



INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN

Tesis

“Análisis de las causas que influyen en la decisión de las exportaciones en los productores de Limón Persa en Tierra Blanca, Veracruz.”

Para Obtener El Grado De licenciatura En Administración.

Presenta:

HUGO VELÁZQUEZ CARRANZA

Directora de tesis:

Dra. Erika Dolores Ruíz

Tierra Blanca Ver, a 18 de Agosto de 2022

AGRADECIMIENTOS.

- A Dios por darme todo lo que tengo, por estar siempre conmigo, por permitirme ser feliz y por darme la oportunidad de lograr otra meta más en mi formación profesional.
- A mis padres, por el cariño y apoyo que siempre me han dado, por enseñarme a conducirme de la manera más recta.
- A mi esposa América, quien con amor y finas atenciones se mantuvo siempre a mi lado apoyándome en cada paso de esta investigación.
- A mis 3 amores Mirka, Niurka y Kendra que son mi mayor motivación para ser mejor cada día.
- De igual manera agradezco a la Dra. Erika Dolores Ruiz por la orientación, ayuda, paciencia y discusión crítica que me permitió un buen aprovechamiento del trabajo realizado.

Gracias infinitas por ayudarme a lograrlo.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

Infraestructura	91
Clima	91
Internos	91
Condiciones Edeficas	91
Diagnóstico	91
Capacitación	91
Precio Del Producto	91
Económicos	91
Externos	91
Técnicos	91
Apoyos Gubernamentales	91
Falta De Coordinación (Ausencia de Cooperativas, Empacadoras y Agro negocios)	91
Arrendamiento de Tierras	94
Falta de Maquinaria y Herramienta	94
Internas	94
Constantes Cambios Climáticos	94
Escasa Capacitación A Productores	94
Causas	94
Cooperativas	94
Altas y Bajas en el Precio del Producto	94
Empacadoras Locales	94
Adecuados Canales De Comercialización	94
Externas	94
Agro Negocios	94
Nulos Apoyos Por Parte del Gobierno	94
Limón Persa	94
Indirecta	94
Directa	94

Exportaciones	94
Empacadoras Regionales(Cuitláhuac)	94
Figura No.2Resultados de la muestra final del diagnóstico. Elaboración propia a partir de datos recolectados.	94
Figura 2	94
Intermediarios (coyotes)	94
Inexistente	94
Bibliografía	118

ÍNDICE DE TABLAS

<u>Tabla 1 Operacionalización de variables.</u>	76
<u>Tabla 2 Operacionalización de variables</u>	77
<u>Tabla 3 hectáreas sembradas</u>	90
<u>Tabla 4 Ingresos del limón.</u>	90
<u>Tabla 5 Canales de Comercialización</u>	98

ÍNDICE DE FIGURAS

<u>Figura 1 Diagnóstico inicial. Elaboración propia a partir de recolección de datos.</u>	91
<u>Figura 2</u> Resultados de la muestra final del diagnóstico. Elaboración propia a partir de datos recolectados	¡Error! Marcador no definido.
<u>Figura 3 Años que se tienen cultivando el limón.</u>	96
<u>Figura 4 Periodos de siembra</u>	98

<u>Figura 5 Infraestructura</u>	99
<u>Figura 6 Origen de la infraestructura</u>	100
<u>Figura 7 Origen de los recursos económicos</u>	102
<u>Figura 8 Fuentes de financiamiento</u>	103
<u>Figura 9 Apoyo recibido</u>	104
<u>Figura 10 Tipo de apoyos</u>	105
<u>Figura 11 Procedencia de la Maquinaria</u>	106
<u>Figura 12 Capacitación</u>	107
<u>Figura 13 Capacitadores o Asesores</u>	108
<u>Figura 14 Medios de Comercialización</u>	110
<u>Figura 15 Empacadoras</u>	111
<u>Figura 16 Localización de Empacadora</u>	112
<u>Figura 17 Empacadora Local</u>	113

Capítulo 1.

Introducción

1.1 Introducción

El limón persa en la zona de Tierra Blanca, Veracruz ha carecido de apoyos por parte de las dependencias gubernamentales encargadas de estos mismos, aunado a este problema presentan falta de capacitación a los productores y tecnificación de sus áreas de cultivos, así como altas y bajas en el precio de este producto e inadecuados canales de comercialización, éstos son factores que afectan en las decisiones de exportación por parte de los productores de la región.

México es uno de los principales exportadores de limón persa a nivel mundial siendo los países del extranjero como la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá los principales países, llevándose a cabo mediante los diversos tratados y convenios que tiene con estas naciones

El limón persa es un cítrico con mucha demanda en México por lo cual ha permitido a este País posicionarse como uno de los principales Citricultores de limón persa. De esta forma nace la importancia de encontrar fuentes de apoyo para el sector agrícola y por consiguiente a este cultivo ampliando la producción de limón persa con una excelente calidad.

Por lo anterior mencionado existe la necesidad de crear organizaciones que les permitan a los productores gestionar los apoyos necesarios para mejorar la infraestructura de la tierra y adecuados canales de comercialización esto con el fin de que Tierra Blanca pueda exportar de manera directa este cultivo.

1.2 Identificación del Problema

El municipio de Tierra Blanca es donde su principal actividad económica es la actividad primaria, es decir; la agricultura, en este sentido esta región es una de principales en producir el limón persa en el Estado de Veracruz, el cual cuenta con una gran extensión territorial para el cultivo de este producto, en los últimos años se ha acrecentado una merma considerable en la producción, así como deficiencias en su comercialización, en este sentido la venta interna y a terceros ocasiona que el precio se vea afectado, provocando que el productor reduzca en gran medida su margen de utilidad.

1.3 Descripción del problema

El campo mexicano enfrenta una gran problemática y el Municipio de Tierra Blanca no es ajeno a esta situación, en este contexto hablando principalmente de los productores de limón existe un gran sacrificio en el precio ocasionando mermas, así como también no hay una capacitación constante, ni apoyos económicos que les permita tecnificar el campo para obtener una mejor producción, aunado a esto los canales de comercialización no son los mejores para obtener una mayor ganancia.

1.4 Planteamiento del problema.

Tierra Blanca es un municipio donde la actividad primordial es la agricultura, entre los principales cultivos que se producen en esta zona resaltan la caña de azúcar, el maíz, el frijol, la papaya y el limón.

En este sentido el limón es uno de los cultivos más demandados en la región tanto para consumo como para comercialización, sin embargo, en los últimos años se ha venido presentando una serie de problemas que aquejan al agricultor en específico de este producto, esto ha ocasionado que la calidad del producto se ve afectada, ocasionando que el precio disminuya y no se alcancen las utilidades que se tenían planeadas, aunado a esto los canales de comercialización que se tienen en función

del producto son internos a través de intermediarios, o venta directa y no se incursione directamente en nuevos mercados. Esto permite realizar las siguientes preguntas:

¿Qué causas influyen en la comercialización y exportación del limón persa por parte de los productores de Tierra Blanca, Ver?

¿Cuáles son los principales apoyos que deben recibir los productores de limón del Municipio de Tierra Blanca que les coadyuve a la exportación del producto?

1.5 Justificación de la Investigación.

El limón persa es uno de los principales cultivos demandados por Estados Unidos, Veracruz es uno de los principales productores a nivel nacional, y de los principales exportadores de este producto, de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía México en los últimos 10 años se ha colocado como uno de los principales exportadores de este cultivo, principalmente a países como Japón, Francia, Canadá, Alemania y Holanda. (Gomez Cruz M.A., Schwentesius Rindermann, Ortigoza Rufino, Gomez Tovar L., Vol. I)

En este orden de ideas y priorizando la importancia que tiene este cultivo para el mercado internacional es que surge la necesidad de realizar esta investigación con el objeto de conocer cuáles son las causas que están influyendo en la decisión de exportar por parte de los productores agrícolas del municipio de Tierra Blanca, ya que este municipio es uno de los principales productores de limón del Estado de Veracruz y donde hoy por hoy la mayor parte del producto se comercializa a través de intermediarios.

Esta investigación se hace permitiente derivado de que los resultados que se obtengan permitirán proponer acciones que logren detonar el campo, así como mejorar los canales de comercialización y por ende las condiciones de vida de los agricultores.

1.5 Delimitación de la Investigación

El presente estudio se limita específicamente al municipio de Tierra Blanca, Veracruz, enfocándose en los productores de limón persa.

1.6 Objetivo General

Vislumbrar las causas internas y externas que influyen en la toma de decisiones para exportar por parte de los productores de limón del Municipio de Tierra Blanca, Veracruz

Establecer las causas internas y externas que influyen en la toma de decisiones por parte de los productores de limón del municipio de Tierra Blanca, Veracruz para exportar sus productos y elevar la competitividad de la región.

1.7 Objetivos específicos.

Identificar y analizar a través de un estudio de mercado los factores externos e internos existentes que impiden que los productores de limón de la zona de Tierra Blanca exporten sus productos.

Relacionar y medir el grado de asociación entre los factores externos e internos que impiden a los productores de limón de Tierra Blanca exportar.

Deducir con base en los resultados los posibles beneficios de los productores de limón y de Tierra Blanca si se toma la decisión de exportar los productos.

1.9 Hipótesis de la investigación.

Los apoyos económicos y falta de empacadoras son causas que obstaculizan la exportación de limón persa en el Municipio de Tierra Blanca, Ver.

Ho. Los apoyos económicos y falta de empacadoras no son causas que obstaculizan la exportación de limón persa en el Municipio de Tierra Blanca, Ver.

Ha: Los apoyos económicos junto con las empacadoras generan la exportación de limón persa en el Municipio de Tierra Blanca, Ver.

Capítulo 2:

Marco Teórico

2. ANTECEDENTES DE LA AGRICULTURA EN MÉXICO

La agricultura desde sus inicios de 10000 a 15000 años hasta la fecha, ha estado vinculada a la vida del hombre y la sociedad según (Calva, 2007) Particularmente se relaciona con el crecimiento de la población y sus preferencias por los bienes que requiere. La agricultura anteriormente y hasta el día de hoy ha sido una parte primordial en la vida del hombre y la población en general debido a que el crecimiento de la sociedad Se ve beneficiada por este sector económico. Generalmente la agricultura es la actividad que se ve beneficiada por el mayor uso de tierras y agua en los países que la practican, fue hasta los años sesenta cuando se empezó a observar que el uso de los químicos y fertilizantes utilizados en la agricultura provocaban efectos dañinos en los recursos naturales, pero cabe destacar que bien manejados estos agroquímicos pueden seguir contribuyendo al sector agricultor. A nivel mundial la agricultura es la actividad a la que se dedica la mayor parte de las tierras y el agua en todos los países que la practican. Situación que, sin duda, incluye a México. A partir del logro de los avances de la agricultura y sus contribuciones a la economía es necesario reconocer que a partir de los años sesenta del siglo xx la sociedad mundial inició un proceso de observación y reflexión acerca de los efectos negativos en el manejo de los recursos naturales y, o sobre él, medio ambiente por el uso excesivo de sustancias químicas. Entre estas, las empleadas en la agricultura, para el combate de plagas y enfermedades, así como para mejorar la fertilidad de los suelos. Sin duda, los agroquímicos han sido de gran ayuda para la producción de alimentos obtenidos de la actividad agrícola.

3. SECTOR PRIMARIO O AGROPECUARIO

Con base en la definición general, en México el sector primario o agropecuario se encuentra integrado por cuatro ramas productivas: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Las tres primeras suelen considerarse en conjunto, principalmente porque sus actividades se realizan en el campo, con la consecuente vinculación con la propiedad agraria, además de tener en común la influencia de factores geográficos particulares como el relieve y los suelos; en cambio, la actividad pesquera, por su propia naturaleza reúne características específicas que llevan a considerarla aparte.

4. Definición y características generales

La agricultura se define como “El arte de cultivar la tierra” (Del latín ager, agri, campo, y cultura, cultivo). Lo cual implica los *conocimientos* teóricos y prácticos y los medios técnicos que permiten los seres humanos el cultivo de los vegetales. La agricultura tuvo desde tiempos prehistóricos un papel trascendental en el desarrollo de las sociedades humanas, al propiciar condiciones favorables para el paso del nomadismo al sedentarismo, con el que diera comienzo el proceso de civilización. De acuerdo con el registro arqueológico, el actual territorio mexicano fue uno de los sitios más antiguos del surgimiento de la agricultura en el mundo, gracias a la gran variedad y riqueza de su vegetación. Aunque se han identificado cuatro sitios principales en los que exista evidencia de las más antiguas prácticas agrícolas-, es en la sierra de Tamaulipas, valle de Tehuacán, valle de Oaxaca y cuenca de México-, es en el valle de Tehuacán, en el actual estado de Puebla, donde existe un registro más claro y secuencial del proceso hacia la agricultura desde hace más de 5000 años, hasta que la actividad agrícola se muestra claramente documentada por la arqueología en una fecha aproximada de 3500 años antes del presente.

Como actividad económica, la agricultura es la más importante de las cuatro ramas del sector agropecuario, en cuanto a su participación en el PIB y a la población económicamente activa empleada. Además, desempeña un importante papel al proporcionar, por un lado, la base alimenticia que demanda la población y, por otro, la materia prima necesaria en las actividades industriales. Aparte de satisfacer la demanda interna, es de esperarse que la producción agrícola genere excedentes que puedan ser colocados en el comercio internacional, favoreciendo con ello la entrada de divisas al país, necesarias para costear las importaciones de bienes y servicios que no se producen internamente.

Se define la agricultura como el arte de cultivar la tierra, desde sus inicios el sector agricultor fue un gran impulsor para que la sociedad dejara el nomadismo para pasar al sedentarismo y que de esta forma diera inicio un proceso de civilización para que posteriormente la agricultura se colocara como la principal actividad del sector agropecuario proporcionando fuentes de empleo y la base de la alimentación de toda la población.

5. PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Los cultivos agrícolas se agrupan de acuerdo con la frecuencia de la siembra y pueden ser de dos tipos: cíclicos, los que obligan a realizar nuevas siembras año con año, como las hortalizas, las plantas ornamentales, los forrajes, los cereales, las oleaginosas y las legumbres, y perennes, cultivos que no necesariamente deben renovarse por periodos anuales. A este último grupo pertenecen la mayor parte de los frutales y la mayoría de los cultivos industriales. Los principales cultivos cíclicos son los cereales, las oleaginosas, las legumbres secas, las hortalizas, los forrajes, las ornamentales, los tubérculos, las medicinales y la producción frutal.

En orden de importancia alimenticia, los cereales son:

_ El maíz, alimento básico para la población nacional, al que se dedica más de la mitad de las tierras de labor del territorio nacional, lo cual es posible por tratarse de una planta fácilmente adaptable a diferentes climas.

_ El Trigo

_ El arroz.

Las oleaginosas que se cultivan en el país, dedicadas principalmente a la fabricación de aceites comestibles, son: el ajonjolí, el cártamo, la copra, la semilla de algodón, la soya, el girasol, el cacahuate y el olivo.

Entre las legumbres secas de mayor consumo están, en primer lugar, el frijol, cultivo de singular importancia en la dieta nacional, y el garbanzo.

La papa es el único de los tubérculos considerados en el análisis estadístico de la producción agrícola.

Entre las medicinales, y las plantas de las que se obtienen especies, destaca la vainilla. Para la producción de frutales, clasificados como de siembra perenne, por lo general existen condiciones competitivas a nivel internacional; se producen principalmente en los estados de Michoacán, Veracruz, Chihuahua y Chiapas, y son:

_ La naranja, cuya producción ocupa el primer lugar en el valor total de los frutales. Se destina, en su mayor parte, a la demanda interna, aunque también posee valor internacional pues México es el cuarto país productor de naranja.

_ El limón, cuyo cultivo está sujeto a las condiciones climáticas, pues el frío afecta de manera especial tanto a este cítrico como a la naranja. Requiere grandes cantidades de agua, por lo que la cosecha más importante se realiza en temporada de lluvias, aunque es competitivo durante todo el año y, en años recientes, ha aumentado su producción gracias a la creciente demanda externa. (Téllez, 2008).

6. PRODUCTOS AGROPECUARIOS

En el sector agropecuario se reconocen condiciones especiales y se establece una desgravación lineal en los años, así como algunas cuotas de importación y una lista de espera para productos sensibles, 95% de la exportación agrícola mexicana gozará de preferencias.

Todas las hortalizas y frutas quedarán libres o tendrán trato preferencial. De inmediato se eliminarán aranceles para café, cacao, garbanzo, tequila, cerveza, mango y guayaba. En el año 2003 quedará libre el limón, la toronja y los puros. En el año 2008 gozarán de libre arancel la cebolla, el aceite de cártamo, la sandía. En el sector agropecuario las exportaciones mexicanas al triangulo del norte casi se han sextuplicado, al pasar de sólo 25 mdd en 1993 a casi 140 mdd en 1999. Estas exportaciones totales fueron mayores que las que México realizó en 1999 a Brasil, argentina, Venezuela, chile, Perú, Colombia, ecuador y Uruguay, considerados en su conjunto.

Los productos sensibles para el sureste de México, como azúcar, café y plátano quedaron excluidos de la negociación.

Treinta por ciento de las exportaciones mexicanas quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado de libre comercio; poco más de 12% a mediano plazo y 41% a largo plazo.

Para algunos productos agropecuarios sensibles, se estableció una salvaguarda especial, la cual impedirá que se afecte la producción nacional con importaciones repentinas.

El tratado otorga reconocimiento al tequila y al mezcal como productos distintivos de México.

7. CLASIFICACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA

Con relación a la clasificación de la agroindustria existen diversos criterios que dependen del objetivo de la clasificación. Puede ser clasificada de acuerdo al origen de las materias primas utilizadas, y es así como se distinguen agroindustrias pecuarias y de cultivos; estas a su vez se pueden dividir en agroindustrias de cultivo para la alimentación humana, para la alimentación animal y de fibras.

Si se clasifican según la ubicación pueden ser locales, regionales o nacionales. (Planella, 1983) Malassis las ordena según el porcentaje de participación de la materia prima en el consumo intermedio proveniente de la agricultura. A las que están por debajo de ese porcentaje las denomina industrias ligadas a la agricultura y que los principios de su conservación son los mismos que para los productos agropecuarios.

7.1 EL DERECHO AGRARIO

AGRARIO: La palabra mencionada viene del latín “agrarium, campo, en consecuencia, designada todo lo relativo al campo”.

Es el conjunto de normas que se refieren a lo típicamente jurídico, enfocado hacia el cultivo del campo, y el sistema normativo que la regula todo lo relativo a la organización territorial rustica y a las explotaciones que determine agrícolas, ganaderas y forestales. Un grupo de normas de nuestro sistema jurídico, toma la realidad agraria como su materia y, al hacerlo, se clasifican como Derecho Agrario.

- a) La palabra agricultura, tan estrechamente vinculada a lo agrario, viene de las palabras latinas ager campo y colo cultivar; pero hoy significa no la forma rudimentaria de cultivo, sino el aprovechamiento sistemático y organizado del campo.
- b) Lo agrario viene de la palabra latina ager; en este sentido, el más amplio y sin tocar el problema de su clasificación, puede aceptarse la determinación del Derecho Agrario como el conjunto de “normas que rigen las relaciones jurídicas

cuyo objeto es la tierra, tanto como propiedad rural, como fuente económica de carácter agrícola”

7.2 LO AGRARIO EN NUESTRO PAÍS

Lo agrario en nuestro país se ha ido reduciendo, pues actualmente no abarca la pesca, la caza, los hidrocarburos, ni la minería. En nuestro país ha realizado serios y logrados estudios y delimita el concepto del derecho agrario en México a “la leyes, reglamentos y disposiciones administrativas referentes a la propiedad rustica, a la agricultura, ganadería, silvicultura, aprovechamientos de agua, crédito rural, seguros agrícolas y planificación agraria”.

7.3 AUTONOMIA DEL DERECHO AGRARIO EN MÉXICO

El derecho agrario en México es una sub rama autónoma del derecho social, y funda su independencia desde los siguientes puntos de vista:

7.3.1 AUTONOMIA HISTORICA

A lo largo del transcurso de nuestra historia nacional hasta finales del siglo XX, la mayor parte de la población de nuestro país se ha dedicado a las actividades agrícolas; por esta razón encontramos instituciones agrarias a través de nuestro desenvolvimiento histórico y problemas agrarios que nos dieron peculiares características sociales y determinaron nuestras grandes revoluciones. México siempre ha tenido instituciones agrarias de orden público. (Chavez, 2012) El derecho agrario son las leyes y normas que rigen hacia todo lo cultivado en el campo, así como al sector ganadero y forestal. De manera más sencilla El derecho agrario son las leyes y normas que rigen hacia todo lo cultivado en el campo, así como al sector ganadero y forestal.

8. AGROINDUSTRIA LIMONERA

El sistema agroindustrial en México está conformado por productores, de los cuales 90 por ciento tienen menos de 10 hectáreas, y constituyen 60 por ciento de la superficie. Las empacadoras están más relacionadas con grandes productores, industrias de transformación, bodegas y centros de distribución nacional. Las industrias de transformación están concentradas principalmente en Colima y atienden la demanda de las compañías internacionales de bebidas carbonatadas, esencias, fragancias y pectinas. Los pequeños productores reciben el precio más bajo, aunado a la tendencia a la reducción en términos reales, por lo tanto, no son motivados para aumentar la productividad.

La agroindustria en México se conforma por productores donde en gran porcentaje estos tienen 10 hectáreas y sin embargo el 60% de la superficie es cubierta por estos, la mayor parte de estos productores se encuentran en el estado de Colima debido a que la mayoría de las industrias transformadoras de bebidas se localizan en esta zona.

8.1 ESTATUS DEL LIMÓN MEXICANO

El limón pérsico, además de utilizarse como refresco, es utilizado también como condimento o aderezo en frutas, vegetales al vapor, ensaladas, comidas del mar, pollo y para la preparación de postres. Los usos del limón, se amplían al área de cosméticos al tomar en cuenta el aceite esencial de limón pérsico como materia prima para la fabricación de los mismos.

El Limón Mexicano también tiene otros usos es utilizado como ingrediente de frutas, vegetales, etc. Sin embargo, este cítrico es mayor mente usado en los cosméticos.

8.2 producción mundial

En el año 2000 los principales países productores de limón fueron México con 1.23 Millones TM, Argentina con 1.05 Millones TM y la India e Irán con un millón de TM respectivamente. Otros países importantes en la producción de limones son: España, Italia y Estados Unidos. El principal competidor de El Salvador es México, que se constituye en el abastecedor más importante de los Estados Unidos. En 1999 se registró una exportación de 162 mil TM. (SECOFI).

9. COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es el mecanismo primario que coordina las actividades de producción, distribución y consumo de determinada área o campo económico para satisfacer las necesidades de las distintas unidades consumidoras.

Dentro de las numerosas actividades que intervienen en el sector Agropecuario, la comercialización es uno de los procesos que reviste mayor importancia, no solo porque es el canal o puente mediante el cual los productos llegan o se trasladan desde las áreas de producción hasta los centros de consumo, sino también porque promueve el uso de numerosos recursos físicos y estimula la división del trabajo, la especialización e impulsa la creación de industrias transformadoras, factores determinantes en el desarrollo económico de cualquier país.

- Autorizados analistas del mercado agrícola, afirman que existe, en la mayoría de los países latinoamericanos y del Caribe, un serio retraso del proceso de mercadeo, sobre todo si se compara con otras actividades del proceso productivo. Es común observar como en los planes de desarrollo del sector agropecuario de varios países se le da gran importancia al mejoramiento de la productividad y al incremento de la producción, pero se descuidan aquellos aspectos relativos al proceso de comercialización. La comercialización se define como el principal impulsor de las actividades de producción, distribución de grandes labores del sector agropecuario ya que es un intermediario para que los insumos de esta actividad terminen en los distintos centros de consumo del país.

En aquellos países en donde si se considera el mercadeo como una fase importante del proceso productivo, los planes y acciones se limitan a la inversión en cierta infraestructura para almacenamiento de granos (silos, bodegas) y de plantas de procesamiento, especialmente para productos pecuarios (mataderos, plantas pasteurizadoras, etc.). Con respecto a la intervención estatal en el proceso de comercialización, lo común es su participación en algunas funciones tales como el almacenamiento, el transporte, compra y venta, etc., especialmente de aquellos productos denominados esenciales para la alimentación de la población.

En general, el proceso de desarrollo económico implica la transformación de las economías rurales tradicionales, cuya actividad principal es la agricultura poco tecnificada, en economías más complejas donde las actividades de la agricultura moderna se entrelazan y complementan con otros factores y características del desenvolvimiento socio-económico: desarrollo urbano, salud, ingreso, etc. Finalmente, la creciente especialización de la mano de obra, la adopción de nuevas tecnologías y la separación geográfica cada vez mayor entre las áreas de producción y los centros de consumo, requieren un sistema de comercialización más eficiente y completo, que reduzca a un mínimo la brecha entre ambos sectores. Existen numerosas definiciones que describen- en términos amplios- los procesos de comercialización y/o mercadeo. (Abbott, 1958), dice con respecto a la comercialización lo siguiente: “nuestro concepto de lo que significa el termino todas las actividades económicas que llevan consigo el traslado de bienes y servicios, desde la producción hasta el consumo”. El concepto se refiere al mercadeo como el conjunto de procesos o etapas que deben superar los productos en el flujo que va desde el productor hasta el consumidor final en el momento, lugar y fecha en que este último lo desea. Se puede definir al mercadeo como el circuito que deben llevar los productos desde que salen del productor hasta que llegue a manos del cliente o consumidor de este. Cuando el producto llega a manos del cliente y este decide ponerlo a la venta en otros términos revenderlo, el mercadeo no ha terminado entonces el fin de este circuito se da su fin cuando ya el insumo está preparado para su consumo. Se especifica el consumidor final, para diferenciarlo de aquellos

compradores que adquieran los productos en el mercado para su reventa y no para consumo directo; en ese caso el proceso de mercadeo no ha terminado, ya que finaliza, como se indicó, cuando el consumidor adquiere o recibe el producto o artículo debidamente terminado y preparado y listo para su consumo. Por tanto, es consenso entre algunos autores que el concepto de mercadeo es más amplio que el de comercialización pues aquel acoge una serie de fases y procesos económicos y legales que van más allá de las actividades económicas que implican el traslado de bienes y servicios desde la producción hasta el consumo. No obstante, como practica general en el lenguaje técnico, estos dos conceptos se han utilizados y se utilizan como sinónimos. Por otra parte, numerosos autores no están de acuerdo en establecer divisiones específicas entre los procesos de producción y comercialización, ya que muchas decisiones importantes de los productores y de los industriales incluyen algún planteamiento de la producción en función de las oportunidades de mercadeo; es decir, que el mercadeo no comienza cuando el producto atraviesa los límites de la finca ya que muchas o algunas de las funciones involucradas en este proceso se inician o realizan dentro de las áreas de producción.

Para un campesino, el mercadeo de su cosecha va muy ligado al concepto de venta oportuna y a buen precio. Por tanto, se habla de un buen o un mal mercadeo de acuerdo con la venta de la producción. Para un industrial el mercadeo puede significar la estructuración de canales de venta para sus productos con mayoristas, detallistas, exportadores, la formación de inventarios la publicidad y la promoción de ventas. Un diccionario de Ciencias Económicas (Remeauf, 1966), señala que mercado significa “trato entre comprador y un vendedor”; sin embargo, este concepto se vincula, en la actualidad con aquellos lugares públicos en donde se realizan transacciones o venta de bienes y servicios. Un ejemplo típico de mercado agropecuario son las denominadas “ferias del agricultor” en las que numerosos vendedores se congregan, un día a la semana, a ofrecer sus variados productos a una gran cantidad de consumidores que también convergen en estas plazas públicas con el fin de adquirir frutas y verduras frescas. El mercado como lugar y

como actividad económica, nace con el pueblo y crece con él. Mendoza, en un estudio realizado sobre este tema, indica que “visto en el proceso histórico, las actividades de abastecimiento y distribución de productos agrícolas, aparece con el pueblo. El espacio destinado al mercado es generalmente un lugar céntrico alrededor del cual giran las principales actividades comerciales. Con el tiempo, estas actividades se desarrollan y el lugar del mercado resulta insuficiente o incompatible con otros usos urbanos”.

9.1 COMERCIO INTERIOR

Se da el nombre de comercio interior al que se realiza dentro del territorio de un país o nación. El comercio interior está regido por una legislación nacional.

Fomentar la cultura de información al consumidor y garantizar la defensa de sus derechos.

9.1.1 CONCEPTOS BÁSICOS

El comercio nacional o interior es el que se desarrolla dentro del territorio aduanero de un país determinado, entendiéndose por territorio aduanero el espacio geográfico dentro del cual las mercancías pueden circular libremente, sin estar sometidas a controles administrativos o aduaneros. Este tipo de comercio se da dentro del país determinado y en el territorio aduanero del mismo ya que es en esta zona donde la mercancía puede circular libremente sin ser sometidas a ciertos requisitos aduanales.

Varios países= un territorio aduanero

Dos o más países pueden ponerse de acuerdo para no aplicar el arancel aduanero en sus intercambios comerciales, convirtiéndose en un solo territorio aduanero. Este sería el primer paso para la integración económica, que consiste en crear una zona de libre comercio. Posteriormente, pueden acordar aplicar un único arancel en sus relaciones con terceros países y unas normas aduaneras comunes, con lo cual, se transformarían en una unión aduanera.

El comercio internacional o mundial es el que tiene lugar entre todos los países, es decir, es el conjunto de los intercambios comerciales que se realizan en el mundo. El comercio exterior se da entre todos los países dando a entender que es el sin número de negocios comerciales que realizan en estos.

El comercio exterior es el que se desarrolla entre un país determinado y el resto de los países del mundo. Por lo tanto, es una parte del comercio mundial. Al hablar de comercio exterior tendremos como referencia un país determinado (España) o un conjunto de países cuando se trate de un caso de integración económica.

En definitiva, el concepto de territorio aduanero es el que define y determina si una operación forma parte del comercio interior o exterior de un país o área de integración económica.

a) La economía política del “eterno” auge

En un periodo de bonanza económica, la prociclicidad del crédito, el crecimiento del producto por sobre la tendencia y la burbuja del mercado de activos, en particular en el precio de la vivienda, son buenas noticias. Por lo tanto, es difícil encontrarle críticas al proceso. No solamente los bancos están contentos, sino también los empresarios que ven aumentar su demanda.

9.1.2. LAS OPERACIONES EMPRESARIALES INTERNACIONALES

Las operaciones empresariales que se pueden realizar en los mercados internacionales son muy numerosas, variadas y similares a las del mercado nacional; si bien, el ámbito de actuación aumenta la complejidad de las primeras. A continuación, se describen brevemente las operaciones más utilizadas clasificándolas en dos grandes grupos:

CLASIFICACIÓN OPERACIONES EMPRESARIALES INTERNACIONALES

. **Sin gestión extranjera:** Importación, Exportación, Inversiones de cartera, Licencias, Contratación, Proyecto de iniciación

. **Con gestión extranjera:** Inversión directa, Servicios internacionales, Joint ventures.

En el caso de los servicios internacionales (transporte, seguro, asistencia técnica, actividades publicitarias...) las empresas propietarias llevan generalmente el control de la gestión en el país extranjero.

Los **joint ventures** son acuerdos entre empresas de distintos países para realizar conjuntamente una actividad económica mediante algún tipo de sociedad o contrato. Si se crea una nueva sociedad se denomina **empresa mixta**, si simplemente se firma un contrato se trata de un **consorcio internacional**.

Algunos de los principales servicios internacionales son los Joint Ventures los cuales son acuerdos entre varias organizaciones con el fin de hacer una comercialización bajo algún tipo de contrato. (Gonzalez, 2011).

9.2 COMERCIO EXTERIOR

Comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios entre países, con la finalidad de complementarse para alcanzar un mayor desarrollo económico, dado que estos no cuentan con los elementos suficientes para mantener a su población e industria.

El comercio internacional se fincaba en sus inicios en la idea de que cada país debía especializarse en la explotación de los recursos que tenían en abundancia; así, los países obtenían los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades mediante el intercambio equitativo de sus productos. Con la evolución económica, política y social, el sistema comercial internacional, sufrió modificaciones, y solo unos países alcanzaron un mayor grado de desarrollo, que trajo consigo el aumento de sus industrias y la intensificación de su comercio exterior. Con esto el comercio internacional perdió mucho de su espíritu de equidad, debido a que unos de los países más favorecidos, se transformaron en exportadores de productos manufacturados, y la mayoría restante se convirtieron en vendedores de materias primas.

9.2.1 IMPLICACIONES PARA UNA POLÍTICA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Para participar crecientemente en los mercados en los que México goza de trato preferencial (889 millones de consumidores con un alto poder adquisitivo) es fundamental superar los problemas estructurales, tales como infraestructura, tecnología, grado de organización de los productores, falta de conocimiento de los mercados extranjeros, fragmentación excesiva de la tierra, y por último el bajo nivel de integración entre productor primario y las industrias procesadoras.

Con objeto de aprovechar plenamente las oportunidades del sector, se necesita:

- Trabajar con estándares muy altos de calidad e inocuidad;
- Garantizar un suministro estable en el tiempo de los productos de exportación;
- Adaptar las características de los productos a los gustos y preferencias de los consumidores;
- Compactar y homogeneizar la calidad de la oferta exportable, para aprovechar economías de escala en el transporte y distribución.

A efecto de que los pequeños y medianos productores puedan incorporarse directa o indirectamente a las actividades de exportación deben articularse y detonarse mejores esquemas de integración entre las empresas agroindustriales y la producción primaria. La evidencia de los últimos años muestra que los empleos mejor remunerados en la economía son aquellos relacionados directa o indirectamente con las actividades de exportación.

Para estimular los flujos de la inversión hacia el sector agroalimentario de nuestro país se requiere de una política de fomento más activa, sobre todo en giros orientados a la exportación. Debe considerarse la brutal competencia por la IED entre los países en desarrollo, algunos de los cuales ofrecen incentivos que diluyen los beneficios que ofrece México exclusivamente a través de los Tratados de Libre Comercio.

9.3 IMPORTACIÓN

Importación es la adquisición de bienes y servicios fuera de las fronteras para satisfacer la demanda interna. Esta puede estar motivada por la escasez de satisfactores, porque en el exterior los precios sean menores o porque la calidad de los productos y servicios existentes en el exterior sea superior.

En los últimos años de la década de los setenta y primero de los ochenta, la estructura de las exportaciones de México sufrió cambios notables: El petróleo colocó a la industria extractiva en un primer plano con respecto al resto de los sectores exportadores. También se destacaron los productos minero metalúrgicos, sobresaliendo la plata y el plomo. En el renglón de la agricultura, el mayor volumen de ventas fue del café y el jitomate. Sin embargo, las exportaciones crecieron a un ritmo menor que las importaciones, lo que ocasionó un déficit crónico de la balanza de mercancías, que es la diferencia entre exportaciones e importaciones. La importación es la obtención de bienes y servicios fuera del país para cubrir las necesidades del país beneficiado.

“En los primeros cinco años del gobierno de José López Portillo, el déficit acumulado en cuenta corriente (exportación de mercancías y servicios menos importaciones de mercancías y servicios) fue de 26676.8 millones de dólares, cifra que representa una cantidad importante de salida de divisas del país. En el comercio exterior de nuestro país se da un intercambio desigual desfavorable, que consiste en que los productos que exportamos tienen precios bajos, en tanto que los productos importados tienen precios altos; es decir, el intercambio es desfavorable para nosotros. (Arena, 2008).

9.4 EL “LLAMADO PROBLEMA DE LA COMERCIALIZACIÓN”

La apertura comercial en granos y oleaginosas a principios de los noventa tuvo como implicación la reformulación de las políticas de comercialización en estos productos. Únicamente el maíz y el frijol permanecieron hasta 1998 bajo el esquema tradicional de comercialización a través de CONASUPO.

En una economía abierta como lo es la mexicana, los compradores de granos y oleaginosas tienen la alternativa de adquirir la cosecha nacional o bien recurrir a las importaciones, y toman sus decisiones en función de minimizar costos. Es decir, comparan los costos de lo que les cuesta importar o comprar la cosecha nacional. Además, en la planeación de compras de las industrias procesadoras, se toma en cuenta el nivel de inventarios que requiere cada una de ellas. (Alquicra, 2008).

9.5 CADENA DE COMERCIALIZACIÓN

En todas las regiones productoras de limón mexicano, el principal canal de comercialización es el de los “coyotes” locales, los cuales llevan el limón a intermediarios regionales o a empacadoras que tienen relaciones con los distribuidores en las centrales de abasto de las principales ciudades, o las agroindustrias. Lo anterior implica que los pequeños productores reciban precios más bajos, generalmente inferiores a los del medio rural. La mayor parte de la producción de limón se destina al mercado de fruta para consumo en fresco (limón mexicano al mercado interno y limón persa al mercado externo). La industria procesa alrededor de 25 por ciento de la producción nacional y cerca del 50 por ciento de la cosecha de Colima, destinando los derivados (aceites esenciales y jugos) al mercado internacional, en tanto que la cáscara se consume en México para la elaboración de pectinas. El consumo de fruta fresca se ha incrementado en los últimos 20 años por el aumento de la población mexicana y el incremento del consumo aparente per cápita. La dinámica en las exportaciones de fruta se debe al incremento en las exportaciones de limón persa, mientras que las exportaciones de jugo de limón mexicano también han tenido gran dinamismo.

Otro aspecto importante que es necesario considerar en la comercialización de limón mexicano es la calidad, ya que los precios de venta varían en las centrales de abasto de acuerdo con el tamaño del limón. En todos los países donde se produce el limón, este se pone a la venta o compra por medio de los denominados “coyotes”, los cuales llevan hasta los centros y empacadoras que tienen relación con otros

países para que este sea comercializado entre estos. El consumo de este cítrico ha ido en aumento gracias a la gran demanda que este ha tenido en otros países propiciando a la exportación del mismo.

9.5.1 Los precios

Los precios están influidos por la estacionalidad de la producción. Durante los meses de abril a septiembre se presenta la mayor producción y por lo tanto los precios son más bajos, en cambio de octubre a marzo la producción disminuye y los precios son mayores. En términos generales los precios reales de productos agrícolas tienen una tendencia a disminuir. Durante 1999-00 el productor recibió en términos reales de 21 a 35 por ciento menos por su limón que lo que recibía en 1993-94. El precio de venta en la Central de Abasto de Distrito Federal fue también inferior entre 18 y 34 por ciento y la industria pagó menos, entre 12 y 29 por ciento. Es importante señalar que durante los meses de mayor producción los precios que pagó la industria son casi similares a los que desembolsaron las empacadoras en Colima. El costo del limón se da de acuerdo a la producción de este en dicha estacionalidad del año. De manera general todos los productos agropecuarios tienden a disminuir.

9.5.2 Consistencia de los Apoyos a la Comercialización con Otros Programas

El PROCAMPO y la Alianza para el Campo tienen dentro de sus objetivos promover la diversificación de la estructura productiva. El Programa de Apoyos a la comercialización, al privilegiar únicamente a maíz, trigo, sorgo y arroz, necesariamente la estructura de la producción hacia estos cultivos.

10. EL INTERCAMBIO INTERNACIONAL

10.1 CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior o internacional es tan antiguo como cualquier otra actividad económica. Véase la gran importancia que tuvo para nuestro país el desenvolvimiento de los intercambios internacionales con los fenicios, los griegos y muy especialmente a partir de la época romana.

Ahora bien, desde el inicio de la primera revolución industrial, a principios del siglo pasado, tiene una importancia especialmente destacada por su contribución decidida a la industrialización de muchos países, en virtud de la aplicación del principio de la división internacional del trabajo.

Es difícil acertar con un concepto tan amplio del comercio exterior, que permita abarcar todas las diferentes facetas del mismo, por tratarse de una actividad extraordinariamente amplia. Pero, podemos partir de un concepto básico, y desde él aplicar las distintas matizaciones. Este concepto básico, sería:

. Se habla usualmente de comercio internacional cuando nos referimos a los intercambios de todos los países del mundo entre sí. En cambio, se suele denominar comercio exterior a los que realiza un determinado país con el resto de los países del mundo, en contraposición a las actividades de su comercio interior; es decir el que se realiza dentro de sus propias fronteras.

Habría que matizar que, en rigor los intercambios de nuestro país con los distintos países de la Unión Europea, no debería llamarse Comercio Exterior: La Unión Europea es un espacio sin fronteras.

- La palabra intercambio lleva en sí misma una relación de prestación y contraprestación. En ella cabe desde el puro comercio de trueque (intercambio de bienes por bienes) hasta los más complicados intercambios de bienes por dinero (divisas).

- Se dice intercambio de bienes, capitales y servicios: Los bienes se refieren a mercancías tangibles, que constituyen la denominada importación y exportación de mercancías.
- En la mención capitales se comprenden las mutuas inversiones de capital a largo y corto plazo, y en general, toda clase de movimiento monetario.
- El capítulo de servicios, comprende todos los servicios mutuamente prestados; y entre ellos, los fletes, los transportes, los seguros, el turismo, los viajes, las rentas de inversiones, los royalties, los gastos de asistencia técnica, etc.

Dentro del nuevo espíritu de globalización de la economía a nivel mundial, todos los países tienden a interrelacionarse cada vez más, y en virtud de este fenómeno, el comercio exterior está sufriendo en estos tiempos un fuerte impulso de integración mediante el cual, dos o más mercados nacionales separados y de dimensiones consideradas como poco adecuadas, establecen acuerdos para llegar a formar un solo mercado de mayores dimensiones. El comercio exterior es aquel que se da entre un país con el resto del mundo, en cambio el comercio internacional es el que se da entre todos los países del mundo por lo cual este es más benéfico para todos los países ya que abarca grandes áreas de comercio.

10.1.1 BENEFICIOS A LAS EXPORTACIONES

Mediante el comercio internacional y el intercambio se pueden obtener dos tipos de ventajas:

- Ventajas absolutas: Se dice que se obtienen ventajas absolutas cuando la producción de un bien determinado (camiones, fertilizantes, etc.) se utiliza una menor cantidad de factores productivos que otra unidad económica. Así, la producción de fertilizantes en México presenta condiciones absolutamente ventajosas si se le compara con la preparación de abonos.

En nuestros días el intercambio comercial entre países vía trueque se realiza por lo general, cuando se tienen excedentes que no son competitivos en los mercados externos.

10.1.2 BENEFICIOS DEL INTERCAMBIO

Si se quisiera medir los beneficios del intercambio, estos no pueden solamente analizarse en términos absolutos, es decir, observando solo las cifras que arroja la balanza comercial de un país, ya que estos beneficios pueden ser tanto de carácter tangible como intangible. Entre los de carácter tangible se podrían citar el aumento en la disponibilidad de bienes de consumo y de capital, y entre los de carácter intangible los flujos de inversión y la transferencia de tecnologías. Estos son elementos que contribuyen al desarrollo económico de una nación ya que tienen gran repercusión en el desarrollo social por el impacto que presentan, especialmente en el empleo y en el ingreso ayudando, en gran medida, al bienestar general de la población.

10.1.3 Importancia del intercambio de productos en la economía de un país

Muchos planificadores y la gran mayoría de los agricultores consideran que el proceso de mercadeo unido al proceso productivo, juega un papel de suma importancia dentro del desarrollo económico nacional.

Sin embargo, como se indicó anteriormente, se asume que el proceso de comercialización creara los mecanismos necesarios de ajuste según los diferentes tipos y cantidades de los artículos producidos y que, por lo tanto, no requiere de mucha atención por parte de las entidades involucradas. El suministro de insumos agrícolas y la creación de programas de estabilización de precios para los artículos agropecuarios, son vistos solo como incentivos para motivar incrementos en la fase de producción y no van acompañados de los ajustes necesarios que promuevan la eficiencia en el sistema de comercialización.

Es obvio que la creación o el perfeccionamiento de un sistema de mercadeo es un elemento necesario para promover el desarrollo en aquellos países en donde la agricultura juega un papel preponderante dentro de la economía general y en donde la población presenta adecuados índices de educación, ingreso y concentración urbana.

Otra área de importancia en el mercadeo agrícola es la que se refiere a la exportación de artículos frescos o debidamente procesados. Para la mayoría de los países en desarrollo, la exportación de uno o unos pocos artículos agropecuarios ligeramente procesados, ha sido, y es, la principal fuente de divisas y por ende sostén de la economía nacional. (Ballesteroa, 2008).

10.1.4 Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

Esta decisión prevé que el programa de reforma y la liberación de comercio agrícola puedan tener efectos negativos adversos sobre la disponibilidad de alimentos en condiciones favorables; o bien causar dificultades financieras para mantener niveles adecuados de importaciones comerciales, especialmente en países menos adelantados (PMAs) en países en desarrollo (PEDs) y particularmente en países en desarrollo importadores netos de alimentos (PINAs). La conferencia de la OMC, en virtud de esta decisión, asume el compromiso de revisar periódicamente el cumplimiento de la misma y encarga al Comité de Agricultura su correspondiente seguimiento. Los compromisos específicos adquiridos son:

- a. Examinar el nivel de ayuda alimentaria establecido periódicamente, en el marco del Convenio de Ayuda Alimentaria de 1986, por el comité del mismo nombre, e iniciar negociaciones en el foro apropiado para establecer un nivel de ayuda suficiente.

- b. Adoptar directrices que aseguren que una proporción creciente de esta ayuda alimentaria se suministre como donación total o en condiciones de favor acordes con el artículo IV del convenio ya citado.
- c. Tener plena consideración, en los programas de cooperación internacional, de las solicitudes técnicas o financieras orientadas a mejorar la productividad e infraestructura del sector agrícola de los países beneficiarios de dichos programas.
- d. Asegurarse de que todo acuerdo relativo a créditos a la exportación de productos agroalimentarios contenga condiciones idóneas para el trato diferenciado a favor de los grupos de países beneficiarios ya señalados.

De esta manera, la Reunión Ministerial de Marrakech dio respuesta a las preocupaciones de los PEDs, PMAs y PINAs, expresadas por sus voceros en numerosos eventos, incluida la Reunión de Clausura de la etapa de negociación. Asimismo, cabe mencionar que las disposiciones de esta Decisión complementan y deben verse en el contexto del Artículo 12 del acuerdo sobre la agricultura (AsA) sobre prohibiciones y restricciones a la exportación de productos alimenticios.

11. TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

11.1 EL MERCANTILISMO

Es la teoría más antigua, que denomina los siglos XVI al XVIII y que se corresponde en su inicio, con la época de las monarquías absolutistas. Se expresa en estos términos:

1. Un país será más rico cuanto más oro tenga en sus arcas. La acumulación de metales preciosos era la forma más deseable de riqueza.

11.2 EL LIBRECAMBISMO

El librecambismo es una doctrina económica que propugna el establecimiento de un régimen de comercio libre de restricciones cuantitativas y de cualesquiera medidas que obstaculicen el intercambio internacional de bienes.

Este movimiento surgió como reacción frente al mercantilismo, que defendía el proteccionismo del Estado. Sus argumentos se basaron en las ventajas de la división internacional de la producción y sus efectos positivos sobre el progreso técnico y el nivel de los precios.

El librecambismo se desarrolló durante parte del siglo XVIII hasta mediados del siglo pasado, en que aparecieron reacciones contrarias a su aplicación y como consecuencia, surgió una época de fuerte proteccionismo que permaneció hasta casi la mitad de esta centuria. En especial el librecambismo surge con la necesidad de poner con mayor facilidad el comercio entre todos los países.

11.3 EL PROTECCIONISMO.

Es una doctrina o sistema de política económica encaminada a defender la producción nacional frente al exterior, mediante la implantación de gravámenes a la importación de bienes y servicios extranjeros. Aunque en la actualidad se respiran aires librecambistas, ello no supone la ausencia de obstáculos al comercio internacional. Todos los países tienen implantadas prácticas comerciales para proteger sus mercados: Se subvencionan las exportaciones, se recurre a la vigilancia de las importaciones, se aplican barreras no arancelarias, etc. Y todo ello, a pesar de los compromisos que los gobiernos adquieren en los foros internacionales, y de los esfuerzos que realizan determinados Organismos internacionales (OCDE, UNCTAD, GATT, etc.). Este surge con la finalidad de proteger comercio de un país con el resto del mundo, poniendo ciertos requisitos para la importación de bienes en el extranjero. El proteccionismo se basa en la defensa de los puestos de trabajo o en el inconveniente de quedar excesivamente vinculados a otras economías. La primera respuesta social ante una crisis suele ser el evitar al máximo la competencia exterior, porque sus perjuicios se pueden medir sin dificultad y de forma inmediata. La protección exterior refleja siempre determinados efectos sobre el sistema económico que trata de proteger:

- Genera recaudación fiscal, lo cual debe producir transferencias en el seno de la economía.
- Produce de inmediato un efecto protector sobre los distintos sectores de la producción. Es cierto que no uniforme, lo que ocasiona crecimientos distintos de los mismos. (Gaitan, 2008)
- Se produce casi siempre un efecto selección: La protección no es nunca neutral respecto al comportamiento de la economía, sino que la modela en mayor, o menor medida.

11.4 TEORÍA 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. Todas sus ideas y sugerencias partían y a la vez terminaban en este empeño y, para su logro, con pertinaz tesón aconsejaron que el estado interviniera para restringir las importaciones y promover las exportaciones. Hacia tales propósitos, sugirieron una política colonial que reservara al mercado de las colonias a los nacionales, especialmente de los productos manufacturados, a cambio de alimentos y materias primas importados de ultramar. El excedente de exportaciones no era sino el medio de desprenderse de las mercancías a cambio de oro, porque la diferencia de valor entre las exportaciones y las importaciones tenía que recibirla el país forzosamente en metálico. Establecieron pues, una relación muy estrecha entre la balanza de comercio y los movimientos de metales (esencia de la teoría de la balanza comercial), aunque sin llegar a descubrir la causa fundamental que daba origen, tanto al estado de la balanza comercial como a la dirección del movimiento de los metales. La teoría de la balanza comercial formó parte primordial en la teoría del mercantilismo poniendo como principal objetivo un comercio favorable entre los países.

11.5 LA TEORÍA 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 elevaban y ello originó una controversia acerca de las causas del incremento en el nivel de los precios. Se adujeron razonamientos de la más variada naturaleza: los monopolios, la escasez de mercancías causada por las exportaciones, los lujos del rey y de los grandes señores, el envilecimiento de las monedas, la existencia del patrón bimetálico, el desorden monetario, y las operaciones especulativas, entre otras. Estas eran según los exponentes del pensamiento económico de aquella época, las causas que originaban el aumento de los precios sin faltar, desde luego, el aumento de la oferta de numerario metálico.

12. TRATADOS

Entendemos por un tratado el proceso de negociaciones a partir del cual las partes llegan a un acuerdo sobre asuntos de interés común. Existen diversas formas de concluir un tratado, las cuales son:

- Bilateral. El ministro de relaciones exteriores de un Estado y el agente diplomático de otro firman un acuerdo de interés común. Este tipo de conclusión también puede llevarse a efecto a través de misiones especiales anteriormente acreditadas.
- Multilateral restringido. En este caso algunos Estados se obligan recíprocamente, un ejemplo es el tratado de integración económica. Esta forma de tratado se negocia entre un número limitado de Estados.
- Multilateral general. Puede ser negociado en una conferencia internacional, una conferencia plenipotenciaria convocada por una organización internacional, como, por ejemplo: El tratado suscrito en la conferencia de las

Naciones Unidas sobre relaciones e inmunidades diplomáticas. (Parkin, 2007).

Entendemos por tratados todas las negociaciones que dan inicio mediante un acuerdo de países, los tratados se dan en distintas formas algunas de ellas son: De manera bilateral el cual es cuando dos partes de un estado firman un acuerdo con una finalidad en común, en cambio de forma multilateral este tratado puede darse en una conferencia para que todos los integrantes de los países sepan de este.

12.1 LOS ACUERDOS DE LA OMC REFERENTES A LA AGRICULTURA

Todas las disposiciones del GATT de 1994 y de los otros acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancía son aplicables a la agricultura, a reserva de las disposiciones específicas de los Acuerdos de la Agricultura, sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y la Decisión sobre Medidas relativas a los posibles efectos negativos del proceso de reforma en los países menos adelantados y países importadores netos de productos alimenticios. Esta es la trilogía de los acuerdos de la Ronda Uruguay y referentes a la agricultura.

(18 de mayo 2008). La agricultura en el acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (Gatt) y en la organización mundial del comercio (OMC). Venezuela: Biblioteca Venezuela.

12.2 MERCOSUR TRATADO DE ASUNCIÓN

La República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República de Paraguay y la República Oriental de Uruguay, en adelante denominados “Estados Partes”; Considerando que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social; Entendiendo que ese objetivo debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas la

complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio; teniendo en cuenta la evolución de los acontecimientos internacionales, en especial la consolidación de grandes espacios económicos y la importancia de lograr una adecuada inserción internacional para sus países; expresando que este proceso de integración constituye una respuesta adecuada a tales acontecimientos; conscientes de que el presente Tratado debe ser considerado como un nuevo avance en el esfuerzo tendiente al desarrollo en forma progresiva de la integración de América Latina, conforme al objetivo del Tratado de Monte Video de 1980; convencidos de la necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y de modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de los bienes y servicios disponibles a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

12.2.1 Propósitos, principios e instrumentos.

ARTICULO 1. Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que debe estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominara “Mercado Común del Sur” (MERCOSUR).

Este mercado Común implica:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común en relación con terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales e internacionales;
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y

comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes;

- El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración

12.3 El tratado de libre comercio MÉXICO-JAPÓN

El primer acuerdo se dio en 1888 con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y el imperio de Japón. Por México firmo Matías Romero, y por Japón, Mutsuu Kunemitsu. La firma se llevó a cabo en Washington el 30 de noviembre. Lo trascendental de este tratado es el reconocimiento de la soberanía japonesa por México, por lo cual Japón celebró tratados de reciprocidad con todos los países del mundo. El 25 de julio del 2001, México y Japón estudiaban la creación de un tratado de libre comercio (TLC). La evaluación del TLC la realizara una comisión bilateral integrada por 10 funcionarios, empresarios y académicos de cada país. Japón no debe temer la competencia de los productos agrícolas de México, dado que no son sustitutos, sino complementarios a los de Japón. El primer acuerdo japonés de estas características fue firmado con Singapur en enero del 2002.

La diferencia es que en ese anterior acuerdo de libre comercio no entraban sectores de gran relevancia, como es el caso de la agricultura o la pesca, dos sectores muy protegidos por el país asiático, cuya economía ocupa el segundo puesto mundial.

12.3.1 EL INTERES JAPONES

El gobierno japonés ya escogió a la industria automotriz como punta de lanza de un mayor posicionamiento en el mercado mexicano para exportar su mercancía, seguido del electrónico bajo empresas maquiladoras. Hoy los productos japoneses que ingresan a México pagan un arancel ligeramente inferior al 10 por ciento, al no contar con un marco preferencial que reduzca el cobro de los impuestos a la exportación. El interés japonés está latente por ser tomado más en cuenta en la generación eléctrica y explotación de gas natural con mejores condiciones para participar en las licitaciones y en el pago de arancel cero para el ingreso de la,

maquinaria requerida, en lugar de pagar los actuales impuestos a la importación. La mayor parte de los flujos de capital de Japón ingresa vía Estados Unidos, por lo que el Banco de México los asienta como una inversión de la Unión Americana. El resto del capital que ingresa directamente de Japón a México corresponde al 3 por ciento. El establecimiento de un mayor acercamiento con los inversionistas japoneses requiere de estabilidad fiscal y tramites que generen certidumbre para desarrollar negocios en México, al igual que un programa de incentivos para inversiones.

Uno de los objetivos principales de Nichiboku LTD, es brindar soporte a las pequeñas y medianas empresas mexicanas (PYME) para promover sus productos de una forma directa en el mercado japonés, o en su forma inversa, promover ciertos productos o servicios japoneses de interés en México.

12.3.1 LA RELACION MÉXICO-JAPÓN

Evolución y situación actual

México y Japón han recorrido un largo camino en su relación desde los lejanos tiempos de la visita de Hasekura, el tratado de 1888, las migraciones japonesas a México, el establecimiento de un número importante de maquiladoras a partir de la década de 1960, inicio del programa de intercambio JICA-CONACTY en 1971 y la ola de inversiones japonesas a partir de la década de 1980. Sin duda, lo más importante es el acuerdo de establecer un grupo de estudio para iniciar un proceso que podrá eventualmente concluir con la firma de un tratado de libre comercio México –Japón. El grupo analiza ya la relación económica bilateral en su conjunto, incluyendo los aspectos de comercio, inversión y relaciones financieras con objeto de presentar recomendaciones en el corto y mediano plazo para avanzar en el fortalecimiento de los vehículos económicos, incluyendo la eventual negociación de un TLC.

Un hecho importante en nuestra relación bilateral es que el 21 de febrero se restableció la federación parlamentaria de amistad, que es presidida por el ex primer

ministro japonés y está integrada por 46 se alista Japón para negociar con México sistemas laborales y de estabilidad institucional para que la relación comercial con el país nipón sea más intensa. En Baja California Sur, México el 27 de octubre del 2002, México y Japón firmaron el arranque de las negociaciones para un tratado libre comercio (TLC). Japón busca llevar a la mesa todos los temas sin excepción. Incluso el sector agrícola. El mantenimiento y el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, que sitúa a la organización mundial de comercio (OMC) como centro del sistema, es un pilar de la política económica exterior de Japón. México tiene cien millones de habitantes y un PIB de más de 600 mil millones de dólares, de modo que es un socio importante. Además, México es estratégico para Japón, ya que está situado punto de entrada al mercado del continente americano que abarca a Norteamérica y Sudamérica por contar con tratados de libre comercio con muchos países. Después de la ratificación del TLCAN, en 1994 y el acuerdo comercial con la unión europea, en el 2000, las desventajas comerciales de las empresas japonesas sufren de una carga arancelaria promedio de 16 por ciento. La realización de una asociación económica con México, incluyendo un TLC, contribuiría a solventar esta situación y por consiguiente a reforzar las relaciones económicas entre ambos países.

Tradicionalmente, los lazos económicos entre México y Japón han sido profundos. Como muestra de ello, muchas empresas japonesas han invertido y desarrollado sus negocios en México. Las relaciones comerciales y de inversión entre México y Japón han generado grandes beneficios mutuos, dado que crean oportunidades para las empresas japonesas y contribuyen al desarrollo de la economía mexicana y a la creación de empleos. Los análisis realizados por expertos que participaron en el estudio preparatorio para el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales México-Japón, indican que la firma de un acuerdo comercial podría traer una ampliación tanto de las importaciones como de las exportaciones, así como en el PIB de ambos países. Tradicionalmente, los lazos económicos entre México y Japón han sido profundos. Como muestra de ello, muchas empresas japonesas han invertido y desarrollado sus negociaciones en México. Las relaciones comerciales y

de inversión entre México y Japón han generado grandes beneficios mutuos, dado que crean oportunidades para las empresas japonesas y contribuyen al desarrollo de la economía mexicana y a la creación de empleos. Los análisis realizados por expertos que participaron en el estudio preparatorio para el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales México-Japón, indican que la firma de un acuerdo comercial podría traer una ampliación tanto de las importaciones como de las exportaciones, así como PIB de ambos países.

12.4 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-CHILE

Con el objetivo de favorecer el intercambio comercial entre ambos países, los gobiernos de México y Chile decidieron establecer en primera instancia un acuerdo de complementación económica. Este acuerdo estuvo vigente de 1992 a 1998; en julio de 1999 entra en vigor el tratado de libre comercio que actualmente regula el intercambio comercial entre ambos mercados. A la fecha, la totalidad de los productos están libres de arancel, excepción de la manzana que en la actualidad tiene un impuesto de importación de 7.3% para las manzanas mexicanas, y 10.0% para las chilenas, aranceles que se llevarán hasta el 1º. De enero de 2006

12.5 TLCAN

Derivado de la globalización internacional y de que nuestros vecinos del norte representaban cerca de 70% de nuestro intercambio comercial total, los gobiernos decidieron establecer y firmar un tratado de libre comercio con el objetivo de acrecentar el comercio trilateral y beneficiarse de una reducción arancelaria. Este tratado fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de 1993, y entró en vigor el 1º. de enero de 1994. Podemos citar para que el año 2003 la totalidad de los productos negociados esté libre de arancel. EL TLCAN ha permitido consolidar las relaciones económicas y comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá. De esta manera especial, el comercio total entre México y Estados Unidos se incrementó 156% en los primeros seis años de vigencia del tratado, es

decir, una tasa de crecimiento anual promedio de 17% al pasar de 88.1 mil millones de dólares(mmd) al cierre de 1993, a 226.0 mmd al final de 1999.

Un beneficio del TLCAN es que México se ha convertido en el segundo socio comercial de estados unidos, solo después de Canadá, incluso superando a Japón; México es también el segundo mercado en importación para estados unidos y ocupa el tercer lugar como proveedor de bienes de este país. Entre 1993 y 1999, las exportaciones mexicanas a estados unidos aumentaron de 42.9 mmd a 120.6 mmd, elevándose en 181%, mientras que las importaciones de México procedentes de estados unidos incrementaron en 133%, a 45.3 mmd.

Se ha logrado un comercio sectorial bilateral equilibrado, lo cual ha contribuido a crear mercado regional más integrado.

La participación de los productos mexicanos en las importaciones totales de estados unidos ha crecido en forma ascendente e ininterrumpida: de 6.9% en 1993 a 10.7% en 1999. Los productos mexicanos gozan ahora de un acceso preferencial al mercado estadounidense, cubriendo un arancel promedio que ha disminuido de 3.3% a 0.17% entre 1993 y 1999. En contraste, los países que tienen tratado de “nación más favorecida” en sus exportaciones a estados unidos han pagado un arancel promedio más elevado de 5.7% en 1993 y de 2.76% en 1999. Además, en 1999 México fue el principal proveedor para 1,336 productos de los 16,357 que estados unidos tiene clasificados en su tarifa de importación.

12.5.1 Antecedentes del TLCAN

El tratado de libre comercio de América del norte (TLCN) implica un cambio en las condiciones de acceso relativo de las exportaciones agropecuarias centroamericanas, con respecto a las mexicanas, en el principal mercado de ambas: los estados unidos, así mismo, es de esperarse que el TLCN lleve a una reestructuración del sector agropecuario en función del incremento de la oferta exportable. Estos factores pueden llevar a un desplazamiento de las exportaciones centroamericanas, y por ello es de utilidad un análisis detallado del posible impacto del TLCN sobre el comercio agropecuario de la región.

La eficacia de esquemas de preferencias comerciales, con la iniciativa para la cuenca del Caribe (ICC), depende tanto de la magnitud de la preferencia respecto de terceros países como de su exclusividad. La medida de la eficacia de una preferencia también debe tener en cuenta, entre otros elementos, la severidad de los requisitos de origen, su cobertura de instrumentos tanto arancelarios como no arancelarios y su estabilidad en el tiempo.

La política comercial de los estados unidos tiene como instrumento central de protección los aranceles advalorem y específicos. Sin embargo, hay otros instrumentos que pueden obstaculizar el comercio de productos agropecuarios, entre ellos los derechos antidumping y compensatorios, las cuotas, las ordenes de comercialización, e inclusive las normas sanitarias, Fito zoosanitarias.

Así mismo, factores relacionados con el clima de inversión en los países exportadores, tales como el régimen de inversión extranjera, la disponibilidad de infraestructura y la existencia de servicios de apoyo al comercio (financiero, control e inspección, comunicaciones, etc.) inciden sobre su competitividad.

12.6 TRATADO MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

La existencia de relaciones diplomáticas entre nuestro país y bloque europeo data de 1960. Los pasos hacia el acontecimiento empezaron a darse hasta 1975 cuando se firma el primer acuerdo marco de cooperación que sería profundizado en 1980. Sin embargo, en el periodo de la reforma estructural y la apertura comercial de la economía mexicana se incrementan los esfuerzos por estrechar los vehículos con la unión europea(UE). Así se firma un nuevo acuerdo marco de cooperación (al que se le conoce como de tercera generación por incorporar los logros de los dos precedentes), que preveía un aumento de la cooperación en comercio, inversiones y tecnología.

Siguió avanzando rápidamente el proceso de acercamiento y se llegó así, en diciembre de 1997, al acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación que, como su nombre lo indica, sentaba las bases de entendimiento político y de la inclusión de temas como democracia y derechos humanos en la

agenda bilateral. Estos instrumentos jurídicos resultaron exitosos y la cooperación entre las partes aumentó. Así mismo, allanaron el camino a la celebración de un tratado de libre comercio cuyas negociaciones comenzaron formalmente el 14 de julio de 1998, concluyendo en el mes de noviembre de 1999. Para que el trabajo entrara en vigor en julio.

12.6.1 Acceso a mercados

Eliminación gradual y recíproca de los aranceles a la importación. Reconocimiento de la asimetría entre México y la UE. Se establecen plazos diferenciados en los distintos sectores. Eliminación de prohibiciones y restricciones cuantitativas. Productos industriales y agropecuarios. Se reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo. La desgravación europea concluye en el año 2003; la mexicana concluye en el 2007.

Se consolida el sistema generalizado de preferencias (SPG). La UE utiliza el nivel preferencial que aplicó a México conforme al SPG, como año base para la desgravación comunitaria. Se consideran condiciones especiales de acceso para productos textiles y de la confección. A partir del año 2003, 100% de productos industriales mexicanos ingresarán libres de arancel al mercado comunitario. (Mercado, 2008)

12.6.2 Normas técnicas

En el TLCUEM se acuerda conservar los derechos de cada parte que consiste en adoptar y hacer cumplir las normas, pero se previene que no se conviertan en obstáculos innecesarios. Se establece un comité especial para estimular: el intercambio de información sobre sistemas de normalización y la solución de problemas relacionados con normas técnicas.

El TLCUEM enfatiza el derecho de México de adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias para evitar riesgos de enfermedades y plagas. Estas medidas tienen que justificarse científicamente.

12.7 Reciente tratado comercial con Perú

México tiene mucha experiencia en tratados comerciales; es el país de América Latina con la Mayor cantidad de ellos. El reciente acuerdo de libre comercio firmado entre México y Perú incluye servicios, industria y productos del campo que ha venido a preocupar a los agricultores mexicanos, ya que una vez eliminadas las tasas los productos agrícolas peruanos podrán circular por el país a precios más bajos que los locales.

12.7.1 Como sigue el principal tratado

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha dado como resultado la ampliación de las exportaciones mexicanas, mayores salarios para los trabajadores mexicanos, menos pobreza, mayor inversión extranjera, y un sector agrícola fuerte en México, según lo describe el gobierno el gobierno estadounidense. Lo que sí es evidente es que el comercio agrícola entre Estados Unidos y México ha aumentado dramáticamente desde que el TLCAN se puso en práctica en 1994 y entro totalmente en vigor en enero de 2008. Más de la mitad del valor del comercio agrícola se convirtió en libres impuestos cuando el acuerdo entro en vigor, con las reducciones de aranceles implementadas durante el periodo 1994-2008. El TLCAN también establece las reglas de origen estrictas para asegurar que los máximos beneficios vayan a parar a los artículos producidos en América del Norte. Bajo estas reglas las exportaciones agrícolas de México hacia Estados Unidos han crecido casi 10% por año, creciendo dos veces más rápido que antes del TLCAN.

Sin lugar a dudas el tratado de libre comercio más importante es el tratado de libre comercio con América del Norte ya que ha dado como resultado un gran número de exportaciones principalmente de México a dichos países lo que ha ayudado a que el salario de los trabajadores sea mayor y haya menos pobreza y también propiciando que el sector agricultor se beneficie ya que la mayor parte de la población se dedica a esta actividad.

12.8 MÉXICO CON LA FORMULA PERFECTA

México está saliendo de su peor recesión en siete décadas gracias a la reactivación del sector manufacturero, enfocado principalmente a la exportación, mientras que el mercado interno se recupera más lentamente. La Comisión Económica para América Latina CEPAL informa que tanto México como Brasil crecerán al mismo ritmo durante el 2011 y que al finalizar el año tendrán un cierre fantástico del 4% cada una. Y los productos de este organismo para el 2012 son que el producto interno bruto (PIB) de México también subirá un 4%.

12.8.1 Más allá de sus fronteras

La globalización ha impulsado a muchas empresas mexicanas a llevar sus productos a servicios al extranjero. Con los primeros acuerdos comerciales en los 80, se fomentó la exportación a pesar de que varias empresas ya venían comerciando internacionalmente sus productos desde hacía varias décadas.

Hoy existen más empresas mexicanas laborando parcial o totalmente fuera del país, que en los últimos años han tomado muy en serio su expansión en global y hoy tienen una fuerte presencia en Mercados de Estados Unidos, varios Países de América Latina, o, incluso, en regiones de Asia, como China e India. Las empresas mexicanas se encuentran en 38 países. La mayor concentración geográfica se ubica en América (88%), seguida por Europa (8%), el Reino Unido es el país con mayor presencia de empresas mexicanas, Asia (3%) y Oceanía (1%). Entre los factores que motivan a invertir en plantas en el extranjero destacan la posición estratégica y los bajos costos laborales y de operación. Otras razones son el incentivo que algunos gobiernos ofrecen, los asuntos internos de las compañías e incluso el

aprender a usar o desarrollar nuevas tecnologías. Las exportaciones totales de productos agroalimentarios en el 2010 sumaron US\$15.876 millones e invitaron a redoblar esfuerzos entre la industria y el gobierno para mantener y consolidar oportunidades de negocios. La globalización ha beneficiado en gran proporción a que las empresas mexicanas sean más posicionadas en el resto del mundo, entre las causas que influyen a esto la primordial es el bajo costo laboral que existe en otros países. La madurez del mercado es palpable, ya que tanto los consumidores como las industrias están cada vez más sensibles a aspectos de rastreabilidad, salud, calidad, inocuidad y los impactos al medio ambiente. (Cardona, 2011).

12.9 Acuerdo sobre la Agricultura (ASA)

Como ya mencionado, pero vale la pena reiterar, todos los acuerdos de la OMC, relacionados con el comercio, incluidos el GATT de 1994 sobre mercancías, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual, son aplicables a la agricultura.

Otros acuerdos sobre mercancías, como por ejemplo los relativos a valor aduanero, inspección en origen, licencias de importación antidumping y medidas compensatorias, salvaguardias u obstáculos técnicos al comercio son igualmente aplicables. Sin embargo, en caso de conflicto, las disposiciones específicas del ASA prevalecen.

Este Acuerdo está constituido, en primer término, por un complejo de normas generales sobre medidas relativas a la política y el comercio agrícola en tres campos específicos, conocidos como los “tres pilares” del AsA: El acceso a los mercados, las ayudas internas y los subsidios a las exportaciones. Complementariamente, existen las listas nacionales, parte integral del acuerdo en donde constan los compromisos específicos de cada País miembro, en los tres campos indicados, para mejorar el acceso a los mercados y reducir las medidas que distorsionan el comercio.

Al igual que todos los acuerdos de la OMC el AsA entro en vigencia el 1ro. De enero de 1995 y el plazo previsto para el cumplimiento con todas las normas del Acuerdo,

llamado periodo de aplicación, es de seis años para los países desarrollados y de diez años para los PMAs y los PEDs. Adicionalmente, contiene una cláusula para una convocatoria automática a nuevas negociaciones y continuación del proceso de reforma de las disciplinas agrícolas en la OMC, a partir del quinto año de su aplicación, o sea finales de 1999. El acuerdo sobre la agricultura se constituye como cualquier otro acuerdo por normas en este caso relativas al comercio agrícola basándose en tres primordiales puntos: El acceso del mercado a otros países las ayudas internas que estos tienen para lograr una mejor exportación.

12.9.1 El acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)

El acuerdo MSF, es el segundo elemento de los acuerdos de la Ronda Uruguay relativos específicamente a la agricultura. Fue negociado en paralelo al Acuerdo sobre la Agricultura, pero alrededor de él, se logró un consenso con autoridad.

La versión del Acuerdo Actual se encontraba ya sin modificaciones sustanciales en el “texto Dunkel”.

Este acuerdo específico, aunque unilateralmente atado al de agricultura; en virtud de su artículo 14, es un texto aparte y su administración está a cargo de un órgano ad-hoc: “El Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias” de la OMC.

El acuerdo MSF, en esencia, establece un marco multilateral de interpretación y aplicación de las excepciones del Tratado General, en especial, de la del artículo XX b. sobre el derecho de toda parte contratante de adoptar o aplicar medidas “necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales”, siempre que dichas medidas no constituyan “... un medio de discriminación entre los países... o una restricción encubierta al comercio internacional,.. “Las principales características del Acuerdo son:

- a) Los principios científicos verificables como base de las normas y reglamentaciones aplicables.

- b) El uso de normas internacionales adoptadas por la Oficina Internacional de Epizootias (OIE), en cuanto a salud animal, El Convenio Internacional de Protección Vegetal en lo relativo a la Preservación de los vegetales, y el CODEX Alimentarius en lo relativo a inocuidad y preservación de los alimentos. Estas normas se presumen compatibles con el marco multilateral, por lo que su aplicación correcta no es recurrible por otro país miembro.
- c) Cualquier miembro puede aplicar normas directrices o recomendaciones más estrictas que la norma internacional, o cuando esta no existe en ese ámbito, siempre y cuando dichas normas o recomendaciones: i) tengan una justificación científica, ii) se basan en una evaluación apropiada de los riesgos y iii) prevean un nivel apropiado (no arbitrario) de protección.
- d) Reconoce el principio de equivalencia de diferentes tipos de medidas y procedimientos de control sanitario, mediante cuya aplicación se logre a nivel apropiado de protección que cada parte considere satisfactorio.
- e) Reconoce la existencia de zonas libres o de baja incidencia de plagas o enfermedades dentro del territorio de un país o en regiones que comprendan partes de varios países.
- f) Los gobiernos deben notificar a la OMC, y publicar avisos previos, sobre nuevas normas o reglamentos o sobre cambios en los existentes, y establecer un servicio encargado de facilitar información (Principio de Transparencia).

Dos características del Acuerdo MSF deben ser resaltadas. La Primera es que sus disposiciones son complementarias con las del Convenio sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. La segunda es que su cobertura sectorial es más amplia que la del Acuerdo sobre la Agricultura ya que este excluye específicamente los sectores forestales y pesquero. El acuerdo MSF en cambio, cubre, además de animales y plantas domésticas, los peces y la fauna silvestre, los bosques y la flora silvestre y “contaminantes” dentro de los cuales se incluyen los residuos de plaguicidas, medicamento veterinarios y sustancias extrañas. El acuerdo MSF está muy ligado

al de la agricultura donde el primer acuerdo mencionado pone reglas o requisitos para que los insumos a exportar sean de mayor calidad.

12.10 PRINCIPALES PROYECTOS Y LEYES AGRARIAS DURANTE ESTA EPOCA

1º. El 25 de junio de 1822 se expidió un orden para ocupar ciertos bienes destinados a misiones de Filipinas, y obras pías. Las Filipinas dependían del gobierno español y cuando las misiones destinadas a estas islas radicaron en la Nueva España, los dotaron de tierras; luego, cuando dichas misiones fueron a filipinas y se realizó la Independencia de México, entonces se creyó prudente y jurídico ejercer soberanía sobre bienes territoriales de Ordenes que ya no actuaban en el territorio.

2º. El 7 de agosto de 1823 se dictó un decreto que refrendo la Ley Real del 27 de septiembre de 1820 que suprimió el mayorazgo, reconociendo indirectamente con esta supresión la influencia de que esta institución había tenido en la concentración de las tierras durante la época colonial.

12.11 OTROS TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES DE MÉXICO

México ha establecido una amplia red de tratados comerciales con países de América Latina, Europa, y Asia. Estos acuerdos cubren diversos asuntos comerciales que tienen que ver con reducciones arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias, además de disciplinas en servicios, inversión, propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias. Por otro lado, México participa en organismos multilaterales como la OMC, la APEC y la ALADI entre otros. A continuación, se presenta una lista de los acuerdos bilaterales y multilaterales establecidos por México:

Acuerdo Multilaterales:

- GATT: Parte contratante, 24 de agosto de 1986.
- OMC: Miembro, 1 de enero de 1995.

Acuerdos de Ámbito Regional:

- LAIA/ ALADI: Miembro, 12 de agosto de 1980.

Acuerdos de Libre Comercio:

- Grupo de los tres (México, Colombia y Venezuela).
- Tratado de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela, fecha de firma: septiembre de 1990. Entrada en vigor: 1 de enero de 1995.
- México- Bolivia, fecha de firma: 10 de septiembre de 1994. Entrada en vigor: 1 de enero de 1995.
- México-Costa Rica. Acuerdo de Libre comercio. Fecha de firma. 5 de abril de 1994. Entrada en vigor: 1 de enero de 1995.
- México –Nicaragua: Tratado de Libre Comercio. Fecha de firma: agosto de 1992. entrada en vigor: 1 de julio de 1998.
- México-Chile. Acuerdo de Libre Comercio. Fecha de firma: 1 de octubre de 1998. Entrada en vigor: 1 de agosto de 1999.
- México-Comunidad Europea. Free Trade Agreement. Fecha de firma: febrero de 1995. Entrada en vigor. 1 de julio 2000.
- México-El Salvador, honduras y Guatemala (Triángulo Norte). Acuerdo de Libre Comercio. Entrada en vigor: México: 14 de marzo de 2001; el Salvador: 15 de Marzo de 2001; Guatemala: 15 de marzo de 2001; Honduras: 1 de junio de 2001.
- México- AELC. Fecha de firma: 27 de noviembre de 2000. Entrada en vigor: 1 de julio de 2001 (México, Noruega y Suiza); 1 de octubre de 2001.
- México-Uruguay. Acuerdo de Libre Comercio. Fecha de firma: 15 de noviembre de 2003.
- Mexico-Japon. Fecha de firma: 17 de septiembre de 2004. Entrada en vigor: 1 de abril de 2005.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial.

- México-Panamá. Acuerdo de Alcance Parcial No. 14. Fecha de firma: 22 de mayo de 1985. Entrada en vigor: 24 de abril de 1986.
- México-Uruguay. Acuerdo de Complementación Económica No. 5 Fecha de firma: 29 de diciembre de 1999. Entrada en vigor: 1 de abril de 2005.
- México-MERCOSUR (ACE No. 54). Acuerdo de complementación Económica No. 54 Fecha de firma: 5 de julio de 2002.
- México-Brasil. Acuerdo de Complementación Económica No. 53. Fecha de firma: 3 de julio de 2002. Primer Protocolo Adicional. Fecha de firma: 3 de julio de 2002. Segundo Protocolo Adicional, Fecha de firma: 31 de marzo de 2003.

Sin duda, uno de los motivos centrales que explican la mayor importancia concedida por la UE a México consiste en la posibilidad de utilizarlo como plataforma exportadora hacia los enormes mercados de Estados Unidos y Canadá. En efecto, la desgravación arancelaria de las exportaciones mexicanas hacia los mercados mencionados estimula el interés de la inversión europea por establecerse en territorio mexicano.

Sin embargo, no hay que olvidar que las exportaciones procedentes de cualquiera de los países del TLCAN están subordinadas al cumplimiento de las reglas de origen, las cuales establecen que un porcentaje mínimo de su valor deberá estar constituido por insumos provenientes de América del Norte. De otra manera, las exportaciones desde territorio mexicano serían consideradas externas al TLCAN y, por tanto, pagarían al arancel correspondiente establecido por Estados Unidos o Canadá hacia sus importaciones europeas. (Perez, 2008).

13 DEFINICIÓN DE MERCADO

Mercado es el conjunto total de personas u organizaciones con necesidades de satisfacer, dinero para gastar y disposición y la voluntad de gastarlo.

Un mercado meta, es la parte del mercado seleccionado por un productor o prestador de servicios para ofertar los bienes o servicios que produce y para el cual

diseña un plan de mercadotecnia. La selección de un mercado meta es aún más compleja cuando se trata de un mercado extranjero. Es por eso que se debe ser aún más cuidadoso con la selección.

Hay muchos factores que inciden en la elección del mercado de exportación deseado, entre ellos se pueden mencionar el tipo de producto, las metas particulares de la compañía, la capacidad de pago de la empresa extranjera, el nivel riesgo del país de la plaza seleccionada, el gusto por el producto que se manufactura, la capacidad de adaptar el producto ya sea de forma obligatoria y discrecional, la oferta y la demanda internacional, las ventajas absolutas, comparativas y tecnológicas, y la saturación de los mercados domésticos, entre otros. El mercado es el número de personas con la finalidad de satisfacer sus necesidades, dinero para gastar y lo principal querer gastarlo. El mercado meta es una parte del mercado el cual es seleccionado para diseñarle algún tipo de plan mercadológico y prestar más servicios de esta manera.

Antes de iniciar negociaciones con otro país, lo más recomendable es conocer aspectos y características de carácter económico, político y social, cultural.

Muchos elementos afectan a un mercado, tanto factores internos, como externos. De cualquier forma, lo mejor es llevar a cabo un estudio previo de la plaza que se desea conquistar, con un enfoque orientado hacia el segmento más adecuado para atacar.

13.1 SELECCIÓN DE UN MERCADO META

Una vez que hemos identificado claramente los principales elementos del producto a exportar, el paso a seguir es la selección de la plaza o el mercado en donde nos interesa exportar y comercializar nuestros productos.

La palabra mercado puede tener un gran número de significados, dependiendo del contexto en el que nos desenvolvamos.

Por ejemplo, en economía podemos definir al mercado como el lugar donde confluyen la oferta y la demanda.

La mayoría de la gente identifica la palabra mercado como el lugar físico (el edificio o inmueble) en donde adquiere los productos necesarios para vivir; por ejemplo, supermercados, tiendas departamentales, mercados sobre ruedas, mercados populares, etc.

Sin embargo, el área de mercadotecnia y el área comercial, definiremos al mercado de la siguiente manera:

13.2 ELECCIÓN DEL MERCADO

La elección adecuada de la plaza de destino no es una tarea sencilla y requiere de una serie de análisis detallados por parte del fabricante y exportador para una mejor toma de decisiones.

En la práctica los pequeños y medianos empresarios que han decidido exportar lo hacen en la mayoría de las veces de una manera empírica, es decir, si una investigación meticulosa de los aspectos más relevantes del mercado de destino.

Como veremos más adelante, al realizar un análisis cuidadoso de las posibles plazas, los resultados obtenidos por parte de la empresa serán visibles en el corto plazo, ya que la asignación de los recursos por parte de la organización se llevará a cabo de forma inteligente y controlada.

Lo primero que abordaremos es la forma de cómo elegir el mercado adecuado para nuestro producto en el extranjero.

La organización de las Naciones Unidas reconoce alrededor de 200 países que forman parte del mundo, agrupados en cinco Continentes; así es que, elegir uno o algunos de ellos para comercializar nuestro producto no es una tarea fácil.

El punto de partida para la selección de la plaza tiene que ver en un principio con el tamaño de la población de los países.

La gente significa mercados y los mercados significan recursos para las empresas; de las más de 200 entidades políticas que la ONU reconoce como países, la gran mayoría de ellos tiene una población mayor a un millón de habitantes o más, como, por ejemplo, China representa el 20% del total de la población mundial, con aproximadamente mil doscientos millones de habitantes, es decir, uno de cada cinco habitantes del mundo es chino.

13.3 INGRESO PER CAPITA

El ingreso per cápita es una variable fundamental que nos permite identificar el tipo de productos que se comercializan en los países.

El ingreso per cápita es el ingreso promedio de un habitante de un país, en un periodo determinado, generalmente en un año.

El ingreso per cápita puede variar mucho de un país desarrollado a un país en vías de desarrollo, mientras que en países como Estados Unidos un habitante promedio percibe 25,880 dólares americanos, y un canadiense puede ganar en promedio 19,970 dólares americanos anuales, en países pobres el ingreso per cápita puede ser menor a 500 dólares americanos anuales.

13.4 OFERTA Y DEMANDA

La oferta se puede definir como la cantidad de productos que las empresas tanto públicas como privadas, ofrecen a los habitantes de un país en un periodo determinado. Mientras que la demanda se define como la cantidad de productos que los habitantes de un país requieren y están dispuestos a adquirir, en un periodo determinado.

La oferta y la demanda son variables fundamentales en las que podemos identificar información muy valiosa relacionada con las necesidades y los gustos de los consumidores en una plaza específica, y además identificamos si estas necesidades y gustos son satisfechas por las empresas que operan en ese país, ya sea de la forma local o internacional. Al analizar la oferta, obviamente

encontraremos información relacionada con la competencia directa e indirecta y al analizar la demanda, se puede definir en una primera instancia si el mercado requiere y solicita de nuestros productos. La oferta es el número de productos que las empresas ponen a disposición de los clientes. En cambio, la demanda es la cantidad de productos desean comprar.

13.4.1 INFLACIÓN

La continua y persistente elevación del nivel general de precios en un país se conoce como inflación.

La inflación es un fenómeno natural de las economías, de hecho, en las economías sanas de los países desarrollados se presentan procesos inflacionarios bajos y controlados. El problema de muchos países que presentan graves problemas económicos, es que los procesos inflacionarios son constantes, y descontrolados, ello se debe a muchos factores incluso del exterior, pero el problema fundamental radica en la mala administración gubernamental en materia económica, lo que da como resultado en términos reales el empobrecimiento de la población.

Con una inflación elevada los consumidores adquirimos un número menor de bienes y servicios con el mismo número de unidades monetarias, con el que adquiriríamos más productos en periodos anteriores. La inflación es un gran factor que interviene en la economía de un país, pero afectando a los que están en desarrollo, descontrolando su relación con factores exteriores.

13.4.2 DEVALUACIÓN

La disminución del valor de la moneda de un país ante las monedas de otros países, se conoce como devaluación.

Sin importar el país todas las monedas pasan por procesos devaluatorios y de recuperación. Sin embargo, existen algunas monedas muy fuertes como el dólar americano y la moneda de curso legal en la Unión Europea, el euro, que entro en circulación a partir del mes de enero de 2001 y sustituyo por completo las monedas

de 12 de los 15 países de esa región. Se da cuando el valor de la moneda pierde valor por lo tanto la economía disminuye.

Aun monedas tan fuertes como el euro y el dólar en algunas ocasiones pasan por procesos de este tipo. Al realizar un análisis sobre las características de las monedas en un entorno internacional, es de gran utilidad para los empresarios que se deciden a exportar. En el caso de la exportación de productos mexicanos, todas las transacciones correspondientes a estos procesos, sin importar los destinos de las mercancías, se llevan a cabo en dólares estadounidenses. (Rubio, 2008)

14 LIMÓN

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que la producción de limón mexicano ha mostrado un comportamiento coyuntural atípico derivado de factores como el clima y la estacionalidad, y que se espera un repunte importante de la oferta a partir de la segunda quincena de abril.

Los principales estados productores de limón mexicano son Colima, Michoacán, Oaxaca y Guerrero. Se prevé que a finales de marzo comience a fluir al mercado nacional mayor volumen proveniente de Oaxaca, y que paulatinamente se registren los picos anuales de producción del resto de las entidades, con efectos a la baja en los precios.

Durante una reunión de trabajo entre funcionarios de la SAGARPA y representantes de productores, se analizaron los factores que han alterado el precio del limón mexicano en la presente temporada, entre los que destaca la alta intermediación en la cadena productiva.

De acuerdo con información de los productores, los precios de limón mexicano que se pagan en campo fluctúan entre los 15 y 22 pesos, por lo que resulta inadmisibles el costo que se traslada al consumidor final, con precios hasta cuatro veces más altos.

Los demás factores que influyen en lo que hoy se observa en el comportamiento del limón mexicano son:

1. La estacionalidad. Cada año se da una ventana natural de menor producción de limón entre los meses de diciembre y marzo.
2. Afectación por lluvias tardías. Los productores de los principales estados reportaron lluvias en sus huertas en los meses de noviembre y diciembre, lo que tiene repercusiones en la floración y caída de frutos. El retraso en la maduración ha provocado que se postergue la disponibilidad del producto. (SAGARPA, 2014)

14.1. PRECIOS Y ESTACIONALIDAD

Las épocas de cosecha se ven claramente reflejadas en los precios, cuyo patrón es similar en Estados Unidos y en el Salvador. En efecto, los meses de precio alto son de enero a abril. En Estados Unidos se registran precios mayores en febrero equivalentes US\$ 32.38/caja 40 libras para el año 2000 (AMS). Los precios bajos coinciden con la época de entrada del limón procedente de México, de junio a diciembre. En El Salvador, el precio más alto se registra en marzo equivalente a 68.67 colones/ciento para el año 2000 (MAG). Por este motivo, es de gran importancia incorporar tecnologías de riego y manejo que permiten abastecer el mercado en las épocas de escases.

14.2 PRODUCTIVIDAD DEL LIMON PERSA INJERTADO EN CUATRO PORTAINJERTOS EN UNA HUERTA COMERCIAL DE VERACRUZ, MEXICO.

La industria del limón persa en Veracruz, México, contaba en 2010 con 36166.36 ha plantadas con este frutal, que produjeron 437,460.80 toneladas de fruta con un valor de 1,196.9 millones de pesos. Esta importante actividad agrícola prácticamente tenía como única porta injerto al naranjo agrio. Hasta antes de los años noventa, el cual es muy sensible al virus de la tristeza. A raíz de la posible

presencia de este virus en la región, los citricultores han optado por diferentes portas injertos en sus propias huertas para reemplazar al naranjo agrio.

Sin embargo, se desconocen las ventajas y desventajas que tienen dichos porta injertos injertados con limón persa, cuando se desarrollan en las diferentes condiciones edafoclimáticas de la región (alcalinidad, acidez, suelos delgados con poca retención de humedad, anegación, enfermedades).

Existen evidencias de la diversidad que los porta injertos inducen al limón persa en cuanto al desarrollo vegetativo, rendimiento y calidad de la fruta se refiere (Castle et al, 1993; Stenzel y Neves, 2004, Milla et al. 2009; Espinoza-Núñez et al.2011). Dichas referencias pueden ir desde un pobre desarrollo y muerte de la planta, cuando se hace una mala selección de la porta injerto para una condición específica y limitante del suelo, donde se pierde producción, planta y los recursos empleados, hasta un rendimiento y calidad de fruta aceptable. Se llega a perder la oportunidad de lograr una mayor productividad por no seleccionar una mejor porta injerto, apropiado para las condiciones específicas del sitio a utilizar. (Espinoza Nuñez, Anonimo,Anonimo, Martinez,Milla, Saleem, Stover, 2011,2010,2012,2010,2009, 2008, 2008)

15. EL SUELO

El suelo constituye un recurso único, irremplazable y esencial para todos los organismos terrestres, incluido el hombre. Pero el suelo, independientemente de su origen, tiene una función: soportar una vegetación, y en él se deben dar las condiciones necesarias para el desarrollo de las plantas. Bajo el punto de vista agrícola, el suelo puede considerarse como un sistema disperso constituido por tres fases: sólida, líquida y gaseosa, que constituye el soporte mecánico y en parte, el sustento de las plantas. Según este concepto, el estudio del suelo debe dirigirse hacia dos objetivos fundamentalmente. Por una parte, a considerar sus diversas propiedades, con referencia especial a la producción de plantas, es decir, un

aspecto práctico o aplicado. Por otra, a su estudio científico, especialmente químico, para determinar la variación de su productividad y hallar los medios para su conservación y mejora.

El suelo es los únicos recursos que ayuda tener una gran vegetación bajo ciertas condiciones. Hablando de manera agrícola el suelo se constituye de tres capas: solida, liquida y gaseosa.

15.1 El suelo como sistema disperso. Componentes

Si se considera el suelo en su conjunto como un sistema disperso, constituido por tres fases (solida, liquida y gaseosa), se pueden distinguir en los cuatro componentes: materia mineral, materia orgánica, agua y aire, ligados y mezclados entre si y originando un medio ideal para el crecimiento de las plantas.

La composición de las citadas fases y de sus componentes, como es lógico puede variar con el tiempo y de un lugar a otro. De esta forma aproximada, y considerando un suelo superficial, bien equilibrado. Dentro de ellos, el volumen de agua y el de aire guardan una relación inversa entre sí, ya que, al eliminarse el agua por drenaje, evaporación o crecimiento de la planta, el espacio poroso que estaba ocupado por ella es llenado de nuevo por aire. Lo mismo ocurre cuando se trata de suelos de distinta textura, donde el porcentaje de agua es mayoritario cuando se trata de un suelo arcilloso y minoritario en el caso del suelo arenoso.

15.2 Calidad y fertilidad del suelo

La calidad del suelo, definida por el Comité de la Sociedad de la Ciencia del Suelo Americana, es la capacidad funcional de un tipo específico de suelo para sustento, la productividad animal o vegetal, mantener o mejorar la calidad del agua y el aire, y sostener el asentamiento y salud humana, con limites eco sistémicos naturales o

determinados por el manejo, e incluyen los conceptos de fertilidad y productividad del suelo, que suponen que este debe a) captar, mantener y liberar nutrientes y otros compuestos químicos, b) captar, mantener y liberar agua de a las plantas y recargar las capas freáticas, y c) mantener un ambiente edáfico adecuado para la actividad biológica.

La cantidad del suelo no es estable. Puede cambiar en corto plazo de tiempo y depende fundamentalmente del uso y las prácticas culturales. Su mantenimiento e incluso mejora, genera beneficios, no solo económicos, sino de productividad, uso más racional de fertilizantes y plaguicidas, mejor calidad de aire y agua, y menor producción de gases de efecto invernadero.

15.3 Estructura del suelo

La estructura del suelo puede ser definida como el estado de agregación de las partículas del suelo (arena, limo y sobre todo arcilla) formando estructuras secundarias o agregados, junto con otros componentes del suelo como materia orgánica, como resultado de interacciones físico-químicas. Estos agregados se pueden identificar fácilmente al encontrarse separados entre sí por huecos o superficies de ruptura. La estructura de suelo modifica la influencia que la textura puede ejercer sobre el mismo en cuanto a desarrollo radicular, equilibrio agua/aire, disponibilidad de nutrientes, etc. Así, puede ocurrir que suelos con altos porcentajes de arcilla, que tienen un valor limitado para uso agrícola, pueden ser apropiados para el cultivo al poseer una estructura adecuada.

La génesis de la estructura está íntimamente ligada a los fenómenos de floculación de los coloides y a la cementación de los mismos por las partículas más gruesas que llevan a una estabilización de aquellos.

16. TIPOS DE PLAGAS

Las plagas agrícolas corresponden a animales (insectos, ácaros, babosas, nematodos, roedores, aves, etc.). Patógenos y malezas, cuya abundancia afecta los bienes de la especie humana. Esto puede implicar desde la destrucción total de

un cultivo hasta daños menores que reducen la calidad y el valor del producto en el mercado. El tipo de daño causado y su comportamiento, la fenología del cultivo y la respuesta a las condiciones artificiales producidas por el hombre al cultivar sus cosechas repercuten en la importancia y la naturaleza de las medidas que se deben adoptar para reducir su impacto económico. Las plagas pueden propiciar a la pérdida de cultivo si no es tratada con los métodos requeridos para su manejo o término de esta ya que gran parte del cultivo se ve afectado, pero esto aquí no termina por que para su control se requieren de ciertos productos llamados fertilizantes los cuales dañan a la naturaleza en gran medida y también su impacto económico reduce. Las plagas agrícolas se pueden dividir en cuatro grupos, de acuerdo con su importancia y conducta en el campo. La acción necesaria para luchar con estas plagas varía en cada caso.

- Plagas claves o primarias. Casi siempre están presentes y se puede esperar que en cada temporada del cultivo causen pérdidas económicas, aunque estas pueden darse localmente. Su densidad poblacional fluctúa relativamente poco de un año a otro. El combate natural suele ser insuficiente para mantener las poblaciones debajo del nivel económico, aunque podría ser importante. Las medidas de combate son casi siempre necesarias.
- Brotes de plagas. A menudo ocurren en un grado bajo o imperceptible, pero pueden aumentar en forma súbita y masiva, usualmente como respuesta a periodos de clima favorable. El aumento puede ocurrir en el cultivo o en hospedantes alternos, dándose una repentina invasión desde afuera; estas invasiones por lo general son breves, locales y tienden a presentarse en el mismo periodo del año. La inspección regular del cultivo en momentos críticos en aquellas localidades con una historia de ataque es necesaria para combatir estos brotes antes de que causen un daño severo.
- Plagas secundarias o Intermitentes. Casi siempre están presentes en bajas densidades debido a la acción de sus enemigos naturales, y no causan daños importantes durante varios años. Sin embargo, ocasionalmente puede ser necesario aplicar medidas de combate cuando: a) las condiciones climáticas

o la fertilidad del suelo retardan el crecimiento del cultivo o amplían su periodo de susceptibilidad, provocando mayor daño con efecto acumulativo sobre el cultivo: b) Por el daño de otras plagas o la acción combinada con otras plagas menores e) cuando el uso excesivo de insecticidas durante un largo periodo ha eliminado el combate natural e inducido el resurgimiento de la plaga, d) cuando los aumentos en el valor del cultivo bajan el umbral económico. Y e) cuando las condiciones ambientales se tornan más favorables para la plaga que para sus enemigos naturales. El combate químico se puede aplicar en casos especialmente severos de infestación o cuando las poblaciones se vuelven excesivamente altas.

- **Vectores.** Causan poco o ningún daño por sí mismos, pero son importantes en bajas densidades debido a su capacidad de transmitir enfermedades a las plantas. Son serias solamente en localidades donde la enfermedad existe. La eliminación de hospedantes alternos, el cultivo remoto (en lotes lo suficientemente separados o lejos de fuentes de inóculo, para evitar contacto y contaminación), y la rotación estricta de cultivos pueden evitar la aplicación frecuente e intensiva de insecticidas. (Rosa Reyna, 2008).

16.1 EL MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS

El manejo integrado de plagas (MIP) consiste en el uso inteligente de todos los recursos disponibles para reducir las densidades de plagas por debajo del umbral económico, es decir, donde el daño causado ya no justifique el costo o el esfuerzo de ejercer más acciones de combate.

En realidad, el uso adecuado de este libro representa el primer paso para implementar un programa de MIP, pues permite determinar la identidad de la plaga y la naturaleza de su daño, así como se justifica alguna acción de manejo. Antes de recurrir al combate químico, es preferible considerar primero otras tácticas de manejo, como las prácticas agrícolas y el combate

biológico. Esto no necesariamente omite el combate químico, pero lo puede complementar, al reducir las dosis o la frecuencia de aplicación y asegurar así una mayor eficacia.

16.2 Prácticas agrícolas y control biológico

- Regular la sombra, en algunos cultivos tropicales perennes, es importante para el manejo de ciertas plagas.
- Suplir nutrimentos de manera suficiente y oportuna hace que las plantas sean vigorosas saludables y, por lo general, capaces de compensar mejor los daños de las plagas en comparación con aquellas que han sufrido carencias nutricionales.
- En algunos casos, intercalar otro cultivo puede reducir la densidad de una plaga que afecte ambos cultivos, debido ya sea a la interferencia química o mecánica, al reducir el contraste de cobertura que favorecen a ciertos enemigos naturales.
- Eliminar residuos de cultivos, malezas y plantas residuales que pueden alojar larvas o pupas (y representar focos de re infestación), así como hospedantes alternos de insectos y patógenos.
- Los residuos también pueden proporcionar refugio a babosas y gusanos cortadores, pero si se dejan como mantillo pueden ser beneficiosos, al reducir el crecimiento de malezas y retener la humedad.
- Utilizar la labranza para destruir los estados que permanecen en el suelo y exponer las larvas a los depredadores, dependiendo de la plaga predominante y del cultivo en cuestión (aunque podría aumentar el ataque de plagas foliares)
- Cosechar temprano, para minimizar el tiempo de exposición a las plagas de aquellas partes más valiosas de un cultivo.
- Sembrar semilla y material de trasplante desinfectado y libre de virus.

- Emplear variedades resistentes o tolerantes, especialmente contra enfermedades virales transmitidas por insectos. Algunas variedades también pueden ser tolerantes al daño de insectos o menos favorables a su desarrollo.
- Eliminar y destruir las plantas muy infestadas y podar las partes afectadas por una plaga.
- Reconocer y promover maneras de favorecer a organismos (virus, rickettsias, bacterias, protozoarios, nematodos y hongos) que afectan y matan a los insectos en su medio ambiente natural.

16.3 Registro de *Platynota rostrana* (Walker, 1863) (Lepidóptera: Tortricidae) en cítricos de México

Las especies de la familia Tortricidae, son micro lepidópteros de gran importancia económica conocidos como enrolladores de hoja e incluyen plagas presentes en una amplia variedad de cultivos agrícolas, hortícolas y forestales. Aun cuando tiene distribución cosmopolita, la familia está mejor representada en regiones templadas, tropicales y subtropicales (Meijerman y Ulenberg, 2000). En México, ha sido poco estudiada y se estima que pueden existir más de 1500 especies, en su mayoría no descritas (Morón y Terrón, 1988). Baker (s/a), menciona que *Platynota* sp. Ha sido descrita como organismo polífago. De igual manera, (Maes, 2004) enlista 13 familias botánicas afectadas por *Platynota rostrana* en Nicaragua, donde enfatiza por su importancia económica a las rutáceas (*Citrus*), poaceae (*Oryza*), vitáceas (*Vitis*), lauráceas (*Persea*), fabáceas (*Phaseolus*), malváceas (*Gossypium*), maláceas (*Malus*), solanáceas (*Capsicum*) entre otras. En la República Dominicana, Abud (1981) encontró larvas que perforaban los frutos de limón agrio (*Citrus aurantifolia* var. mexicana) y posteriormente encontró larvas que ocasionaban daño en hojas y frutos de naranja (*Citrus sinensis*), obtuvo adultos de *Platynota rostrana*. En años recientes, ha sido detectada en cítricos en el periodo inmediato a la floración, en algunas regiones de São Paulo en Brasil, larvas dañando frutos inmaduros y hojas (Nava, 2006). Kerns et al. (s/a), señalan que los enrolladores de hoja son plagas

frecuentes en viveros de cítricos en Arizona, EU, cuando las poblaciones ocurren en árboles maduros causan estrés y caída del fruto, mientras que el daño en árboles jóvenes puede retardar el desarrollo. (Moron, 1988)

17. FERTILIZANTES. CONCEPTO, TIPOS Y PROPIEDADES

Uno de los hechos más conocidos de la historia de la humanidad es que el hombre comenzó a cultivar tierras hace miles de años. Pero la historia de la fertilización no va emparejada al inicio de las actividades agrícolas, sino que se inicia solamente cuando los primitivos agricultores se dan cuenta de que los suelos dejaban de proporcionar rendimientos aceptables si eran cultivados continuamente, y que al añadir estiércol o restos vegetales se restauraba la fertilidad.

El mantenimiento de la fertilidad natural del suelo, a un nivel adecuado y para un determinado nivel de producción agrícola, requiere la reposición de los elementos nutritivos que se pierden definitivamente del sistema suelo-planta. El nivel de restitución será tanto mayor cuanto mayor sea el potencial productivo y la intensidad de la explotación, que solo es elevada en suelos con un grado de fertilidad muy alto.

El desarrollo de la industria de los fertilizantes ha permitido, no solo restituir las pérdidas anuales de elementos nutritivos, sino la recuperación de los niveles de fertilidad perdidos e, incluso, llegar a mejorar, notablemente, la fertilidad natural de los suelos. El reconocimiento de la gran contribución de los fertilizantes en el incremento de las producciones agrícolas, y por tanto en la producción de alimentos, contrasta con el carácter negativo de las informaciones que se vierten sobre la utilización de fertilizantes en las explotaciones agrarias por parte de amplios sectores de la opinión pública.

17.1 Concepto y tipos

Se entiende por fertilizantes (o abono) todo material, orgánico o inorgánico, cuya función principal proporcionar elementos nutrientes a las plantas, capaces de mejorar su crecimiento en un momento dado, bien porque no existen o por que se han agotado con el tiempo. Junto a este aporte de nutrientes, el fertilizante tiene

como misión un aumento de la producción y una mejora de su calidad. Los fertilizantes son aquellos compuestos orgánicos e inorgánicos que nutren el cultivo dando un mayor crecimiento o abundancia de este en mejor calidad.

- Fertilizantes complejos; fabricados a través de procesos que incluyen una reacción química entre los componentes que contienen los nutrientes primarios.
- Fertilizantes compuestos: fertilizantes simples granulados o intermedios, los granulados contienen los nutrientes en diferentes proporciones;
- Fertilizantes mixtos o mezclados: mezclas simples mecánicas de los fertilizantes simples (la mezcla puede ser homogénea si no se tiene cuidado).

17.2 COMO APLICAR LOS FERTILIZANTES

El método de aplicación de los fertilizantes (abono orgánico o fertilizantes minerales) es un componente esencial de las buenas prácticas agrícolas. La cantidad y la regulación de la absorción dependen de varios factores, tales como la variedad del cultivo, la fecha de siembra, la rotación de cultivos, las condiciones del suelo y del tiempo. En las prácticas agrícolas eficientes, el agricultor escoge la cantidad y la oportunidad en el tiempo, de manera que las plantas usen los nutrientes tanto como sea posible. Para un aprovechamiento óptimo del cultivo y un potencial mínimo de contaminación del medio ambiente, el agricultor debe suministrar los nutrientes en el momento preciso que el cultivo los necesita. Esto es de gran relevancia para los nutrientes móviles como el nitrógeno, que pueden ser fácilmente lixiviados del perfil del suelo, si no es absorbido por las raíces de las plantas. (Garcia, 2014)

17.3 Otros factores limitativos de los rendimientos de los cultivos

El uso de fertilizantes es uno de los factores más importantes, que contribuye a aumentar la productividad y la agricultura sostenible. Algunos otros factores pueden

limitar y afectar los rendimientos de los cultivos y reducir el uso eficiente de los fertilizantes. Aplicando buenas prácticas agrícolas, el agricultor dará atención particular a:

- Preparación apropiada y oportuna de la cama de siembra;
- Variedades de cultivos (preferiblemente seleccionando variedades de altos rendimientos);
- Densidad de siembra correcta
 - a) Plantas por hectárea
 - b) Espacio entre plantas o filas;
- Momento de siembra optimo;
- Humedad suficiente (uso de riego donde sea disponible, un campo no plantado debería ser cubierto con residuos vegetales para evitar la erosión y conservar la humedad del suelo);
- Drenaje adecuado (eliminar el exceso de agua a través de drenaje de superficie o subterráneo);
- Control de malas hierbas 8escardar, cultivar o usar tratamientos químicos);
- Control de enfermedades de los cultivos (usar cultivos resistentes o tratamientos químicos aprobados);
- Control de plagas (usar medidas de control aprobadas y recomendadas);
- Usar rotaciones de cultivos que reducen enfermedades de los cultivos, malas hierbas y plagas;
- Mejorar la estructura del suelo (a través de la rotación de cultivos, pastoreo temporáneo o estiércol / abono verde); y
- Mantener la materia orgánica del suelo (a través de rotación de cultivo, estiércol voluminoso o suministro de materia orgánica. (García, 2014)

18. EL LIMÓN AGRIO

Nombre botánico: citrus aurantifolia

Familia: Rutáceas

El limón agrio es originario del Sur de Asia, los árabes lo trajeron a África del Norte, España y Portugal. Es muy común en centro américa y el caribe, y se ha extendido a todas las regiones tropicales, subtropicales. Los mayores productores a nivel comercial son la India. México y Egipto, en algunas Islas del Caribe (Montserrat, Dominica, Santa Lucía) es uno de los mayores rubros de exportación.

18.1 DESCRIPCIÓN

Es un arbusto o árbol pequeño, raras veces sobrepasa 4 metros de alto. Las ramas delgadas tienen espinas cortas, las hojas son pequeñas (5-7.5 cm.). redondeadas en la base de color verde pálido, y el peciolo tiene aletas estrechas. Las flores son pequeñas y blancas, en racimos hasta de 7. El fruto es pequeño, redondo o en forma de huevo, con una ligera protuberancia en las extremidades. No pasa de 5 cm. De diámetro en las variedades comunes. La cascara es fina y verde (amarillenta a la madurez), la pulpa dividida en 9-12 gajos, es verde amarillento, jugosa y muy ácida, hay pocas semillas, las cuales contienen varios embriones.

18.2 USOS

El limón agrio se usa preparar jugos, jaleas, mermeladas, dulces, salsas, etc. En los países industrializados hay una fuerte demanda de jugo para la preparación de cocteles, bebidas, etc.

18.3 NUTRICIÓN

El limón agrio contiene 40-50 mg. Por 100 gr de vitamina C. Es una buena fuente de calcio, fosforo, hierro y aceptable en vitamina B1, y niacina.

18.4 VARIEDADES

Las variedades de limón agrio se dividen en 3 grupos limones ácidos, limones persas y limones dulce. Los limones ácidos de frutos grandes, limones persas, se distinguen por ser arboles de mayor tamaño, con menos espinas, y los frutos son mayores (5.5- 7 cm) menos ácidos y casi sin semillas.

Pueden haberse originado como híbridos entre el limón agrio y otra especie; a veces se consideran como una especie diferente. Las semillas tienen un solo embrión. Entre las principales se encuentra el Limón Persa, originario del Pacífico, bien adaptado al clima tropical.

18.5 CLIMA Y SUELOS

El limón agrio es una especie típicamente tropical y subtropical, que no resiste el frío; las heladas le son fatales, las variedades persas son un poco más resistente, son sensibles a la sequía necesitan suelos drenados.

18.6 ESTABLECIMIENTO DE LA PLANTACIÓN.

Al planear el establecimiento de una plantación de cítricos se deben tomar en cuenta factores económicos, de clima y de suelo, como se hace para cualquier otro frutal. Pero para el éxito de una explotación de cítricos se deben, además, tener presente otros factores igualmente importantes que se describen a continuación:

El establecimiento de una plantación debe hacerse atendiendo a una serie de medidas, encaminadas a lograr un desarrollo de los árboles que le permitan alcanzar el tamaño adecuado al espacio asignado a corto plazo y con ello su máximo potencial productivo expresado en m² de copa por unidad de superficie plantada. Es necesario tomar en consideración varios factores que influyen de una forma u otra en el desarrollo y entrada en producción de los árboles:

- Selección del lugar. Es un aspecto muy importante cuando se pretende establecer una plantación, ya que esto influye de forma determinante en el rápido desarrollo de los árboles y su pronta entrada en producción. Además, se debe valorar la disponibilidad de agua para riego en época de verano
- Suelo: Las características de estos son las topografías, profundidad, drenaje, aireación, pH, contenido carbonático y salinidad.
 - . Está relacionada con la posibilidad de emplear determinados sistemas de riego, la erosión y la realización de las labores de cultivo y cosecha.
 - . Profundidad. Influye en gran medida en el tamaño final que alcanza el árbol en plena madurez. El sistema radicular de los cítricos es muy amplio y

penetra en el suelo a profundidades mayores de 150 centímetros, si no existen obstáculos que se lo impidan.

. Aireación. El drenaje es una de las características más importantes, debido a que los cítricos son muy exigentes al contenido de oxígeno del suelo. Este nivel de oxígeno debe ser superior al 2%.

. pH. Los cítricos se desarrollan en suelos con pH de 5.5 y 8.5, siendo óptimo entre 5.5 y 7.0.

. Salinidad. Influye sobre el crecimiento y producción de los árboles, ya que estos son muy sensibles a los suelos salinos.

- Agua. Se debe disponer de la cantidad y calidad requerida para ser suministrada en riegos cuando se presente la época de verano.

18.7 EPOCA DE ESTABLECIMIENTO

La plantación debe establecerse al inicio de la temporada lluviosa, aunque durante esta época la planta se desarrolle más lentamente. Se puede establecer en época seca, siempre que se disponga de agua para el riego de los árboles.

18.8 PREPARACIÓN DEL TERRENO Y SIEMBRA

Antes de iniciar la plantación en el lugar definitivo, es necesario considerar actividades que permitan a la plantación un desarrollo adecuado y posteriormente faciliten las actividades de cosecha. Las consideraciones son:

- Sistema de siembra: Existen diferentes tipos, siendo los más usados “en cuadro”, al “tres bolillos” y “en rectángulo”, existen ventajas y desventajas para cada uno. Deberá determinarse cuidadosamente la distancia entre plantas, pues si se establecen los huertos muy densos, hay el peligro de sobrepoblación con la desventaja de competencia entre plantas y si se dan distanciamientos muy grandes, disminuye la densidad de plantas y la producción, o dicho de otra forma, baja la eficiencia de la unidad productiva.
- Distanciamiento y densidad de siembra: Se encuentra relacionado a la intención que tenemos para el manejo de la plantación, en lo que a poda se refiere. Si consideramos manejar el cultivo en setos o crecimiento libre, la

distancia será más cortas o más largas, respectivamente. A continuación, se sugieren distanciamientos dependiendo del manejo:

Se puede optar por manejar densidades mayores con la idea de eliminar arboles alternos cuando inicie el sombreado de unos sobre otros, plantándose un árbol en medio de la distancia mayor (6-7 u 8), para aumentar el número de árboles. Cuando la plantación se cierre, se eliminan los arboles alternos.

Tomadas estas consideraciones se inicia la fase de establecimiento de la plantación iniciando por:

- Análisis del suelo: Es sumamente importante realizar muestreos para análisis de los suelos, ya que de estos resultados se decide la cantidad y tipo de fertilizante a usar.
- Cercado: La actividad se realiza con el objetivo de eliminar el área de cultivo y evitar que animales entren en la plantación.
- Chapoda y descontrolado: Se realizará la chapoda del terreno a fin que este quede limpio y dependiendo del uso anterior del terreno, se considera necesaria la realización del destronco nado, si son arbustos que no se eliminan, fácilmente con la chapoda.
- Labores mecánicas. Dependiendo de las características del terreno y de la economía del productor se decidirá sobre la conveniencia o no de este tipo de labores.
- Trazado y estaquillado. Una vez limpio el terreno y definido el sistema de siembra, se inicia el trazo y estaquillado del terreno, el cual servirá de guías para las personas que realicen el ahoyado. Las hileras se deben orientar de oriente a poniente para tener mejores condiciones de interceptación de luz solar.
- Ahoyado. El tamaño del hoyo se encuentra ligado a la textura y fertilidad del suelo. Sus dimensiones pueden oscilar de 40 x 40 x 40 hasta 80 x 80 x 80 cm. (Cockerell, 2008)

19. PRODUCCIÓN

En los últimos años, Argentina se presenta como el país productor de limón más importante del mundo, y le sigue relevando las cosechas de Estados Unidos, México, Turquía, España e Italia. La tasa media anual del crecimiento es del -0.1%, con la salvedad, de que en el hemisferio norte es +2.2% y en el hemisferio sur es -4.6%.

- Estados Unidos

Este país es el productor más antiguo de limón persa en el continente americano. Su cultivo se concentró en los Estados de Florida y California y se progresaron hasta finales de la década de los 80, cuando una serie de accidentes climatológicos destruyeron las plantaciones sin que, hasta la fecha, se hayan recuperado. Sin embargo, los rendimientos productivos por hectárea obtenidos han ido en acceso desde 1989, impulsados particularmente por las mejoras tecnológicas implantadas en California. En el Estado de Arizona el cultivo de limones ha alcanzado niveles de eficiencia aún mayor.

- México

Las áreas productoras de México se sitúan en las Regiones de Colima, Michoacán, Veracruz (principal productor de limón persa), Tabasco, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Yucatán y Tamaulipas. Las tres principales representan el 70% de la producción nacional. Se cultivan prácticamente dos tipos de limón agrio o mexicano (65,78%) y persa (32,65%). El limón italiano se produce en dos Estados: Tamaulipas (92%) y San Luis Potosí (8%), y representa apenas el 0.83% de la producción nacional de Limón. El limón persa fue promovido en los años 60 por la Compañía Coca-Cola en la costa del golfo (Veracruz, Tabasco y Yucatán), en concreto en la región de Martínez de la Torre (Veracruz).

Sin embargo, el limón obtenido no tenía las características deseadas por la compañía (mucho jugo y poco aceite) por lo que se perdió el interés del cultivo en la región. Los productores mexicanos, entonces, lo introdujeron en el mercado de Estados Unidos a través de Texas, para distribuirlo en el interior del país.

19.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El producto interno bruto, es el indicador macro económico más utilizado a nivel mundial. Podemos definirlo como la suma de todos los productos y servicios que se generan en un país en un periodo determinado; generalmente un año, aunque también puede ser, trimestral, o semestral; con independencia de la propiedad de los activos productivos.

Con el termino independencia de la propiedad de los activos productivos, nos referimos a que sin importar el origen del capital de una empresa que opera en un determinado país, su producción se contabilizara en el PIB del país en el que opera y no en el país de origen de la empresa. Por ejemplo, las empresas españolas que operan en México forman parte del PIB mexicano y no del español; así las empresas mexicanas que operan en Francia, forman parte del PIB francés y no del mexicano.

El tamaño del PIB nos permite conocer prácticamente el tamaño de la economía de un país. Lógicamente los países más ricos tendrán un PIB más elevado que los países en desarrollo. Es importante mencionar que actualmente el país con el PIB más grande del mundo, es Estados Unidos de Norteamérica.

Es el número de productos y servicios que se dan en un país en cierto periodo, ayudando a saber cómo se encuentra la economía de un país en forma general o periódica.

19.2. POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA)

La población económicamente activa, es la parte de la población de un país que abarca un segmento de los 15 a los 65 años y que se considera está en condiciones laborales para desarrollar trabajos remunerados.

19.3 INSTITUTO BIOLÓGICO PARA LA INVESTIGACIÓN DE ASUNTOS DE INTERES AGRICOLA

A finales del siglo XIX, por iniciativa del Dr. Alfonso Luis Herrera López, se crea el Instituto biológico para la investigación de asuntos de interés agrícola. La lucha contra las plagas fue una de las inquietudes del instituto, cuyos científicos ya contaban con propuestas sobre su combate, así como recomendaciones sobre la mejora y siembra de variedades de cultivos.

Los brotes que se generaron durante el periodo de 1881 a 1901, principalmente la plaga de Langosta en el Istmo de Tehuantepec, Oaxaca, así como una serie de enfermedades, plantearon la necesidad de crear una dependencia gubernamental encargada de supervisar y regular las actividades sanitarias en el capo mexicano.

20. CREACIÓN DE LA COMISIÓN DE PARASITOLOGIA AGRICOLA: ANTECEDENTES

Tuvo lugar el 9 de julio de 1900 y fue el resultado de un largo proceso institucional, en donde diversas instancias investigaron y aportaron elementos para la conformación de esta dependencia gubernamental, que, si bien estaba enfocada a la sanidad vegetal, sentaría las bases para incorporar aspectos referentes a la salud animal. Dentro de las principales instituciones figuraron:

20.1 Sociedad agrícola mexicana

Entre las agrupaciones encaminadas a fortalecer la agricultura se encuentra la Sociedad Agrícola Mexicana, creada en 1879 teniendo como objetivos principales promover el desarrollo y el fortalecimiento de la agricultura, así como divulgar las noticias, descubrimientos y aplicaciones de la industria que fuesen favorables a la agricultura y aplicables en nuestro país.

Entre sus principales contribuciones se pueden mencionar el fortalecimiento de la Escuela Nacional de Agricultura y Veterinaria, el establecimiento de las escuelas prácticas de agricultura, el fomento a las ferias agrícolas, la fundación de cámaras y bancos agrícolas, así como de estaciones agrícolas experimentales.

20.2 Comisión Científica Mexicana

Se fundó en 1883, durante el mandato de Porfirio Díaz y su existencia fue de un año tenía entre sus objetivos conocer los recursos vegetales del país, principalmente aquellos usados con fines medicinales, creándose un herbario que llegó a contar con aproximadamente 17,000 ejemplares.

21. FORTALECIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES ENCARGADAS DE LA SANIDAD AGROPECUARIA

21.1 Oficina para la defensa agrícola

La ley de plagas constituyó el soporte jurisdiccional para el establecimiento de una política pública que desde el poder ejecutivo federal promovió la prevención y combate de plagas. Por ello, el Gobierno Federal emitió en enero de 1927 un decreto para conservar bajo la dependencia de la Secretaría de Agricultura y Fomento las actividades necesarias en defensa de la agricultura, creándose la oficina para la defensa agrícola, institución dedicada al estudio, prevención y combate de plagas agrícolas.

21.2 Oficina de sanidad animal

Con la creación en 1910 de la Dirección general de agricultura, dependencia adscrita a la secretaria de fomento, dieron inicio las primeras acciones enfocadas a la atención de enfermedades de los animales, no obstante, sería en el año de 1923 cuando se establece una clara división entre la agricultura y la creación de la Dirección de Zootecnia.

22. FORTALECIMIENTO DE LA INOCUIDAD AGROALIMENTARIA

La globalización de los mercados incremento la frecuencia de brotes de enfermedades gastrointestinales asociadas al consumo de frutas y hortalizas frescas contaminadas, así como de intoxicaciones y afectaciones a la salud

vinculadas al consumo de alimentos con presencia de sustancias prohibidas o por encima de sus niveles permitidos. En México la SAGARPA, a través del SENASICA, ha implementado diversas acciones encaminadas al aseguramiento de la inocuidad de los productos alimenticios que, conjuntamente con las propiedades organolépticas y nutricionales, han permitido el acceso a los principales mercados internacionales. (Navarro, 2013)

23. EL COMERCIO DE LOS AGRIOS

Este aspecto ha resultado de vital importancia para la citricultura que está basada abrumadoramente, en la comercialización en fresco de sus frutos. La evolución de la exportación ha marcado, decisivamente, nuestra citricultura.

Los conocimientos más antiguos de que disponemos acerca de las labores de recolección y comercialización de los cítricos, evidencia la identidad de las labores y su organización con la que existe en la actualidad.

La comercialización de los cítricos ha ido aumentando debido a la vital importancia de sus frutos, destacando que la citricultura es la más exportada en nuestro país.

23.1 Evolución de las técnicas de cultivo

Es frecuente encontrar amplios estudios relacionados con la Historia de la Agricultura, ligados a grandes acontecimientos. En sus inicios las técnicas de cultivo de los agrios se limitaban a las labores mínimas de riego, abonado orgánico propio, laboreo, y poco más. Sin embargo, los tratados sobre citricultura de finales del siglo XIX (Gallesio, 1811; Bou, 1879; Giner, 1893; Maylin, 1905; Rullan, 1896; Aliño, 1900) demuestran una clara mejora en las técnicas culturales y en la resolución de problemas.

24. ASPECTOS GENERALES DE LOS AGRIOS

Los agrios cultivados tienen un solo tronco, con 3 o 4 ramas principales, que nacen a una altura de 50-80 cm. Y cuyo ángulo de inserción es distinto según la variedad.

Estas ramas presentan acanaladuras que tienen que ver con su relación con las raíces, siendo especialmente notorias en el limonero. La forma de las ramas verticales es redondeada pero la de las horizontales aplanada como consecuencia de la actividad diferencial del cambio que origina un crecimiento hipertrófico. Esta característica se presenta más marcada en el limonero. Los factores que determinan la brotación no son muy bien conocidos. No parecen existir requerimientos de frío y las yemas brotan en cualquier época del año cuando la temperatura del suelo supera los 12°C, con independencia de la del aire. (Ostrom, 2012)

25. ANALISIS EXTERNOS DE TRANSMISIÓN DE LA CRISIS

Durante el periodo de bonanza reciente de 2003 a 2006 el volumen de comercio mundial aumento un 9.3% anual, duplicando con creces el incremento de la producción mundial a precios de mercado (3,8%) (Naciones Unidas, 2009). Sin embargo, el ritmo de crecimiento de ambos indicadores ha sido muy sensible a los ciclos económicos y, por ende, más volátil que el del PIB mundial. Como resultado de ello, el comercio internacional se ha convertido en un mecanismo amplificador, tanto de los periodos de auge como de los de contracción de la actividad productiva.

La contracción del volumen de comercio será el principal mecanismo de transmisión de la crisis hacia los países latinoamericanos y caribeños en su conjunto, pero afectara especialmente a aquellos en cuya estructura exportadora dominan las manufacturas y los servicios, es decir, México, Centroamérica y el Caribe. A su vez, las tendencias del precio de los productos básicos serán el factor determinante de la evolución de las exportaciones.

25.1 Los Factores Determinantes de las Crisis: auge, euforia y carácter pro cíclico del crédito.

Si bien las crisis financieras requieren de la existencia de interconexiones, de asimetría de la información y, por último, de una gran dosis de incertidumbre, cabe preguntarse por qué se generan en forma recurrente. La respuesta no es sencilla, por lo que no es de extrañar que haya distintas interpretaciones al respecto.

Una distinción relevante entre las distintas explicaciones es el papel que cada una de ellas le asigna al mercado y a las políticas públicas. Para algunos, las crisis financieras son consecuencia de los errores vinculados con la intervención estatal, sea a nivel microeconómico o macroeconómico; para otros, son el resultado natural del funcionamiento del sistema financiero. Como suele suceder, hay varios factores concurrentes t, por cierto, la crisis actual no es una excepción. Sin embargo, hay algunos elementos que a nuestro entender son dominantes y esos son los que se discuten a continuación.

a) Auge, euforia y carácter pro cíclico del crédito

Una conocida explicación de los periodos de bonanza y crisis económica está vinculada con el comportamiento del sistema financiero. El argumento es que a medida que avanza la fase expansiva del ciclo la que es financiada por una expansión del crédito, aumenta la confianza en que el auge habrá de continuar y ello incrementa la demanda y la oferta de crédito. De hecho, a medida que avanza el auge, en un número creciente de casos el aumento del precio será la única manera de pagar el crédito

b) La crisis 2007-2008

La baja del precio de las propiedades fue el detonante de la crisis, ya que dejó en evidencia la mala calidad de los créditos supprime, que en 2006 representaban un monto anual de 6000,000 millones de dólares y equivalían al 20% del total de créditos hipotecarios en el país.

(López, 2008) (Moreno, 2008) (Mundial, 2009) (desarrollo, 2008) (Bustillo, 2009) (Calvo, 2008) (CEPAL, 2009) (CEPAL, La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades, 2008a.) (CEPAL, Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2008b) (CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el caribe, 2008c) (internacional), 2009) (IFI, 2008) (izquierdo, 2008) (Morgan, 2009) (Determinants of Mexico ' s remittances from States, U.S, 2008) (Unidas, 2009) (Ocampo, 2008) (Ratha, 2008)

26. ¿Cómo desarrollar el sistema productivo del limón mexicano?

Dos son los aspectos medulares en los que es necesario poner atención para el desarrollo del sistema agroindustrial:

1) Incidir sobre la productividad del sistema.

2) Incorporar al productor a la cadena de comercialización para que tenga una mayor participación en el valor agregado. En el primer caso las opciones que tiene el productor para aumentar los rendimientos por hectárea, mejorar la calidad y manejar la estacionalidad de la producción son:

- Realizar labores culturales y aplicación de insumos sin modificar sustancialmente la tecnología actual.
- Modificar parcialmente la tecnología actual mediante podas, labores culturales, aplicación de insumos, aplicación de riego.
- Sustituir de forma gradual o total las plantaciones actuales con altas densidades de plantación, plantas certificadas, uso de insumos, riego presurizado (Paquete INIFAP).

Para el segundo caso es importante señalar que en términos generales el productor de limón apenas recibe entre 10 y 20 por ciento de lo que paga el consumidor, debido a la cantidad de intermediarios que participan en la cadena de comercialización y la ineficiencia de ésta (manejo pos cosecha deficiente, carga financiera excesiva, altos costos de transporte y distribución).

Para poder incidir en la comercialización sería una utopía que cada productor de forma individual pueda abastecer los requerimientos en cuanto a volumen, calidad y oportunidad durante todo el año para los compradores, y además soportar los riesgos y las cargas financieras por los tiempos de pago de los compradores. Por lo que es necesario:

_ La formación de organizaciones con visión de mediano y largo plazos para incidir en la cadena de comercialización y en el mejoramiento de la productividad del cultivo.

_ El compromiso de las instituciones del estado para apoyar a estas organizaciones proporcionando apoyo en cuanto a infraestructura y servicios, capacitación, acceso a créditos y financiamiento, normatividad, seguridad.

26.1 Contexto mundial

Dentro de los cítricos, las limas y limones ocupan el tercer lugar en cuanto al volumen de la producción mundial con una participación de 10 por ciento.

De acuerdo con datos de la FAO, la producción media de limas y limones durante 1998-2000 fue de 9.94 millones de toneladas, de las cuales aproximadamente 75 por ciento correspondió a limón verdadero, 15 por ciento a limón mexicano y el 10 por ciento restante a limón persa.

México es el primer productor de limas y limones con una participación del 12 por ciento de la producción mundial (aproximadamente 9 por ciento de limón mexicano y 3 por ciento de limón persa), seguido de India, Argentina, Irán y España, naciones que en los últimos 20 años incrementaron su superficie cosechada de limas y limones.

El aumento de la productividad fue significativo en España, Irán y Argentina, naciones que presentaron un crecimiento medio anual mayor a 2 por ciento, en tanto que México mostró los más bajos rendimientos en el año 2000 y un crecimiento medio anual apenas del orden de 0.5 por ciento.

La producción de limas y limones es básicamente para consumo interno, como fruta fresca, en la mayoría de los países. En 1999 Estados Unidos, Alemania y Francia concentraron 35 por ciento de las importaciones de fruta fresca y más del 40 por ciento de las importaciones de jugos. Holanda, Japón Inglaterra y Canadá también son importadores importantes. El mercado de América del Norte ha sido el más dinámico en los últimos 20 años en la importación de fruta para consumo en fresco y jugo concentrado con tasas de incremento anual en las importaciones de 9.8 y 14.8 por ciento, respectivamente.

26.2 Descripción

El limón mexicano, como se conoce a éste especie, tiene en sí poco valor alimenticio; sin embargo, no puede faltar en la cocina pues mejora mucho el sabor de los alimentos, además de aumentar su digestibilidad. Platos insípidos cobran nueva vitalidad añadiendo unas gotas de jugo de limón. En la industria, como insumo, se pueden elaborar los más variados productos: aceites esenciales, jugos, concentrados, pectina, ácido cítrico, cáscara cristalizada y fermentos, entre otros.

27. LA COMPETITIVIDAD EN MÉXICO

Nuestro país ha sufrido una volatilidad notable en términos de competitividad durante los últimos años. Las reformas estructurales tan esperadas el país, al haber sido aprobadas durante los primeros años del mandato de Peña Nieto, crearon la expectativa mundial de que México finalmente se abriría camino hacia el verdadero

aprovechamiento de su potencial como nación. Lamentablemente esa expectativa se desvaneció en poco tiempo, y la realidad crítica de la escasa competitividad en el país se hizo presente. Como lo comentamos en un art. Procedente (Rodriguez,2013), algo que también motivo el imaginario sobre el potencial de México fue la propuesta de Jim o 'Neill, en 2012, de un nuevo acrónimo, al estilo BRIC (Brasil, Rusia, India y China: se trata de MIST (Mexico, Indonesia, Corea del sur y Turquía, por sus siglas en ingles), pues el economista previo en los países que lo integran un gran potencial de crecimiento económico y, por ende, un nicho de inversión muy prometedor. El argumento se centró en que las economías lograron duplicar su tamaño en una década, y que Mexico, por ejemplo, logro cifras de crecimiento considerables por dos años consecutivos, logrando también mantenerse a flote en la economía global a pesar de los embates que sufrían en ese momento grandes potencias, como Europa y Estados Unidos. (Rodríguez, 2013) (Frieddman, 2013) (Competitividad latinoamericana afinidades y contrastes por casos, 2014) (The impact of the decline in oil prices in latin America, 2015) (Schwab, 2014)

La economía de nuestro país se ha visto afectada por las reformas estructurales impuesta en este provocando que la competitividad de México disminuya con el resto del mundo yendo en disminución las exportaciones y el aprovechamiento de estas, para finalizar su fuerza como nación ha provocado que este siga siendo un país no desarrollado totalmente en gran tiempo.

La macroeconomía tan estable; la expansión de las exportaciones gracias a la consolidación del sector automotriz y, ahora, del aeroespacial; el mercado de las exportaciones manufacturera que excede el de toda América latina combinada; las reformas estructurales, y el crecimiento constante, a pesar de la crisis económica de 2008, respalda la teoría de la potencialidad mexicana (Friedman, 2013).

Recordemos que México es un país mega diverso por su riqueza en flora y fauna, y cuenta con grandes reservas en recursos naturales estratégicos (sector energético y agrícola)

27.1 Identificación de los sectores clave de la economía mexicana

Mediante la metodología de Chenery-Watanave para estimar el encadenamiento directo totales, respectivamente, dentro del análisis Insumo-Producto se identifican los factores claves de la economía mexicana durante el periodo comprendido entre 1995 y 2009. Para tal efecto se hace uso de las matrices Insumo-Producto con un nivel de desagregación de 35 sectores económicos. De este modo a través de las metodologías aplicadas, es posible detectar cambios en la estructura productiva, tanto excluyendo el sector externo, como realizando distintas ponderaciones a los encadenamientos. La conclusión general es que la estructura productiva mexicana experimentó cambios que llevan a una sustitución de productos nacionales por los extranjeros.

(Aroche, La investigación sobre el modelo insumo-producto en México, orígenes y tendencias, 2013) (Bouchain, 2011) (Nuñez, 2014)

28. Situación y expectativas para productores de limón mexicano

Después de la naranja, el limón mexicano es el cítrico que más se produce en México y entre las limas y limones representa alrededor de 75 por ciento de la producción. En tierra azteca, el limón mexicano se produce comercialmente en costas del Pacífico. Colima ocupa el primer lugar con 32 por ciento, seguido de Michoacán, 30; Oaxaca, 21 y Guerrero, 7, de acuerdo con información de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa). En el periodo 1980-99 la superficie cosechada observó una tasa media anual de crecimiento (TMAC) positiva en los cuatro principales estados productores, sobresaliendo Oaxaca con 5.9 por ciento; Michoacán, 5.1; Colima, 2.0 y Guerrero, 2.0 por ciento. Los productores pequeños, con superficie menor a 10 hectáreas, representan 90 por ciento y producen alrededor del 50 por ciento. Los agricultores

con superficie de 10 a 50 hectáreas representan 9 por ciento y producen 25 por ciento.

En tanto, los grandes productores, con superficie mayor de 50 hectáreas representan 1 por ciento y producen 25 por ciento. La proporción de superficie para pequeños, medianos y grandes productores es de 60, 26 y 14 por ciento, respectivamente. A diferencia del limón persa, 75 por ciento de la producción se destina al mercado interno como fruta fresca y 25 por ciento a la industrialización, cuyos derivados (aceites, jugos y pectinas) tienen como principal destino el mercado exterior.

Capítulo 3:

Metodología

Nivel de Investigación.

Esta investigación es de Nivel Correlacionar/ Explicativo debido a que busca explicar la relación entre variables. Según (Sampieri, 2010) la Investigación Correlacionar tiene la finalidad de conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular, los estudios correlacionales, al evaluar el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas y, después, cuantifican y analizan la vinculación.

(Sampieri, 2010) afirma que el estudio explicativo va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o porque se relacionan dos o más variables.

Diseño de la Investigación.

La presente investigación es de diseño cuasi experimental, con corte mixto porque busca explicar las variables desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo para dar un mayor soporte en la explicación del fenómeno.

Para (Creswell, Plano, 2011), los métodos mixtos son una estrategia de investigación o metodología con la cual el investigador o investigadora, recolecta, analiza y mezcla (integra o conecta) datos cuantitativos y cualitativos en un único estudio o programa multifases de indagación.

(Tashakkori, Teddlie, 2003) señalan que los métodos mixtos constituyen una clase de diseños de investigación, en las que se emplean las aproximaciones cuantitativas y cualitativas en el tipo de preguntas, métodos de investigación, recolección de datos, procedimientos de análisis e inferencias.

Investigación Cuantitativa: Se basa en un tipo de pensamiento deductivo, que va de lo general a lo particular, utilizando la recolección y análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente. Además, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadísticas para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

Investigación cualitativa: Es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La misma procura por lograr una descripción holística, esto es, que intenta analizar exhaustivamente, con sumo detalle, un asunto o actividad en particular.

Selección de la población y muestra.

Según Arias (2006). La población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones en una investigación. Ésta queda delimitada por el problema y los objetivos el estudio (p.81) Una población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo.

(Balestrini, 2006), Señala que: una muestra es una parte representativa de una población. Cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible.

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{E^2(N - 1) + Z^2 p * q}$$

Figura no.1. Formula de la muestra para poblaciones finitas

Con la formula anterior se obtuvo un tamaño de muestra de 416 personas, pertenecientes a las ocho congregaciones pertenecientes al Municipio de Tierra Blanca, Ver.

Tabla 1 Operacionalización de variables.

Objetivo Específico	Variable	Sub-Variables	Indicadores	Instrumentos
Identificar y analizar a través de un estudio de mercado los factores externos e internos existentes que impiden que los productores de limón de la zona de Tierra Blanca exporten sus productos.	Causas	Interno: Los canales de comercialización, Infraestructura Externo: Apoyos económicos gubernamentales, capacitación	El número de veces que se presentan, que se menciona, que se reciben	Cuestionario
	Exportación	Limón Persa	Países a los que se exporta y toneladas que se exportan	Cuestionario e Investigación Documental

Tabla 2 Operacionalización de variables

Objetivo Específico	Variable	Sub-VARIABLES	Indicadores	Instrumentos
Relacionar y medir el grado de asociación entre los factores externos e internos que impiden a los productores de limón de Tierra Blanca exportar.	Causas	Interno: Los canales de comercialización, Infraestructura Externo: Apoyos económicos gubernamentales, capacitación	El número de veces que se presentan, que se menciona, que se reciben	Tabla Comparativa, Gráficas
	Exportación	Limón Persa	Países a los que se exporta y toneladas que se exportan	Tabla Comparativa, Gráficas

Técnicas de Recolección de Datos.

Las Técnicas que se utilizaron para la recolección de datos fueron las siguientes:

- ✓ Cuestionario
- ✓ Investigación Documental
- ✓ Entrevista

Cuestionario

El cuestionario es un instrumento que se utilizó para la recolección de datos en campo, permitiendo conocer cuál es el estatus que guarda el cultivo del limón en la zona.

(Muñoz p. 203. 1998.) considera que es un documento en el cual se recopila la información por medio de preguntas concretas (cerradas / abiertas) aplicadas a un universo o muestra establecidos, con el propósito de conocer una respuesta u opinión.

(Sampieri R. H., 2010) Género escrito que pretende acumular información por medio de una serie de preguntas sobre un tema determinado para, finalmente dar puntuaciones globales sobre éste. De tal manera que, podemos afirmar que es un instrumento de investigación que se utiliza para recabar, cuantificar y comparar la información recolectada

La presente investigación documental fue utilizada, para cuantificar el número de personas que se dedican a la agricultura, en particular al cultivo del limón persa en el municipio de Tierra Blanca Veracruz, la cantidad de hectáreas, así como para conocer las condiciones geográficas en las que siembran, los apoyos económicos y capacitación que reciben por parte de las dependencias gubernamentales y en qué condiciones, o como se da la comercialización de su producto.

Investigación Documental.

Baena (1985. P. 72) Es una técnica que consiste en la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, de bibliotecas, hemerotecas, centros de información y documentación, Garza (1988. P. 8.)

Este autor considera que esta técnica se caracteriza por el empleo predominante de registros gráficos y sonoros como fuente de información, registros en forma de manuscritos e impresos.

Franklin (1997. P. 13.) Define la investigación documental aplicada a la organización de empresas como una técnica de investigación en la que, se deben analizar aquellos escritos que contienen datos de interés relacionados con el estudio a realizar.

A través de esta técnica se recopiló la información pertinente para soportar los antecedentes que sustentan esta investigación, así como el estado del arte.

Entrevista.

La entrevista fue usada para recabar los datos que los agricultores proporcionaron referentes con el cultivo del limón persa en la zona.

Según Acevedo y López (2000) la entrevista es una forma oral de comunicación interpersonal, que tiene como finalidad obtener información en relación a un objetivo.

Capítulo 4: Resultados

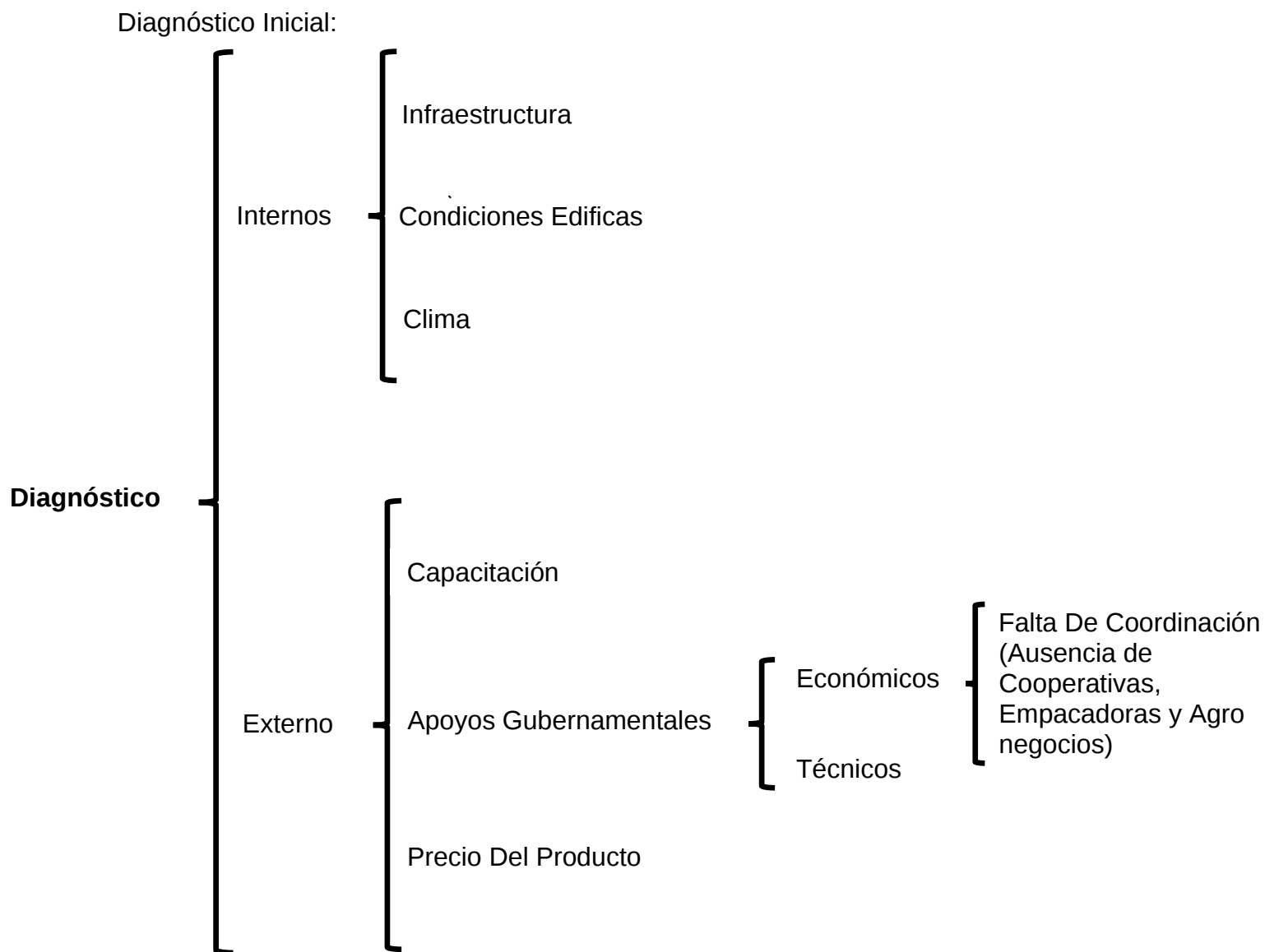


Figura 1 Diagnóstico inicial. Elaboración propia a partir de recolección de datos.

En la figura No.1 se muestra el diagrama con los resultados correspondientes a la prueba diagnóstica aplicada al 10% de la muestra total, es decir se entrevistaron a 42 personas pertenecientes a las 8 congregaciones que conforman el municipio de Tierra Blanca. Con respecto a los resultados, se encontró que en función de las causas internas las que prevalecen son la infraestructura, el clima y las condiciones edáficas, es importante mencionar que en referencia a la infraestructura los principales obstáculos que los agricultores enfrentan son el no contar con herramientas, maquinarias propias lo que obliga al arrendamiento de las mismas o en su caso el conseguirlas prestadas

En las condiciones climatológicas se enfrentan grandes retos considerando que las temperaturas oscilan sobre los 40 grados en la mayor parte del año y lluvias abundantes en temporal, esto provoca que los cultivos no sean los esperados ya que merman la producción esperada y la calidad del producto.

En este mismo orden de ideas las condiciones edáficas juegan un papel trascendental considerando que la calidad del suelo se ve afectada por los productos químicos que normalmente se usan para los diferentes cultivos que se siembran en la zona, esto ocasiona que la tierra pierda propiedades lo que causa que los productores tengan que invertir más dinero en preparar la tierra para poder obtener un cultivo de calidad.

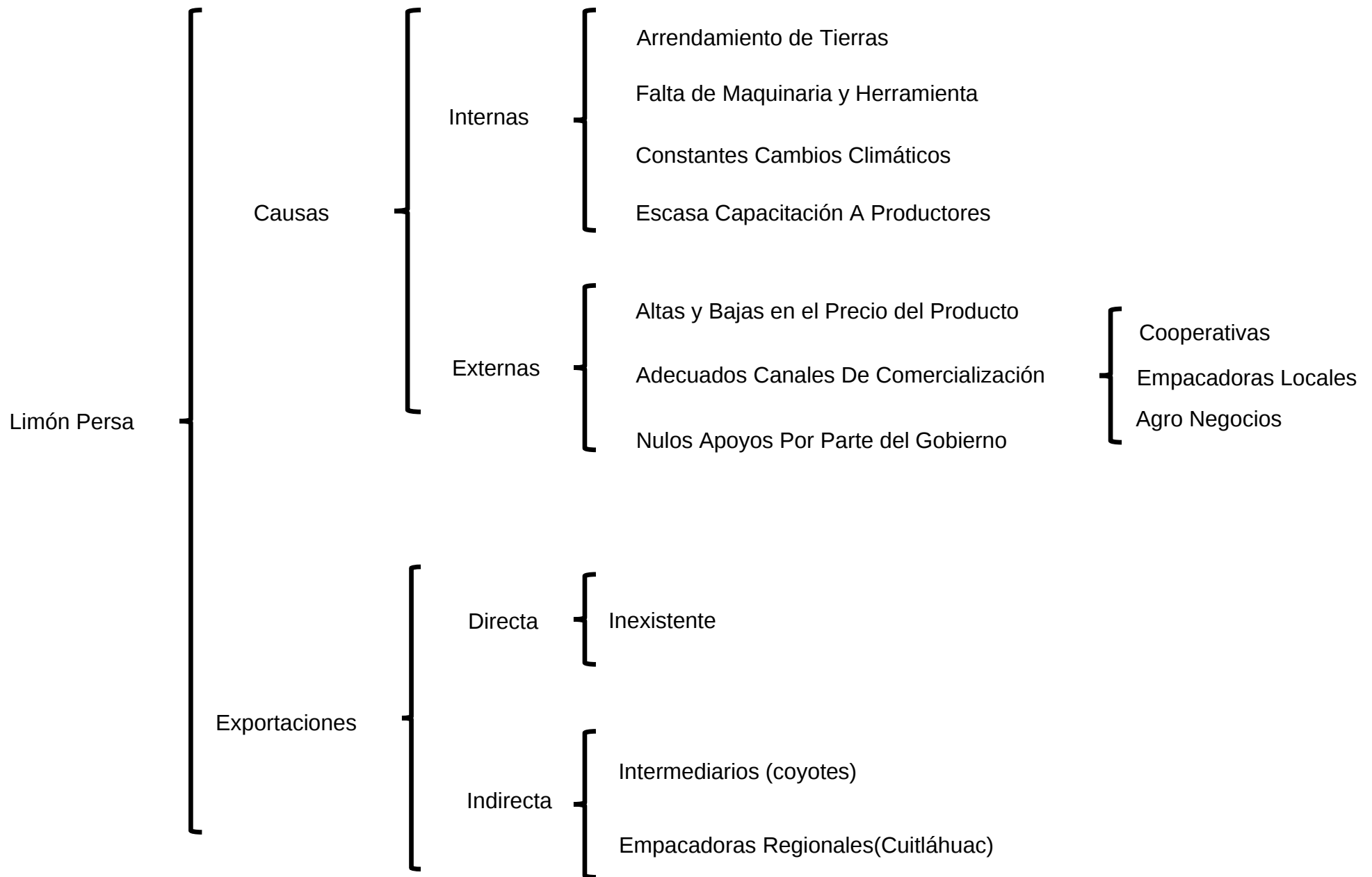
Con respecto a las causas externas se encontró que no son sujetos a recibir capacitación constante que les permita mejorar sus cultivos y sus tierras, el precio juega un papel muy importante en todo esto, considerando que la caída de este ocasiona que no se recupere en algunos casos ni la inversión, esto genera pérdidas a los productores y por ende desmotivación para seguir cultivando el producto lo que los obliga a cambiar de cultivo.

En este mismo escenario los apoyos gubernamentales consideran que son muy escasos e insuficientes para detonar el campo, afirman que estos apoyos los han recibido de dos maneras, económicos y técnicos, sin embargo, en palabras de ellos son relativamente muy pequeños que no permiten el realce de su campo.

Lo anterior genera que la producción de limón sea insuficiente para poder exportarla, lo que causa que los productores sacrifiquen su producto comercializándolo a un precio relativamente bajo, a través de intermediarios o directamente en las empacadoras de la zona de Cuitláhuac, esto no permite la creación de gremios o cooperativas que beneficien a todos los productores de la región.

Como se observa se tiene un contexto carente de muchos factores que impiden que el campo terrablanquense detone, sin embargo, es necesario empezar a buscar estrategias que permitan a la población agrícola detonar sus actividades y por ende mejorar sus condiciones económicas que permeen a una calidad de vida aceptable.

Este diagnóstico permite conocer cuáles son las áreas de oportunidad que se tienen en este ramo y establecer líneas de acción que coadyuven al crecimiento económico de la región



En la Figura No.2 Observamos los resultados finales de la muestra, en los cuales se observan las causas que obstaculizan la comercialización y por lo tanto la exportación del limón persa en Tierra Blanca, dentro de las causas internas encontramos 4 muy importantes. La primera causa es, la necesidad por parte de los productores de arrendar tierras para sus cultivos ya que muchos de ellos no cuentan con tierra propia, esto hace que el costo de producción se eleve y produzca un desanimo en el productor. La segunda es, la Falta de Maquinaria y Herramientas adecuadas para que los productores puedan realizar sus cultivos apropiadamente y que no les genere un gasto al tener que alquilarlas o pierdan tiempo tratando de conseguirlas prestadas con otros productores, esto les acarrea por ende un desanimo a la hora de realizar su cultivo. La tercera causa interna son los constantes cambios climatológicos que afectan a la gran parte del país y nuestra región no queda exenta de ellos, esto provoca que las siembras que se hacen en temporal se vean afectadas ya sea por intensas lluvias fuera de temporada o por las altas temperaturas que afectan al Municipio la mayor parte del año, diezmando así su producción en calidad y cantidad. La cuarta causa es, la escasa capacitación a productores, en palabras de ellos mismos comentan que es casi nula la capacitación que reciben en cuanto a la preparación de sus tierras para una mejora de sus cultivos viéndose afectada también la calidad de estos.

Dentro de las causas también encontramos 3 externas muy importantes las cuales son: Primer Cusa externa, las altas y bajas en los precios del producto, durante los últimos años los problemas económicos del país han afectado los precios del limón y esto ha llevado a pérdidas para los productores. Segunda causa externa La falta de adecuados canales de distribución, como lo son, Cooperativas, Agro Negocios y Empacadoras locales, hace que los productores busquen otros medios de comercialización que no son los más adecuados para obtener buenos dividendos en la venta de su producto y terminen quedándose en muchas ocasiones con parte de su cosecha por falta de esos canales. La tercera causa externa es los nullos apoyos por parte de las dependencias gubernamentales, ya que desde hace muchos años dicen no haber recibido ningún tipo de apoyo de ellas, teniendo así,

falta de tecnificación en sus cultivos y recursos económicos inexistentes para aumentar o mejorar las siembras de los productores, por ende, viéndose afectadas sus ganancias en cada cosecha.

En el diagrama también nos arroja como resultado final 2 tipos de exportación del limón persa en Tierra Blanca. La primera de ellas es la exportación Directa, la cual es inexistente ya que no se realiza por parte de los productores del Municipio, teniendo la necesidad de buscar otras vías las cuales no son la mejor opción para ellos. En la segunda la cual es la exportación Indirecta, nos encontramos con los intermediarios que compran el producto a un precio castigado o menor a su valor real, estos intermediarios son conocidos como coyotes y se dedican a buscar a los productores de limón de la zona de Tierra Blanca ofreciéndoles comprar su producto para ellos comercializarlo, dejando así muy pocas opciones para los productores, siendo la otra opción para ellos las empacadoras regionales, teniendo así que trasladar su producto a la ciudad de Cuitláhuac, Veracruz , que es donde se encuentran las empacadoras más cercanas y donde los productores se ven afectados ya que gran parte del producto de las cosechas de limón persa que ellos presentan no cumplen con los estándares de calidad de estas empacadoras para su exportación, siendo este el principal problema para los agricultores, ya que se ven obligados entonces que comerciar o vender su producto a granel en la localidad y Municipios aledaños a la región, generándoles costos más altos y mermas en su ganancia.

RESULTADOS CUANTITATIVOS.

Figura 3 Años que se tienen cultivando el limón.



En la figura no 3 se visualiza que el tiempo que las personas llevan cultivando este producto oscila entre 14 y 29 años, en este orden de ideas se puede afirmar que las personas que están en este rubro cuentan con la experiencia necesaria para producir productos de calidad. En este sentido del 100% de los participantes se visualiza que el 17% cuenta con 29 años de experiencia, el 23% con 17 años, y otro 17% con 21 años siendo estos rubros la mayor concentración de personas. Por lo que estos años de experiencias respaldan que el Municipio de Tierra Blanca

produce limón de calidad viéndose beneficiadas las empacadoras del Municipio de Cuitláhuac esto en consecuencia de que no hay ninguna en la zona de estudio.

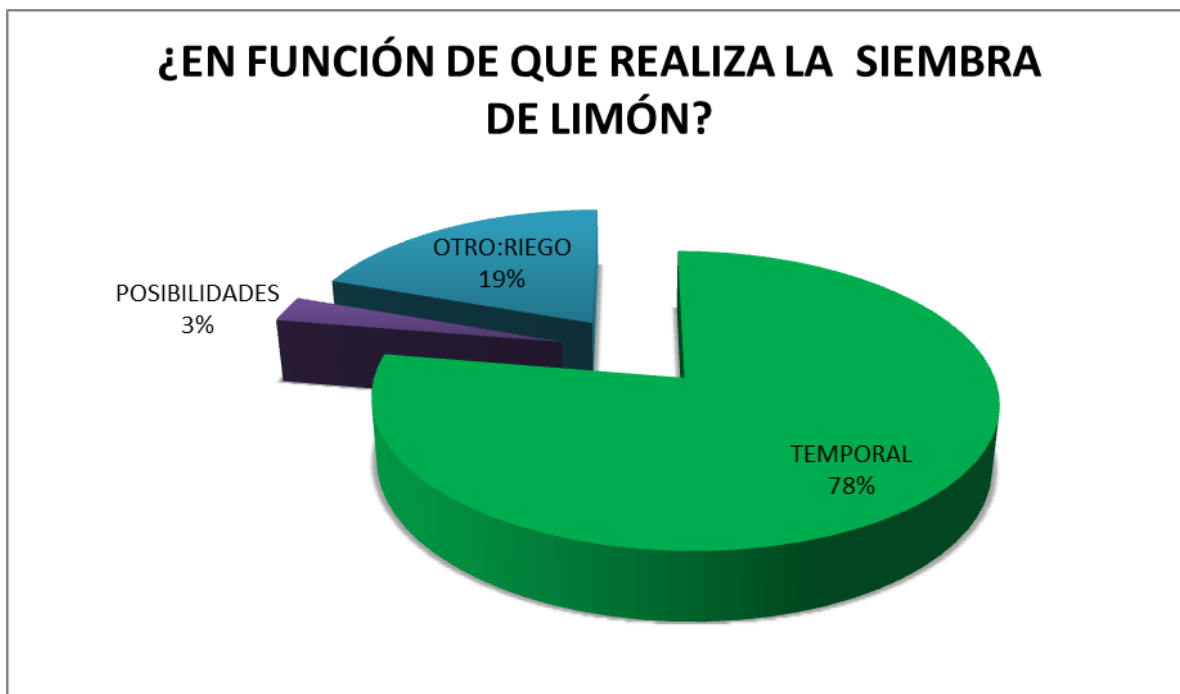


Figura 4 Periodos de siembra

En la figura número 4 observamos en función de que los productores realizan sus siembras, encontrando que el 78% de los agricultores lo hace en temporal, esto hace que dependan 100% de los cambios climatológicos que se puedan presentar, obteniendo como resultado una diferencia en la producción con los que la realizan por riego



Figura 5 **Infraestructura**

En la figura número 5 vemos que el 94% de los agricultores cuenta con tierras para sembrar y el 6% que son una minoría no las tiene. Esto ocasiona que los costos de los productos aumenten y las utilidades se vean mermadas.



Figura 6 Origen de la infraestructura

Del 100% de las personas que no poseen tierras para el cultivo del limón recurren al arrendamiento de hectáreas. Esto causa que se vean forzados contractualmente a pagar una cantidad en específico originando que los costos se eleven y mermando sus utilidades. (Ver figura no.6).

Tabla 3 hectáreas sembradas

¿ POR LO REGULAR CUANTAS HECTÁREAS SIEMBRA DE LIMÓN PERSA?			
TIPO	TOTAL DE HECTAREAS	NO DE PERSONAS	TONELADAS
TEMPORAL	250	8	23.9
RIEGO	112	4	5.5
TOTAL	362	12	29.4

En la tabla no 3 se observa los dos tipos de siembra que manejan los productores encuestados, el total de hectáreas que siembran considerando que de temporal se ocupan 250 hectáreas y por riego 112 obteniendo una producción de 29.4 toneladas por cosecha en promedio.

Tabla 4 Ingresos del limón.

¿REGULARMENTE A CUANTO HACIENDE EL MONTO POR HECTAREA?	
CULTIVO	MONTO POR HA
LIMÓN PERSA	4,900-6,800

En referencia al limón se observa que el precio promedio oscila entre \$4,900 y \$6,800.00, cabe señalar que este precio es el que se les oferta a los productores en las principales empacadoras de la ciudad de Cuitláhuac, Veracruz (ver tabla 4).



Figura 7 Origen de los recursos económicos

En función de los recursos destinados para la siembra y cultivo de este cítrico se encontró que del 100% de los encuestados el 46% lo hace con recursos propios y el 54% recurre a fuentes de financiamiento. (Ver figura 7)

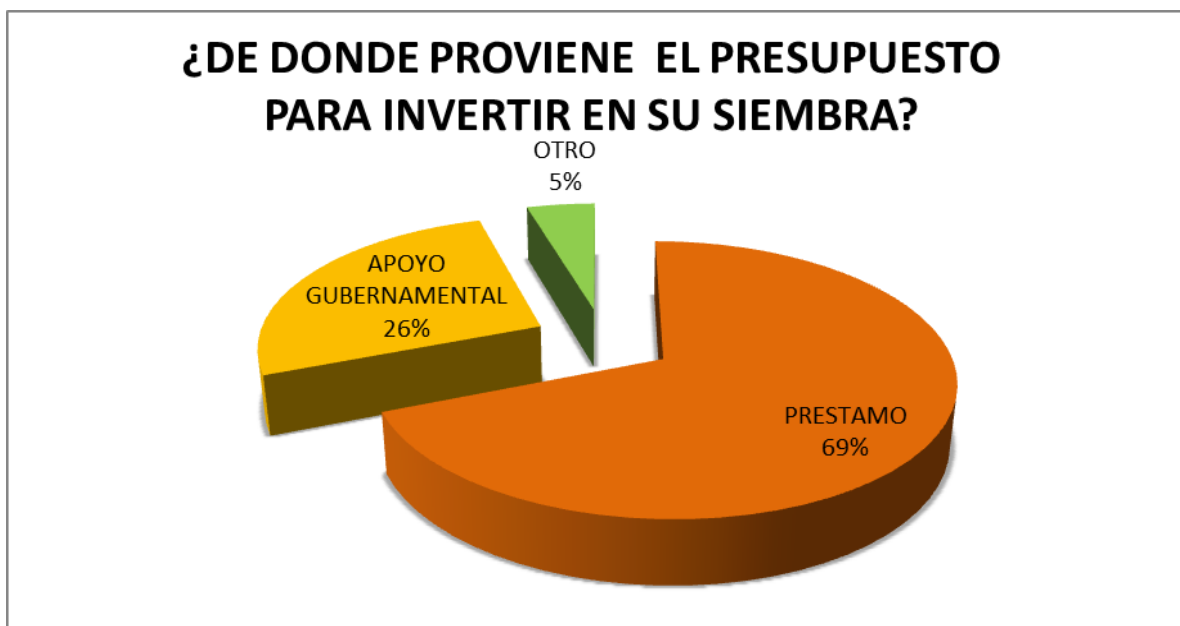


Figura 8 Fuentes de financiamiento

Se observa en la figura número 8 que, el 69% es de los productores consiguen préstamos para invertir en sus siembras, mientras que un 26% recibe apoyo gubernamental, es importante mencionar que los prestamos provienen de instituciones bancarias reconocidas en el mercado, sin embargo, existen ciertos prestamos provenientes de usureros lo que causa que el valor del dinero sea más caro.

**¿HA RECIBIDO ALGUN TIPO DE APOYO POR
PARTE DE ALGUNA INSTITUCIÓN O DE
ALGUNA DEPENDENCIA DE GOBIERNO?**

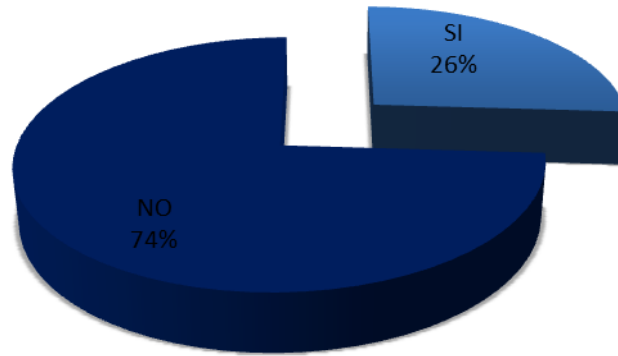


Figura 9 Apoyo recibido

Se puede visualizar en la figura no. 9 que del 100% de los encuestados el 74% no ha recibido apoyos económicos y solo el 25% si, esto ocasionado que las utilidades que les genera el cultivo se vean mermadas y no obtengan los ingresos esperados.

¿EL APOYO QU RECIBEN EN QUE CONSISTE?

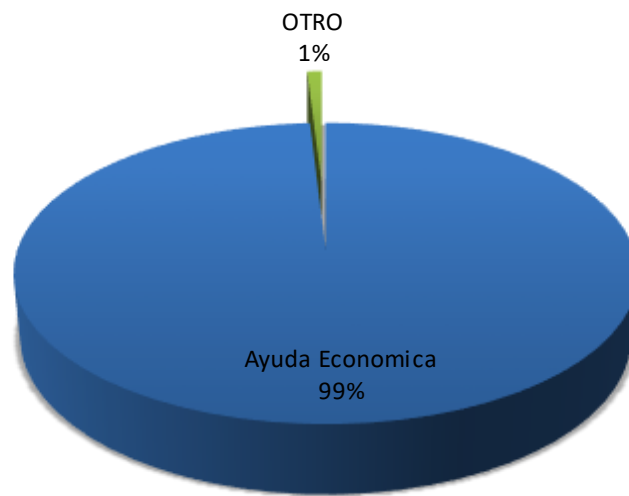


Figura 10 Tipo de apoyos

El tipo de apoyo más frecuente dentro del 100% de los encuestados con un 99% fue el apoyo económico, con éste apoyo ellos pueden realizar mejoras a sus siembras mediante una buena preparación de la tierra o la tecnificación por medio de sistemas de riego para lograr mejores cosechas espacio y el 1% son apoyos en especie. (Ver figura 10)

¿LAS MAQUINARIA QUE OCUPA PARA SU SIEMBRA ES PROPIA?

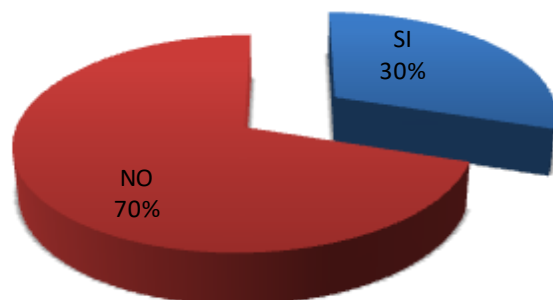


Figura 11 Procedencia de la Maquinaria

En la figura número 11 se observa que del 100% de los encuestados el 70% no cuenta con maquinaria propia para realizar su siembra y el 30% si la tiene, es así como la mayor parte de los productores recurran a la renta de la maquinaria o en el mejor de los casos la consiguen prestada, generándoles un gasto y una merma en sus utilidades

¿LE HAN DADO ALGUNA VEZ ASESORÍA TÉCNICA PARA MEJORAR EL APROVECHAMIENTO DE SUS TIERRAS?

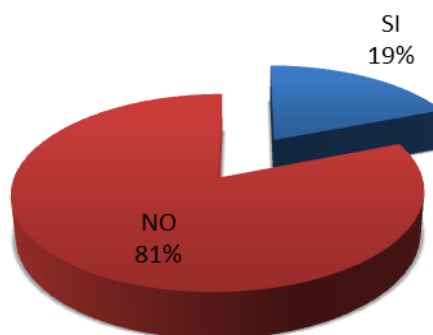


Figura 12 Capacitación

La asesoría técnica puede ser una herramienta esencial para que los productores logren el mejor aprovechamiento de la tierra, se puede observar en la figura número 12 que solo el 19% de los productores ha recibido alguna vez dicha asesoría y el 81% del 100% de los encuestados no la ha recibido, provocando con esto que los productores que no reciben ningún tipo de asesoría no logren los resultados esperados en sus cosechas, teniendo así una diferencia negativa en el rendimiento con los productores que sí han recibido asesoría.

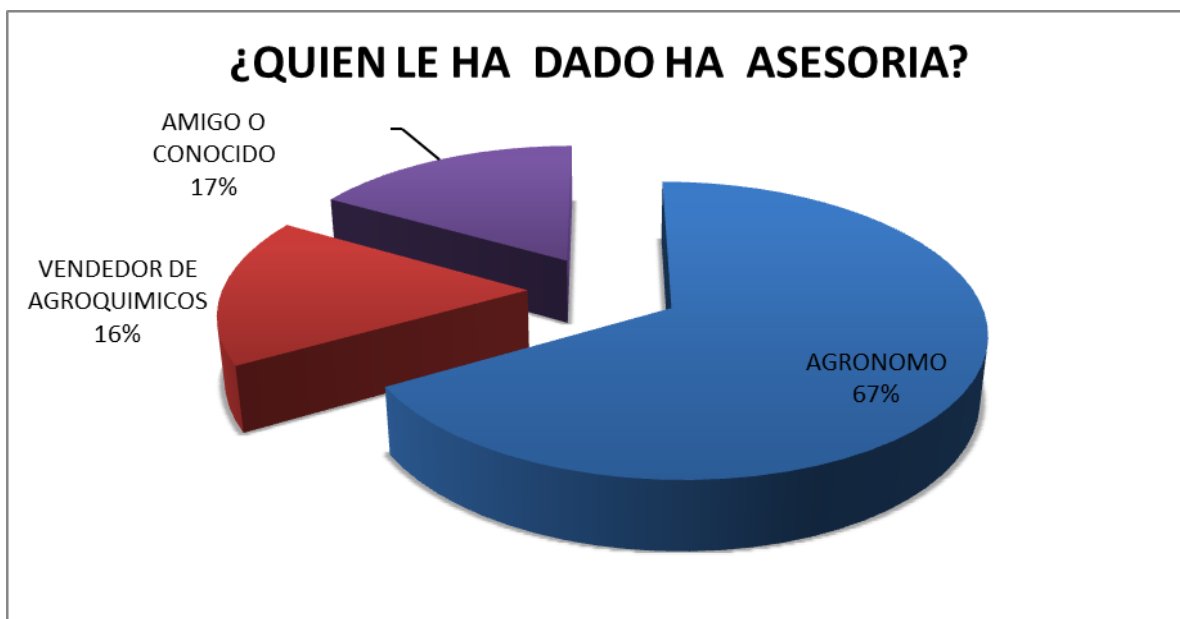


Figura 13 Capacitadores o Asesores

Del total de productores que si reciben asesoría es decir del 100% se observa que el 67% ha recibido asesoría o capacitación por parte de algún ingeniero agrónomo, el 17% ha recibido asesoría por parte de algún amigo o conocido y el 16% la recibió de parte de algún vendedor de agroquímicos, esto le ayuda a la mejora de sus siembras y por ende sus cosechas. (Ver figura 13)

¿A DONDE O CON QUIEN VENDE SU PRODUCTO?
LIMÓN PERSA
EMPACADORA DE CUITLAHUAC
MERCADOS
TAQUERIAS
COMPRADORES FORANEOS
VENTA INDEPENDIENTE
TINAJAS
TIERRA BLANCA
COYOTES
TIENDAS DE ABARROTES
TRES VALLES
TODA LA CUENCA

Tabla 5 Canales de Comercialización

En la tabla número 5 se observan los canales de comercialización donde los productores de la zona de tierra blanca venden sus productos, destacando los municipios Cuitláhuac donde se encuentran las empacadoras más cercanas a la zona, el municipio de Cotaxtla con su localidad de la Tinaja con la que colindamos al norte de Tierra Blanca y el municipio de Tres Valles con el que colindamos al sur, dando como resultado también la venta en toda la cuenca del Papaloapan.



Figura 14 Medios de Comercialización

Del 100% de los productores encuestados el 94% respondió que hace trato directo con los compradores de su producto y el 6% no especifico que tipo de medio utiliza, esto nos arroja un bajo porcentaje de intermediarios en la comercialización predominando el trato directo. (ver figura 14)

¿CONOCE ALGUNA EMPACADORA CERCA DE LA ZONA?

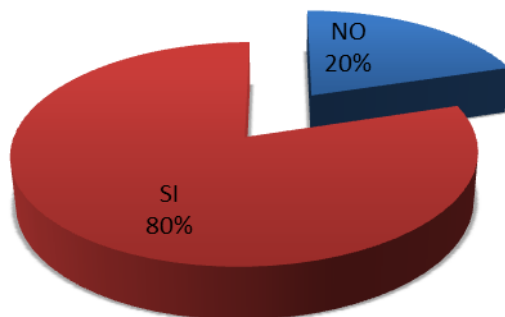


Figura 15 Empacadoras

En la figura número 15 se observa que del 100% de los productores encuestados el 80% si conoce empacadoras cerca de la zona de tierra blanca y el 20% dijeron no conocer ninguna.

¿QUÉ EMPACADORA ES LA QUE CONOCE?

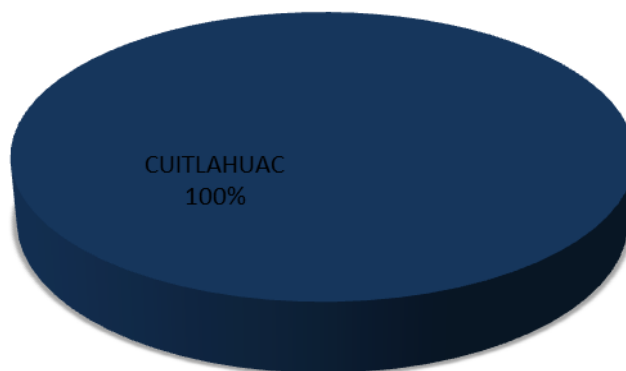


Figura 16 Localización de Empacadora

En la figura 16 se observa que un 100% de los productores que conocen alguna empacadora cercana a la zona de Tierra Blanca son las empacadoras del municipio de Cuitláhuac canal de comercialización primordial para los productores de limón en cuanto a exportación se refiere.



Figura 17 Empacadora Local

En ésta figura del 100% de los productores encuestados el 100% respondió que no conoce ninguna empacadora en el municipio de Tierra Blanca Ver. Por lo tanto, los productores de limón no cuentan con una empacadora local que les permita comerciar aquí mismo su producto, teniendo que comercialarlo en otro municipio lo cual genera un gasto mayor. (ver figura 17).

Análisis y discusión de resultados.

A través de esta investigación se generó información pertinente al estatus que guarda la siembra, cosecha y comercialización de este cítrico, encontrando que existen ciertas variables que impiden que la mejor comercialización. En este contexto se encontró que el cultivo del limón que se produce en el Municipio de Tierra Blanca es un producto de calidad ya que los principales compradores son las empacadoras del Municipio de Cuitláhuac, sin embargo los productores encuentran una variedad de problemas que día a día tienen que enfrentar, en este sentido se encontró que los principales problemas que los aquejan son la falta de apoyos económicos lo que obliga a adquirir financiamiento de fuentes más caras, así también se presentan deficiencias en la tecnificación del campo ya que no todas las tierras cuentan con esta tecnología, esto genera que la mayoría del cultivo sea por temporal, aunado a esto se encontró que no cuentan con capacitación que les permita fortalecer sus habilidades para el mejor manejo de las tierras y que les permitan tener un producto con más calidad. Un punto muy importante que hace que los productores mantengan los cultivos es que el 94% de los productores cuentan con tierras propias esto es una fortaleza en función del 6% restante que no cuenta con ellas ya que al no tener tierras recurren al arrendamiento viéndose afectados en las utilidades, ya que esto causa que los costos se eleven.

Con respecto a la comercialización del producto como ya se mencionó anteriormente se realiza a través de intermediarios, o de forma directa, al utilizar intermediarios el precio que se oferta por parte de los compradores es mucho menor al estipulado en el mercado, lo que ocasiona pérdidas para los agricultores, si existen exportaciones del limón que se cultiva en la zona pero esta exportación no es directa, debido a que se realiza por exportadoras ajenas al municipio, en este sentido existen áreas de oportunidad para el municipio y productores, es decir; es necesario establecer empacadoras y cooperativas en la región que a través de sus operaciones beneficien a la comunidad de agricultores.

Por lo anterior se comprueba y se afirma la hipótesis donde los apoyos económicos y la falta de empacadoras son causas que obstaculizan la exportación de limón persa en el Municipio de Tierra Blanca, Ver.

CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIÓN:

Mediante la investigación realizada sobre las causas que influyen en la decisión de exportación del Limón Persa concluimos que éste cítrico es un producto de gran demanda en la región y en la zona de Tierra Blanca es cultivado en las 8 congregaciones que conforman éste municipio siendo las congregaciones de Joachin, Quechuleño y Francisco González al norte de éste basto municipio, las que cuentan con el mayor número de hectáreas sembradas.

Observamos que son muchos los factores los que impiden que este noble producto sea comercializado de manera más conveniente y que la tierra en la que se siembra sea explotada al máximo para poder obtener alzas en sus cosechas, así como un producto de mayor calidad.

Los principales factores que se encontraron son, la falta de capacitación a los productores que les permita un mayor conocimiento y técnicas para mejorar sus cultivos, los escasos apoyos por parte de las dependencias gubernamentales correspondientes impiden a los productores puedan preparar la tierra, como también tecnificarla con sistemas de riego y así no tener que preocuparse por las altas temperaturas y las intensas sequías que han azotado a la región en los últimos años , otro punto muy importante en este sentido es adquirir maquinaria para no tener que recurrir al arrendamiento generando año tras año un desanimo por parte de los agricultores al no poder lograr cosechas de mejor calidad que puedan alcanzar los estándares requeridos por las empacadoras en las que se comercializa este producto, para no tener que recurrir a otros medios de comercialización como

la venta a granel o en locales comerciales de diversos tipos recorriendo largas distancias y varios municipios de la región, esa falta de empacadoras locales son también es un problema importante ya que sin una empacadora en el municipio hay que buscar donde vender el producto elevando los costos de producción y mermando su utilidad.

Sin dejar de mencionar que contando los productores mejores canales de comercialización podrían evitar de alguna forma a los intermediarios que castigan el precio de su producto y generan inconformidades por las bajas utilidades que estos les dejan, aunados a todos los gastos generados por lo anteriormente mencionado.

En conclusión, se puede afirmar que el cultivo del limón es severamente castigado debido a los argumentos antes mencionados, existe un problema muy grande que día a día los agricultores tienen que enfrentar para poder colocar su producto a un buen precio, en este contexto se comprueba la hipótesis planteada.

RECOMENDACIONES:

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación es que se plantean las siguientes recomendaciones.

Capacitar a todos los productores de limón mediante personal especializado para que así puedan hacer mejor uso de la tierra que cultivan y aumente su producción

Construir mejores canales de comercialización, como crear cooperativas que les ayuden gestionando recursos de las dependencias correspondientes, los inscriba en programas de gobierno en los que puedan obtener un mayor beneficio para la dignificación del campo y los apoye con créditos para adquirir la maquinaria adecuada que les permita trabajar sin generar la preocupación o el gasto de arrendar la misma.

Modelo de negocio. En este aspecto se plantea la posibilidad de implantar un agro negocio que les apoye en la búsqueda de mejores mercados y más altos precios para sus productos.

Implementar con el apoyo del gobierno y los mismos productores la creación de una empacadora en el municipio que les permita exportar directamente, disminuyendo los costos de producción y aumentando sus utilidades. Establecer asociaciones de productores agrícolas, esto permeará positivamente ya que prevalecerá la ayuda mutua mejorando sus condiciones económicas, condiciones de infraestructura, etc.

Bibliografía

- Abbott. (1958). *Compendio de Mercado de Productos Agropecuarios*. Costa Rica: Matilde de la Cruz.
- Alquicra, A. M. (2008). *Grupos economicos en la industria de los alimentos*. Mexico: Nueva Epoca.
- Balestrini, M. (2006). Caracas.
- Ballesteroa, C. (2008). *Perspectiva del comercio internacional*. Comision Economica para america y el caribe CEPAL.
- Calva, J. L. (2007). *Educacion, Ciencia, Tecnologia y Competitividad*. Mexico: Porrúa.
- Cardona, T. (2011). *Mas alla de las fronteras*. Mexico: UNICEF.
- Chavez, M. (2012). *Instituto de investigaciones juridicas de la UNAM*. Obtenido de <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv>
- Creswell, Plano. (2011). *Metodologia de investigacion cientifica*.
- Espinoza Nuñez, Anonimo, Anonimo, Martinez, Milla, Saleem, Stover. (2011, 2010, 2012, 2010, 2009, 2008, 2008). Performance of 'Tahiti' lime on twelve rootstocks under irrigated and non-irrigated conditions. S, Statistical Analysis System. Versión 8.2,. Anuarios estadísticos de la producción agrícola. Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera.
- Gaitan, F. (2008). *Auge, ocaso y resurgimiento sobre los estudios de America Latina*. Obtenido de Naciones Unidas.: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/36660/S2014113_es.pdf
- Garcia, F. (2014). Consumo de fertilizantes en el mundo y en la Argentina. . *La nutrición de suelos y cultivos y el balance de nutrientes: ¿Cómo*.
- Gomez Cruz M.A., Schwentesius Rindermann, Ortigoza Rufino, Gomez Tovar L. (Vol. I). Situaciones y desafios del sector organico de Mexico. *Revista mexicana de ciencias agricolas.*, 593-608.
- Gonzalez, S. S. (2011). *Regimen juridico del comercio exterior*. Mexico: UNAM.
- Maes. (2004). Insectos asociados a algunos cultivos tropicales en el atlantico de Nicaragua. *Revista Nicaraguense de enttomologia*.
- Moron. (1988). Entomologia Practica. Instituto de Ecologia AC. . *Sociedad mexicana de entomologia A.C*.
- Nava. (2006). Brazilian Journal of Biology, 66(4). 1037-1043.

- Navarro. (2013). *Inocuidad Alimentaria*. IMSS.
- Ostrom. (2012). *Ostrom y la gobernanza del agua en México*. Mexico.
- Parkin, M. (2007). *Macroeconomía*.
- Perez. (2008). *SICE*. Obtenido de
http://www.sice.oas.org/trade/MERCOSURMexACE54/MERMex_s.asp
- Planella, I. (1983). *Agroindustria y Desarrollo Económico*. Bogota, Colombia.: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- Remeauf. (1966). *Diccionario de Ciencias Económicas*. Barcelona: labor.
- Rosa Reyna, M. P. (2008). *El hongo que controla las plagas de insectos*. Obtenido de CONCYT:
<https://centrosconacyt.mx/objeto/el-hongo-que-controla-plagas-de-insectos/>
- Sampieri, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. McGrawHill.
- SECOFI. (s.f.). *Análisis programático*. Mexico: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- Tashakkori, Teddlie. (2003). *Enfoque Mixto de la Investigación*.