |
| | DE ACUERDO | 10 | 38.5 | 40.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Comercialización

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE DE ACUERDO | 19 | 73.1 | 76.0 | 76.0 |
| | DE ACUERDO | 6 | 23.1 | 24.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Asistencia a ferias

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE DE ACUERDO | 9 | 34.6 | 36.0 | 36.0 |
| | DE ACUERDO | 13 | 50.0 | 52.0 | 88.0 |
| | EN DESACUERDO | 3 | 11.5 | 12.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Elaboración de proyectos

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE DE ACUERDO | 21 | 80.8 | 84.0 | 84.0 |
| | DE ACUERDO | 4 | 15.4 | 16.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Certificación

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE DE ACUERDO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Proyectos productivos

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE DE ACUERDO | 6 | 23.1 | 24.0 | 24.0 |
| | DE ACUERDO | 17 | 65.4 | 68.0 | 92.0 |
| | EN DESACUERDO | 2 | 7.7 | 8.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Establecimiento de cultivos

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE ACUERDO | 1 | 3.8 | 4.0 | 4.0 |
| | EN DESACUERDO | 15 | 57.7 | 60.0 | 64.0 |
| | TOTALMENTE EN DESACUERDO | 9 | 34.6 | 36.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Producción

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE ACUERDO | 1 | 3.8 | 4.0 | 4.0 |
| | EN DESACUERDO | 14 | 53.8 | 56.0 | 60.0 |
| | TOTALMENTE EN DESACUERDO | 10 | 38.5 | 40.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Nivel federal

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | EN DESACUERDO | 20 | 76.9 | 80.0 | 80.0 |
| | TOTALMENTE EN DESACUERDO | 5 | 19.2 | 20.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Nivel Estatal

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | EN DESACUERDO | 14 | 53.8 | 56.0 | 56.0 |
| | TOTALMENTE EN DESACUERDO | 11 | 42.3 | 44.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

Nivel municipal

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DE ACUERDO | 2 | 7.7 | 8.0 | 8.0 |
| | EN DESACUERDO | 16 | 61.5 | 64.0 | 72.0 |
| | TOTALMENTE EN DESACUERDO | 7 | 26.9 | 28.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

No hay apoyos de ningún tipo

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | TOTALMENTE EN DESACUERDO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿Conoce las políticas agrícolas que se aplican en el país?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|----------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 20 | 76.9 | 80.0 | 80.0 |
| | NO | 5 | 19.2 | 20.0 | 100.0 |
| | Total | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| Total | | 26 | 100.0 | | |

¿De qué manera los programas de gobierno federal han aumentado las exportaciones agrícolas?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>POCO</i> | 4 | 15.4 | 16.0 | 16.0 |
| | <i>MUY POCO</i> | 12 | 46.2 | 48.0 | 64.0 |
| | <i>NADA</i> | 9 | 34.6 | 36.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿De qué manera los programas de gobierno estatal han aumentado las exportaciones agrícolas?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>POCO</i> | 6 | 23.1 | 24.0 | 24.0 |
| | <i>MUY POCO</i> | 14 | 53.8 | 56.0 | 80.0 |
| | <i>NADA</i> | 5 | 19.2 | 20.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Conoce la política comercial aplicada por nuestro país con respecto a la guayaba?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>NO</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Considera que las políticas comerciales de nuestro país con respecto a las frutas es?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>INADECUADA</i> | 16 | 61.5 | 64.0 | 64.0 |
| | <i>TOTALMENTE INADECUADA</i> | 9 | 34.6 | 36.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Por qué?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|--|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>HAY MENOS VENTAS</i> | 9 | 34.6 | 36.0 | 36.0 |
| | <i>NO HAY POLITICA PARA LA GUAYABA</i> | 16 | 61.5 | 64.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Considera que las políticas comerciales de nuestro país con respecto a las frutas es?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>INEFICIENTE</i> | 15 | 57.7 | 60.0 | 60.0 |
| | <i>TOTALMENTE INEFICIENTE</i> | 10 | 38.5 | 40.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Considera que las políticas comerciales de nuestro país con respecto a las frutas va de acuerdo con los requerimientos es?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>INADECUADA</i> | 15 | 57.7 | 60.0 | 60.0 |
| | <i>TOTALMENTE INADECUADA</i> | 10 | 38.5 | 40.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Cuál sería la propuesta que tendría usted para modificar la política comercial de la guayaba?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | DIRIGIDA A LA COMERCIALIZACIÓN | 11 | 42.3 | 44.0 | 44.0 |
| | DIRIGIDA A LOS CERTIFICADOS QUE PIDEN | 7 | 26.9 | 28.0 | 72.0 |
| | UN MARCO TEORICO REGULADOR | 1 | 3.8 | 4.0 | 76.0 |
| | TODAS LAS ANTERIORES | 6 | 23.1 | 24.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Las relaciones comerciales de México-USA son favorables para la producción y exportación de la guayaba?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | EN GRAN MEDIDA | 13 | 50.0 | 52.0 | 52.0 |
| | POCO | 12 | 46.2 | 48.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Actualmente esta exportando a Estados Unidos?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|---------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | NO | 25 | 96.2 | 100.0 | 100.0 |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Tiene proyectado hacerlo en el futuro?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|--------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Válidos | SI | 17 | 65.4 | 68.0 | 68.0 |
| | NO | 8 | 30.8 | 32.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| Perdidos | Sistema | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Por qué?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|----------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>CERCANIA Y COMODIDAD</i> | 8 | 30.8 | 32.0 | 32.0 |
| | <i>DEMANDAN LOS PAISANOS</i> | 3 | 11.5 | 12.0 | 44.0 |
| | <i>MAS CANAL DE DISTRIBUCIÓN</i> | 6 | 23.1 | 24.0 | 68.0 |
| | <i>NADA</i> | 8 | 30.8 | 32.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Creé que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el país durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-----------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>EN GRAN MEDIDA</i> | 2 | 7.7 | 8.0 | 8.0 |
| | <i>POCO</i> | 19 | 73.1 | 76.0 | 84.0 |
| | <i>NADA</i> | 4 | 15.4 | 16.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Creé que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el país durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>POCO</i> | 11 | 42.3 | 44.0 | 44.0 |
| | <i>MUY POCO</i> | 14 | 53.8 | 56.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿Creé que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el país durante el sexenio de Vicente Fox Quezada?

| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>POCO</i> | 18 | 69.2 | 72.0 | 72.0 |
| | <i>MUY POCO</i> | 7 | 26.9 | 28.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

¿En cual de todos los periodos anteriores considera que fue mejor la política agrícola aplicada a la guayaba?

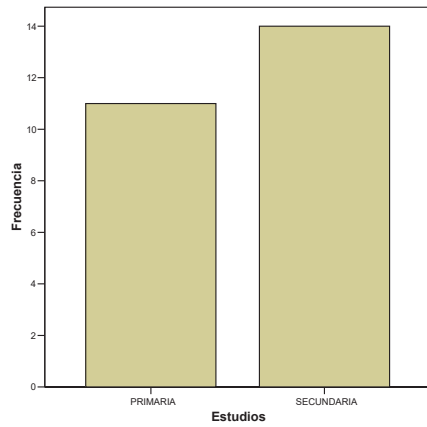
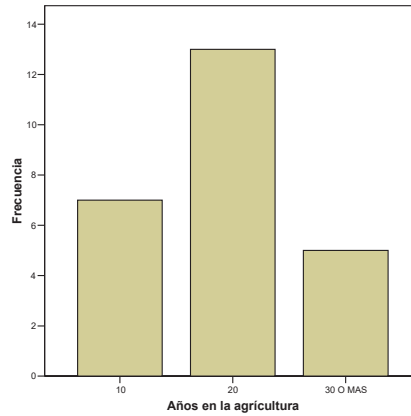
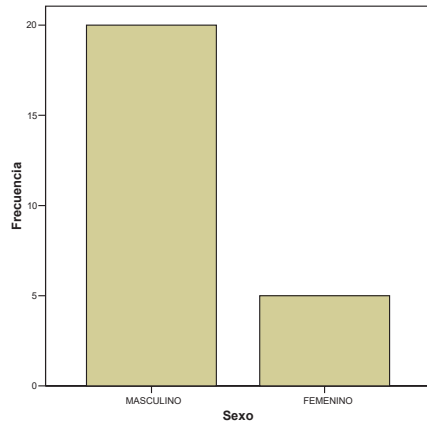
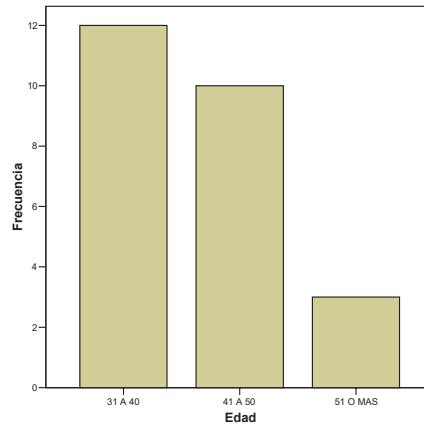
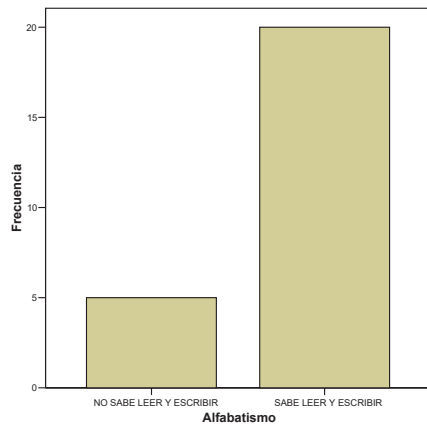
| | | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> | <i>Porcentaje válido</i> | <i>Porcentaje acumulado</i> |
|-----------------|----------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| <i>Válidos</i> | <i>SALINAS</i> | 5 | 19.2 | 20.0 | 20.0 |
| | <i>ZEDILLO</i> | 6 | 23.1 | 24.0 | 44.0 |
| | <i>FOX</i> | 14 | 53.8 | 56.0 | 100.0 |
| | <i>Total</i> | 25 | 96.2 | 100.0 | |
| <i>Perdidos</i> | <i>Sistema</i> | 1 | 3.8 | | |
| <i>Total</i> | | 26 | 100.0 | | |

Estadísticos descriptivos

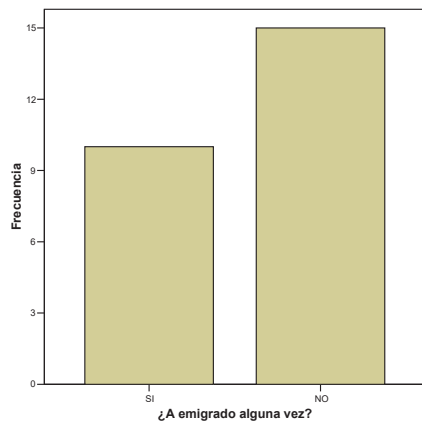
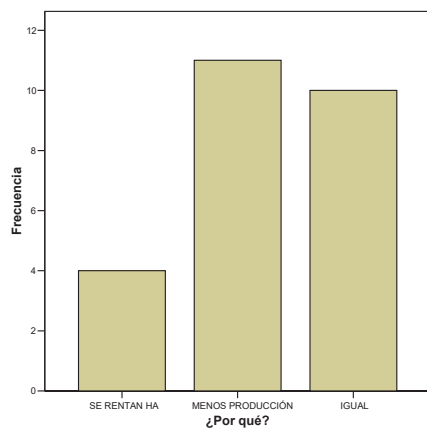
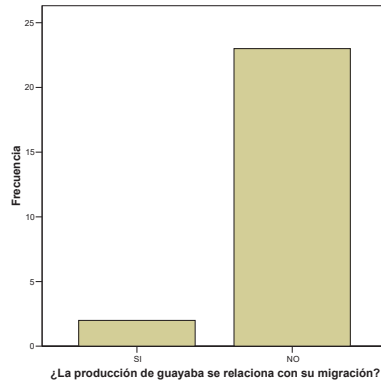
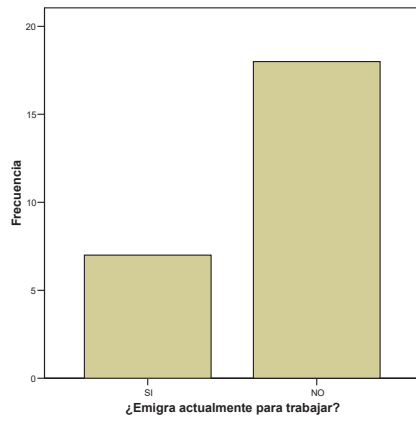
| | <i>N</i> | <i>Mínimo</i> | <i>Máximo</i> | <i>Media</i> | <i>Desv. ttp.</i> |
|-------------------------------|-----------|---------------|---------------|----------------|-------------------|
| <i>edad</i> | 25 | 28 | 62 | 42.04 | 8.998 |
| <i>añoa</i> | 25 | 11 | 35 | 23.16 | 7.250 |
| <i>sp</i> | 25 | 2 | 9 | 4.68 | 1.796 |
| <i>sr</i> | 25 | 0 | 2 | .24 | .663 |
| <i>sc</i> | 25 | 2 | 9 | 4.68 | 1.796 |
| <i>ss</i> | 25 | 0 | 5 | .20 | 1.000 |
| <i>prod</i> | 25 | 11 | 17 | 14.00 | 1.732 |
| <i>mo</i> | 25 | 45 | 99 | 70.52 | 16.174 |
| <i>precio</i> | 25 | 5 | 13 | 7.36 | 1.777 |
| <i>costos</i> | 25 | 1900 | 3410 | 2544.84 | 397.948 |
| <i>N válido (según lista)</i> | 25 | | | | |

ANEXO 2: GRAFICAS DEL ANALISIS

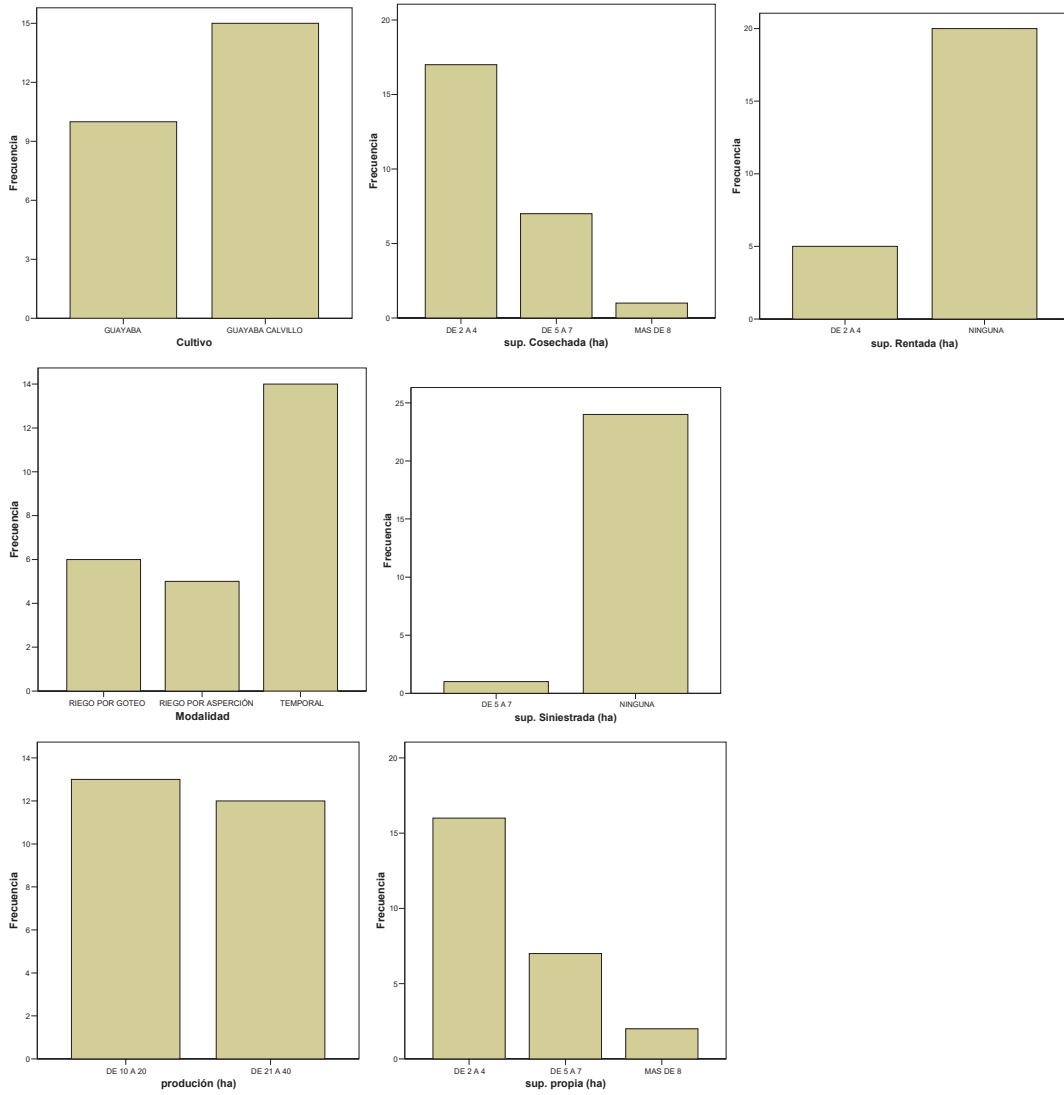
I.- PERFIL DEL ENTREVISTADO



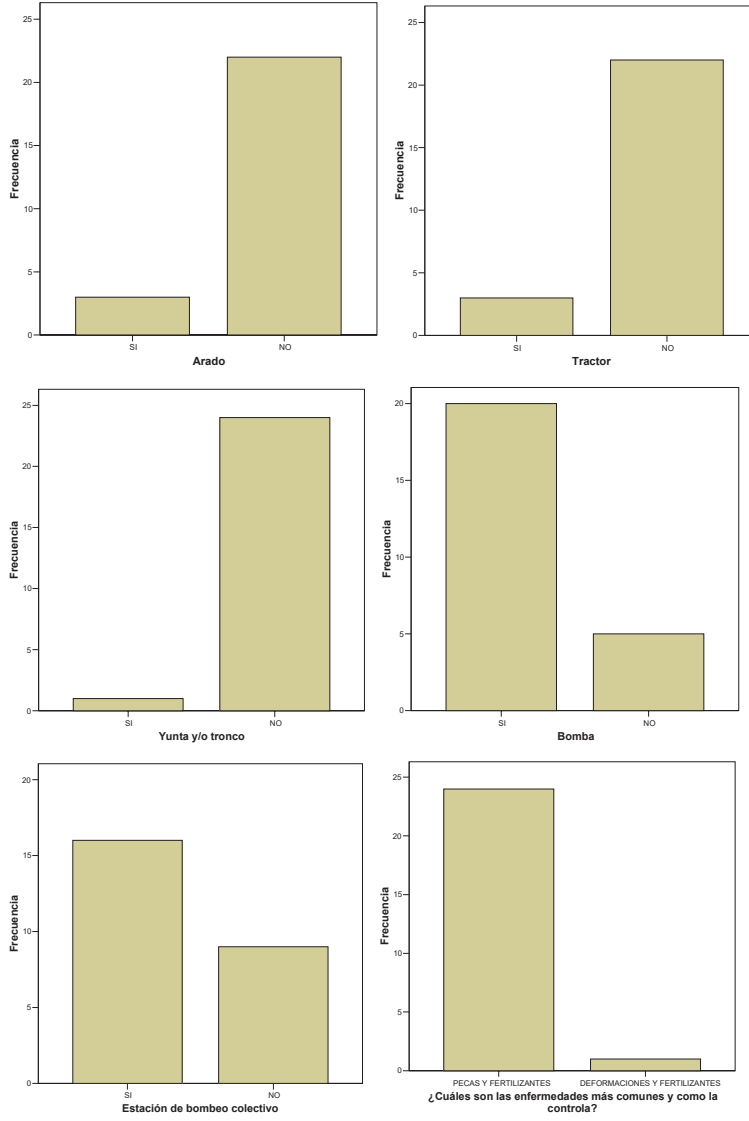
II.- CARACTERISTICAS MEGRATORIAS

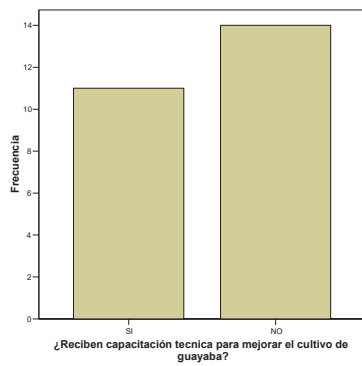
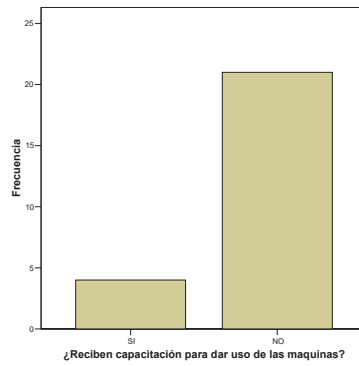
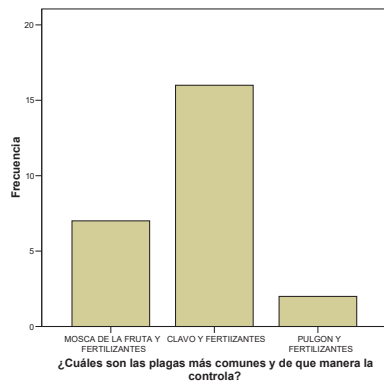


III.- PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE

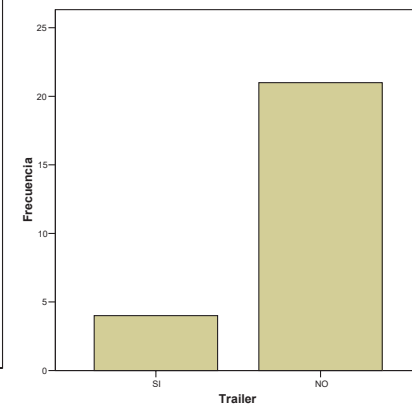
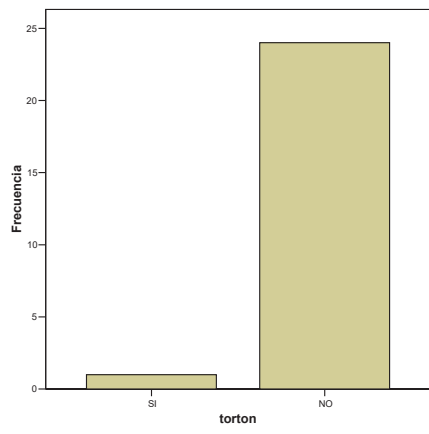
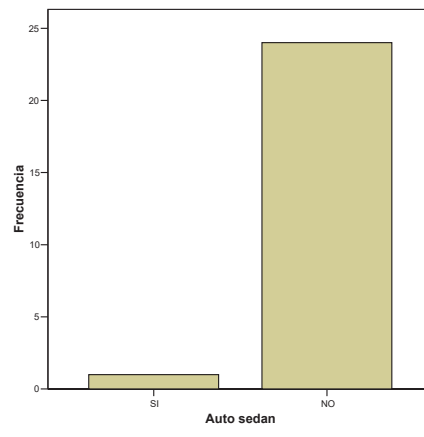
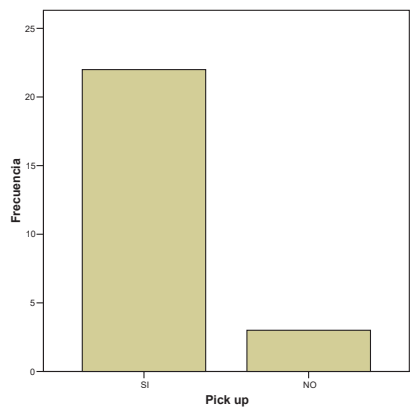
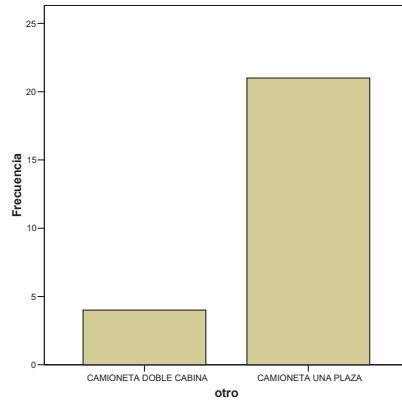
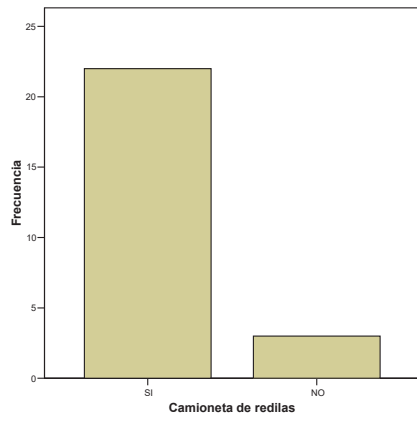


IV.- EQUIPO Y TECNOLOGIA

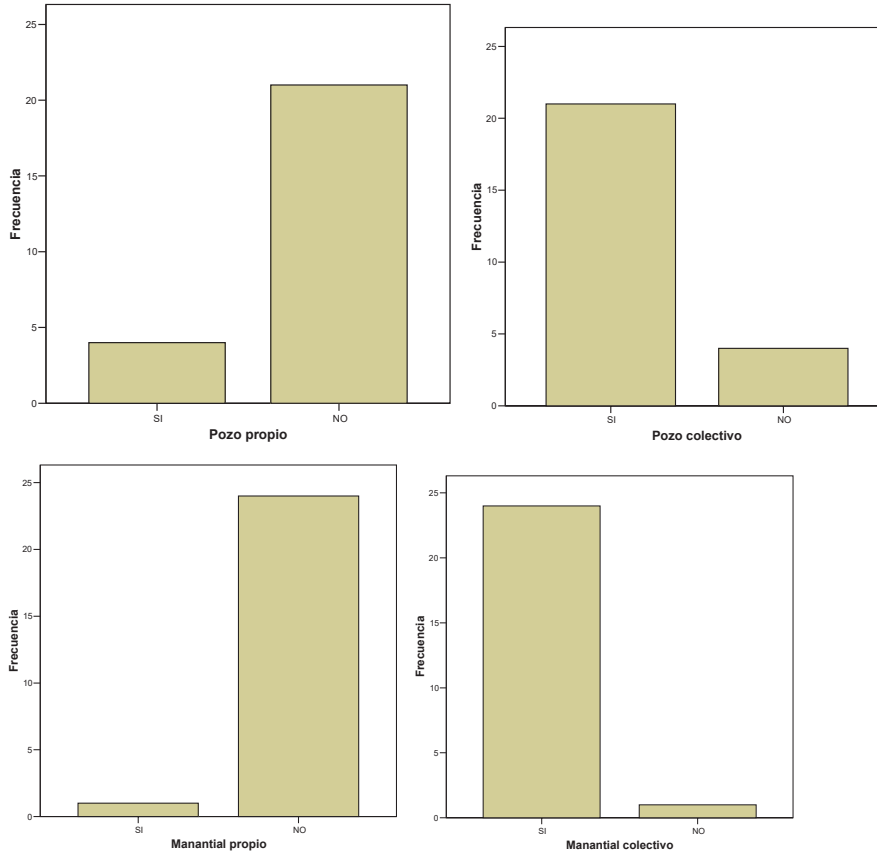




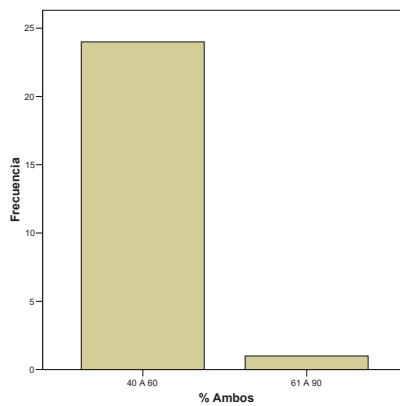
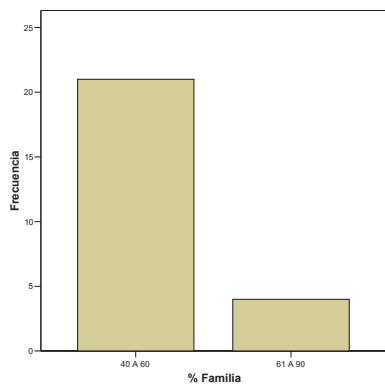
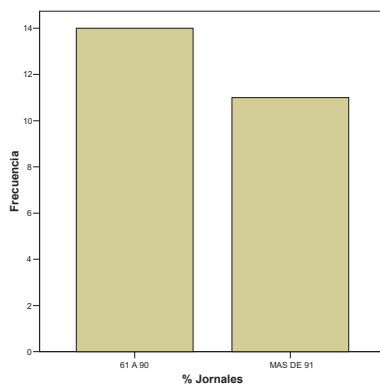
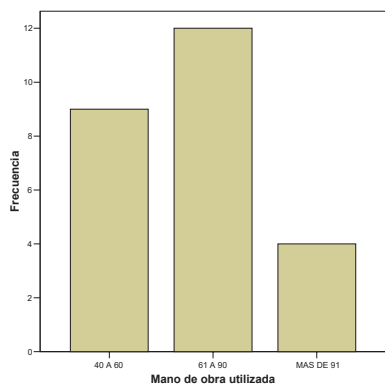
V.- EQUIPO DE TRANSPORTE

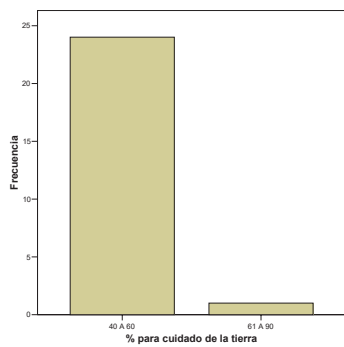
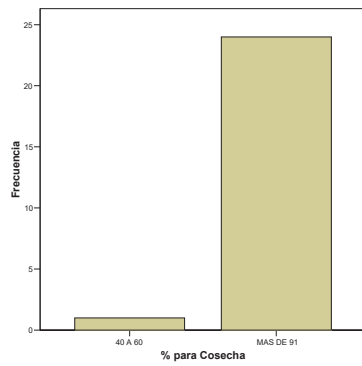
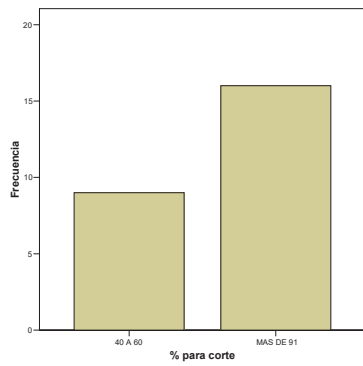


VI.- RECURSO HIDRICO

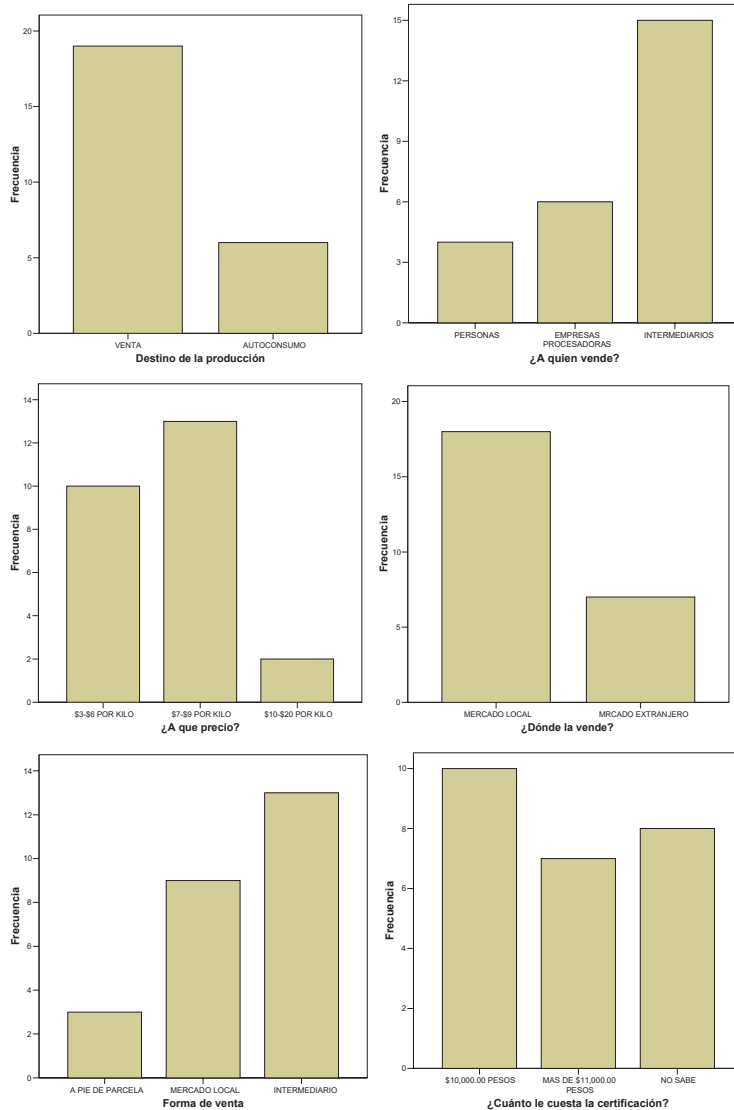


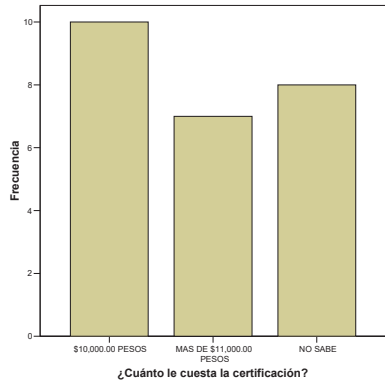
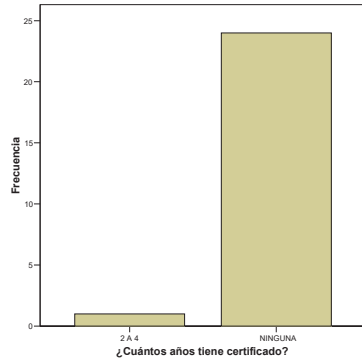
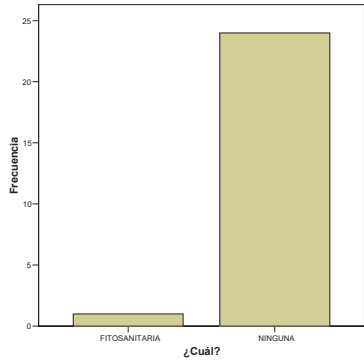
VII.- MANO DE OBRA



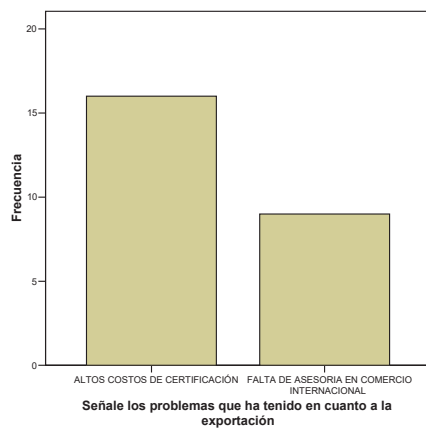
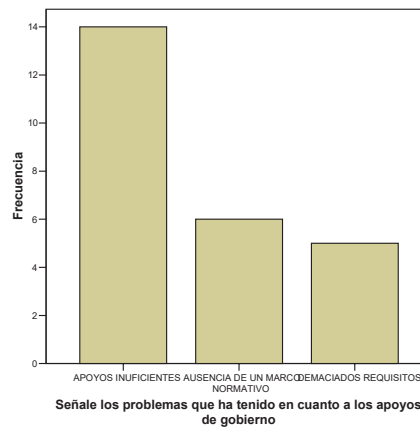
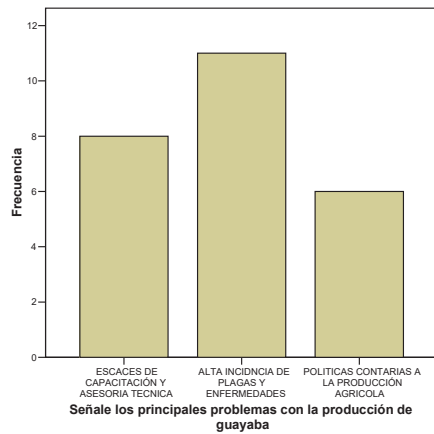


VIII.- COMERCIALIZACIÓN

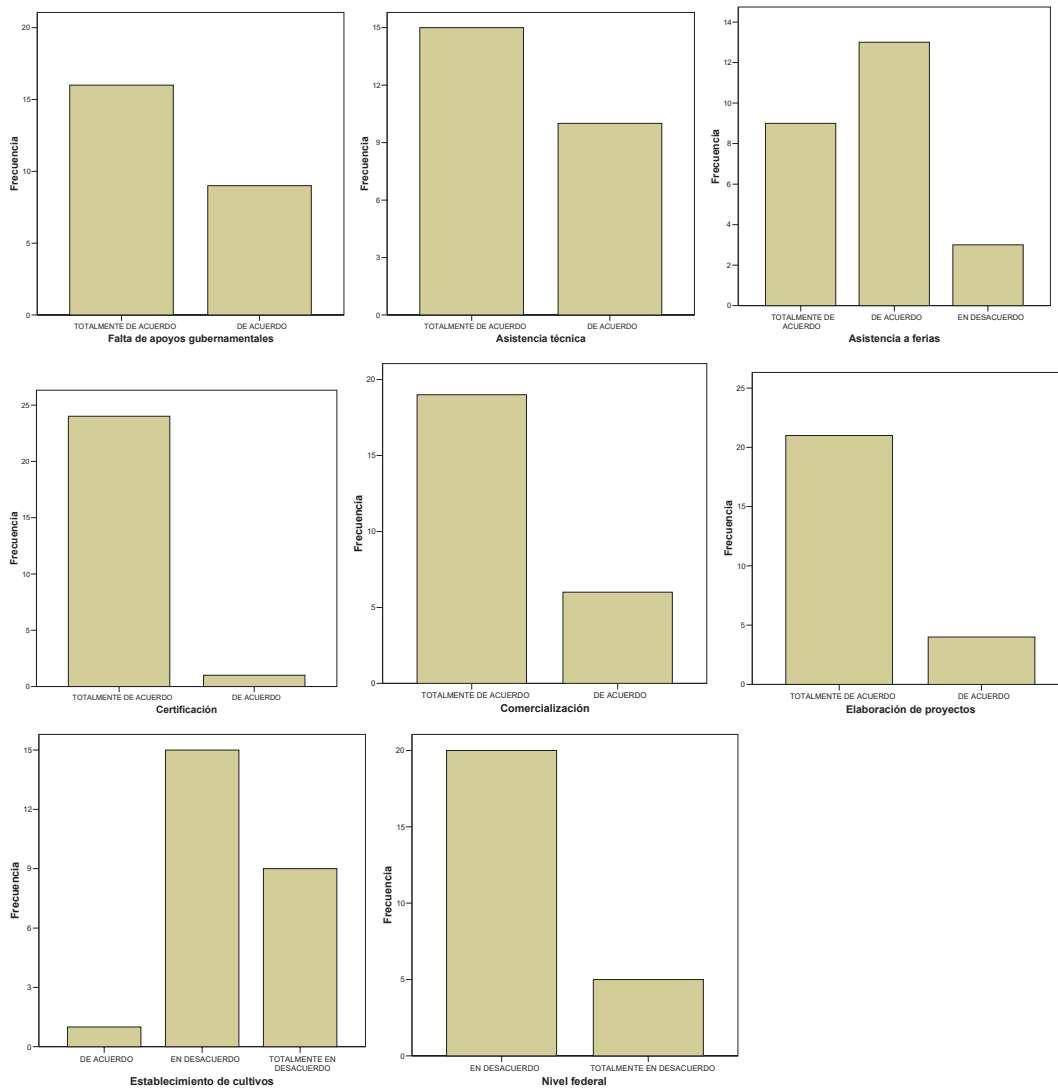


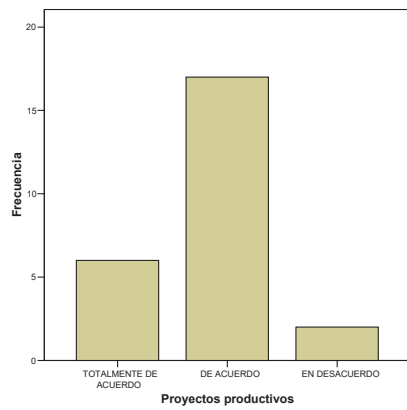
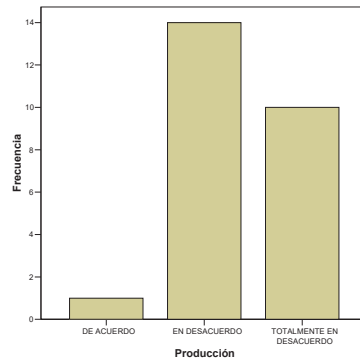
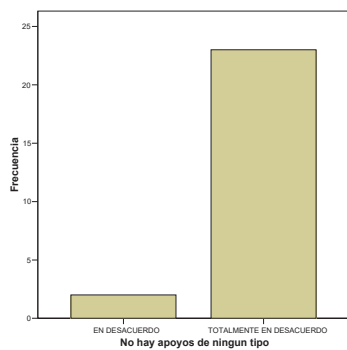
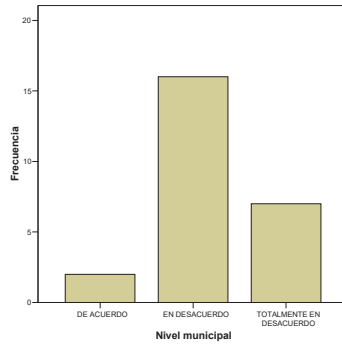
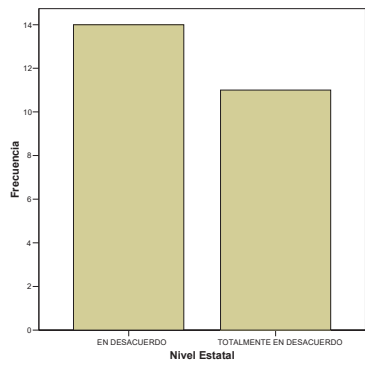


IX.- PROBLEMÁTICA DE LA COMERCIALIZACIÓN

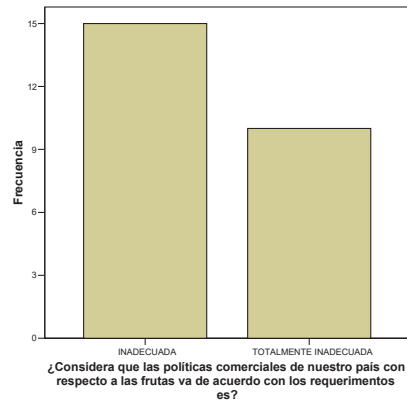
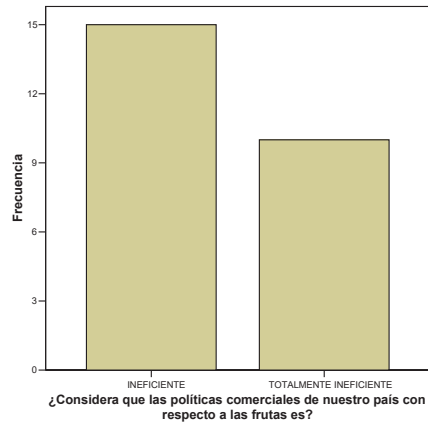
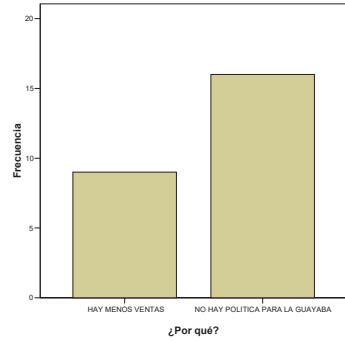
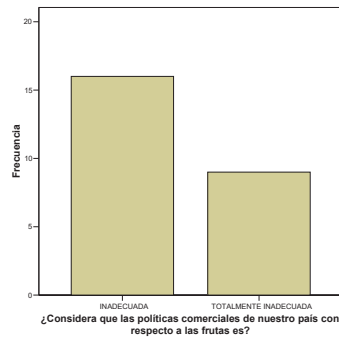
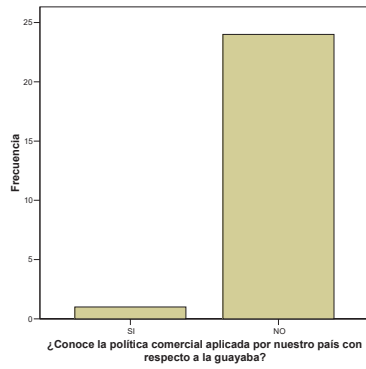
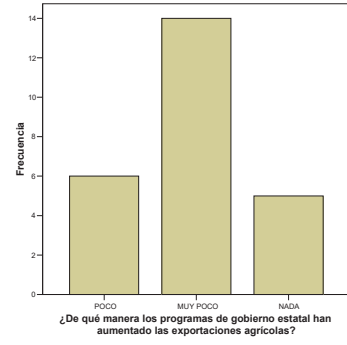
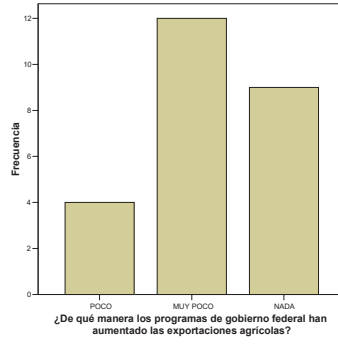
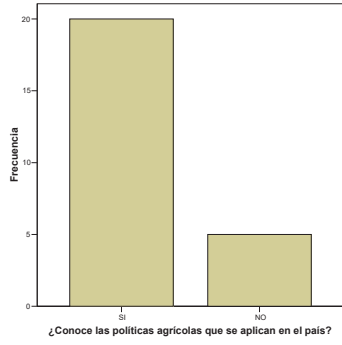


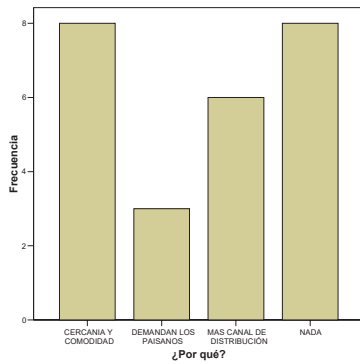
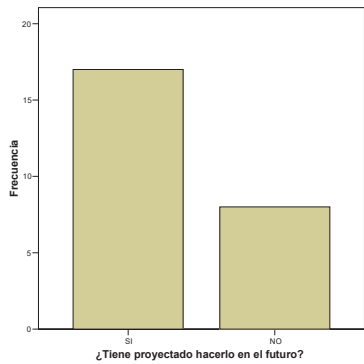
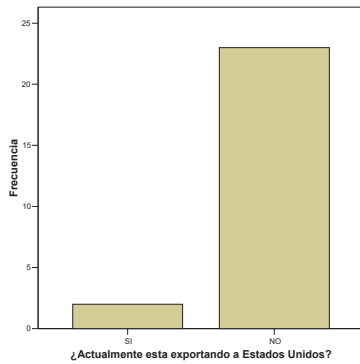
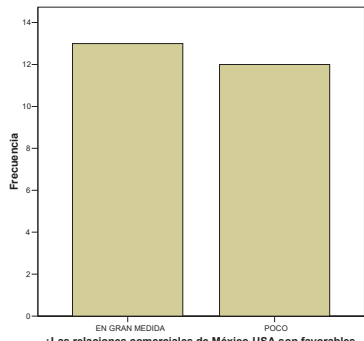
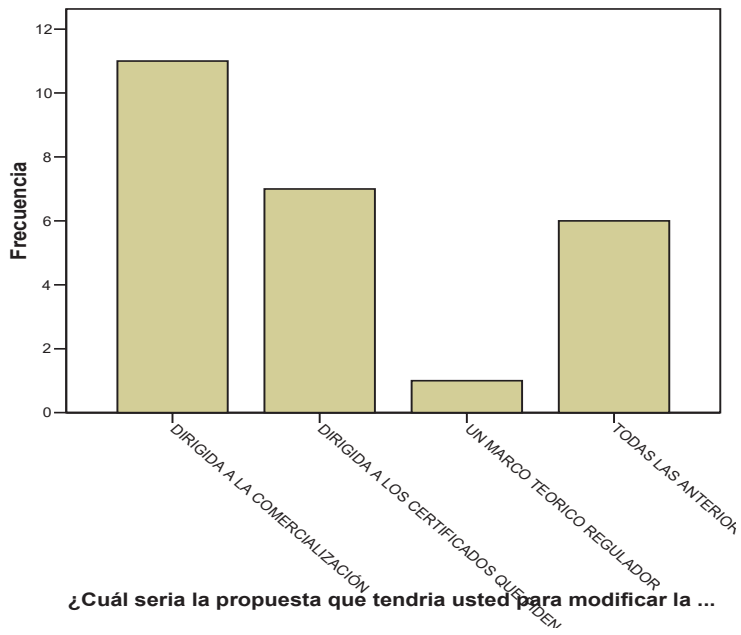
X.- LOS PRINCIPALES PROBLEMAS EN LO REFERIDO CON LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES

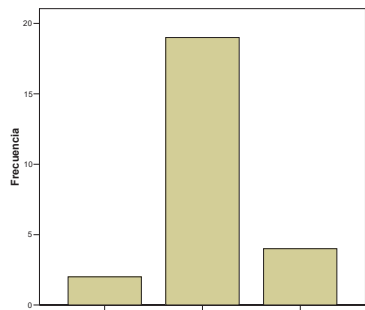




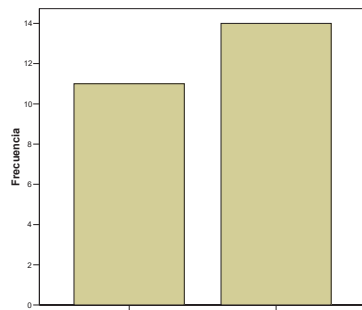
XI.- POLITICAS AGRICOLAS



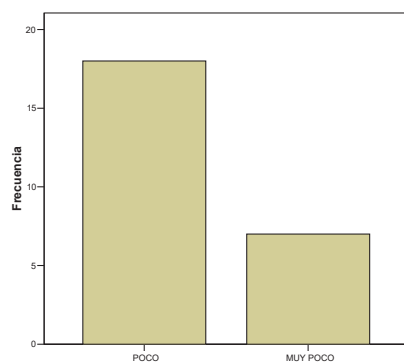




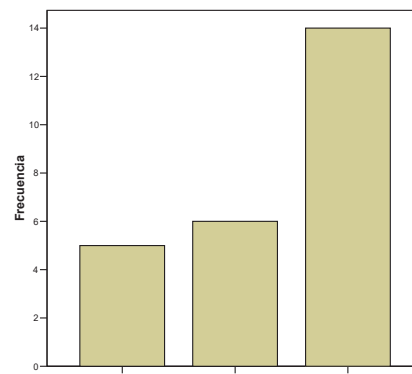
¿Creó que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el país durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari?



¿Creó que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el país durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León?



¿Creó que se desarrollaron favorablemente las políticas agrícolas en el país durante el sexenio de Vicente Fox Quezada?



¿En cual de todos los periodos anteriores considera que fue mejor la política agrícola aplicada a la guayaba?