

01674

25



Universidad Nacional Autónoma de México

División de Estudios de Posgrado
e Investigación.

FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA
Y ZOOTECNIA.

"COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS PORCINAS
MEXICANAS EN EL MARCO DEL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE"

287563

T E S I S

— Que para obtener el Grado de
Maestro en Ciencias de la Producción
y de la Salud Animal.

P r e s e n t a

JOSE LUIS TINOCO JARAMILLO

Director de Tesis:

Francisco Alejandro Alonso Pesado

José Luis Dávalos Flores

Rafael Trueta Santiago



México, D. F.

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Biblioteca Central

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

El autor da consentimiento a la División de Estudios de Posgrado e Investigación de la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad Nacional Autónoma de México para que la tesis esté disponible para cualquier tipo de reproducción e intercambio bibliotecario.

José Luis Tinoco Jaramillo

DEDICATORIAS

Este trabajo lo dedico a la memoria de una persona extraordinaria, un recuerdo imborrable para quienes tuvimos la dicha de convivir con ella, con mucho amor para Fany Jaramillo Vences.

Para una persona que caminando por la vida con éxito, lo ha hecho con perseverancia, honestidad y modestia, lo cual lo hace más admirable a mi persona, mi padre Basilio Tinoco Valencia.

A Christian Tinoco Orozco y a Erika Orozco Hernández, juntos le han dado un nuevo sentido a mi razón de ser, los amo.

A Héctor, Gerardo y Mauricio, nadie puede sentir más orgullo de tener a hermanos como ustedes, los quiero mucho.

A mis cuñadas Adriana, Beatriz y Claudia, a mis sobrinos Santiago, Florencia, Alejandro, Mauricio, Rodrigo, Diego y Pablo, con mucho cariño y respeto.

AGRADECIMIENTOS

A FIRA-Banco de México, institución para la cual trabajo y la que me ha brindado la oportunidad de capacitarme; en especial al Lic. Francisco Meré Palafox, al Lic. Javier Becerra Pino, al Dr. José de Jesús Brambila Paz, al Lic. Juan Carlos Tamayo Pino, al Ing. Guillermo Sánchez, al MC Luis Iruegas Evaristo y al Ing. Isaí Orozco Cruz, quienes me brindaron su apoyo para la realización de este proyecto.

A la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia de la Universidad Nacional Autónoma de México.

A mis tutores ME. Francisco Alejandro Alonso Pesado, MC. Rafael Trueta Santiago y al MA. José Luis Dávalos Flores, por su tiempo y empeño dedicado en esta tesis.

Al Dr. Javier Valencia de CONAPOR, por su valiosa información y el tiempo que largamente me dedicó con su amena plática.

A la Dra. María Elena Trujillo Ortega, por sus palabras de aliento y consejos que me fueron de gran utilidad.

Al MC. Juan Rafael Meléndez Guzmán, por su ayuda en el levantamiento de las encuestas de consumo de carne de cerdo, que se incluyeron en este trabajo.

A la Mtra. Rosario Pérez Espejo y al Dr. Felipe Torres Torres, por el tiempo dedicado a la revisión de este trabajo.

RESUMEN

"Competitividad de las empresas porcinas mexicanas en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte"

Ante la crisis que atraviesa la porcicultura mexicana, se planteó el objetivo de analizar algunas de las variables que influyen en su competitividad en comparación con las porciculturas de EUA y Canadá. Para ello se recopiló información de fuentes primarias y secundarias. En el periodo de 1991 al 2000, se encontraron fuertes asimetrías en algunas variables económicas, con clara desventaja para México en: inflación; tasa de interés real y crecimiento del salario mínimo general el cual se ha rezagado con relación a la inflación dando una disminución del poder adquisitivo y favoreciendo a productos sustitutos más baratos. Otras desventajas importantes con relación a los socios comerciales se encontraron en: costos de producción mayores en más del 20 %; tasa de extracción de 112 % comparada con la de EUA que es de 162 % y la de Canadá de 157%; un pobre consumo *per capita*, de apenas 8.2 kg/hab/año contra los 30 kg/hab/año de EUA y los 28 kg/hab/año de Canadá; en que México aún cuenta con un sistema de producción de subsistencia el cual aporta el 28 % de la producción nacional y en la presencia de enfermedades como FPC y Aujeszky siendo barreras no arancelarias para la exportación; la balanza comercial de productos derivados del cerdo es negativa y la composición porcentual de las importaciones ya representa en nuestro país el 23 % de la oferta interna. El crédito ha estado restringido como consecuencia de la crisis bancaria y la integración a la cadena productiva es deficiente, situaciones contrastantes con las presentadas por los socios comerciales. Se concluye que los elementos señalados anteriormente afectan de manera negativa a la competitividad de la porcicultura nacional.

Palabras clave: COMPETITIVIDAD, COSTO, PRODUCCIÓN, CONSUMO, TASA, EXTRACCIÓN, IMPORTACIONES.

SUMMARY

"Competitiveness of mexican pork farms inside the North American Free Trade Agreement"

Due to the crisis that the mexican pork farms is going through, the objective of this study was to analyze some of the causes to affect his competitiveness and to make a compare with pork industry in USA and Canada. To do that primary and secondary sources was consulted. In the period of 1991 to 2000, strongly differences was found in some economic parameters, with a clearly disadvantage to México in: the inflation; the real interest rate and the minimal wage the whom grew lower than the inflation did, it gave a reduce in the consumption power and increased the consume of substitute products. In comparison with our comercial parterners, others unfavorable conditions was found in: production costs greatest more than 20 %; extraction rate of 112% in comparison with the 162 % of USA and the 157 % of Canada; a poor *per capita* consume of 8.2 kg/pers/year against the 30 kg/pers/year of USA presents and the 28 kg/pers/year of Canada has; one more because of Mexico still has the subsist system the whom contribute with the 28 % of the national production and have the presence of illness like SCF and Aujeszky, which represent a barrier to our exports; Mexico have a negative balance of trade respect to the pork products, the composition of imports represent 23 % of our internal offer. The credit has been limited because of the bank crisis and the compose of productive chain is inefficient, that situations contrast with the comercial partners have. The conclusion is, the elements mentioned in the study affect negatively the competitiviness of mexican pork farms.

Key words: COMPETITIVENESS, COSTS, PRODUCTION, EXTRACTION, RATE, IMPORTS.

INDICE

Capítulos	Páginas
1 Introducción.....	1
1.1. Objetivo.....	3
1.2. Hipótesis.....	3
2 Método.....	4
3 Similitudes y diferencias de algunos aspectos de las políticas exteriores, comerciales, financieras y monetarias de los países de América del - Norte.....	5
3.1. Algunos aspectos de la política exterior , comercial, financiera y monetaria de México en las últimas dos décadas.....	6
3.1.1. Las políticas: exterior y comercial de México.....	6
3.1.2. Las políticas: financiera y monetaria de México.....	10
3.2. Algunos aspectos de las política exterior, comercial financiera y monetaria de los Estados Unidos en la década de los noventa.....	19
3.2.1. Las política: exterior y comercial, de los EUA.....	19
3.2.2. Las políticas financiera y monetaria, de los EUA.....	21
3.3. Algunos aspectos de la política exterior, comercial, financiera y monetaria de Canadá en la década de los noventa.....	24
3.3.1. Las políticas: exterior y comercial, de Canadá.....	24
3.3.2. Las políticas: financiera y monetaria, de Canadá.....	27

4	La porcicultura mundial y la de América del Norte, evolución y tendencias.....	29
	4.1. La porcicultura mundial.....	29
	4.2. La porcicultura mexicana.....	33
	4.2.1. Primera etapa o de conocimiento de las bondades.....	34
	4.2.2. Segunda etapa o de auge.....	35
	4.2.3. Tercera etapa o de decadencia de 1984 a 1997.....	36
	4.2.4. Cuarta etapa o de un futuro incierto de 1998 en adelante.....	39
	4.3. La porcicultura de los Estados Unidos.....	44
	4.4. La porcicultura canadiense.....	49
	4.5. Costos de producción en los países del TLCAN.....	51
	4.6. Tratado de libre comercio de América del Norte.....	55
5	Exportaciones e importaciones de los países del TLCAN.....	57
	5.1. Exportaciones porcinas mexicanas de 1980 a 1999.....	57
	5.2. Importaciones porcinas mexicanas de 1980 a 1999.....	58
	5.3. Exportaciones e importaciones de los Estados Unidos.....	61
	5.4. Exportaciones e importaciones de Canadá.....	62
6.	El crédito en la competitividad de las empresas porcinas mexicanas,- de EUA y Canadá.....	63
	6.1 El crédito de las empresas porcinas mexicanas.....	64
	6.2 El crédito de las empresas porcinas en EUA.....	75
	6.3 El crédito de las empresas porcinas en Canadá.....	78

7.	Comercialización.....	80
7.1.	Plan estratégico de mercadeo para la porcicultura.....	80
7.1.1.	Análisis de la situación.....	80
7.1.1.1.	¿En qué etapa se encuentra la porcicultura nacional?.....	81
7.1.1.2.	Benchmarking.....	83
7.1.1.3.	Análisis de la red productiva: Carne de cerdo.....	89
7.1.1.4.	Análisis FODA.....	93
7.2.	Objetivos del mercadeo.....	97
7.3.	Posicionamiento.....	98
7.3.1.	¿Cómo se encuentra posicionada la carne de cerdo en - comparación con la de sus principales bienes sustitutos.....	98
7.4.	Mercado meta y demanda del mercado.....	106
7.5.	Mezcla de mercadeo.....	108
8.	Discusión y conclusiones.....	110
8.1.	Discusión: similitudes y diferencias de algunos aspectos de- las políticas exteriores, comerciales, financieras y monetarias- de los países de América del Norte.....	110
8.2.	Discusión sobre la porcicultura mundial, la de América- del Norte, con sus evoluciones y tendencias.....	113
8.3.	Discusión del comportamiento de las importaciones y - exportaciones de los países del TLCAN.....	116
8.4.	Discusión sobre el crédito en la competitividad de las- empresas porcinas de los países del TLCAN.....	117
8.5.	Discusión sobre la comercialización.....	120
8.6.	Conclusiones.....	122

Cuadros.....	124
Diagramas.....	178
Referencias.....	182
Anexos.....	191

LISTA DE CUADROS

Cuadros :	Página:
1. Indicadores económicos seleccionados de México 1991-2000.....	125
2. Indicadores económicos seleccionados de EUA 1991-2000.....	126
3. Indicadores económicos seleccionados de Canadá 1991-2000.....	127
4. Principales productores de carne de cerdo en el mundo, 1999.....	128
5. Producción mundial de carne 1990 a 1999.....	129
6. Evolución de la producción de carne en México 1980 - 1999.....	130
7. Inventario porcino en México 1980 - 1999.....	131
8. Consumo <i>per capita</i> de carne de cerdo en México 1980 - 1999.....	132
9. Principales estados productores de carne de cerdo 1999.....	133
10. Producción y valor de los principales insumos utilizados para la- alimentación porcina en México 1991 - 1999.....	134
11. Parámetros actuales en la porcicultura mexicana.....	135
12. Tasa de extracción porcina en México 1991 - 1999.....	136
13. Inventario porcino estadounidense 1990 - 1999.....	137
14. EU: producción de carne de cerdo 1990 - 1999.....	137
15. Visión americana de los costos de producción.....	138
16. Producción y valor de los principales insumos utilizados para la- alimentación porcina en EUA 1991 - 1999.....	139
17. Consumo <i>per capita</i> anual de EUA 1991-1998.....	140
18. Parámetros en la porcicultura de EUA y Canadá.....	141
19. Tasa de extracción para EUA 1991 - 1999.....	142
20. Inventario porcino canadiense 1990 - 1999.....	143
21. Canadá: producción de carne de cerdo 1990 - 1999.....	143
22. Consumo <i>per capita</i> anual de Canadá 1991-1998.....	144

23. Tasa de extracción para Canadá 1991- 1999.....	144
24. Importaciones mexicanas de insumos alimenticios para cerdos 1994 - 1999.....	145
25. Precios de insumos: puestos en la frontera mexicana,- en la zona de consumo en México y de contado en los EUA.....	146
26. México: mayor costo de producción en dietas utilizando maíz- o sorgo y soya con relación al costo obtenido en EUA.....	147
27. Estructura de costos en empresas porcinas mexicanas.....	148
28. Cálculo del consumo y costo del alimento: Sistema tecnificado.....	149
29. Cálculo del consumo y costo del alimento: Sistema semitecnificado.....	150
30. Instituciones participantes en el proceso previo a la firma del TLCAN.....	151
31. Principios rectores del TLCAN.....	152
32. Acuerdos del TLCAN con respecto a la porcicultura.....	153
33. Exportaciones mexicanas de carnes de porcino fresca, refrigerada- o congelada 1990 - 1998.....	154
34. Importaciones mexicanas de animales de la especie porcina 1990 - 1999...	155
35. Importaciones mexicanas de carne de porcino fresca, refrigerada- o congelada 1990 - 1999.....	156
36. Importaciones mexicanas de carnes de porcino saladas y - subproductos comestibles 1990 - 1999.....	157
37. Importaciones mexicanas de carnes y productos de porcinos - preparados y carnes frías 1990 - 1999.....	158
38. México: Cuenta comercial de productos porcinos 1990 - 1999.....	159
39. EUA: Cuenta comercial de productos porcinos 1990 - 1999.....	160
40. Canadá: Cuenta comercial de productos porcinos 1990 - 1999.....	161
41. PIB nacional y agropecuario 1990 - 1999.....	162
42. Crédito otorgado por la banca comercial y de desarrollo al - sector agropecuario, silvícola y pesquero 1994 - 1999.....	163
43. Cartera vencida de la banca comercial y de desarrollo para - la actividad agropecuaria, silvícola y pesquera 1994 - 1999.....	164

44. Créditos descontados por FIRA por programa de crédito y - ramas de inversión de 1991 A 1998.....	165
45. Resumen de las encuestas de rentabilidad porcina - de FIRA 1994, 1995, 1996-97 y 1998.....	166
46. Encuesta de rentabilidad porcina, - FIRA 1998: Variables físicas, de inversión y cualitativas.....	167
47. Encuesta de rentabilidad porcina, - FIRA 1998: variables productivas y económicas.....	168
48. Encuesta de rentabilidad porcina, FIRA 1998: variables financieras.....	169
49. Subsidios totales de México, EUA y Canadá 1989 -1997.....	170
50. Productos de origen porcino en los supermercados.....	171
51. Indicadores económicos seleccionados para los países del TLCAN,- promedios anuales de 1991 - 2000.....	172
52. Algunas variables de la porcicultura de los países del TLCAN 1999.....	173
53. Importaciones Mexicanas de productos de origen porcino 1980 - 1999.....	174
54. Exportaciones mexicanas de productos de origen porcino 1980 - 1999.....	175
55. Balanza comercial porcina de los países del TLCAN y- composición porcentual del consumo 1990-1999.....	176
56. Resumen de las encuestas de rentabilidad porcina de FIRA,- años de 1994, 1995, 1996-97 y 1998.....	177

DIAGRAMAS

1 Tiempos y movimientos.....	178
2 Sistema de comercialización del cerdo.....	179
3 Sistema de comercialización ideal de la carne de cerdo.....	180

SIGLAS USADAS

BANXICO. Banco de México.

CETES. Certificados de la Tesorería.

CMP. Consejo Mexicano de Porcicultura.

COECE. Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior.

CONAPOR. Comisión Nacional de Porcicultores.

EUA. Estados Unidos de América.

FAO. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (siglas en inglés).

FIRA. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura.

FMI. Fondo Monetario Internacional.

FOBAPROA. Fondo Bancario de Protección al Ahorro.

GATT. Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (siglas en inglés).

INPC. Índice Nacional de Precios al Consumidor.

OCDE. Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico.

OMC. Organización Mundial de Comercio.

ORNAPOR. Organización Nacional de Porcicultura y Porcicultores.

PIB. Producto interno bruto.

SAGAR. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

SECOFI. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

SMG. Salario Mínimo General.

TE. Tasa de Extracción.

TIF. Tipo Inspección Federal.

TLCAN. Tratado de libre comercio de América del Norte.

1 INTRODUCCIÓN

La porcicultura mexicana ha atravesado por etapas de bonanza y de crisis; en las primeras décadas del siglo pasado se favoreció el desarrollo de la actividad y para el año de 1983, alcanza su máximo en cuanto a inventario y producción de carne, siendo entonces considerado como el sistema pecuario más importante del país, superando la aportación de carne que ofrecían la avicultura y la bovinocultura; sin embargo a partir de 1984 empezó a decaer la actividad y para el año de 1991 ya se ubicaba como el tercer sistema pecuario en importancia, de ese entonces hasta la fecha no ha podido salir de la crisis que la ha conducido a una severa reducción de su planta productiva, situación por demás grave considerando la crisis general que vive el país y que además, ha puesto en serio riesgo a los 56,000 empleos directos y a los 280,000 empleos indirectos, que según se estima, aún genera ésta actividad.

Tal comportamiento obedece a factores externos, tales como la política comercial adoptada por México hasta la década de los ochenta y la que posteriormente aplicó; pero también han influido factores internos, como la falta de reacción por parte de los productores ante los cambios externos que se dieron y que se siguen dando. Las transformaciones más notables en la estructura productiva de este subsector se han dado a raíz de la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), y con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), poniendo de manifiesto que la porcicultura mexicana estaba poco preparada para competir en un mercado internacional; al respecto es conveniente mencionar, para que no quede una mala opinión de los tratados comerciales, que los indicadores macroeconómicos del país han mejorado a partir de la firma de dichos convenios, la inversión extranjera en el país ha crecido, se han generado empleos directos e indirectos, las exportaciones han crecido de manera muy significativa en algunos sectores y subsectores mejorando notablemente la balanza comercial, por lo cual la tendencia es que se siga adelante con las alianzas comerciales.

Sin embargo, la porcicultura nacional ha sido uno de los subsectores que no ha evolucionado con la dinámica que se esperaba, resultando uno de los más afectados, de ahí que en este trabajo se pretenda analizar los factores que afectan positiva o negativamente a su competitividad (entendiendo por competitividad a los "recursos que utilizan las empresas, internos y externos, para ganar más dinero que las otras, en un mismo mercado", en este caso nos referimos al mercado integrado por los países del TLCAN), obteniendo con ello, lineamientos estratégicos que puedan ayudar a la actividad a salir de su actual crisis y también para sentar las bases de futuros estudios; en busca de ese objetivo es fundamental ubicar a México en el bloque regional de Norteamérica, junto con nuestros principales socios comerciales los Estados Unidos de América (EUA) y Canadá, analizando aquellas condiciones de su política exterior, comercial, financiera y monetaria en donde haya similitudes y diferencias a raíz de la firma del tratado comercial, ya que ello es la base para comprender los cambios que se han dado en la porcicultura mexicana, y en todos los sectores del país, y además porque de ahí emanan claramente los pronósticos de desarrollo para cada nación.

Una vez analizadas las variables políticas, corresponde situar a las empresas porcinas mexicanas en un marco de competencia internacional, analizando la evolución de la porcicultura, las importaciones y exportaciones, comercialización y crédito como factores relacionados directamente a la competitividad, haciendo hincapié que no son los únicos factores que pueden influir en la competencia por el mercado, bastaría mencionar algunos aspectos más como los modelos asociativos, la capacitación de personal, la ecología, sanidad y las legislaciones vigentes, para comprender el grado de complejidad que tiene la competitividad en el entorno globalizado en el que estamos, factores que sin duda sería conveniente analizarlos en futuros estudios.

El trabajo señala con mayor énfasis la relación comercial de México con los Estados Unidos de América, ya que el 90 % de las importaciones porcinas provienen de ese país, sin olvidar a nuestro otro socio en el TLCAN, Canadá.

1.1. OBJETIVO

El objetivo de la tesis es señalar y analizar algunos de los aspectos que afectan, positiva o negativamente, a la competitividad de las empresas porcinas mexicanas con relación al tratado de libre comercio que hoy se tiene con los E.U.A. y Canadá. Obteniendo con ese análisis lineamientos estratégicos que ayuden a la porcicultura a superar la crisis en la cual se encuentra inmersa.

Que este trabajo sirva como base para el desarrollo de otros, con los cuales se de seguimiento a la situación que guarda la porcicultura nacional en su ámbito nacional e internacional.

1.2. HIPÓTESIS

Con la firma del TLCAN, la porcicultura mexicana se vio expuesta a una competencia comercial desigual, que ha provocado la reducción de su planta productiva.

2 MÉTODO

Se procedió al acopio de información de fuentes primarias a través de encuestas y entrevistas, así como de fuentes secundarias, mediante la revisión de artículos, libros y periódicos, que tratan los temas relativos a la tesis; posteriormente se realizó el análisis de la información.

Entre las instituciones consultadas se encuentran: Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Banco de México (BANXICO), Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Consejo Mexicano de Porcicultura (CMP), Comisión Nacional de Porcicultores (CONAPOR) y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura en el Banco de México (FIRA-BANXICO); además de las páginas web de instituciones relacionadas con la porcicultura de los E.U.A. y de Canadá.

3 SIMILITUDES Y DIFERENCIAS DE ALGUNOS ASPECTOS DE LAS POLÍTICAS EXTERIORES, COMERCIALES, FINANCIERAS Y MONETARIAS DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL NORTE.

Las políticas que adopta cada país, se pueden considerar como el conjunto de decisiones que orientan las acciones gubernamentales. (1)

Normalmente están basadas en una teoría o doctrina que los estados hacen suya para formular su desarrollo, y que en este caso, pareciera no ser importante el analizarlas, sobre todo por tratarse de países tan distintos, Canadá y EUA países desarrollados, económicamente situados en el grupo de elite y México un país en vías de desarrollo, con otro origen, cultura, lengua, costumbres, etc. Sin embargo en común no solo está la situación geográfica, formando entre los tres países el macizo continental denominado América del Norte, ahora también podemos considerar que en la política comercial y en la exterior es en donde convergen los intereses de los tres gobiernos, así como en algunos aspectos de las políticas financieras y monetarias.

Con la firma del TLCAN el 1º de enero de 1994, los tres países se comprometieron a regir su política comercial con criterios recíprocamente compatibles. Basados en el postulado que el mercado es el mecanismo por excelencia para promover la producción y distribuir el ingreso de la manera más eficaz. Este modelo, derivado de la escuela económica neoclásica, conocido en México como neoliberal, confía en que la competencia entre actores económicos propiciará tarde o temprano beneficios entre todos los participantes. De allí la necesidad de dejar actuar libremente al mercado y de favorecer sus posibilidades de expansión mediante la eliminación de obstáculos a la producción y al comercio transnacional. (1, 2)

Tanto México, como EUA y Canadá orientan los objetivos de su política exterior al colocar la promoción económica en el centro de sus prioridades, sin embargo la evolución y motivos para ello han sido diferentes para cada país. En el caso particular de México, es de particular importancia analizar las convergencias y divergencias de algunos aspectos de sus políticas ya que con la evolución de éstas, se han motivado cambios estructurales importantes en varios sectores productivos del país, sobre todo en aquellos poco preparados para la apertura comercial, como es el caso de la porcicultura.

3.1.ALGUNOS ASPECTOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR, COMERCIAL, FINANCIERA Y MONETARIA DE MÉXICO EN LAS ÚLTIMAS DOS DÉCADAS.

3.1.1. LAS POLÍTICAS: EXTERIOR Y COMERCIAL, DE MÉXICO.

México a partir de la "crisis de la deuda" en 1982, emprendió una profunda reforma que reorientó el modelo económico practicado hasta entonces, que se caracterizaba por la definición del papel del Estado en la economía y por la transformación gradual de una economía cerrada y proteccionista a una abierta y desregulada.

El gobierno del presidente De la Madrid, puso en práctica una serie de políticas de ajuste económico, enfrentó el problema de falta de liquidez externa, haciendo negociaciones con los acreedores externos del país, logrando un financiamiento de emergencia y una reestructuración de los débitos bajo el llamado plan Baker, al mismo tiempo que se aplicó el programa inmediato de reordenación económica, financiado con un préstamo del FMI. La deuda a reestructurar era de 48,500 millones de dólares, para pagar deuda con vencimientos de 1985 a 1990, se logró un plazo a 14 años, con tasas preferenciales. Asimismo el gobierno se comprometió con sus acreedores a establecer

políticas firmes en torno a tres aspectos: saneamiento de las finanzas públicas, liberalización del comercio exterior y control de la inflación. (3)

Con la apertura se esperaba que hubiera una reasignación de recursos hacia las actividades con potencial competitivo en los mercados interno y externo, lo que propiciaría la especialización, corrigiendo el sesgo antiexportador de la economía, y eliminando a mediano plazo la producción en los sectores que no pudieran competir bajo estándares internacionales. La política de liberalización comercial se vio reforzada por la adhesión de México al GATT, en 1985.

A fines de 1988, el Presidente Carlos Salinas de Gortari, anunció el llamado Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, programa cuyo objetivo era abatir la inflación sin provocar recesión, renegoció la deuda externa bajo el plan Brady, con la premisa que era necesario la disminución de transferencias de recursos al exterior para iniciar y dar sustento al proyecto gubernamental, que implicaba la continuidad de los planes de ajuste, de acuerdo a las recomendaciones de los organismos financieros internacionales: estabilidad macroeconómica, tasas sostenidas de crecimiento económico, reducción de la inflación y saneamiento de las finanzas públicas. El monto renegociado con el plan fue alrededor de los 1500 a 1700 millones de dólares, el cuál incluía 500 millones de dólares de financiamiento compensatorio para el pago de adeudos. (3)

En el sexenio de 1988-94 se desplegó una intensa actividad en el campo de las relaciones internacionales. Mejorar la imagen de México en el extranjero era necesario para que se diera el flujo de recursos económicos y tecnológicos, la economización de la política exterior de México, se reflejaría en la estrategia de integración del TLCAN.

Se establecieron mecanismos para alentar el flujo de inversiones y el fomento a las exportaciones a partir de la aplicación de un nuevo reglamento para la inversión extranjera.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, la política exterior de México se orientó de acuerdo a seis objetivos:

- 1 Preservar y fortalecer la soberanía.
- 2 Coadyuvar al desarrollo del país
- 3 Proteger a los mexicanos en el extranjero.
- 4 Cooperar con las naciones amigas y con los organismos internacionales.
- 5 Difundir la cultura mexicana.
- 6 Proyectar una imagen positiva en el exterior.

Para cumplir con ello, México anunció una mayor diversificación de las relaciones con el exterior:

En 1991 se firmó el acuerdo de cooperación con la Comunidad Económica Europea (CEE); en ese año se celebró la Cumbre Latinoamericana en donde México buscó el acercamiento con la región latina, sin embargo en la práctica hay que reconocer que el 83 % de las exportaciones se dirigen hacia los EUA y el 73 % de las importaciones provienen de ese mismo país, el intercambio con Latinoamérica representa solo el 5 % del comercio internacional de México. (3)

En 1993 ingresó al mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico. Hacia 1994 ingresa a la OCDE. Y el 1° de enero de 1994 se firma el TLCAN con claras tendencias económicas de la política exterior. Mantiene el principio de la no intervención en los asuntos internos de otros países.

Entre 1993 y 1994 las exportaciones totales crecieron a una tasa promedio anual de 8.1 %, pero el crecimiento de las importaciones totales en promedio fue de 18.9 %.

La participación de las exportaciones de bienes y servicios en el producto interno bruto (PIB) pasó de 13.5 % en 1982 a 18.2 % en 1992. La participación de las

exportaciones no petroleras en las exportaciones totales pasó de 22 % en 1982 a 70 % en 1992. (2)

El crecimiento de las exportaciones se ha visto acompañado de un aumento en las investigaciones sobre prácticas desleales de comercio, en su mayoría investigaciones realizadas por los EUA. También hay que mencionar que el mayor volumen de exportación se ha concentrado en productos de exportación ya de por sí tradicionales: cemento, vidrio, automóviles, autopartes, motores, productos siderúrgicos y metalúrgicos, químicos y farmacoquímicos.

Con el presidente Zedillo se enfrenta una nueva crisis, la inestabilidad financiera afectó a los llamados mercados emergentes, desde América del Sur hasta Europa Oriental, en un proceso conocido como "efecto tequila", el paquete económico otorgado para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo es muestra de lo que el TLCAN ha significado para el país (4), por otro lado al pagar incluso por adelantado esa deuda ha mantenido la imagen en el exterior de un país que ha aplicado una disciplina fiscal y monetaria acordes a su nueva política económica, y por lo tanto tiene la imagen de un buen pagador, misma que en recientes fechas ha sido avalada por organismos internacionales como la firma calificadora Standard and Poor's, quienes elogian la política monetaria y fiscal adoptada por México, que lo coloca como sujeto de crédito confiable.

En México las crisis financieras recurrentes han generado problemas sociales muy graves respecto al empleo, la concentración de la riqueza y la pobreza, por ello es difícil evaluar los resultados globales de la política comercial; en donde coinciden académicos y empresarios es que la apertura fue demasiado rápida, sobretodo para algunos sectores nacionales que no pudieron enfrentar un cambio tan repentino, tal es el caso de la porcicultura. Ello representa uno de los grandes retos del Tratado ya que hasta el momento solo ha servido para las grandes empresas, pero las pequeñas y medianas todavía no han percibido sus beneficios. (2, 5, 6)

3.1.2. LAS POLÍTICAS: FINANCIERA Y MONETARIA, DE MÉXICO.

En México la autoridad responsable de implementar y vigilar la correcta aplicación de la política financiera, es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); correspondiendo al BANXICO la aplicación y vigilancia de la política monetaria; y entre ambas dirigen el curso de la economía en el país.

En México el sistema financiero ha experimentado una acelerada transformación, pasando por etapas de privatización, desregulación y liberalización la cual se ha expresado en una reprivatización del servicio de la banca y crédito, así como la posibilidad de emisión de títulos (aceptaciones bancarias) y la conformación del servicio de la banca en torno a la figura del grupo financiero en el que convergen intermediarios de diversos tipos y origen.

(7)

Como se mencionó una de las principales reformas emprendidas, sobretudo en el gobierno del presidente Salinas, fue la de consolidar una imagen para México de país de estabilidad, modernidad y continuidad en las políticas orientadas a fomentar la apertura, la eficiencia y los mecanismos de mercado. Ello, a fin de otorgar oportunidades atractivas a la inversión privada y poder sustentar un crecimiento económico sostenido. La liberalización y modernización del sistema financiero, incluyendo la reprivatización bancaria, jugó en esa estrategia un papel preponderante. Asimismo la conducción desde 1989 de la política monetaria exclusivamente mediante instrumentos indirectos de mercado es congruente con dicho objetivo. Con un sector público que no presionara al Banco Central para que le otorgara financiamiento, y un sistema financiero en busca de la eficiencia y menos sujeto a la intervención gubernamental, el siguiente paso lógico era el otorgamiento al Banco de México de una autonomía formal, la cual se dio el 1º de abril de 1994. (8)

Sin embargo el sistema financiero mexicano se vio fuertemente sacudido por el megaproblema de las carteras vencidas; aquí encontramos discrepancia de los orígenes que ocasionaron el desastre financiero el cual tuvo sus orígenes con las medidas emprendidas para la reforma económica iniciada en 1987 y con la instrumentación del modelo neoliberal que a partir de 1988 incluyó una acelerada liberalización financiera, por un lado tenemos a los autores que opinan que la crisis ocurrió debido a: (9)

1. Una acelerada apertura comercial.
2. Que había una política cambiaria que ancló los precios con el tipo de cambio, lo que provocó la creciente sobrevaluación del peso.
3. Se manejó una política de ingreso - gasto público que en aras del equilibrio o el superávit fiscal, dismanteló o redujo significativamente los programas de fomento económico general y sectorial.

En contra parte, otros autores opinan que, debe recordarse que durante el periodo referido, más exactamente, hasta el abandono del esquema de banda cambiaria el 22 de diciembre de 1994, la efectividad y el alcance de la política monetaria estuvieron sujetas al compromiso de limitar las fluctuaciones cambiarias dentro de la banda preestablecida. Así, el elemento característico de la política monetaria en 1994 consistió en esterilizar o reponer, según fuera el caso, el exceso o el faltante de liquidez resultante de las fluctuaciones abruptas en las reservas internacionales. Esta política se instrumentaba a través de la reducción o expansión del crédito interno del Instituto Central, procurando que el monto de la base monetaria M1, satisficiera la demanda correspondiente por parte del público. Sin embargo al ocurrir durante el año importantes desacumulaciones en reservas internacionales, el Banco expandió su crédito para compensar la consecuente pérdida de liquidez. De no haber actuado de esa manera se hubieran ocasionado graves trastornos al sistema de pagos. Sin embargo, esa demanda diaria de base monetaria fue atendida a tasas de interés superiores a las del mercado, tasa congruentes con los objetivos de inflación y no de una política monetaria laxa. (8)

Por otro lado, varios analistas, al observar que en el periodo referido los billetes y monedas registraron incremento por arriba de la inflación, también interpretaron esto como un indicador de una política monetaria expansiva.

No obstante, este fenómeno de extraordinario crecimiento de la base monetaria M1, se atribuyó, en parte, al aumento en el producto registrado en el segundo semestre de 1994 así como por una menor inflación. Sin embargo, el comportamiento de estas últimas variables no explica del todo el crecimiento ya mencionado. Otros motivos que explican el incremento en billetes y monedas, se asocian directamente a movimientos en la demanda y no, como se pensó en su momento, a un relajamiento monetario, entre ellos están: (8)

1. Sustitución de cuentas de cheques por billetes y monedas.
2. Reducción del uso de las tarjetas de crédito.
3. Programa PROCAMPO.
4. Comisiones por pago en cheques.

Las consecuencias de la crisis las hemos padecido todos los mexicanos, durante 1995 caen dramáticamente las ventas y la inversión en un 25 %; disminuye la producción un 7%, las empresas no solo no generan empleos sino que además tienen que despedir personal, la consecuencia fue una disminución de la solvencia de empresas y de los trabajadores asalariados. (9)

El ambiente de volatilidad financiera, el entorno recesivo, la política monetaria restrictiva, el repunte inflacionario, la falta de liquidez, el incremento de los márgenes de intermediación financiera, el sobreendeudamiento de las empresas y particulares con la banca comercial y la deuda externa de ésta son los factores que explican la grave crisis bancaria. (7) Ello significó el deterioro de los balances y activos bancarios de la cartera crediticia, entre 1987 y 1994 los bancos aumentaron su préstamo en 107.7 % en términos reales, los créditos al consumo aumentaron en ese mismo periodo 457 % y los créditos para la vivienda 742 %. (10) A lo anterior habría que añadir otra causa; la mayor competencia en

los servicios que ofrecen los intermediarios financieros en mercados altamente integrados, la participación de intermediarios no bancarios, así como la búsqueda de instrumentos más rentables en mercados de valores crecientes y la disminución de la tendencia de los créditos concedidos por la banca comercial, han contribuido a su deterioro. (7)

Ante esta grave situación la SHCP y BANXICO, se dieron a la tarea de rescatar al sistema financiero, el 9 de marzo de 1995 fue anunciado por el Gobierno de México el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE). Así se cambió la política monetaria a un régimen de flotación, se introdujo un mecanismo denominado "esquema de encaje cero" que permite un control más eficaz de la liquidez por parte del banco central, y se logró una negociación sin precedente, del Gobierno de los EUA, provino un apoyo financiero de hasta 20 mil millones de dólares, mientras que el acuerdo con el FMI permitió al país disponer hasta de 12.1 miles de millones de derechos especiales de giro al amparo de un convenio de crédito contingente, (aproximadamente 18 mil millones de dólares). (8)

Para dar solución a la crisis bancaria se integró un amplio paquete de medidas: (8)

1. Otorgamiento de créditos para liquidez a los bancos comerciales, a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA).
2. Programa de capitalización temporal a los bancos (PROCAPTE), con la finalidad de remediar la caída del coeficiente de activos/capital de los bancos por debajo de su mínimo legal, se instrumentó a través del FOBAPROA un programa de capitalización temporal, mediante el cual el primero, con recursos obtenidos del Banco Central, adquirió instrumentos de deuda subordinada emitidos por los bancos comerciales que se acogieron al programa. Para evitar que dicha operación tuviera un impacto monetario expansivo, se determinó que los bancos comerciales depositaran en el Banco de México los recursos obtenidos a cambio de la deuda subordinada. Dichos instrumentos son convertibles forzosamente a capital después de cinco años.

3. Otros esquemas de capitalización, consistente en que el FOBAPROA adquiriera cierta cartera de un banco contra bonos a largo plazo emitidos por aquel.
4. Ahorro y reestructuración de pasivos vía Unidades de Inversión (UDIs).
5. Programa de apoyo a deudores (ADE), planteaba cuatro elementos de ayuda: tregua judicial, baja generalizada, aunque temporal, de tasas de interés, condonación total de intereses moratorios, y no requerimiento de garantías en la reestructuración de los créditos.

Sin lugar a dudas este rescate bancario ha sido una de las cuestiones financieras más polémicas que han ocurrido en México en los últimos años, toda vez que el gobierno a través del FOBAPROA adquirió pasivos (obligaciones) por montos multimillonarios; un acuerdo del Gobierno Federal y Banxico, quizás en un intento de desviar la atención del caso, declaró la extinción del FOBAPROA y determinó la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) quien adquirió la cartera generada por el fondo. Ante la duda de que muchos de los créditos fueran fraudulentos y quedaran sin castigo, el mismo IPAB y la Cámara de Diputados contrataron a un auditor internacional, al canadiense Michael Mackey quien emitiría un reporte del que solo se conoce que 68 de los casos los declaró ilegales y que hay otros "reportables" de un aproximado de 22,000 casos.

Las operaciones "reportables" están en tres apartados: (11)

- a) Transacciones que no satisfacen los criterios originales establecidos por el FOBAPROA y que ascienden a 24,000 millones de pesos.
- b) Transacciones en las que los bancos otorgaron financiamiento a partes que tenían alguna relación o afiliación y que ascienden a 42,000 millones de pesos.
- c) Transacciones que implicaron violaciones a la ley y que ascienden a 72,700 millones de pesos.

La realidad de la situación, hasta junio del 2000 es la siguiente; los pasivos del saneamiento bancario se ubicaron en 737,185 millones de pesos al 31 de marzo del 2000, y se espera que cierre este año con un monto de 742,000 millones de pesos, lo que implicará una reducción de 7.2 % en términos reales como resultado de la estrategia diseñada para administrar la deuda y bajar su saldo. En lo que va del año se han recuperado 22,477 millones de pesos, provenientes de la cartera de Banca Serfin a Banorte en 2,700 millones de pesos, la cartera de Unión por 842 millones y la de Santander por 1,432 millones, la venta de la cadena e inmuebles Camino Real por 2,853 millones y del Grupo Financiero Serfin en 14,650 millones de pesos. (12)

Hasta junio del 2000, el programa de recuperación de carteras ha tenido una tasa de captación superior a 20 %, y durante el segundo semestre de este año se seguirá con la venta de los más de 37 mil inmuebles provenientes de garantías adjudicadas, y donde 16.29 % corresponde a casas, 18.3 % a terrenos agrícolas, y el 41.84 % bienes comerciales. En cuanto a la estrategia de refinanciamiento de los 737,000 millones de pesos de pasivos bancarios, se han emitido hasta junio del 2000, 31,460 millones de pesos en Bonos de Protección al Ahorro, además de un crédito contratado con Banamex por 30,000 millones de pesos. Además se ha anunciado que el gobierno federal podría contratar con el Banco Interamericano de Desarrollo y con el Banco Mundial un crédito hasta por 505 millones de dólares para reducir la deuda asociada con el rescate bancario. Vale la pena recordar que para el 2003 ya no habrá institutos de rescate bancarios. (13)

El avance hacia la banca universal y la creciente concentración y centralización del capital en los sistemas financieros nacionales de los integrantes del TLCAN muestra una tendencia hacia las fusiones y a la formación de grupos financieros. En México con relación a esta tendencia, ha predominado sobre todo en los últimos años, la entrada de grandes capitales extranjeros, principalmente de España a través del Banco Bilbao Vizcaya y de Santander, aunque también ha habido participación de capitales de EUA, Canadá, Alemania y Japón.

Por otro lado la razón de ser del BANXICO ha sido preservar el poder adquisitivo de la moneda, para ello se han dado a la tarea de abatir la inflación a través del control de la base monetaria en circulación (M1), han utilizado el "corto" como medida restrictiva, obteniendo buenos resultados hasta la fecha.

El panorama económico para México, según la apreciación de varios analistas, parece ir en franca recuperación; por un lado las medidas adoptadas por BANXICO, manteniendo al régimen cambiario en flotación libre, con una política monetaria restrictiva y cumpliendo por arriba de lo esperado con las metas inflacionarias, hacen prever un panorama positivo y estable para el país. En 1999 el banco central pronosticó una inflación del 13 % y al término del año ésta se ubicó en 12.32 %, es decir 0.68 % menos a lo esperado; para el año 2000 pronosticaron que la inflación sería de máximo del 10 %, sin embargo el sector privado espera sea de 9.1 % y con mayor optimismo la OCDE anticipa una inflación del 8.5 %. (14)

Por otro parte, el rescate bancario ha ido acompañado de modificaciones a leyes que dan más seguridad para que se reactive el crédito, en opinión del Deutsche Bank y de otros analistas, la crisis bancaria en México ha terminado. Se espera que siga la tendencia de fusiones entre bancos, también se espera que la modificación a las leyes que otorgan una mayor seguridad a los bancos active rápidamente el crédito, ya que como menciona el reporte del banco "otorgar crédito en un periodo de expansión económica es una actividad lucrativa para los bancos". (15)

El cuadro 1 muestra algunos indicadores económicos seleccionados para México en el periodo de 1991 - 2000, todos ellos aspectos relacionados con la competitividad y los cuales reflejan la inestabilidad económica ya detallada en éste capítulo. El PIB real, en el periodo referido ha crecido un promedio anual de 3.45 %, sin embargo es conveniente destacar que la variabilidad entre años ha sido muy grande, así tenemos que en 1995 el PIB descendió más de 6 puntos porcentuales en relación con el año previo, y aunque, en 1996 creció 5.1 % con relación al año anterior, queda claro que esa recuperación no alcanza a

recobrar el deterioro del 95, también es notable el optimismo que se prevé para el 2000, lo cual coincide con los pronósticos que los analistas económicos nacionales y extranjeros hacen sobre la recuperación del país.

El mismo cuadro 1, muestra al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) como medida de la inflación, de 1991 al 2000 muestra en promedio 18.11 %, con fuertes variaciones sobre todo en 1995, debido a los problemas ya mencionados, para el año 2000 la meta del BANXICO ha sido ubicar la inflación en un dígito, y todo parece indicar que así será. Un aspecto importante para éste análisis, surge de comparar el cambio porcentual anual del INPC con la variación porcentual anual del Salario Mínimo General (SMG), se observa que el salario se ha rezagado con relación a la inflación, lo cual indica pérdida del poder adquisitivo de los posibles consumidores, que es uno de los factores que explican el que se haya reducido el consumo *per capita* de carne de cerdo a favor de productos sustitutos más baratos, como la carne de pollo.

La tasa de interés real, que también se muestra en el cuadro 1, durante el lapso referido, ha presentado una tasa promedio anual del 7.34 %, sumamente elevado en comparación con inflaciones y tasas de interés que manejan los socios comerciales del TLCAN, dando como resultado un crédito sumamente caro, además como consecuencia de la crisis bancaria, para algunas actividades esta restringido. En este punto, es oportuno hacer mención que la tasa que los bancos pagan a sus clientes por guardar su dinero en la institución, se le llama tasa pasiva, y la que se cobra a un cliente cuando se les otorga un crédito es la tasa activa la cual es más cara, y además va acompañada de varios requisitos para su otorgamiento; la tasa de interés real generalmente es la tasa pasiva deflactada. Considerando que el crédito es una herramienta fundamental para el desarrollo de la porcicultura, en capítulo posterior se analizará con mayor detalle.

Por otro lado la base monetaria M1 (cantidad de billetes y monedas circulantes, así como las cuentas de cheques en moneda nacional y extranjera), está relacionada directamente con el comportamiento de la inflación, aumentos elevados anuales se han

relacionado en diferentes estudios con el ciclo de las inflaciones en diversos países, en México se observa claramente como durante el sexenio de 1988 - 94 se luchó para abatirla, sin embargo durante el presente sexenio (1994 - 2000) se salió de control, observando una importante disminución hacia finales del mismo, ello coincide con la política monetaria antiinflacionaria adoptada por el BANXICO, la cual se ha basado en restringir la base monetaria M1 mediante "cortos", es decir sustraer monedas y billetes de circulación diariamente, actualmente el corto es por 230 millones de pesos diarios. En el cuadro 1 durante el periodo referido se observa que su variación anual fue del 14.19 %.

Organismos internacionales dedicados al análisis económico en países desarrollados y en vías de desarrollo, como la OCDE, han concluido que el desarrollo sostenido del campo depende de que las variables macroeconómicas, como la inflación y tasa de desempleo, se mantengan en niveles bajos, mientras que su PIB crece de manera constante en términos reales; también de que exista estabilidad financiera e instituciones que otorguen crédito, así como sistemas de seguimiento y control del mismo. (16) Todos esos factores considerados como indispensables para el crecimiento continuo del sector agropecuario, contrastan con la situación que ha sufrido México y que se ha descrito en éste capítulo.

Las quejas de los porcicultores mexicanos, van sobre todo encaminadas a la falta de crédito y su elevado costo (17), en ese sentido la crítica parece ir directamente contra los bancos; otro reclamo ha sido la forma que adoptó la apertura comercial, la cual ha beneficiado más a los consumidores que a los productores. Sin embargo este capítulo pretende dejar en claro que la inestabilidad económica del país con todas sus variables, ha golpeado a consumidores, productores, instituciones financieras y en general a todos los actores económicos, afectando seriamente su competitividad. Faltaría mencionar que México se ha convertido en el octavo exportador mundial y el primero de América latina, y que la apertura comercial, motivada por los cambios mencionados, ha contribuido en últimas fechas a mejorar los parámetros macroeconómicos del país y al desarrollo de algunos sectores productivos; no así el de la actividad porcícola, la cuál ha visto reducida su planta productiva, acusando serios problemas de competitividad en el ámbito internacional.

3.2. ALGUNOS ASPECTOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR, COMERCIAL, FINANCIERA Y MONETARIA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

3.2.1. LAS POLÍTICAS: EXTERIOR Y COMERCIAL, DE LOS EUA.

A final de la década de los ochenta con la separación de las repúblicas soviéticas, de la otrora llamada Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS), condujo a los EUA a pregonar su triunfo en la llamada guerra fría y por ende del capitalismo sobre el comunismo. Sin embargo al concentrar su energía en el diseño de una estrategia de seguridad nacional basada en la competencia militar, canalizando sus recursos humanos, tecnológicos y financieros al servicio de ello, les significó, a cambio, la momentánea pérdida del liderazgo político y económico internacional.

Fue hasta finales de 1989, con la caída del muro de Berlín, bajo el periodo presidencial de Bush, que se inició con una revisión de los objetivos y los medios de la política exterior, abordando los temas: militares, de cuestiones económicas y asuntos mundiales y transnacionales.

Posteriormente bajo la presidencia de Clinton, la política exterior está basada en tres aspectos fundamentales, la recuperación económica de su país, la modernización de las estructuras de seguridad y el apoyo en el proceso democratizador a nivel mundial. Señalando en innumerables ocasiones la necesidad que tienen los Estados Unidos de ejercer un liderazgo económico en el ámbito mundial. (3)

Por lo que se refiere a cuestiones económicas, la principal preocupación se ha centrado en las negociaciones comerciales, sean de tipo multilateral, regional o bilaterales.

(3)

Los EUA han sostenido durante décadas el libre comercio mediante negociaciones multilaterales, actualmente buscan apuntalar su poderío por medio de un comercio exterior creciente y dinámico, ya que, con base en el incremento de sus exportaciones, busca reforzar su crecimiento económico interno. Para ellos es fundamental la apertura de mercados bajo el marco multilateral que proporciona el GATT, hoy OMC, y además mediante negociaciones bilaterales, negociaciones a nivel regional y también bajo la acción unilateral. El resultado esperado del libre comercio para la economía estadounidense es la especialización de las empresas productoras de bienes y servicios de alta tecnología, lo que conllevaría la generación de empleos altamente calificados y de mayores salarios.

Hay dos rasgos que definen a la política comercial estadounidense:

- De manera externa, los Estados Unidos siempre están dispuestos a ejercer presiones y sanciones unilaterales, en todo los niveles de negociación comercial, sobre aquellos países que no concuerdan con su particular forma de interpretar el libre comercio¹. Prueba de ello son las barreras arancelarias o no arancelarias que imponen, impidiendo el libre comercio de productos, como en el caso del atún, aguacate y transporte mexicanos, así como de las carnes de bovinos y porcinos.

¹ Las políticas comerciales desleales que ejercen los Estados Unidos han sido denunciadas por varios países, Japón en un análisis que hace de sus principales socios comerciales, califica a los EUA como el país que más "pecados" comerciales comete, FINANCIAL TIMES, Londres 8 julio de 1992.

- Al interior del país, el Congreso a través de la Comisión Internacional de Comercio, es el responsable de las acciones que conducen a la protección comercial estadounidense, actúan de manera unilateral buscando protegerse de la penetración de importaciones y de manera complaciente hacia las presiones que ejercen los grupos de productores. (2)
Como en el caso de la porcicultura.

Los porcicultores de Estados Unidos por todos los medios presionan al congreso para proteger a su actividad, México ha pasado a ser el primer destino, superando a Japón, para sus exportaciones porcinas, ellos se defienden de las denuncias por comercio desleal que México ha realizado, argumentando que es una manera de burlar el tratado comercial.
(18)

Hay que mencionar que la política exterior y los intereses comerciales de EU se han convertido en uno solo, buscando mantener su liderazgo económico mundial tal como hemos sido testigos estos últimos años, en donde se le considera como la economía más fuerte sobre el planeta.

3.2.2. LAS POLÍTICAS: FINANCIERA Y MONETARIA, DE LOS EUA.

Las autoridades centrales responsables de los servicios financieros en los EUA son, el Department of the Treasury, para la banca y otros servicios financieros, el Department of Commerce, para los servicios de seguros, y la Reserva Federal es la que se encarga de la política monetaria.

El sistema financiero de los EUA, se caracteriza por el enorme acervo de instrumentos de deuda negociables y un gran flujo de fondos provenientes del sector familiar y del sector externo frente al déficit de los sectores empresariales y del gobierno. Tanto así que los activos financieros del sector familiar constituyen el 40 % de tenencia directa de acciones y valores de rendimiento fijo y 34 % de depósitos, mientras que el resto

lo constituyen inversiones en intermediarios financieros que no reciben depósitos, sobre todo de los fondos de pensión y las compañías de seguros. (7)

Su sistema financiero es el más avanzado y desarrollado del mundo, debido a su amplitud y alcance por disponibilidad, liquidez y eficiencia de los mercados. En este sistema los intermediarios financieros admiten la clasificación en tres grandes grupos: (7)

- ◆ Las instituciones depositarias, que abarcan tanto los bancos comerciales, las asociaciones de ahorro y préstamo, los bancos de ahorro mutualista y las uniones de crédito.
- ◆ Las instituciones contractuales que abarcan los fondos de pensión, las compañías de seguros de vida y las aseguradoras de propiedades y accidentes.
- ◆ Fondos mutualistas, casas de bolsa, compañías arrendadoras y fideicomisos de inversión inmobiliaria.

El gobierno federal participa con tres tipos de organismos: agencias de patrocinio federal, agencias de propiedad federal, y programas garantizados por el gobierno.

El sector bancario aunque sólido, tiene una participación relativamente menor, debido al desarrollo de los mercados financieros de financiamiento directo y de intermediarios no bancarios; por lo que su dispersión en pequeñas participaciones es su característica.

La Reserva Federal de EUA, que funciona como el banco central y en torno de la cual están doce bancos regionales, contempla entre sus funciones básicas el control de la cantidad de dinero, el establecimiento de los requisitos de las reservas, la regulación de la tasa de interés sobre los depósitos y el otorgamiento de préstamos de las instituciones financieras, y está bajo responsabilidad de la Reserva Federal decidir el momento y porcentaje de variación de las tasas. (7)

Sin duda alguna el liderazgo mundial de los EUA en materia económica es sobresaliente, han tenido un crecimiento sostenido de su economía, prácticamente durante toda la década de los noventa, lo cual resulta impresionante por sus dimensiones mismas. La confianza de sus inversionistas ha sido tal, que el peligro de un sobrecalentamiento de su economía, se ha presentado como un posible problema, el cual, dicho sea de paso, ha encontrado solución en la apertura comercial que los EUA han promovido por todo el mundo. Es por ello, que junto con el FMI y el Banco Mundial (BM), salen al rescate de todas las economías emergentes, ya que un "efecto económico" negativo en las economías de estos países les representaría una pérdida importante en su comercio exterior y un freno para el desarrollo de su economía.

El cuadro 2 muestra indicadores económicos seleccionados para los EUA en el periodo de 1991 a 2000, todos ellos muestran una estabilidad ejemplar a lo largo de los años. Esa estabilidad es la que menciona Alan Greenspan (presidente de la Reserva Federal de los EUA), como el círculo virtuoso de la economía estadounidense, en donde el crecimiento sostenido va acompañado de la expansión de empleo y de tasas de inflación bajas para estimular la inversión, para ello, menciona, las finanzas federales deben mantenerse bajo una disciplina que les permita un superávit, manteniendo con ello bajas las tasas de interés a largo plazo². En el periodo referido el PIB real se ha mantenido en un promedio anual del 2.66 %, muy impresionante dada la alta productividad de ese país. Por otro lado su control de la inflación ha sido por demás efectivo, han mantenido, durante el mismo periodo, un promedio anual del 2.69 %, muy por debajo de lo obtenido por México en el mismo lapso. Mientras que su tasa de interés real se ubica con un promedio anual del 2.44 %, en capítulo posterior se analizará la tasa activa que los bancos de Estados Unidos le cobran a los productores. Su base monetaria al igual que los anteriores indicadores, ha presentado estabilidad, con una tasa anual promedio del 3.73 %, durante el mismo periodo.

² Infotel Financiero; Texto íntegro de la comparecencia de Alan Greenspan, ante el comité de la banca, vivienda y asuntos urbanos del Senado de los EUA, 1998.

El que en EUA tengan menores inflaciones y tasas de interés por debajo de las mexicanas, les permite a los porcicultores estadounidenses ventajas en costos de producción incluyendo al costo financiero, lo que les otorga una mayor competitividad en el mercado internacional, además hay otros factores como el comercio desleal que ejercen, todo ello les da mayor fuerza en la palestra internacional.

3.3. ALGUNOS ASPECTOS DE LA POLÍTICA EXTERIOR, COMERCIAL, FINANCIERA Y MONETARIA DE CANADÁ EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA.

3.3.1. LAS POLÍTICAS: EXTERIOR Y COMERCIAL, DE CANADÁ

Inició la década de los noventa bajo el gobierno del Partido Conservador Progresista, en 1992 el primer ministro Brian Mulroney definió la política exterior canadiense en cuatro partes: multilateralismo, liberalización comercial, defensa de los derechos humanos y protección al ambiente.

Sin lugar a dudas Canadá ha dado gran importancia a la participación en instituciones multilaterales, ya que éstas de cierto modo le brindan protección de la influencia de su poderoso vecino, y a lo largo de su historia lo ha demostrado con hechos ya que siempre ha contribuido con las fuerzas multinacionales de mantenimiento de la paz, aportando efectivos a esos contingentes, además es uno de los principales promotores del desarme en el mundo; en 1990 ingresó a la Organización de Estados Americanos (OEA), también desempeñó un papel activo en la conclusión de la Ronda de Uruguay y la creación de la OMC. Además tienen bien ganada la reputación mundial como país líder en la protección del ambiente. La delegación de Canadá jugó un papel de avanzada en la Cumbre de la Tierra, realizada en Río de Janeiro en junio de 1992. (3, 19)

En cuanto a la defensa de los Derechos Humanos, le dieron tal énfasis que colocaron a esos valores por encima de la soberanía de los estados, sobre todo en los primeros años de los noventa, ya que los compromisos económicos a veces han hecho que den concesiones a algunos países, como a México.

En 1993 entra al poder el partido liberal, la política exterior sería dictada por las necesidades internas, sobre todo lo relacionado a la generación de empleos, reducción del déficit gubernamental y la deuda pública. El 7 de febrero de 1995, el gobierno definió su política exterior en un documento titulado "Canadá en el mundo": Aprovechar la situación de Canadá como miembro de los clubes internacionales hegemónicos (Grupo de los siete, OTAN, OCDE) para promover los intereses de su país. Fomentar los lazos con los nuevos polos mundiales de poder político y económico, América Latina y la Cuenca del Pacífico; así como el cometido de mantener su presencia activa en el ámbito internacional dentro de los límites que le permitirá la necesaria austeridad presupuestaria. (3)

A decir de los liberales tres son las prioridades:

1. La promoción del crecimiento económico y el empleo, asegurando el acceso de los productos y las inversiones canadienses a los mercados mundiales, y la promoción de la prosperidad mundial.
2. La promoción de la seguridad en un marco mundial pacífico.
3. La proyección internacional de los valores y la cultura canadienses: respeto a la ley y protección al ambiente.

En Canadá, la dinámica del sector externo está estrechamente relacionada con la definición de su política comercial. La elevada actividad exportadora ha sido una fuente importante del crecimiento interno, pero la concentración de sus exportaciones principalmente hacia un solo mercado, imprime un sello característico a su concepción del proceso de liberalización del comercio. En la década de los ochenta, determinaron que el

proceso de integración y competencia internacional se ubicaría fundamentalmente con respecto a los EUA. (2)

La prosperidad y nivel de bienestar en Canadá dependen de la evolución del sector externo, pues cerca del 30 % de su PIB se destina a la exportación, estando implicados cerca de dos millones de trabajadores. Canadá presenta una fuerte dependencia al mercado estadounidense, hacia él dirige cerca del 80 % de sus exportaciones, por ello el objetivo de su política comercial ha sido la eliminación de la incertidumbre en su relación comercial con Estados Unidos, ya que un mayor proteccionismo estadounidense limitaría sus planes de crecimiento económico.

Una de las principales razones de la estrecha relación entre Canadá y Estados Unidos, es el alto grado de propiedad estadounidense sobre la industria de Canadá. Antes del acuerdo de 1988 un alto porcentaje de las exportaciones canadienses tenían tasa cero y el nivel arancelario promedio de los otros productos sujetos a cuota era menor de 15 por ciento. Lo que confirma que el objetivo no era la disminución arancelaria, sino garantizar mecanismos para combatir las barreras arancelarias y no arancelarias que se desprenden de la aplicación flexible de las leyes comerciales estadounidenses. Con ello Canadá tendría opción a planteamientos a largo plazo respecto al desarrollo de su comercio exterior. (2)

A partir de la firma del TLCAN, la relación comercial entre México y Canadá se ha vuelto más intensa, y aunque para ambos países no son los principales destinos de importaciones y exportaciones, todo hace suponer que la proporción seguirá creciendo. De hecho la agenda bilateral entre México y Canadá hace suponer una alianza estratégica entre ambos, en donde se incluyan temas como la cultura, investigaciones, comunicaciones e inversiones entre otros. (20)

Destaca que el gobierno liberal hace girar sus principios y comportamiento externo en torno a las necesidades de la economía canadiense. Parecieran dejar un poco de lado la rígida normativa de defensa de los derechos humanos y marcan un nuevo postulado en

donde dicen que no interrumpirán las relaciones con los países que no respetan la democracia y los derechos humanos, porque: "si los aislamos, nunca podremos tener influencia sobre ellos..." (3)

3.3.2. LAS POLÍTICAS: FINANCIERA Y MONETARIA, DE CANADA

La entidad responsable de los servicios financieros en Canadá, es el Department of Finance, y de la política monetaria se encarga el Banco de Canadá.

El sistema financiero de Canadá es uno de los más internacionalizados del mundo, consiste en un banco central denominado Banco de Canadá, establecido en 1934. Tiene un sistema bancario privado de banca universal con grandes instituciones, las cuales operan en todo el país; asimismo hay subsidiarias de bancos extranjeros y otros que operan regionalmente. Hay un grupo privado de intermediarios financieros que proveen de diferentes tipos de servicios bancarios y créditos; éstas instituciones incluyen compañías de crédito hipotecario y ahorro, uniones de crédito y cajas populares, compañías de seguros, fondos de pensión, compañías de inversión, compañías de financiamiento y compañías de capital de riesgo. Los dos bancos de ahorro son el Ontario Saving Offices y el Alberta Treasury Branches. Existen cuatro instituciones federales de desarrollo : en el campo de la industria (Federal Business Development Bank), para el desarrollo de la agricultura (Farm Credit Corporation), para el desarrollo hipotecario (Canada Mortgage and Housing Corporation) y para las exportaciones y seguros (Export Development Corporation). (7)

El sistema de ejecutivos de inversión (investment dealers), tiene como función principal atraer la oferta de capital y la demanda para la venta de nuevas emisiones de valores y bonos. Existe un mercado abierto muy activo de instrumentos financieros de corto plazo, que provee financiamiento a cuerpos privados y públicos en competencia con los bancos universales; este mercado sirve como una fuente suplementaria de operaciones de fondos para los bancos y otras instituciones de depósito. En años recientes un grupo

privado de compañías de accionistas (holdings) de servicios financieros ofrece un menú completo de servicios financieros por medio de subsidiarias, empresas conjuntas (joint ventures) o cadenas comerciales (networking). Las bolsas de Toronto, Montreal y Vancouver son las más importantes. (7)

El Banco de Canadá desempeña una función importante en el sistema monetario: 1) las reservas de los grandes bancos pasan a ser pasivos del banco central, quedando obligado a guardar dichos depósitos; 2) emite moneda y 3) provee las cuentas para el gobierno, por ello, los agregados monetarios son otorgados por el gobierno federal, representado por la casa de moneda (Royal Mint), el Banco de Canadá y los bancos establecidos.(7)

La economía de Canadá, también se presenta como una de las más sólidas en el mundo, al igual que la de Estados Unidos, ha mantenido un crecimiento sostenido durante prácticamente toda la década de los noventa; su comportamiento es muy similar a la economía de su principal socio comercial, los EUA, ya que la política de desarrollo de Canadá esta basada, en gran medida, por el comercio con su país vecino y mientras ese siga creciendo como hasta ahora, los canadienses también lo harán.

El cuadro 3 muestra indicadores económicos seleccionados para Canadá, en el período de 1991-2000, al igual que su país vecino han mantenido un crecimiento real sostenido, del 2.17 % anual, en los años referidos; con una inflación muy baja, del 1.81 % y una tasa de interés real del 4.06 %; mientras que su base monetaria M1 se ha incrementado en los periodos en que sus bienes y servicios se han exportado mayormente, manteniendo una tasa promedio anual, de 1991 a 1998 del 9.4 %.

El hecho de que México presente en el periodo 1991 - 2000 una inflación promedio de 18.11 % contra 1,81 % de la canadiense, así como una fuerte asimetría a favor de los canadienses en las tasas de interés reales, configuran costos de producción menores para los porcicultores canadienses, otorgándoles mayor competitividad en el comercio internacional.

4. LA PORCICULTURA MUNDIAL Y LA DE AMÉRICA DEL NORTE, EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS

4.1. LA PORCICULTURA MUNDIAL

Se puede decir que la domesticación del cerdo empezó cuando el hombre se volvió sedentario; con el desarrollo de la agricultura, también se dio la propagación del cerdo. En ciertas regiones de Asia Oriental hay vestigios de su coexistencia con el hombre que datan de 7,000 años antes de nuestra era. En China se viene criando desde hace unos cinco mil años; y en Grecia y en la Isla de Samos incluso formaban parte en ciertos rituales. (21)

En la parte occidental de Europa la domesticación del cerdo data del período neolítico. Los arios primitivos enseñaron a los meridionales la cría y explotación de la especie. Los galeses tenían la costumbre de criarlos en grandes rebaños, costumbre que se heredó a la Francia feudal, aunque estos últimos también los criaban en porquerizas. Los celtas y germanos también fueron considerados excelentes consumidores de esa carne. (21)

En algunas regiones del Asia Menor y en algunas de Africa su crianza se hallaba limitada, y aún lo está, debido a motivos de índole religiosos y sanitarios, pero en otras zonas como Oceanía el cerdo se ha adaptado estupendamente constituyendo una fuente importante de proteína. (21)

En América el cerdo se conoció a la llegada de los españoles, aquí se encontró con un hábitat al que se adaptó rápidamente, empezando así su reproducción en este continente. (21, 22, 23, 24)

A partir de la Segunda Guerra Mundial, en todas partes en donde se criaban cerdos se dio la tendencia hacia la especialización de la raza, dando como consecuencia una reducción en el número de explotaciones, pero aumentando la capacidad de las mismas, se empezó con la selección de características específicas, mejorando así sus parámetros productivos y reproductivos, tendencia que se extendió durante la década de los sesenta y setenta, sobretodo en los países desarrollados. (22, 23, 24)

El sector primario había dejado hace tiempo, de ser la principal vía para financiar el desarrollo de estos países, en donde los otros sectores de la economía contribuían con más divisas que las que proveían las actividades agropecuarias. Sin embargo en los países en vías de desarrollo, más que en los desarrollados, las actividades relacionadas al subsector pecuario son fuente importante de captación de divisas para millones de personas, contribuyendo así al desarrollo de esos países, además de constituir un elemento central en la política de seguridad y soberanía alimentarias. (25)

La diferencia en el desarrollo económico entre países, ocasiona que las políticas económicas sean diferentes entre ellos; a principios de los ochenta muchos países en vías de desarrollo, con una política tradicionalmente proteccionista, la cual es una de las causas que explican las enormes distorsiones en la estructura de precios de ese tipo de productos a escala nacional como internacional, adoptaron medidas a favor de la liberalización de mercados. Mientras que los países desarrollados que hacen una repartición y uso adecuado de sus recursos, dándoles esto una ventaja competitiva en el ámbito internacional, fomentan la globalización en su sentido más amplio.

Una tendencia importante a escala mundial esta relacionada con el desarrollo de innovaciones e invenciones tecnológicas en las comunicaciones, ya que éstas, entre otras ventajas facilitan entre naciones, el traslado y salida de capitales a corto plazo, afectando reservas internacionales y dejando de financiar déficits en Cuenta Corriente, presionando al tipo de cambio, provocando altas tasas de interés (desestimulando la inversión productiva), inflación, quiebras de empresas, desempleo y contracción del mercado interno. (25) Está

por demás decir que los países en vías de desarrollo están en desventaja; es notable el desarrollo del comercio vía sistemas electrónicos, en donde las grandes empresas ponen a la venta toda su gama de productos que uno puede consultar e incluso comprar sin salir de casa, como ocurre con las cooperativas y empresas porcinas de EUA y Canadá.

Otra tendencia que no es exclusiva del sector primario, pero que de no observarse puede causar problemas comerciales, es la relacionada a la protección del medio ambiente y a la sustentabilidad de la producción. (25, 26) Cabe mencionar que en varios Estados de La Unión Americana las restricciones medioambientales han motivado que se den movimientos de la porcicultura hacia otros Estados, en donde antes no se criaban cerdos, fenómeno que también, se observa en Europa.

Las fusiones o alianzas estratégicas entre compañías del mismo sector, de diferente sector e incluso entre países distantes, han buscado fortalecer la presencia de grandes empresas en los mercados locales e internacionales, siendo lo común que empresas de países desarrollados ingresen con fuertes capitales a empresas de países en vías de desarrollo comprando acciones, rentando planta productiva o comprando a la misma.

Durante los últimos años la producción, comercio y consumo de los productos cárnicos ha sufrido cambios estructurales, entre los que se pueden citar:

1. Sustitución de la carne de bovino y cerdo, por carne de ave, fenómeno mayormente observado en los países desarrollados.
2. El bajo ritmo de crecimiento de las carnes rojas a escala global.
3. El menor ritmo de crecimiento del comercio internacional de los productos cárnicos.
4. El dinamismo de la producción y el consumo de carnes provenientes de las ganaderías intensivas como las de ave y cerdo.

El dinamismo con que la porcicultura mundial se ha desarrollado, es un ejemplo de eficiencia; que junto con las características relevantes de la especie, han consolidado a la especie porcina como la productora de carne número uno en el mundo. (22, 23, 24, 27, 28).

Entre las características sobresalientes de la especie están:

- Fácil adaptación climática.
- Ocupan poco espacio para su crianza.
- Altamente prolíficos.
- Omnívoros.
- Alta eficiencia alimenticia.

En 1999 los principales productores de carne de cerdo en el mundo fueron: China, que aportó más del 45 % en cuanto a inventario y producción de carne, sin embargo hay que decir que su producción fue y es para el consumo interno, le siguió EUA quien aportó casi el 10 % de la producción total mundial, le siguen Alemania, España y Francia que en conjunto aportaron poco más del 10 %, y otros países contribuyeron con el resto. En América es importante destacar que, después de EUA, Brasil le siguió en cuanto a inventario y producción. Ver cuadro 4 y figura 1.

Considerando que la producción y consumo de carne de cerdo en China son internas, en realidad quedan los EUA, como los principales productores con excedentes para comercializar en el extranjero. Ellos, conscientes de que su desarrollo depende en gran medida del progreso de su comercio exterior, a través del National Pork Producers Council (NPPC), han presentado la tendencia de los que consideran, que para el 2002, serán los principales competidores para su porcicultura³:

- 1) La avicultura de EUA y la de otros países, por su creciente consumo.
- 2) Dinamarca
- 3) Canadá
- 4) Brasil/Argentina.
- 5) Comunidad Económica Europea.

³ www.nppc.org/PROD/tankperspective.html

Con relación a las otras carnes, a nivel mundial es la carne de cerdo la que más aporta en cuanto a producción y consumo. En el cuadro 5 y en la figura 2 muestran la producción mundial de carne en el periodo de 1990 a 1999, la carne de cerdo representó casi el 40 % de la producción mundial anual total, se observa que la aportación productiva de la porcicultura durante esa década ha tenido un ritmo promedio de crecimiento anual de 2.66 %, siendo superada por el crecimiento de carne de pollo que ha crecido en promedio anual de 4.86 %, mientras que la carne de bovino, y la de ovicaprinos no han alcanzado ni el 1 % de crecimiento promedio anual.

4.2. LA PORCICULTURA MEXICANA.

La porcicultura en México se remonta al siglo XVI, cuando los conquistadores españoles introdujeron cerdos ibéricos, napolitanos y célticos de Europa; también se introdujeron, por la Nao de China, cerdos de origen asiático. Estos cerdos que se reprodujeron sin control, dieron origen a los cerdos denominados criollos, clasificados en dos tipos: Cerdo cuino o cerdo enano de las tierras altas de México, adaptado a zonas templadas y frías; y el cerdo pelón mexicano adaptado a las regiones tropicales de México, de esta manera, los cerdos criollos poblaron la República Mexicana hasta principios de siglo, época en que se iniciaron las importaciones de las razas Duroc y Poland China. (21, 23, 24, 28, 29)

A partir de este siglo la porcicultura, con base en los eventos socioeconómicos y políticos que ha sufrido el país y que han repercutido en inventario y producción en las diferentes entidades, presenta 4 etapas bien definidas: Primera desde principios de siglo hasta 1972, la segunda más corta en años va de 1972 hasta 1983, la tercera que va de 1984 a 1997 y la cuarta de 1998 a nuestros días.

4.2.1. PRIMERA ETAPA O DE CONOCIMIENTO DE LAS BONDADDES.

Se inicia a principios de siglo con la importación de razas mejoradas: Duroc y Poland China, estas importaciones suponen el conocimiento de razas distintas a las criollas, que han mejorado en características a las locales. El cerdo, debido a su facilidad para reproducirse, alimentarse y cuidarse, representó para los campesinos de México no solo una fuente de autoabasto alimenticio sino también una forma de ahorro, y aún lo es, por lo que se diseminó en toda la república bajo un tipo de explotación rústico o de traspatio.

De 1940 a 1950, la porcicultura fue la segunda fuente de abastecimiento de carne en México, aportando cerca del 20 % de la producción de carne en el país, con 67,000 ton. (28)

En la década de los cincuenta, la entonces Secretaría de Agricultura y Ganadería estableció un programa de mejoramiento genético porcino, con 38 centros de fomento diseminados en todo el país, en donde se tenían a cerdos importados de los EUA. Pero la falta de asistencia técnica e infraestructura, dio como consecuencia un cruzamiento no controlado dando origen a un nuevo biotipo denominado “cerdo corriente”. (23, 24)

Durante la década de los sesenta, la porcicultura presenta una tasa promedio anual de crecimiento superior al 4%, misma que se prolonga hasta el año de 1972; en esta etapa el inventario y la producción de carne de cerdo aumentaron significativamente. La región del Bajío (estados de: Jalisco, Michoacán y Guanajuato) en promedio aportó el 20.4 %, seguido por los estados de la región del Pacífico Sur (Guerrero, Oaxaca y Chiapas) que contribuyeron en promedio con el 19 %, la región del Centro (México, Querétaro, Puebla e Hidalgo) aportó en promedio el 17.9 %, la región del Golfo (Veracruz) con el 9.8 %, la región Noroeste (Sonora y Sinaloa) con el 4.7 % y los demás estados en promedio ofertaron el 28.2 %. (27)

4.2.2. SEGUNDA ETAPA O DE AUGE.

Durante el periodo de 1972 a 1983, la porcicultura presentó las tasas más altas de crecimiento del sector pecuario; los inventarios se incrementaron en promedio por arriba del 4 % anual, pasando de 10 millones de cabezas en 1972 a 15.3 millones de cabezas en 1983; mientras que la producción de carne aumentó a una tasa promedio anual superior al 10 %, elevándose de 573,000 ton en 1972 a 1 millón 485 mil en 1983. En este periodo la porcicultura pasó a ser el sistema ganadero más importante del país, por volumen de producción. (27)

En esta época surge la porcicultura moderna, sobre todo en el estado de Sonora. La expansión del sector tecnificado permitió que el consumo *per capita* se elevara de 11.2 kg en 1972 a casi 21 kg en 1983. (22, 27)

Los principales factores que permitieron este crecimiento fueron:

1. En un país en donde los conflictos de la tenencia de la tierra fueron un problema, las explotaciones intensivas surgieron como una alternativa de inversión al margen de ese problema.
2. Tanto la avicultura como la porcicultura prosperan en respuesta al crecimiento del mercado interno, sobre todo en las zonas urbanas, había una estrategia alimentaria orientada a satisfacer el mercado doméstico. Una manera efectiva de lograrlo fue subsidiando hasta en un 60 % el insumo principal en la producción, el sorgo.
3. Todas las fracciones arancelarias vinculadas con la actividad porcícola, estaban protegidas con permisos previos y además sobre ellas había aranceles hasta por el 50 %. Es decir se manejaba una política proteccionista.

En promedio anual, durante este periodo, la región del Bajío aportó el 30.8 % a la producción de carne, el Noroeste contribuyó con el 10 %; la región Centro ofertó el 13.3 %, la Pacífico Sur con 11.6 % y la del Golfo con 7.9 %, correspondiendo a los otros estados el 26.4 %. (27)

4.2.3. TERCERA ETAPA O DE DECADENCIA DE 1984 A 1997.

Para entender el por qué de la decadencia de la porcicultura hay que recordar los fenómenos económicos que ocurrieron en aquella época, que dicho sea de paso no solo afectaron a este subsector, sino a todo el país.

La crisis financiera de finales de 1982 dio lugar a un proceso inflacionario que generó una elevación de costos y un deterioro del poder adquisitivo; el mercado interno se contrajo y algunos alimentos de origen animal fueron sustituidos, a nivel de grandes grupos de población, por alimentos de origen vegetal (27) y de manera creciente por carne de pollo, con precios más bajos que el de la carne de cerdo.

Como consecuencia de esta crisis y como parte de las políticas de ajuste, en 1985 el gobierno retiró el subsidio al sorgo para la producción de cerdo, lo que elevó todavía más los costos de producción que en combinación con la reducción del poder adquisitivo de las personas, propició una reducción drástica en el inventario, producción y consumo de productos de origen porcino. (28)

En 1986, con el objetivo de controlar la espiral inflacionaria iniciada en 1982, nuestro país rompió formal y realmente con la política proteccionista que mantuvo por décadas, con su ingreso al GATT, (22) hoy OMC.

Como se mencionó en el capítulo tercero, en 1988 el gobierno, con el objetivo de controlar la espiral inflacionaria toma las siguientes determinaciones:

1. La aceleración de la apertura comercial.
2. Anclar precios con el tipo de cambio, que a la larga provocó la sobrevaluación del peso.
3. Política de ingreso - gasto público que en aras del superávit fiscal, desmanteló o redujo significativamente los programas de fomento económico y sectorial.
4. Elimina los permisos previos y los aranceles a la mayor parte de los productos pecuarios; afectando negativamente a la ganadería nacional, pero ante la caída del precio del cerdo en pie y la avalancha de importaciones provenientes de E.U.A., el gobierno se ve obligado a restablecer tres permisos previos y aranceles, ahora consolidados en 20 %. (22)

La porcicultura que había producido el mayor volumen de carne en la etapa previa, aportando más del 40 %, superior a las aportaciones de la bovinocultura y avicultura, para 1993 solo aporta el 26 %, por debajo de la otras dos ramas productivas. (22, 28)

México continuando con la política de apertura comercial firma el 1º de enero de 1994 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con EUA y Canadá, en el se negoció, entre otras cosas, el libre comercio del subsector ganadero a pesar de las desventajas competitivas que guardaba nuestro país en relación con la de nuestros socios comerciales. A los poricultores les preocupaba principalmente: Los elevados costos de producción como resultados de condiciones agrológicas desventajosas comparadas con EUA y Canadá, a lo cual se sumaba una infraestructura deficiente de almacenamiento, transporte y distribución, escasez de financiamiento, elevadas tasas de interés y diferencias desfavorables en cuanto al nivel de subsidios directos e indirectos que se manejan en relación con esos países. (22, 25, 30, 31, 32)

Las importaciones pecuarias se dispararon durante 1994, contribuyendo junto con otras causas, a la generación del inmanejable déficit comercial que condujo a la devaluación de diciembre de 1994, conocida como "la devaluación del error de diciembre."

Como es de esperarse con la devaluación, en el año de 1995, la tendencia se revirtió. En este periodo aciago para la porcicultura, se dieron cambios drásticos en la actividad, la planta productiva se redujo con la consecuente pérdida de empleos, producción y consumo de carne de cerdo, la que fue desplazada por la producción y consumo de carne de res y de manera creciente por la carne de pollo. Por si fuera poco en la década de los noventa se ha observado un desarrollo progresivo muy lento, que dista de ser considerado como una recuperación.

Pero por otro lado surge una porcicultura tecnificada e integrada con avances significativos en aspectos sanitarios, se mantiene libre de Fiebre Porcina Clásica (FPC) a los estados de Baja California Norte y Sur, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Yucatán y Quintana Roo. Como ejemplo de la importancia que tiene el continuar con la campaña de erradicación de la FPC, se puede decir que Sonora ha encontrado un nicho de mercado importante en el exigente mercado japonés gracias a que es considerada una zona libre de esa enfermedad, y por otro lado la prevalencia de la enfermedad en el país ha cerrado las puertas a la exportación, con nuestros socios comerciales. Hasta 1997 el Departamento de Agricultura de los E.U.A. publicó el reglamento en el que reconoce al estado de Sonora como libre de FPC.

Ha habido cambios con relación al volumen de producción que se ha observado en las entidades del país, en orden de importancia ahora tenemos a Jalisco, Sonora, Guanajuato, Yucatán, Puebla, Michoacán, Veracruz, México y Chiapas. (22, 28)

4.2.4. CUARTA ETAPA O DE UN FUTURO INCIERTO DE 1998 EN ADELANTE.

Se ha entrado a un mercado con desventajas competitivas, se ha aprendido que las condiciones en el Tratado no fueron las más convenientes, se han encontrado con corrupción en el sistema y con falta de reciprocidad de los socios comerciales. Se ha dado el retiro de productores y el cierre de granjas en aproximadamente el 40 %⁴, con la consecuente pérdida de empleos directos e indirectos, este retiro se ha dado sobretodo en el estrato de producción semitecnificado, el cual redujo su participación en la producción de un 50 % a un 15 %; mientras que el estrato tecnificado aumentó su participación del 20 % al 57 % y el estrato de subsistencia disminuyó ligeramente del 30 % al 28%⁵.

También se esta aprendiendo a tomar las medidas de protección necesarias, prueba de ello es la denuncia del comercio desleal que en junio de 1998, presentó el CMP, ante las instancias correspondientes, la resolución favoreció al denunciante y se impuso una cuota compensatoria de 0.351 dólares por kg, en la mercancía clasificada bajo la fracción arancelaria: 0103.92.99 , cerdo para abasto en pie mayor de 50 kg y menor de 110 kg sin pedigrí, entrando en vigencia a partir del 1° de febrero de 1999⁶. (28, 29, 32) Hay que mencionar que la tardanza en el proceso, el seguimiento de la imposición y la manera de calcular la cuota compensatoria no evitaron el daño causado por la práctica desleal, aunque sí es indicativo de cierta reacción por parte de los productores.

En los aspectos sanitarios se han tenido avances significativos, se mantiene libre de FPC a los estados que ya lo estaban y que ya fueron mencionados, sin embargo en el marco del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN, el Departamento de Agricultura de los EUA solo reconoce al estado de Sonora desde 1997 y al estado de Yucatán en 1999 como libres de FPC; mientras que los estados de Baja California, Baja

⁴ Datos estimados por CONAPOR.

⁵ Datos estimados por la SAGAR.

⁶ Para mayor información sobre el proceso, consultar el Diario Oficial del día miércoles 20 / octubre / 1999.

California Sur, Chihuahua y Sinaloa están en espera de obtener la misma condición para el año 2000.

También se está aprendiendo que la integración vertical y horizontal de la cadena es de singular importancia, para lo cual el porcicultor moderno debe enfrentar el futuro bajo un enfoque empresarial, creativo, dinámico y honesto, con una visión global del mercado y con una capacidad de análisis expedita. (25, 31, 33, 34, 35)

El cuadro 6 nos muestra la evolución de la producción de las principales carnes en México, abarca el periodo de 1980 a 1999, con la finalidad de analizar como ha ido cambiando la producción porcina en comparación a la de sus productos sustitutos; claramente se observa que la porcicultura alcanzó su máximo nivel de producción en 1983, sin embargo para 1986 ya se ubicaba por debajo de la producción bovina y para 1991 se ubicaba debajo de ambas (bovinos y pollo). Durante la década de los noventa se aprecia un crecimiento promedio anual del 2.75 % que contrasta con el crecimiento dinámico que ha presentado la avicultura, con un promedio anual superior al 10 %. La figura 3 nos enseña de manera gráfica los datos del cuadro 6.

El cuadro 7 presenta cómo el inventario porcino a partir de 1983, en donde se tenía más de 15 millones de cabezas, se redujo dramáticamente a poco mas de 10 millones, permaneciendo casi inmóvil durante toda la década de los noventa. Tomando como base el año de 1983 para 1999 hay una pérdida de inventario equivalente al 32 %.

En el cuadro 8 se muestra el deterioro en el consumo *per capita* de carne de cerdo, alcanzando en su mejor momento casi los 21 kg de consumo en 1983, hasta poco más de 8 kg para 1999. Tomando como base el año de 1983 para 1999, esa disminución equivale al 61.7%.

Bajo este marco los estados de Jalisco, Sonora, Guanajuato y Yucatán en ese orden, se consolidan como los principales productores nacionales, entre esos cuatro estados se concentra el 55.5 % de la producción, en ellos se localiza la planta productiva tecnificada lo cual es muestra de su mayor peso específico. Ver el cuadro 9.

Una tendencia, de moda en México y en el resto del mundo, está relacionada con la transformación de granjas tradicionales a granjas de tres sitios, lo cual tiene por objetivo:

- a) La segregación de enfermedades, entre una etapa y la siguiente.
- b) La especialización del personal.
- c) Aumentar la producción.
- d) Mejora de parámetros productivos.

Se caracteriza por tener un sitio especializado en reproducción, gestación y lactancia, en donde se desteta a una edad de 10 a 21 días, para pasar a un segundo sitio en donde permanecen hasta los 20 a 35 kg y de ahí al sitio tres en donde son finalizados. Al ser un manejo especializado los parámetros reportados alrededor del mundo son similares. (36, 37, 38)

Un aspecto fundamental para la competitividad de las empresas porcinas, es el costo de producción por kilogramo de carne producido, ya que el diferencial entre el precio de venta y el costo equivaldrá a la utilidad obtenida. En un estudio reciente, la Universidad de Iowa, estimaba al costo de producción de México entre 3.9 a 4.8 pesos por arriba del costo de producción obtenido en los EUA y 4.6 pesos por arriba del de Canadá; lo que equivale a que el costo de producción de un kg de carne en México sea más caro en 48.83% a un 66.12 %, en comparación de los EUA, y 61.91 % más caro que en Canadá. Ello es muestra de una desventaja competitiva por parte de los productores nacionales. Al hablar de costos de producción en la porcicultura, necesariamente tenemos que hacer referencia al alimento el cual representa entre el 62% y el 80% de los mismos. En este sentido, se tienen que hacer varias observaciones, desde antes de la firma del TLCAN ya se señalaban las ventajas

comparativas de la producción en los EUA con respecto de la de México, para empezar el rendimiento promedio de maíz en nuestro país es del orden de 1.8 ton / ha, mientras que en EUA es de 7.5 ton / ha, (39) entre las causas que explican esa diferencia están: (40)

- Mayor uso y disposición de tecnología a favor del país vecino.
- Superioridad cuantitativa, por trabajador tienen 61.4 ha de cultivo de las cuales 5.9 son irrigadas, así como 79 ha de pastizales y 86.7 de bosque; mientras que México por trabajador tiene 2.7 has de cultivo de las cuales 0.6 son irrigadas, así como 8.1 ha de pastizales y 754 de bosque.
- Superioridad cualitativa, mientras que aquí dos terceras partes del territorio son laderas y pendientes, allá la superficie cultivable es planicie, 100 % mecanizable.
- Condiciones térmicas, al estar el país vecino dos paralelos arriba de nosotros les permite tener mayor tiempo el sol, justamente cuando más irradiación requiere el cultivo.
- Condición termopluviométrica, con la nieve y lluvias que caen en su territorio, el suelo guarda la humedad que junto con la irradiación que se mencionaba, hacen que se tenga el ambiente ideal para el desarrollo de los cultivos de temporal, que es catalogado como índice de 100 % de eficiencia; queda claro que debido a esas circunstancias jamás se podrán igualar los rendimientos promedio que ellos obtienen.

El cuadro 10, producción y valor de los principales insumos utilizados para la alimentación porcina en México de 1991 a 1999, hace referencia al comportamiento observado con relación a la producción y valor de los insumos principales de toda ración porcina, el maíz, sorgo y soya. Datos que ayudarán a hacer el comparativo con la producción y valor, de los mismos insumos en los EUA. Es conveniente mencionar que considerando a 1994 como año base, para 1999 las importaciones de maíz se han incrementado 154.62 %, la soya utilizada en el país es casi en su totalidad de importación, mientras que de sorgo se importa aproximadamente un 50 % del equivalente de la producción nacional⁷.

⁷ Datos proporcionados por CANACINTRA, sección de alimentos balanceados para animales.

También es importante considerar que el maíz aún tiene arancel vigente para el 2000 de 145.2 % tanto para EUA como para Canadá, el sorgo esta exento de arancel y la soya tiene un arancel estacional del 1º de agosto al 31 de enero, de 3% *ad valorem*.

Para el 2003, de los insumos mencionados, maíz, sorgo y soya, solo el primero aún tendrá un arancel vigente, ya que su desgravación fue tipo GATT extralarga a 15 años; considerando el peso específico que tiene la alimentación dentro de los costos de producción, los que a su vez son un fiel reflejo de la competitividad productiva, en este mismo capítulo en inciso por separado se hará la comparación de los costos de producción de los países firmantes del TLCAN.

En cuanto a los parámetros productivos y reproductivos de la porcicultura mexicana, éstos se encuentran divididos de acuerdo a los estratos en que se clasifica a la producción en el país, es decir tecnificado, semitecnificado y de subsistencia. El cuadro 11 muestra los parámetros actuales de la porcicultura mexicana, los cuales han sido tomados de varias fuentes y hacen relación a explotaciones de ciclo completo, los mencionados indicadores servirán a su vez para hacer la comparación con los reportados por nuestros socios comerciales.

Un parámetro muy utilizado a nivel mundial, para medir la eficiencia de la porcicultura en los países, es la tasa de extracción la cual mide en porcentaje el número de animales sacrificados en un año entre el número de animales vivos que se tienen en ese mismo periodo. El cuadro 12 muestra este parámetro y en él se puede observar, que México durante la década de los noventa ha mantenido una tasa de extracción (TE) del 126.32 %. A este respecto hay comentarios por parte del CONAPOR, quienes dicen que la tasa de extracción del estrato tecnificado en México, incluso es superior a la de EUA y Canadá, la variación se da, entonces, debido al 28 % que todavía aporta el estrato de subsistencia, en donde la matanza clandestina es común. El equivalente de la tasa de extracción en kg como resultado de multiplicar el número de animales sacrificados por el peso ponderado de los

cerdos y luego dividirlo entre el número de animales vivos, se obtiene que en promedio, durante el mismo lapso de tiempo, fue de 124.55 kg por cerdo sacrificado, peso ligeramente inferior a su tasa de extracción debido al efecto del sistema de subsistencia (aportación del 28 % de la producción con peso promedio al sacrificio de 85 kg), y superior al peso ponderado por el efecto del sacrificio de el pie de cría de deshecho (al año el reemplazo del pie de cría se estima en 30 %, con peso aproximado de 300 kg).

Hay que decir que el futuro es incierto mientras no se tomen las medidas pertinentes para hacer de la porcicultura mexicana una actividad competitiva a escala mundial.

4.3. LA PORCICULTURA DE LOS ESTADOS UNIDOS

La porcicultura en los EU, durante la década de los noventa, ha tenido un comportamiento sobresaliente en el ámbito internacional, se ha impulsado el crecimiento basado en tecnología, que han colocado a este subsector como el cuarto en importancia del sector agrícola de ese país, la clave de su éxito la atribuyen a sus productores, quienes incluyen en su estrategia de negocios el orgullo familiar, normas de alta calidad y un fuerte compromiso hacia la seguridad alimentaria. Las prácticas de higiene y programas de calidad como el Análisis de Peligro y Puntos de Control Crítico (HACCP, por sus siglas en inglés), le aseguran al consumidor un alimento seguro y de alta calidad. Diseñadas para entregar un producto superior, las instalaciones para la crianza y sacrificio de cerdos en los EUA tienen la flexibilidad para que los productores supervisen sus operaciones participando activamente, asegurando así productos excelentes por medio de un mejor control de la calidad. Las prácticas en las operaciones actuales permiten a los productores desarrollar un producto íntegro con características de sabor consistentes y cualidades alimenticias superiores⁸.

⁸ www.uspork.org/spanish/todaysporkspanish.html

Su inventario en la década de los noventa ha crecido a un promedio anual superior al 1.5 %, mientras que su producción ha crecido a un promedio anual superior al 2.4 %, ambas cifras impactantes, si consideramos el inventario que poseen así como el volumen de producción que manejan, esto ha influido para que su cuenta comercial de productos porcinos a partir de 1995 haya tenido un superávit. 1998 representó un año récord de inventario y producción ya que se creció a una tasa anual de 9 y 10 %, respectivamente con relación a 1997. Ver cuadros 13 y 14.

En este subsector se están registrando importantes cambios hacia grandes unidades especializadas de producción, con costos de producción por debajo del promedio de la industria, la Universidad de Iowa llevó a cabo un estudio donde se estimaba en dólares el costo de producción por kg producido, los resultados indicaban que actualmente el país con menores costos de producción es EUA debido a los bajos precios de la materia prima; mientras que países como Argentina o Brasil tenían una ventaja económica sobre los países europeos y asiáticos, debida al costo de la mano de obra ya que en Sudamérica representa la mitad que en EUA y una cuarta parte de la de Europa Occidental, pero debe tenerse en cuenta que en Chile, por ejemplo, el precio de los alimentos es muy elevado así como en Argentina el valor de los intereses que se cobran por capital invertido. Por otro lado Holanda y Dinamarca tenían elevados costos tanto de mano de obra como de materias primas y construcción de las instalaciones. En el cuadro 15, se puede observar que de los tres países que integran el TLCAN, México es el que tiene el costo de producción más elevado, por kg producido, mientras que el Iowa Mega presenta un costo de producción 66.23 % más bajo que el de nuestro país.

Además los bancos internacionales y fondos financieros están aportando recursos para su reestructuración, la cual incluye nueva localización, organización de las redes de producción - comercialización con amplia integración vertical. La producción de cerdos en EU, se está alejando de las zonas geográficas tradicionalmente dedicadas al cultivo del maíz. La crianza de cerdo está aumentando en estados que antes no producían cerdos como Utah, Texas, Colorado y Carolina del Norte. A ello ha contribuido la aportación que han

hecho esos estados al sacrificio de cerdos, además de las restricciones ambientales impuestas en varios estados que han obligado a los productores a buscar nuevas ubicaciones⁹. (26)

Con relación al costo de producción hay que mencionar que los EUA, son el productor número uno de maíz en el mundo, hay que recordar que a diferencia de México ellos utilizan el maíz casi exclusivamente para consumo animal, mientras que aquí parte importante se destina al consumo humano e incluso hasta hace pocos años había prohibición expresa para su uso en la alimentación animal. El cuadro 16 señala el comportamiento en cuanto a producción y valor de los principales insumos alimenticios utilizados en la alimentación porcina de los EUA, en la década de los noventa. Es notable su producción por el volumen tan grande que manejan, así como por sus precios.

También hay que destacar la tendencia expansionista que dirigen hacia otros países como México, en 1999 la mayor cooperativa propiedad de agricultores en Estados Unidos, Farmland Industries Inc. de Kansas City, Missouri, compró una participación accionaria del 50 % del Grupo Kowi, S.A., una operación porcicultora en el estado de Sonora. Unos meses después, el gran productor porcicultor estadounidense Smithfield Foods Inc. cerró un acuerdo para adquirir Grupo Alpro, S.A. otra compañía de Sonora. Ese convenio, por 22 millones de dólares, combinado con adquisiciones mexicanas anteriores, hizo de Smithfield, con sede en Norfolk, Virginia, uno de los principales criadores de cerdos también. (41) Además de las empresas que hacía más tiempo habían entrado a México para abastecer pie de cría como Pig Improvement Company (PIC).

⁹ www.nppc.org/PROD/tankperspective.html Traducción libre.

En 1998 el precio del cerdo alcanzó un nivel muy bajo debido al aumento de su producción, el cual repercutió en un incremento en la demanda de sacrificio de 10 %, que coincidió con el hecho de que cuatro de las principales empresas estadounidenses dedicadas al sacrificio y procesamiento de cerdo (IBP - Council Bluffs, IA; Dakota Pork - Huron, SD, Premium Pork - Moultrie, GA y Thorn Apple Valley - Detroit, MI); dejaron de operar en 1997, disminuyendo su capacidad en un 8 %¹⁰. Sin embargo el problema no pasó a mayores debido al crecimiento del consumo interno y las exportaciones.

Todos los cambios favorables que están operando en la industria porcina de los EU se basan en una organización nacional muy importante, en donde participan organizaciones de productores e instituciones como la National Pork Producers Council, el National Pork Board, así como programas de apoyo del gobierno de los EU como el Small Hog Operation Program (SHOP) el cual brinda apoyo financiero a más de 45,000 granjas; todos ellos en conjunto mantienen una estrategia de desarrollo claramente definida, tanto al interior del país como fuera de él, incluyendo campañas de publicidad y seguimiento de sus estrategias.

Para mantener y acrecentar su liderazgo exportador se han trazado las siguientes metas¹¹:

1. Mantener un aporte consistente de carne de cerdo hacia el mundo, criado de manera sustentable con el medio ambiente, de la granja a la mesa.
2. Ganar su acceso a todos los mercados internacionales.
3. Proveer al mundo la más alta calidad en carne de cerdo y sus productos, que satisfagan o incluso excedan las necesidades específicas de los clientes a precios accesibles.

¹⁰ www.nppc.org/PROD/tankperspective.html Traducción libre.

¹¹ www.nppc.org/NEWS/000426USexports.htm Traducción libre.

4. Detectar las necesidades y preferencias de los consumidores en todo el mundo para adaptar producción y servicios de su industria.
5. Crear la aceptación de los productos porcinos de los EUA, entre sus socios comerciales.
6. Establecer una imagen de clase mundial y reputación de la industria porcina de los EUA, en la mente de los importadores y consumidores en cualquier parte del mundo.

Cabe mencionar que esas acciones a nivel global, redundan en presión al precio de la carne y productos relacionados en otros países, volviéndolos tomadores de precios como en el caso de México.

El éxito de la industria porcícola de los EUA no solo se refleja en la calidad de sus productos, sino también en su contribución total a la economía nacional. La industria genera aproximadamente 800,000 empleos, añadiendo valor a niveles local, estatal y nacional.

El consumo *per capita* observado en ese país, se muestra en el cuadro 17, durante la década de los noventa han tenido en promedio un consumo anual per capita de 29.6 kg/habitante al año, en donde es manifiesto que se trata de una variable estable. Es de considerar que México en su mejor etapa del horizonte analizado, en cuanto a consumo, en 1983 con casi 21 kg / habitante al año , no iguala al promedio que se ha mantenido en los EUA.

El Dr. DiPietri, asesor en porcicultura en los EUA, ha comparado los parámetros productivos y reproductivos de varias granjas de los EUA y de Canadá, encontrando los resultados que se señalan en el cuadro 18¹². Se puede apreciar que manejan los parámetros bajo tres puntos de vista, bueno, moderado y pobre, considerando también a granjas de

¹² Datos, proporcionados a FIRA, personalmente por el Dr DiPietri en 1998, durante unas conferencias ofrecidas por PIC a sus clientes.

ciclo completo. Dichos parámetros nos servirán para hacer el comparativo con los obtenidos en México.

Haciendo referencia a la Tasa de extracción (TE) como medida del índice de eficiencia productiva, podemos analizar el cuadro 19, en donde señala una tasa de extracción del 162.66 % en promedio anual, para los EUA. Si consideramos su tasa de extracción en kilogramos, observamos que esta es de 170.79 kg por cerdo sacrificado, ligeramente superior a su TE, por el efecto de homogeneidad en el peso de venta y por los animales de pie de cría que son sacrificados. Ambos parámetros corroboran lo que se ha escrito en éste inciso referido a la eficiencia de su porcicultura.

4.4. LA PORCICULTURA CANADIENSE

El inventario porcino de Canadá, durante la década de los noventa ha crecido en promedio anual a una tasa superior al 1.8 %, destacando los años de 1998 y 1999 en donde ha crecido a un promedio anual de 3.94 %, cambio motivado, entre otras circunstancias, por el incremento de sus exportaciones hacia los EUA. Su producción, durante los noventa, ha mantenido un crecimiento promedio anual del 3.24 %, lo que es indicativo de su alta eficiencia como productores, también sobresaliendo la producción alcanzada los últimos dos años, presentando en promedio un crecimiento superior al 10 %. Ver cuadros 20 y 21.

Si bien es cierto que con motivo de la firma del TLCAN y de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, Canadá ha adoptado una política agrícola restrictiva, disminuyendo el gasto destinado a la agricultura, aún cuentan con programas de crédito y seguros agrícolas subsidiados. Ello ha motivado a que su porcicultura, reconocida desde hace tiempo por su alta tecnología, mantenga sus niveles de eficiencia e incremente su participación en el mercado exterior, tradicionalmente su principal destino de las exportaciones son los Estados Unidos, seguido por Japón y Corea del Sur. Sin embargo no son sus únicos

objetivos, parece ser que tienen la mira puesta en participar de las ventajas que les brinda el bloque regional.

El 24 de febrero del 2000, se formalizó un convenio entre la empresa canadiense Genetiporc y la Unión de Ejidos de Producción Agropecuaria e Industrial Corporativo Agroporcino del Mayab, para la creación de una granja multiplicadora con capacidad para 550 vientres en el estado de Yucatán, obviamente con pie de cría canadiense para abastecer a las granjas mexicanas firmantes del convenio, y que para el 2001 se espera tenga un mínimo de 800 vientres. (42)

En 1998 enfrentaron ciertos problemas en su capacidad de matanza, por una huelga realizada en uno de sus mayores rastros, causa que motivó el aumento de las exportaciones a los EUA, presionando la baja del precio en el país vecino. Con la construcción de un nuevo rastro ese problema ha quedado controlado, más ha quedado demostrado lo que define a su política exterior, es decir que esta tiene su mercado más importante en los EUA.

El consumo *per capita* promedio durante la década de los noventa fue de 28.2 kg / habitante al año, muy parecido al de los EUA. Se observa, en términos generales, que han mantenido su consumo a lo largo de los años, sin haberse presentado variaciones al alza o a la baja, lo cual es indicativo de su estabilidad. Ver cuadro 22.

Los parámetros observados en el cuadro 18, también son aplicables al caso de Canadá, lo que hace suponer cierta igualdad en cuanto eficiencia productiva. La cual se corrobora al ver su eficiencia productiva medida a través del comportamiento de su tasa de extracción la cual durante la década de los noventa se mantuvo con un promedio anual de 141.98 %, como se puede observar en el cuadro 23. En el mismo cuadro observamos que su tasa de extracción medida en kg, es de 149.08 kg por animal sacrificado, quedando por debajo de los EUA y por arriba de México.

4.5. COSTOS DE PRODUCCIÓN EN LOS PAÍSES DEL TLCAN

La importancia que representa la alimentación dentro de toda explotación porcina, es debida a que, dependiendo del sistema de explotación, el porcentaje del costo total de producción de un kg de carne atribuido a este concepto va del 62 % al 80 %.

El primer aspecto a considerar, radica en la insuficiencia productiva del país con relación a los insumos que se utilizan en la elaboración de las raciones alimenticias para porcinos, en especial de maíz, sorgo y soya, por lo cual hay que importar el faltante de cada uno de ellos; de los insumos importados al menos el 18 % son destinados a la porcicultura nacional, según datos de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), sección de Alimentos Balanceados. El cuadro 24 muestra la evolución de las importaciones de éstos insumos; para el maíz, tomando como año base 1994 las importaciones para 1999 se incrementaron 154.62 %, si se compara con la producción reportada en el cuadro 10, esas importaciones en el año de 1999 representaron el equivalente al 29.23 % de la producción nacional. Por lo que respecta al sorgo, las importaciones señaladas en el cuadro 24, muestran una marcada variabilidad de un año a otro, pero comparadas nuevamente con la producción reportada (ver cuadro 10), para 1999 representaron el 50 % de la producción nacional, proporción que algunos años ha sido mucho mayor. Con relación a la soya, tomado como año base 1995, las importaciones para 1999 crecieron 181.34 %, al compararla con la producción de soya nacional reportada (ver cuadro 10), observamos que hay una diferencia abismal entre las 131,531 ton nacionales contra los 4,044,000 ton que se importaron, es decir, casi toda la soya que se ocupa es de importación.

Otro aspecto importante a considerar es el costo de producción de los insumos de un país a otro, como se mencionó México tiene una desventaja comparativa importante, derivada de sus condiciones topográficas y climáticas las cuales recaen en un menor rendimiento y mayor costo productivo por hectárea. Los valores por tonelada de los insumos reportados en los cuadros 10 y 16, revelan que los precios en México en el año de

1999 son mayores, comparativamente con los de EUA, en 102.51 %, 58.30 % y 19.10 % para maíz, sorgo y soya respectivamente.

El cuadro 25 muestra registros del 7 de septiembre del año 2000, hace referencia al precio de maíz, sorgo y soya, que se paga de contado en los EUA, el que se paga por los mismos insumos puestos en la frontera de México y el precio promedio que se paga en las zonas de consumo en nuestro país. Con respecto del maíz se observa que el precio pagado de contado en los EUA es similar al precio promedio registrado en el año de 1999, sin embargo su precio se incrementa un 12.2 % al ser transportado hasta la frontera y un 32 % hasta la zona de consumo en comparación con su precio pagado de contado en EUA. El sorgo muestra un repunte en su precio con respecto de 1999, puesto en la frontera su precio se incrementa en un 12.3 % y puesto en la zona de consumo se ha incrementado 32.4 % en comparación al precio pagado de contado en el país vecino del norte. La soya también muestra un ligero incremento en su precio con respecto de 1999, su precio puesto en la frontera se incrementa 5.3 % y puesto en la zona de consumo llega a ser 15.5 % superior que comprándolo de contado en los EUA. Es notable que el precio pagado de contado en los EUA es mucho menor al que se puede ofrecer en el país, sin embargo el traerlo de su lugar de origen implica gastos extras que van de un 15.5 % a un 32.4 %, lo cual representa una desventaja competitiva para nuestros porcicultores, dado el peso específico que estos ingredientes tienen en el costo total de producción.

Como se ha mencionado las desventajas competitivas relacionadas con los principales insumos alimenticios en la porcicultura, son en la parte productiva y en la parte de costos, en donde por importación o por producción llevamos desventaja. A fin de ejemplificar esa desventaja competitiva, se han tomado dietas comunes para porcinos en diferentes etapas productivas (ver anexos 1, 2, 3), en ellas se puede observar que la inclusión de maíz o sorgo dentro de las dietas porcinas varía de un 51 % a un 83 % dependiendo la etapa productiva, y la inclusión de soya va de un 13 % a un 39 %; formando entre esos insumos del 76 % al 96 % del volumen total de las raciones.

Considerando la proporción de inclusión que guardan el maíz o sorgo y la soya dentro de las diferentes raciones porcinas, se han tomado las cantidades presentes de estos insumos en las dietas de los anexos 1, 2 y 3, y se les han puesto los precios del maíz, sorgo y soya, de México y de los EUA, obtenidos del cuadro 25, con la finalidad de obtener el diferencial del costo en un país y en el otro, ver anexos 4 y 5. El cuadro 26, indica que las dietas a base de maíz - soya elaboradas en México son más caras que las de EUA, de un 21.82 % a un 27.81 %, dependiendo de la etapa productiva; y cuando las dietas son a base de sorgo - soya son más caras de un 22.12 % a un 28.34 %. Ello muestra, que en el concepto del alimento nuestros costos de producción son mucho mayores, lo que representa uno de los rubros más importantes de nuestra falta de competitividad. Hay que recordar que en los EUA las dietas alimenticias para cerdos son a base de maíz y soya, mientras que en Canadá sobretodo en la parte oeste el maíz es sustituido por cebada¹³.

El alimento es la parte más importante dentro de la estructura de costos de una empresa porcina, varios autores y asesores coinciden en que su porcentaje dentro de la misma va del 62 % al 80 % (28, 43, 44), dependiendo de varios factores como la tecnificación misma de la granja. Sin embargo en la mayoría de los casos no se indica cuales son los otros conceptos que integran a la estructura de los costos, y los incluyen dentro de la partida de "otros"; con el objeto de poder analizar éste tema se recurrió a las encuestas de rentabilidad de FIRA-BANXICO del año de 1998, el cuadro 27 muestra la estructura de costos promedio que se obtuvo de las 47 granjas en donde se realizaron las encuestas, y además muestra la estructura de costos reportada por otras fuentes.

Para obtener el costo de la alimentación, se utilizaron las dietas de los anexos 1, 2 y 3, sustituyendo los costos de los insumos (ver anexos 6 al 10). Una vez que se obtuvo el costo de la alimentación y con la estructura de costos, es posible calcular el costo por kilogramo dependiendo el consumo por sistema de explotación.

¹³ www.georgemorris.org/HogProduction&Processing-update.pdf

El cuadro 28 muestra el cálculo del costo de la alimentación, considerando una granja de sistema tecnificado, en el se puede observar que el costo por ese concepto es de \$611.96 para producir un cerdo de 100 kg o bien de \$ 6.12 por un kg producido; tomando la estructura de costos de FIRA del cuadro 27, se puede obtener la parte proporcional para los demás conceptos de la estructura, el resultado obtenido es de \$ 8.09 por kg producido, si lo comparamos con el cuadro 15 vemos que el costo obtenido en este ejercicio es mayor 10.52 % que el reportado como Iowa Mega (\$ 7.32 / kg); 7.72 % mayor al costo reportado para Canadá (\$ 7.51 / kg) y casi igual al Iowa tradicional (\$ 8.17 / kg). Siguiendo con éste análisis y con la misma metodología ahora se calculó para una empresa semitecnificada, el cuadro 29 muestra el cálculo del costo de producción por concepto de alimento, el resultado es de \$ 673.48 por un cerdo de 95 kg o bien de \$ 7.09 por kg producido, siguiendo el mismo procedimiento que se utilizó para el sistema tecnificado, se tiene un resultado de \$ 9.37 por kg producido, al compararlo nuevamente con el cuadro 15 observamos que es mayor al reportado como Iowa Mega en un 28 %, más grande que el de Canadá en 24.77 % y 14.69 % mayor al costo de producción reportado como Iowa tradicional. Para completar el análisis faltaría realizar el mismo ejercicio para el sistema de subsistencia, sin embargo es notable la falta de información e investigación sobre este sistema, aún y cuando se estima que aporta el 28% de la producción nacional, es por ello que no se puede realizar el ejercicio, aunque como es de esperarse sus costos de producción deben ser mayores, quizás aún más, que los reportados en el cuadro 15.

En este punto es importante hacer algunas consideraciones, el costo de producción por concepto de alimentación, realizado en este ejercicio, se tomó en base a raciones para distintas etapas, esos costos comparados contra alimento comercial, pueden ser ligeramente superiores o menores, por lo cual se puede presentar variación en la relación de costos entre México con los EUA y Canadá. También es importante señalar que la carencia de información del sistema de subsistencia, para nosotros, representa una importante desventaja competitiva ya que se utilizan recursos de producción de manera deficiente, además del peligro sanitario que representa esa población para el resto de la piara nacional.

Algunos trabajos realizados en México en 1995 encontraron relación con el tamaño de granja y los costos de producción, concluyeron que a mayor tamaño de la explotación menor costo de producción, los trabajos fueron realizado en empresas de sistema semitecnificado y los tamaños se clasificaron como granja chica de 100-300 vientres, mediana de 301-600 y grande de 601-1000. (45, 46) Hay que considerar que en la época que se realizó fue un año especialmente difícil para la porcicultura, por los acontecimientos que ya se han comentado, sin embargo son de los pocos trabajos realizados que han medido la rentabilidad de las empresas porcinas.

4.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

En 1990 México propone a los Estados Unidos de América un tratado de libre comercio entre ambos países, al cual se uniría mas tarde Canadá, con la firma del acuerdo se buscaba de manera general aumentar inversión, empleo, productividad y exportaciones reactivando así el crecimiento económico. Y de manera particular buscaba la eliminación de barreras tanto arancelarias como no arancelarias, el establecimiento de condiciones para una competencia leal, la liberalización de la inversión y la creación de mecanismos y procedimientos para la solución de controversias que surjan de la práctica comercial. (21, 32, 47, 48)

Desde ese momento se crearon estructuras institucionales públicas y privadas mediante las cuales se pretendía que el público en general y los sectores involucrados participaran en el proceso, para ello se formó la Comisión Intersecretarial del TLC, el Consejo Asesor y la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), ésta última agrupó a 180 ramas productivas convirtiéndose en el principal interlocutor de negociación y consulta. Sin embargo este esquema no fue del todo funcional (31). Ver cuadro 30.

En 1991 el COECE entregó una Monografía de posicionamiento de la porcicultura en México, en donde se señalaba la falta de competitividad que guardaban las empresas nacionales, en comparación con las de nuestros próximos socios comerciales, sin embargo, como ya se mencionó, el tratado entró en vigor el 1° de enero de 1994, bajo los principios rectores que se señalan en el cuadro 31.

En cuanto a la porcicultura se tomaron los siguientes acuerdos, los cerdos reproductores que se encontraban libres de arancel, continuarían bajo ese mismo sistema; para los reproductores de alto registro, el arancel de 10 % que existía previamente desaparecería de inmediato. En el caso de los animales para abasto, el arancel existente de 20 % desaparecería en 10 años y se permitiría la importación de un cupo mínimo sin el pago del arancel correspondiente, el cupo para 1994 fue de 46,900 animales con peso inferior a 50 kg y 324,300 con peso superior; se acordó que el cupo se incrementaría 3 % anualmente. Para los cerdos provenientes de Canadá el cupo sería de 1,000 cabezas y se incrementaría 5 % cada año. La carne de porcino fresca, refrigerada o congelada, sería desgravada en 10 años, con una tarifa base del 20 %. La carne salada, en salmuera, seca o ahumada, también se desgravaría a 10 años, pero con una tarifa base del 10 %, se consideró una cuota libre de arancel que variaría dependiendo del producto y se incrementaría 3 % anualmente. Para los despojos comestibles del cerdo, vísceras, hígado, pieles y demás, se consideró un arancel base 10 %, con excepción de pieles congeladas, las cuales se importarían libres de arancel; las ahumadas pagarían un arancel de 15 % y los demás despojos pagarían 20 %, el plazo de desgravación en todos los casos sería de 10 años.

La manteca, tendría un periodo de desgravación de 10 años con un arancel del 282 %, ello debido al diferencial del precio interno - externo. Para las preparaciones a base de cerdo se acordó un arancel del 15 % y una desgravación a 10 años, con excepción del jamón, paletas y trozos para los cuales el arancel inicial sería del 20 %. Ver cuadro 32.

Cabe destacar que los principios rectores del tratado se han aplicado de manera, casi unilateral, a favor de los EUA.

5. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PORCINAS DE LOS PAÍSES DEL TLCAN.

Un factor importante que ha influido fuertemente en la falta de competitividad de las empresas porcinas mexicanas, es sin duda el comportamiento que han manifestado las exportaciones e importaciones relacionadas con este subsector, sobre todo a partir de la década de los noventa que es en donde se han observado los cambios más importantes de estas dos variables económicas.

5.1. EXPORTACIONES PORCINAS MEXICANAS DE 1980 A 1999.

Las exportaciones de productos derivados del cerdo, durante la década de los ochenta, tuvieron una baja participación en el total del renglón ganadero, aportando solo el 0.2 %. Estas exportaciones se dieron en tres presentaciones: Carne sin deshuesar (canales), carne deshuesada y cortes. Más del 72 % de las mismas fueron hacia el Japón y el resto a otros países. Hay que mencionar que hasta finales de esa década los japoneses tenían considerado a México entre sus importadores marginales. (22)

Japón es un mercado ya establecido para México desde 1988, los porcicultores sonorenses han exportado productos derivados del cerdo a ese exigente mercado, cumpliendo con todos los requisitos zoosanitarios y de calidad que se les ha exigido. (23, 24, 25, 31, 33)

En la década de los noventa se observó un crecimiento sostenido de las exportaciones, pasando de 510. 8 ton en 1990 a más de 25, 000 ton en 1999, la composición de las exportaciones está conformada principalmente por carnes frescas, refrigeradas, congeladas o saladas; y en los últimos años tocinos, piernas o jamones y espaldilla han empezado a exportarse aunque todavía en volumen bajo.

Los productos porcícolas que se han colocado en el mercado exterior, proceden de dos de las entidades que se encuentran libres de FPC y de Aujeszky, Sonora y Yucatán; en todos los casos la carne de exportación es procesada en rastros y empacadoras TIF, a fin de garantizar la calidad higiénica sanitaria del producto. (24)

El destino básico de las exportaciones mexicanas en los últimos años, es Japón que en 1997 absorbió el 95 %, Cuba con el 2 %, Taiwan con el 1.5 % y el 0.5 % restante diferentes naciones de Centroamérica y Europa. (23)

Cabe destacar la exportación de 626 cerdos mexicanos, del más alto nivel genético, que en agosto de 1996 se vendieron a Venezuela. (23)

El cuadro 33 exportaciones mexicanas de carnes de porcino fresca, refrigerada o congelada 1990 a 1998, muestra por fracción arancelaria el volumen y la denominación de los productos exportados, en ese cuadro se puede apreciar que no hay una continuidad en muchas de las fracciones que en los primeros años se exportaron, así como la aparición de nuevas.

5.2. IMPORTACIONES PORCINAS MEXICANAS DE 1980 A 1999.

La participación de las importaciones de productos derivados del cerdo, ha sido mucho más dinámica en comparación con las exportaciones. Durante la década de los ochenta se importaron en primer lugar pieles de cerdo, seguido por manteca, cerdas y pie de cría, después de éstos en menor proporción se importaron jamones, tocino y carne, así como despojos, vísceras y “los demás”. El origen de las importaciones fueron procedentes en el 85 % de los EUA y en menor proporción Canadá y otros países europeos. (27)

En 1988 se dio un incremento significativo en las importaciones, manteniendo un crecimiento constante hasta 1992; en 1993 cae ligeramente para en 1994 alcanzar importaciones récord; en 1995 se presentó una caída estrepitosa en comparación del año previo, empezando a repuntar a partir de 1997.

A estas importaciones que han mantenido un comportamiento disparejo, es conveniente presentarlas en grupos:

Animales vivos: Con lo que respecta a las importaciones de pie de cría, presentan su mayor volumen de compra en 1992, con 32,400 cabezas y el menor en 1995, con 4,800 animales adquiridos, en el año de 1997 se volvió a presentar una alza importante pero para 1998 y 1999 ésta descendió, hay que recordar que algunas granjas tienen auto reemplazos de pie de cría. En las importaciones de ganado para engorda y/o abasto también presentan un comportamiento errático, en donde el mayor nivel se alcanzó en 1991, con 309,254 cabezas y el menor en 1995 con 3,405. Para 1997 las compras foráneas alcanzaron las 8,185 cabezas y en 1998 crecieron de manera espectacular un 2,749 %; la cuota compensatoria impuesta en febrero de 1999 a la fracción arancelaria 0103.92.99 cerdo para abasto en pie mayor de 50 kg y menor de 110 kg sin pedigrí, no pareció ser un medio eficaz para frenar las importaciones ya que de 233,227 cabezas importadas en 1998 para 1999 se importaron 200,314 es decir solo disminuyó un 14 %. Ver cuadro 34.

En cuanto a la importación de carnes frescas, refrigeradas o congeladas, muestran una tendencia a la alza de 1990 a 1994, año en que alcanzan su mayor monto con 79,722 ton, disminuyendo significativamente en 1995. Se observa una recuperación a partir de 1997, y para 1998 hay un crecimiento espectacular del 90 % con respecto de su año previo, tendencia que sigue al año de 1999 ya que creció más del 51 % con respecto del año anterior. Dentro de esta categoría en los últimos dos años jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar representan cerca del 40 %, seguidas por los cortes refrigerados con el 22 % y el 19 % restante lo componen canales o medias canales, carne fresca y congelada. Ver cuadro 35.

Las importaciones de carnes y despojos frescos o salados (no incluye vísceras), se ha mantenido de manera constante a través de éstos años, en 1990 se importaron 145,605.1 ton, mientras que en 1999 se importaron 173,600 ton, es decir una diferencia del 19 % en toda la década; las pieles de cerdo refrigeradas, enteras o en recortes, absorben la gran mayoría de importaciones que están en este grupo de alimentos. En cuanto a las importaciones de grasa de cerdo, manteca y tocino entreverado se observa la misma constante durante toda la década. La importación de estos productos se determina mediante arancel – cupo y se asigna tanto para la industria del interior del país como de la franja fronteriza, mismos que se han asignado a la industria mantequera registrada y otorgando en volúmenes mayores a los negociados a fin de atender la demanda del mercado interno. Ver cuadro 36.

La importación de carnes frías y otros productos procesados, han fluctuado entre las 2,000 y las 3,000 ton, habiendo una disminución en 1995 y una recuperación a partir de 1997, alcanzando su máximo en 1999 con 3,599 ton, más del 45 % con relación a 1998. Ver cuadro 37.

Es necesario señalar en este apartado las importaciones de productos, que aunque no son de origen porcino, han afectado grandemente a la porcicultura, estas son las pastas de pollo y pavo, en 1991 se importaron 76,537 ton, en 1996 se importaron 210,000 ton, es decir un aumento del 174.37 % y las cuales son utilizadas como substitutos de productos porcinos, en la elaboración de embutidos. Según datos de la SECOFI, tan solo en el periodo de enero-marzo de 1999, entró el volumen permitido sin pagar arancel, para los meses siguientes fue mucho mayor.

El cuadro 38 es de suma importancia, ya que muestra la balanza comercial de México, en donde se observa un saldo deficitario y algo muy grave, el crecimiento porcentual de las importaciones dentro de la oferta nacional, lo que implica el desplazamiento de la producción nacional y la reducción de la planta productiva.

5.3. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Los EUA en 1990 importaban el equivalente a casi el 4 % de su producción y mantenían una balanza comercial de productos porcinos deficitaria, para 1995 importaba el equivalente al 2.4 % de su producción pero exportaban el equivalente al 2.84% de su producción, es decir que su balanza comercial de estos productos es superávitaria desde ese año.

El primer año de instrumentación de los acuerdos de la Ronda de Uruguay significó un aumento en las exportaciones de productos porcícolas de EUA de 45 % en volumen y 75% en valor con respecto a 1994. El liderazgo que este país está adquiriendo en el mercado mundial de productos porcinos, le confiere el poder de influir sobre el mercado y la estructura productiva interna de muchos países importadores. Sin ir muy lejos es el primer exportador de carne de cerdo en el mundo. (49)

Las exportaciones porcinas en promedio anual durante la pasada década crecieron casi 23 %, mientras que sus importaciones en promedio anual durante los noventa disminuyó en un 0.22 %. Hay que mencionar que este cambio a exportador ha tenido una elevada participación en el mercado mexicano, así como de su mercado tradicional que tiene en Asia, principalmente Japón, Taiwán y Corea.

El cuadro 39 nos muestra como las exportaciones siempre han ido en aumento, mientras que las importaciones se han mantenido con ligeros altibajos, a partir de 1995 su cuenta comercial marca un superávit que para 1999 es considerablemente mayor, y su composición porcentual de importaciones dentro de su oferta nacional, durante esa década se mantuvo alrededor del 2.5%.

5.4. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CANADÁ.

Canadá es un país con tradición exportadora de productos porcícolas, alrededor de este subsector se ha desarrollado una amplia y eficiente infraestructura y una industria con tecnología avanzada. En los últimos doce años la producción porcina se incremento un 16% y sus exportaciones un 44 %. Sus principales clientes son EUA, Japón y Corea del Sur, su participación de exportaciones con respecto a México no llega al 10 %¹⁴, sin embargo se podría incrementar en años próximos.

Canadá siempre ha tenido una balanza comercial superávitaria y además ha mantenido a su mercado externo ofreciendo una calidad e higiene que son reconocidas en el ámbito internacional, en las exportaciones basan gran parte de su desarrollo.

En 1998 una huelga producida en la mayor planta de sacrificio de Canadá, Quality Meats en Ontario, dio origen a una gran movilización de cerdos en pie de Canadá a EUA, ello explica un incremento en las exportaciones canadienses hacia los EUA que presionaron la baja del precio en su país vecino. Esas exportaciones equivalieron al arribo de 100,000 cabezas semanales a rastros de EUA, con un valor aproximado de 3.2 millones de dólares.

(49)

El cuadro 40 muestra la balanza comercial superávitaria que ha mantenido Canadá a lo largo de la década pasada, podemos observar como las exportaciones se mantienen en cierto margen, mientras que las importaciones han crecido de manera paulatina. Su composición porcentual de las importaciones dentro de su oferta nacional se ha mantenido en un nivel bajo, aunque a partir de 1996 se ha notado un ligero incremento.

¹⁴ Datos proporcionados por CONAPOR, en base a su programa de seguimiento de importaciones y exportaciones.

6. EL CRÉDITO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS PORCINAS MEXICANAS, DE EUA Y CANADA

Al iniciar éste capítulo es conveniente aclarar algunos conceptos que se utilizarán a lo largo del mismo, con la finalidad de que el tema tratado quede lo más claramente expuesto.

Se considera servicio de banca y crédito a la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación entre la gente, mediante actos causantes de pasivos (obligaciones), quedando el intermediario (bancos u organismos auxiliares de crédito) obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros (pe: intereses) de los recursos captados.

El negocio de la intermediación financiera bancaria puede explicarse en atención a que los intermediarios al captar los recursos del público ahorrador o inversionista pagan a éstos una tasa de interés (tasa pasiva) menor a la tasa de interés que le cobran a las personas a quienes les otorgan crédito (tasa activa), con lo que obtienen un margen financiero (utilidad bruta) a la que se restan los gastos de administración e impuestos, la diferencia constituye la utilidad neta para el intermediario.

El mecanismo para solicitar un crédito surge cuando el productor detecta una necesidad que de satisfacerla le brindará un mejor bienestar (económico, social, familiar, etc), pero carece de los recursos financieros para lograrlo, lo que lo impulsa a solicitar el crédito. En la producción porcina estas necesidades pueden ser, ampliar su producción (más instalaciones o pie de cría), adoptar tecnología que ayude a una producción más eficiente (corrales elevados, temperatura controlada, comederos adecuados, asesoría y capacitación, etc.), o bien inversiones que lo ayuden a integrarse a su red productiva (transporte, rastro, planta de alimentos, máquina para hacer pasta de cerdo, etc).

6.1. EL CRÉDITO DE LAS EMPRESAS PORCINAS MEXICANAS.

La actividad porcícola, como muchas otras, en general tuvo una mala experiencia en el manejo de los créditos que contrataron, derivada, en parte, de los problemas que se mencionaron en el capítulo tercero y que derivaron a su vez en una elevada cartera vencida y en la desconfianza mutua entre productores y bancos.

Como se mencionó la economía mexicana ha presentado un comportamiento inestable, dicha conducta arrastra con sus variaciones a las actividades productivas así como a las actividades financieras del país. Sin embargo, no-solo estos motivos, son los que han llevado al fracaso en el manejo del crédito. Hay que mencionar que las causas son imputables a factores externos, a la banca y a los mismos productores.

En cuanto a los factores externos además de la inestabilidad económica y financiera general, que ha sufrido el país, hay que considerar que la actividad agropecuaria es poco atractiva para los bancos, ya que históricamente el sector agrícola, silvícola y pesquero, es el que menos ha contribuido al PIB, durante la década de los noventa contribuyó en promedio anual con el 5.74 % del PIB total del país, ver el cuadro 41. Por si fuera poco el crédito otorgado a este sector es el más bajo, de 1994 a 1999, solo ha representado el 5 % del crédito total otorgado por las instituciones bancarias tanto comerciales como de desarrollo, ver cuadro 42. Mientras que la cartera vencida, de este sector representa el 12.14% del total de cartera vencida generada en el país de 1994 a 1999, ver cuadro 43. Sin duda estos indicadores son "focos rojos" que indican a la banca, comercial sobre todo, actividades de alto riesgo.

En cuanto a los factores imputables a la banca, además de los ya mencionados, como la acelerada descapitalización que sufrieron durante la crisis bancaria, hay que señalar otros factores importantes relacionados con el sector agropecuario:

- ❖ Insuficiente personal en el área agropecuaria, en sus fases de otorgamiento, recuperación y seguimiento de los créditos otorgados; además una tendencia muy clara de la banca ha sido el disminuir su personal técnico relacionado con el crédito agropecuario y centralizar sus operaciones regionalmente, de donde pretenden manejar a distancia, lo relacionado con el sector primario en materia de crédito, tan solo de 1991 a 1992 la planta del personal técnico se redujo en 30 % pasando de 1,991 a 1,310 técnicos. (50)
- ❖ Presionados por una política errónea de calificación de desempeño basada en la captación y colocación de recursos, el personal bancario se dedicó a la colocación de gran cantidad de crédito a empresas que no reunían los requisitos indispensables, lo que contribuyó al problema de carteras vencidas. (9, 50)
- ❖ Poca o nula comunicación con sus acreditados, para detectar problemas y poner solución a tiempo.
- ❖ La banca de desarrollo, quizás por su posición de contribuir al proyecto de desarrollo social junto con los fuertes contenidos políticos que lo acompañan, colaboraron fuertemente al arraigo de la "cultura del no pago", ya que cíclicamente condonan adeudos a sus acreditados.

Y como causas atribuibles a los productores porcícolas del país tenemos:

- Fuerte arraigo a la cultura del no pago, la cual alcanzó su esplendor con el movimiento del Barzón.

- Un aspecto directamente relacionado al crédito tiene que ver con el nivel cultural del productor, y se refleja en el poco interés por realizar mejoras tecnológicas a su planta productiva, lo cual también se observa con los cambios ocurridos a raíz de la apertura comercial, en donde productores han visto desplazado su mercado sin realizar acciones rápidas, tendientes a contrarrestar esa tendencia, es decir carecen de capacidad administrativa.

Otro aspecto importante relacionado al anterior, tiene que ver con la deficiente integración a su red productiva, a la fecha aún hay gran cantidad de intermediarios que se llevan parte importante de la utilidad, que bien podría ser para el productor; en este punto la investigación relacionada con la formación de asociaciones será de vital importancia para la permanencia en el mercado de aquellas empresas que carecen de recursos económicos suficientes. Esto aplica sobretudo a empresas pequeñas y medianas cuya posibilidad de integración es reducida; los informes anuales del CMP y del CONAPOR, organismos que asocian a empresas tecnificadas y semi-tecnificadas del país, en ellos, sus presidentes comentan al respecto la gran ausencia y desinterés del Sistema Bancario Mexicano, el que, según ellos, manifiesta una gran falta de competitividad respecto a la Banca Internacional. (30); reconocen, también, que falta infraestructura y que la actividad porcícola está atravesando por un momento muy difícil. (30, 51) Y sin embargo ahí queda el asunto, parecen inconformarse con lo que está sucediendo, y no aportan propuestas reales para hacer uso de este recurso.

Es curioso observar que un aspecto tan importante, para el desarrollo de la actividad porcícola, sea tratado tan superficialmente en el mejor de los casos y en el peor que se compare con situaciones que suceden en otros países y que nada tienen que ver con nuestra realidad.

El presidente de la república en reunión reciente con los ganaderos, expresó ... “para que el crédito fluya a tasas de interés convenientes, debe darse plena seguridad jurídica a esa actividad, y erradicar las muy inconvenientes prácticas, como la cultura del no pago...” en esa misma reunión afirmó que se canalizará crédito a actividades productivas bajo el marco financiero que rige en el país. (52) El mensaje fue muy claro y además viene a retomar los aspectos señalados en esta tesis.

El mecanismo de solicitud de crédito, suele ser complicado para quien lo solicite. Como se mencionaba éste surge cuando se detecta una necesidad que no puede ser cubierta con capital propio, se acerca a un banco el cual, sin mucha atención a menos que la solicitud sea de monto muy elevado, le pide una lista de requisitos entre los que al menos están los mencionados en el anexo 11, y los cuales son convenientes conocerlos, sobretodo cuando se maneja un proyecto de inversión en el cual hay que incluir un calendario de actividades.

En México normalmente cuando los bancos otorgan crédito, que no es para alguna actividad de exportación, toman como tasa referencial a la Tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE), excepto cuando manejan fondos del FIRA, entonces toman como tasa de referencia a los Certificados de la Tesorería (CETES), a esas tasas, le suman puntos porcentuales para obtener su tasa activa, es decir la que finalmente se le cobrará al productor. Esos puntos porcentuales se refieren al margen de intermediación que los bancos obtienen para hacer frente a sus impuestos y gastos administrativos, sin embargo al llevar también implícita la inflación hacen que ese margen sea muy elevado. Estos márgenes de intermediación tan elevados han sido señalados, por varios autores, como uno de los causantes de la crisis de los deudores; de 1990 a 1995 el margen de intermediación presentó un promedio anual del 13.50 %, mientras que el de los EUA en ese mismo periodo fue de 2.51 %. (9) Es decir, en México a la tasa real de 1999 que fue de 5 % (ver cuadro 1) habría que sumarle aproximadamente 13.5 %, lo que daría una tasa activa real del 18.5 %, mientras que en EUA la tasa real de 1999 fue de 3.5 % (ver cuadro 2) si se le suma su margen de intermediación aproximado de 2.51 % da una tasa activa real del 6.01 %, es

decir que la tasa en México es 307.82 % más cara, lo cual constituye una clara desventaja de nuestros productores.

A lo anterior hay que agregar que estos márgenes de intermediación pueden variar de un banco a otro, y muchas veces son el resultado de la negociación entre el banco y su acreditado. Un aspecto más, que representa desventaja para quien solicita crédito surge de las elevadas tasas moratorias, es decir, de las tasas que se cobran cuando quien solicitó crédito no puede hacer frente a sus compromisos de pago, a partir de la fecha de vencimiento se le cobran intereses que van de 1.5 hasta 3 veces su tasa normal, haciéndolos impagables, en la mayoría de los casos.

Para hacer un análisis más a fondo de los créditos en la porcicultura mexicana, se recurrió a FIRA, institución que en su labor de banco de segundo piso, otorga recursos financieros, además de otros servicios, tanto a la banca comercial como a la de desarrollo, para que éstos a su vez den crédito a productores, sin ver afectada, en un momento dado, su liquidez. El cuadro 44 muestra la participación de FIRA en créditos descontados por programa de crédito y por rama de inversión de 1991 a 1999, si lo comparamos con el cuadro 42 en donde se muestran el total de créditos otorgados tanto por la banca comercial como por la de desarrollo, se puede percibir la importancia de FIRA en el sector, ya que los recursos canalizados en 1999 por la institución tuvieron una participación en monto anual de crédito descontado, superior al total anual de crédito otorgado por la banca de desarrollo.

Del cuadro 44, se puede corroborar lo que se ha mencionado de la porcicultura mexicana, con relación a la poca movilidad que en general ha presentado la actividad, y en donde el crédito no es la excepción. En el mismo cuadro la porcicultura se encuentra al interior de los créditos otorgados a la Ganadería, en la rama de pequeñas especies, que como se observa ha tenido una participación mínima, en los créditos otorgados a este sector.

La evolución de los créditos otorgados por FIRA a la porcicultura se muestran en el mismo cuadro 44, haciendo un comparativo con el total del sector, se observa que durante la década de los noventa el crédito otorgado a la porcicultura representó en promedio anual solo el 3.43 % del total. Durante la pasada década se observó una tendencia inestable en el otorgamiento del crédito para esta actividad, siendo 1992 el año en donde tuvo su mayor participación porcentual de crédito recibido con un 4.7 % del total, sin embargo a partir de ese año empezó a decaer su participación porcentual llegando a su nivel más bajo con solo el 2.2 % de créditos recibidos en el año de 1996; cabe mencionar que según los datos de FIRA en los años de 1996 y 1997 del total del monto crediticio otorgado a ésta actividad, se mantuvo una relación del 20 % en créditos de avío y el 80 % en crédito refaccionario, de éste último en el año de 1996 al menos el 33 % se dedicó a programas de saneamiento financiero, y en 1997 casi en su totalidad a los mismos programas . Ello es muestra de que en realidad los montos que se señalan como crédito otorgado, no en todos los casos indican que el productor recibió dinero fresco para su actividad, sino que éstos entran como crédito aún y cuando solo son reestructuración de cartera. (50) Siguiendo con los datos del FIRA, a partir de 1998, la estructura del crédito otorgado a la porcicultura se modifica, ahora el 68% de los mismos, correspondió a créditos de avío, lo que indica que las empresas atendieron preferentemente el sostenimiento de su planta productiva ¹⁵.

FIRA además ha hecho un seguimiento de la porcicultura, mediante encuestas de rentabilidad que realiza entre sus acreditados. Éstas tienen, entre otras finalidades, la de detectar la situación general por la que atraviesa la porcicultura en nuestro país, en ellas se analizan variables físicas y de inversión, productivas, económicas, financieras, de rentabilidad y cualitativas. Las encuestas que se analizaron son las realizadas en los años de 1994, 1995, 1996-97 y 1998, con un número de muestras de 88, 89, 46 y 47 encuestas respectivamente, el muestreo fue aleatorio estratificado y se llevó a cabo en toda la república, dentro del espacio muestral de los créditos refaccionarios otorgados a la porcicultura, se estimó una confiabilidad mínima del 85 %.

¹⁵ Datos tomados de los Informes Anuales de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, años de 1991 a 1999, así como de pláticas directas con funcionarios de la institución.

FIRA para el ejercicio de sus operaciones, tiene dividida a la República Mexicana en regiones, los estados participantes de las encuestas fueron:

- a) Región Noroeste: Sinaloa y Sonora.
- b) Región Occidente: Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Querétaro.
- c) Región Sur: Edo. de México, Hidalgo, Puebla y Veracruz.
- d) Región Sureste: Yucatán.

El cuadro 45 muestra los resultados de las encuestas de rentabilidad de FIRA para los años mencionados; en él se puede observar datos que revelan la importancia de la actividad. En primer lugar cabe destacar que el promedio de vientres es de 357, en donde dan empleo, entre mano de obra contratada y familiar, a un promedio de 20 jornales por tonelada vendida.

Es importante hacer mención de las variables financieras, en donde se observa una liquidez promedio de 14.2. Si le consideramos como un indicador de la capacidad que tienen las empresas de hacer frente a sus compromisos a corto plazo, o bien como la facilidad que tienen para vender un activo y convertirlo en efectivo de manera rápida, (53, 54) se da cuenta que la capacidad de pago existe, lo cual es congruente con la actividad que se realiza, ya que se pueden vender animales semanalmente; aunque esto también refuerza la idea de algunos bancos con relación, a que varias empresas en la época de crisis, llegado el momento de cumplir con sus obligaciones optaron por el "no pago".

Otra variable financiera es la capacidad de endeudamiento, definida como la deuda total entre los activos totales, y la cual indica la proporción de los recursos que han sido financiados con recursos ajenos a la empresa con relación al total de recursos existentes en la misma. (53, 54) Esta razón en las encuestas analizadas da un promedio del 21.6 %, lo cual es bastante bueno, ya que al indicar el grado en que han sido financiados por acreedores se busca que este nivel sea bajo (generalmente se acepta que sea $< 50\%$). (53)

Continuando con el cuadro 45, se pueden analizar los resultados de rentabilidad que se obtuvieron de las encuestas, en promedio la utilidad sobre el costo total es del 17.1 %, en este sentido se considera que esta razón de rentabilidad será aceptable o rentable, si es positiva, puesto que dentro de su cálculo ya se incluyen los gastos financieros, por lo que la ganancia o utilidad será del 17.1 % una vez que se han quitado todos los gastos; ésta tasa debe ser superior a la tasa pasiva que el banco paga por tener el dinero ahorrado, ya que de no ser así, no valdría la pena invertir "con riesgo" en una actividad que está fuertemente influenciada por variaciones internas y externas.

Siguiendo con el análisis de rentabilidad, en el mismo cuadro, se observan dos razones que indican la capacidad de la empresa para generar utilidades, una es la razón de rendimiento de la inversión definida como la utilidad neta entre el activo fijo, el resultado promedio obtenido fue del 13 %, se puede interpretar como, que el productor al final obtiene de utilidad neta trece centavos por cada peso que invirtió. La otra es el rendimiento del capital contable definido como la utilidad neta entre el capital contable (capital social, acciones y utilidades retenidas) del dueño o dueños, da una rentabilidad promedio del 13.4%, y se puede interpretar de la misma forma que la anterior, ambas indican que la capacidad generadora de utilidades de las empresas, está alrededor de un 13% de utilidades.

En cuanto a las variables cualitativas de las empresas, los resultados son sorprendentes y a la vez explican buena parte del problema de la porcicultura, en el cuadro 45 se observa que de las empresas encuestadas, el 42.5 % en promedio manejan una tecnología moderna, es decir con áreas definidas, con alimentación adecuada, reproducción controlada, uso de registros, etc. Porcentaje que está cerca del 55 % que se ha reportado con relación a la concentración de la porcicultura hacia granjas tecnificadas. En cuanto al porcentaje de granjas que reciben asistencia técnica se ubicó en 57 %, también cercano al 55 % reportado para empresas tecnificadas.

Siguiendo con las variables cualitativas, en el mismo cuadro se observa que solo un 29 % de las empresas encuestadas tiene capacidad empresarial alta, considerado desde el punto de vista que los dueños tienen de su negocio, es decir, si lo consideran como una empresa con administración independiente o bien si lo consideran como el negocio familiar administrado por ellos mismos, sin tener la preparación para hacerlo.

Un aspecto importante, señalado en el cuadro 45 y relacionado a éste capítulo, es la suficiencia y oportunidad con que se otorgó el crédito. Para crédito suficiente se obtuvo un 73.7 %, señal grave para bancos y productores ya que si el 26.3 % de los acreditados tienen que conseguir más recursos para llevar a cabo su proyecto, en igual proporción se tendrá riesgo de cartera vencida, ya que está señalado ampliamente por la experiencia, que cuando un productor tiene que recurrir al agiotista para completar para su proyecto, al primero que le pagará llegado el momento será precisamente a él y no al banco. En lo que se refiere a la oportunidad del crédito, es decir, que esté disponible justamente cuando se necesita, cuando los precios son los que se calcularon en el proyecto, cuando está disponible el insumo, cuando es la temporada de comercialización, etc. Se obtuvo que solo el 68.3 % de los créditos fueron oportunos, por lo tanto el 31.7 % no lo fueron, y con ello un riesgo más, para la recuperación del crédito por parte de la banca y para hacer frente al mismo por parte de los productores.

Los resultados reportados guardan relación a las tendencias relacionadas a la concentración de la producción y a las zonas de mayor tecnificación. De las regiones que más créditos solicitaron, correspondió a la región de occidente el primer lugar, seguida por las otras regiones casi con la misma proporción. En cuanto al tamaño de las piaras la región noroeste fue la que presentaba, en promedio, mayor número de vientres, así como también los promedios de las variables cualitativas más elevadas, lo que coincide con lo mencionado acerca de la evolución hacia una explotación altamente tecnificada en esa región. (24)

Hay que mencionar que los créditos refaccionarios y de avío que salen vía fondos del FIRA, para personas con ingresos hasta 1000 veces el salario mínimo diario de la zona (vsmdz), son descontados a tasa de CETES; y cuando son para productores con ingresos mayores a 1000 vsmdz, el crédito refaccionario es descontado a CETES más 4 puntos porcentuales y cuando es de avío a CETES más 6 puntos porcentuales, lo cual constituye de ese modo las tasas más competitivas del mercado financiero. También es requisito que todo crédito que se vaya a otorgar deba ir acompañado de su respectiva evaluación, asimismo se cuenta con un programa de seguimiento a los créditos, obteniendo con esos pasos una disminución real de los riesgos crediticios. Y quizás debido a lo anterior, es que los créditos a la porcicultura otorgados a través de los recursos de FIRA, presentan buenos indicadores financieros y de rentabilidad que seguramente no han tenido las empresas que han desaparecido. Una investigación de los créditos que se han otorgado a la porcicultura con recursos de la banca comercial o de desarrollo sin el fondeo del FIRA, es decir con las tasas activas que ellos cobran a sus acreditados, y manejando los mismos parámetros del cuadro 45, ayudaría a productores e instituciones financieras a conocer con mayor precisión los límites financieros y económicos de esta actividad.

En los últimos meses de éste año el tema del crédito ha sido fuente de innumerables debates, de entre los cuales han empezado a fluir las propuestas para su reactivación, al respecto se han manifestado prácticamente todos los involucrados con excepción de los productores quienes una vez más están en espera de "a ver que pasa"; a pesar de lo cual los adelantos han sido significativos:

- 1) Se ha aprobado a finales del mes de abril la Ley de Concursos Mercantiles y miscelánea de garantías, que viene a sustituir a la Ley de Quiebras y suspensiones de pagos que regía desde 1943. Con ella se pretende dar mayor certidumbre a la operación crediticia en la fase de recuperación, lo cual supone un estímulo para que la banca reactive los créditos. (55, 56)

- 2) Calificadoras internacionales coinciden en que la nueva ley dará mayor certidumbre a las operaciones crediticias, sin embargo el mayor riesgo está en la pobre cultura del no pago, hay que erradicarla, buscar sujetos confiables de crédito y ser muy cuidadosos para identificar proyectos que sean financieramente sólidos. (56, 57) Anteriormente tanto el BANXICO, como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores emitieron circulares de "Disposiciones de carácter prudencial en materia de crédito", dirigidas a las instituciones de banca múltiple, en donde se señalan con claridad las prácticas mínimas que se deben observar para una sana práctica de la actividad crediticia¹⁶.
- 3) Actualmente parte del servicio de la banca nacional, en cuestión crediticia, ha sido desplazada por los proveedores, los cuales ante el peligro de perder su mercado han financiado mercancía a sus clientes. (58, 59)
- 4) México se ha colocado como el 8º exportador a nivel mundial y como el primero de Latinoamérica, la exportación de bienes y servicios en 1999 representó el 33 % del PIB, lo cual es indicativo de la importancia que tiene. El sector agropecuario no ha mostrado tal dinamismo, por lo cual se planea, por parte de la SHCP impulsar las exportaciones agropecuarias, ayudando con ello a su desarrollo. (60)

Estas observaciones para reactivar el crédito, se aplican tanto a la porcicultura como a los otros subsectores, faltaría ver opciones reales por parte de los poricultores, para estar en condiciones de definir una estrategia adecuada, relacionada con el crédito.

¹⁶ Banco de México, "Disposiciones en carácter prudencial en materia de crédito", 12 de febrero de 1998. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Disposiciones de carácter prudencial en materia de administración integral de riesgos", circular 1423, 25 de enero de 1999.

6.2. EL CRÉDITO DE LAS EMPRESAS PORCINAS EN EUA

Los EUA al mantener una situación macroeconómica y financiera estable, les brinda la oportunidad de tener una inflación muy baja y mantener a las tasas de interés de igual manera, estimulando con ello la inversión durante periodos largos de tiempo, en promedio durante la década de los noventa mantuvieron una tasa real de solo 2.44 % (ver cuadro 2), si a ella le se le suma un margen de intermediación aproximado de 2.5 % (9), tenemos que han manejado una tasa estable a través de los años, y mucho menor que la de México.

Además de las tasas de interés entre México y los EUA, otra ventaja para sus porcicultores, radica en la variedad de intermediarios financieros con que cuentan. Los bancos comerciales estadounidenses, proveen alrededor del 40 % de los créditos del sector agropecuario de ese país, mientras que el otro 60 % de los créditos para ese sector están financiados por cooperativas, uniones de crédito y proveedores, quienes además también manejan gran parte de los seguros agropecuarios¹⁷, tal es el caso de Farmland Credit Union, una de las uniones de crédito más grandes e importantes de ese país, quienes además de crédito y seguros al campo, brindan una amplia gama de servicios, como la capacitación técnica¹⁸.

Según datos del Departamento de Agricultura de los EUA, el monto total de préstamos a las granjas pecuarias de los EUA en 1997 fue de 164.4 mil millones de dólares, en 1998 fue de 172.8 mil millones de dólares y en 1999 hubo una ligera restricción, la primera en los últimos seis años, quedando en 172 mil millones de dólares.

¹⁷ www.ers.usda.gov/briefing/farmincome/fbs/debt-TXT.htm

¹⁸ www.farmlandcu.org

En enero de 1998, el Departamento de Agricultura de los EUA, clasificó considerando el ingreso neto por granja y su solvencia (activo total/pasivo total) al 5.1 % de las granjas comerciales como financieramente vulnerables, mientras que a las granjas con buena posición financiera las estimó en un 63.8 %, bajo los mismos conceptos. A principios de 1999 solo el 43.4 % de las granjas porcinas, fueron clasificadas en una posición financiera favorable, la más baja entre los diferentes tipos de explotaciones agropecuarias, mientras que las empresas de tabaco, con el 88.7 % y las granjas lecheras con el 74.1 % fueron las más altas. Hay que recordar que 1998, fue un año especialmente difícil para la porcicultura estadounidense, la gran cantidad de cerdos que llegaron de Canadá y la alta producción registrada ese año presionaron a la baja el precio en ese país, además las exportaciones hacia el oriente aún no se normalizaban debido a la crisis de los países asiáticos y México tenía interpuesta una demanda en contra de su porcicultura por prácticas comerciales desleales, todo ello repercutió en contra de esas variables financieras. Sin embargo para 1999, las importaciones tanto a oriente como a México, van en ascenso y el desarrollo de su porcicultura empieza a depender más de sus mercados externos, mientras que su mercado interno ha mantenido el ritmo de la expansión propia de su economía.

La "Federal Agricultural Mortgage Corporation", es un instrumento del gobierno de los EUA que funciona como banco de segundo piso y fue creado para atraer capital de inversión de largo plazo, ofrece garantías a los prestadores financieros y garantiza la liquidez de los mismos, tan solo en el primer trimestre de 1999 había otorgado \$1,840 millones de dólares en garantías para los prestadores financieros. Otra función que tiene es la de formación de fondos para promover la inversión y garantizar los recursos financieros a los productores¹⁹.

¹⁹ www.nppc.org/issuehandbook/99-2000_handbook.pdf

A solicitud de los porcicultores, el gobierno de los EUA, puso en marcha el programa de apoyo a granjas porcinas chicas (SHOP, por sus siglas en inglés), el cual les brinda apoyo financiero directo, a través de el se destinaron 50 millones de dólares, dando a cada productor 2,500 dólares, con beneficio para más de 45,000 granjas, entre las que tienen aproximadamente 13 millones de cerdos en producción; también se les brinda asistencia técnica, y además, se les otorgó moratoria a los créditos que habían adquirido para la construcción de nuevas granjas. Y se dedicaron otros 50 millones de dólares a programas sanitarios. (49)

A través del National Pork Board, organismo que entre otras finalidades se ocupa de aspectos de comercialización, posicionamiento del mercado e investigación de la porcicultura en los EUA, también tiene un programa de monitoreo a granjas, en el cual realiza evaluaciones económicas. Durante el periodo de 1987 a 1998, midieron el equivalente al 0.45 % del valor de la producción de los cerdos en el mercado; se encontró que el rendimiento de la inversión fue de \$ 4.79 dólares de utilidad por cada dólar invertido, lo cual es altamente significativo. Sin embargo otros estudios, realizados a finales de 1998, estiman una utilidad de \$ 1.17 dólares, por dólar invertido, debido a los problemas ya mencionados. Los resultados obtenidos por el programa indican que el mejor margen de utilidad obtenido fue en granjas dedicadas a la investigación y a la transferencia de tecnología, también hubo una utilidad positiva en aquellas granjas que incrementaron sus gastos en la promoción del consumo y en aquellas que aumentaron su gasto para la búsqueda de mercados externos²⁰.

Como se observa de los párrafos anteriores, además de las tasas más competitivas, para los porcicultores de los EUA hay instituciones de crédito, apoyos directos del gobierno e instituciones que se encargan de hacer el seguimiento a la situación de su porcicultura, incluyendo evaluaciones financieras y económicas.

²⁰ www.porkboard.org/EconomicEvaluationSummary.htm

En entrevista directa con un funcionario de Rabobank, banco de origen holandés con sucursales en varios países incluyendo a EUA y México, además considerado entre los bancos más importantes en el ámbito mundial que apoyan a las actividades del campo, comentaba que una diferencia fundamental radicaba en la selección del futuro acreditado; lo que se busca primordialmente es la oportunidad de negocio a largo plazo, con productores integrados a su cadena productiva y a los cuales se les puedan brindar todos los servicios de la banca. Ya que definitivamente no apoyan a productores que se dediquen únicamente a la producción, ni aquellos que carezcan de un plan de desarrollo, así cuenten con garantías suficientes.

6.3. EL CRÉDITO DE LAS EMPRESAS PORCINAS EN CANADÁ.

Canadá de manera muy similar a los EUA, ha mantenido estabilidad económica que le brinda la oportunidad de ofrecer crédito a tasas competitivas. La porcicultura canadiense recibe todo el apoyo por parte de su gobierno, el cual incluso ha establecido leyes para facilitar el crédito a los productores. La ley de préstamos para el desarrollo de granjas y comercialización, tiene la finalidad de facilitar el crédito a productores, socios, asociaciones y cooperativas, para el desarrollo de proyectos específicos que expandan su producción y comercialización, los créditos van hasta un máximo de 250,000 dólares por productor y hasta 3 millones por cooperativa²¹.

²¹ www.cbisc.org/fedbis/search/display.cfm?code=169&coll=FE_FEDSBIS_E

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

Una de las instituciones dedicadas a otorgar crédito es la Farm Credit Corporation, la cual financia básicamente las necesidades de productores pequeños o medianos dedicados a la actividad primaria, aunque también puede financiar desde las instalaciones hasta que se ponga en marcha la explotación; la decisión para ver la elegibilidad de una persona es en promedio menor a una semana, y el monto de financiamiento no tiene límite inferior pudiendo alcanzar como límite máximo los 5 millones de dólares; el plazo del crédito va de los 2 a los 29 años, dependiendo del plazo de recuperación del proyecto²².

En Canadá se cuenta con bancos, asociaciones y cooperativas que forman parte importante dentro de su sistema crediticio, un banco que sobresale por su apoyo decidido a los productores es el Royal Bank, quien ofrece una amplia gama de servicios financieros²³.

Cuentan con organismos que se encargan del comercio nacional e internacional, investigación, programas de salud, medio ambiente, seguridad alimentaria y de proyectos de inversión, en el caso de Canadá es el Canadian Pork Council, organismo fundado desde 1966, originalmente bajo el nombre de Canadian Swine Council²⁴.

Sin duda en Canadá, como en los EUA, se conjugan los elementos básicos para el desarrollo de sus empresas porcinas a través del crédito, es decir una economía estable, instituciones financieras con créditos disponibles, tasas de interés competitivas y productores que deseen crédito y que estén dispuestos a pagarlos.

²² <http://strategis.ic.gc.ca>

²³ www.royalbank.com/agriculture/index.html

²⁴ www.canpork.ca/aboutcpc.html

7. COMERCIALIZACIÓN

La comercialización dentro de la producción porcina representa un aspecto muy importante para las empresas, ya que en este proceso pueden fracasar o triunfar las esperanzas que tienen los porcicultores por mejorar económicamente; ello es debido a lo complejo del mismo proceso, ya que, para que se de la transformación de los insumos hasta que el consumidor final puede probar un producto de origen porcino, se necesita la concurrencia de gran cantidad de personas que forman una verdadera "red" productiva. El plan estratégico del mercadeo, brinda la posibilidad de hacer un análisis, muy completo de la situación que guarda la porcicultura en lo referente al mercadeo; el plan consta de los siguientes pasos: (61)

- a) Se realiza un análisis de la situación.
- b) Se trazan objetivos del mercadeo.
- c) Se determina el posicionamiento y la ventaja diferencial.
- d) Se seleccionan los mercados meta y se mide la demanda del mercado.
- e) Se diseña una mezcla de mercadeo estratégico.

7.1. PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO PARA LA PORCICULTURA

7.1.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

Un análisis de la situación que guarda la porcicultura nacional es el primer paso para la Planeación Estratégica de Marketing. Para un análisis completo hay que recurrir a la respuesta de algunas preguntas, a la comparación de la actividad en el mismo país y con otros países, así como señalar las fuerzas y debilidades de la actividad así como las oportunidades y amenazas en el entorno de la actividad.

7.1.1.1.¿EN QUE ETAPA SE ENCUENTRA LA PORCICULTURA NACIONAL?

A partir de cualquier época histórica y en todo momento las actividades diversas que se desarrollan de manera dinámica han contribuido a la formación de "corrientes" llámense filosóficas, políticas, culturales, sociales, económicas u otras. En este siglo lo han hecho de una manera más acelerada, por poner un ejemplo se calcula que el acervo de conocimientos del hombre se ha ido duplicando cada 10 años, y al finalizar el siglo XX se duplicará cada cinco años. (61)

Ello da idea de la dinámica con que cambian las cosas, al estar en un mercado globalizado, las empresas que aún no se han internacionalizado, lo harán a principios del próximo siglo o desaparecerán. También se observa que la competencia por los mercados de consumidores, nacionales o internacionales, ha empezado con agresividad, y se aprecia desde productos eléctricos hasta productos agropecuarios. En México la entrada de grupos porcícolas de E.U.A. y Canadá, son prueba de ello. (41, 42) y lo importante es darse cuenta que estas empresas se han internacionalizado basándose en un conocimiento exhaustivo de todos sus procesos productivos y de su mercado, y sobre todo de que llevan años de planeación previos a lo que ahora realizan. En pocas palabras van con la dinámica que les exige un mercado altamente competitivo.

A toda esta dinámica, los procesos productivos no se escapan y la tecnología lleva buena parte del crédito, hablando de porcicultura se tiene que se ha pasado de explotaciones en corral con un número elevado de animales a una explotación en jaulas individuales, o bien de granjas de ciclo completo a granjas de tres sitios. Pero sobre todo esto, el mismo enfoque de la producción da idea de la evolución que se ha tenido, pasando por tres etapas:

Productores de cerdos: Esta es la primera tendencia de producción, la cual se desarrolló sobre una base laboral eminentemente agrícola y que necesitaba ocuparse en el tiempo que no había labores en el campo, y a lo cual contribuyó la fácil adaptación y rusticidad del cerdo; se caracterizó por que no se usaron registros y hubo muy poca tendencia al mejoramiento del producto a través del tiempo (62). Este tipo de explotaciones sobreviven en países subdesarrollados, como México y muchos otros, debido a que son considerados sistemas de subsistencia, su tendencia es que persistan mientras se mantengan las mismas circunstancias económicas y sociales.

Productores de carne: Es la segunda tendencia que se observa, aquí el objetivo primordial es obtener carne de la manera más eficiente y al menor costo. Bajo este enfoque el cerdo se ha seleccionado a magrez eliminando lo más posible la grasa, es un producto diferenciado a nivel de canal que se le da precio a nivel de carne, se utiliza alimento de buena calidad, se llevan registros al día y se controlan enfermedades de manera constante (62). En México los productores de la región centro y bajo del país, aún están bajo este enfoque de producción, están poco integrados a su cadena productiva, son independientes y no buscan ningún tipo de asociación. Cabe destacar que, en México, este tipo de productores debe buscar a toda costa la interdependencia con otros actores de su red productiva para fortalecer su mercado y no desaparecer.

Productores de alimentos: Esta es la tercera tendencia de producción, el productor se enfoca a características del producto que son multidimensionales y directamente relacionadas a gustos y preferencias de los consumidores finales, entre las que se encuentran: seguridad alimentaria, mayor vida de anaquel, textura, apariencia (incluyendo el color), sabor, capacidad de retención de líquidos, tamaño de los cortes, suavidad, etc. El enfoque de este modelo de producción cambia de producción de carne magra al más bajo costo a producción con costo y calidad controlada; se incluyen compromisos a largo plazo con la comunidad como parte de las inversiones. (25, 62) La producción no debe estar al margen de la ecología, por lo que el manejo de residuos es de vital importancia (25, 26) Se requiere de un gran conocimiento de administración, comercialización, manejo del capital

y relativamente poca mano de obra. Sin duda esta será la tendencia de producción que predominará, en México algunas empresas de Sonora que exportan carne al Japón están bajo este enfoque, sin embargo el resto aún no terminan de asimilar la transición que es por demás evidente. Prueba de lo anterior lo dan las empresas que buscan fortalecer su mercado en el extranjero, mediante la diversificación de cortes, así como de su presentación; en México hay empresas avícolas, como Bachoco, que han colocado en el mercado productos con valor agregado, como son sus pechugas adobadas, las cuales están condimentadas y listas para freirse, dándoles con ello mayor vida en anaquel y un sobreprecio.

A modo de observación, cabe destacar lo siguiente: Se habla de tres etapas desde el punto de vista de la producción, nuestros socios comerciales, EUA y Canadá, se encuentran situados en la tercera etapa; (61, 62) mientras que aquí aún se tienen a las tres tendencias de producción que se mencionaron. Estas primeras observaciones dan la oportunidad de realizar Benchmarking.

7.1.1.2. BENCHMARKING.

El benchmarking es un continuo y proactivo proceso de mejoramiento, en el que el encargado de la empresa o gerente busca constantemente identificar las mejores prácticas de la industria, no solo en términos de evaluación y productos terminados, sino en solución de problemas, procesos y estructuras organizacionales. Cuando estas son identificadas, comienza una etapa de evaluación para determinar si el emplear estas prácticas dentro de su propia operación pudiera resultar en un incremento en la eficiencia y rentabilidad. Si los ingresos se incrementan, la planeación se lleva a cabo, el capital se busca, los cambios se realizan y el proceso comienza de nuevo. Las comparaciones de benchmarking no deben estar restringidas únicamente a la industria porcícola. El productor o gerente exitoso, mantendrá los ojos abiertos a ideas innovadoras y prácticas utilizadas en otras industrias. (61, 62, 63)

Para hacer uso de esta herramienta será necesario establecer la base sobre la cual se harán las comparaciones; sin lugar a dudas los parámetros productivos y reproductivos de las explotaciones van de la mano con la tecnología usada en las mismas, y todo ello cobra importancia, solo si la empresa maneja los parámetros financieros que la hagan una actividad rentable para su dueño. Por lo cual se hará este benchmarking sobre parámetros cualitativos, financieros, económicos y productivos.

Aunque se sabe que cada región del país tiene sus características productivas propias, hay características que comparten todas las empresas exitosas, así como también hay coincidencias entre las que no lo son. Para realizar el análisis relacionando los aspectos a considerar en el estudio, se retomarán los datos de la encuesta de rentabilidad porcina de FIRA de 1998, la última de las encuestas que en este trabajo se analizan y que por lo mismo nos brinda datos más actualizados, ver cuadros 46, 47 y 48.

Cabe mencionar que los datos provienen de granjas que tiene crédito vigente con FIRA, y que la encuesta de rentabilidad solo muestra los costos e ingresos de las empresas hasta su fase productiva. Sin embargo como se observa muchas de ellas tienen participación en un rastro y algunas más también en comercializadoras, con ello, como es de esperarse, se consigue una utilidad mucho mayor, por el efecto de integración de su red productiva, derivada a su vez por la eliminación de intermediarios, por la transformación que se le da al producto y por su punto de venta.

Por tecnología moderna se han tomado todos los manejos que van a la vanguardia en cuanto a producción (destete precoz, inseminación artificial, manejo por sexo, manejo todo dentro todo fuera, etc.) así como los diseños de las instalaciones (ambiente controlado, granjas de tres sitios, gestación en jaula, etc.). Capacidad empresarial alta se considera aquella que consta de una administración independiente que controla no solo a una granja sino a un grupo de ellas, incluyendo planta de alimentos, rastro,

comercializadora, etc., normalmente son empresas bajo el registro de S.A. de C.V. que manejan y cuidan una imagen, ej.: ALPRO, COWI.

El cuadro 46 muestra las variables físicas, de inversión y cualitativas de las empresas que se encuestaron; Sonora es quien presenta mayor tamaño medido en vientres por explotación y presenta una inversión fija por vientre menor a varios estados, mientras que Veracruz es quien tiene menor tamaño de vientres en sus empresas. En cuanto a las variables cualitativas, las empresas de Sonora son las que, en mayor proporción, presentan producción tecnificada, reciben asistencia técnica, tienen una capacidad empresarial alta y mayor integración en la cadena productiva; también presentan buena proporción en granja multiplicadora, planta de alimento, participación de matanza en rastro y comercializadora, lo que les da valor agregado, otro punto importante es que reciben crédito suficiente y oportuno, lo que habla bien de su capacidad empresarial. Este cuadro es muy revelador ya que en él se encuentran un sin número de situaciones que hablan de las diferencias de una región a otra, por ejemplo en Jalisco, que es el estado más productor del país, de las empresas encuestadas solo el 50 % poseen tecnología moderna, capacidad empresarial o reciben asistencia técnica, lo que habla de una zona con cierto riesgo para el manejo del crédito. Veracruz bajo el mismo análisis se presenta como el estado con más carencias cualitativas, lo cual también con una parte importante de la localización del sistema de subsistencia.

El cuadro 47 muestra las variables productivas y económicas de las empresas encuestadas. Las empresas de Sonora son quienes obtuvieron una mayor venta de kg por vientre al año con 1,496 kg, seguidas por las empresas de Michoacán y Nuevo León, mientras que Veracruz fue la más pobre en ese renglón. En cuanto a los costos de producción las empresas de Guanajuato fueron las más eficientes, seguidas por las de Sonora, mientras que los costos más caros se localizaron en las explotaciones de Veracruz, seguida por las de Jalisco. El costo financiero en todos los casos se mantuvo menor a un peso por kilogramo vendido. Y también es sobresaliente la mano de obra que se genera.

El cuadro 48 de variables financieras, termina por definir a las empresas encuestadas. En cuanto a la liquidez considerada como los activos circulantes entre pasivo circulante, indica la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus compromisos al corto plazo, (53) teniendo la actividad porcina un flujo constante de capital, derivado de sus ventas constantes durante todo el año, hace que todas tengan una liquidez aceptable (>1). En cuanto al endeudamiento, considerado como la deuda total entre los activos totales, indica la proporción que nuestra empresa ha sido financiada por terceros, se busca que esa deuda sea menor al 50 % de nuestros activos (53), bajo ese análisis las empresas que más se acercan al 50 % sin llegar a él, son las de Sonora y las más alejadas, es decir las que tienen menor endeudamiento son las de Michoacán, lo cual coincide con lo señalado por el cuadro 47 en cuanto a suficiencia y oportunidad del crédito.

Siguiendo con el análisis, las empresas con mayor utilidad sobre el costo total son las de Nuevo León, a ello le ha ayudado el precio de venta, el que tenga características cualitativas importantes como un autoreemplazo hasta de 85.7 %, lo cual no necesariamente es bueno aunque sí le disminuye costos, y en igual proporción el que tengan planta de alimentos, a ello hay que añadir su tecnología productiva que se demuestra en los 1,350 kg producidos por vientre al año. Caso contrario es Veracruz que su principal problema lo refleja en su baja productividad y en sus altos costos de producción, representativo del sistema de subsistencia, y por lo que su utilidad es la más baja. En este rubro las empresas de Sonora no son quienes más utilidad por kg presentan, sin embargo por el efecto de su eficiencia productiva (1,496 kg por vientre al año, la mayor de todas), derivada de su alta tecnología, presentan una utilidad de operación por vientre incluso superior que las empresas de Nuevo León. La utilidad de operación por vientre de las granjas de Guanajuato es sobresaliente, a ello les ha ayudado, entre otros factores, sus bajos costos de producción, derivados de ubicarse en una zona productora de insumos, y de que no tienen gastos de asistencia técnica, además que presentan la mayor mano de obra familiar después de Veracruz y Puebla, lo cual aunque les ha dado buenas utilidades también habla de empresas tipo familiares sin capacidad empresarial, y con elevado riesgo.

Por último el cuadro 48, muestra a dos variables generadoras de utilidades, que son el rendimiento de la inversión y el rendimiento del capital contable, que se interpretan como la utilidad que se genera por activo fijo (inversión) y la utilidad que se genera por el capital contable (capital social, acciones, utilidades retenidas), respectivamente. En relación con éstas variables se encontró que las empresas del estado de Sonora, son las empresas con mayor capacidad generadora de utilidades, obteniendo el 16 %; mientras que las utilidades por capital contable, también en ese estado, superan a las obtenidas por las demás entidades.

Es conveniente señalar que la calificación financiera para las empresas de Sonora es la más alta, ya que presentan variables cualitativas que dan un extra a su proceso productivo, están integradas a su red, cuentan con planta de alimentos y algunas tienen participación en rastro u obradores y en la comercialización, lo cual elimina intermediarios y permite un mayor ingreso. También se puede señalar que aún cuando a nivel local no tienen el mejor precio de venta, por su alta tecnificación e integración alcanzan parámetros financieros más atractivos para los dueños, por recibir mejores utilidades, y también para los bancos, ya que al otorgar un crédito preferirán a aquellas empresas con variables como las de esas granjas sobre aquellas otras que aún y cuando tienen buenas utilidades carecen de asistencia técnica y de integración a su red productiva.

Haciendo el comparativo con las empresas porcinas de EUA y Canadá, se puede decir que diferencias importantes se señalaron en los capítulos anteriores, ellas radican en varios factores como, los costos de producción a favor de ellos, en la eficiencia productiva como lo indican sus respectivas tasas de extracción, en que México tiene el sistema de producción de subsistencia el cual aporta el 28 % de la producción, con parámetros bastante malos; en que aquí hay la presencia de enfermedades como la FPC y Aujeszky, que frenan las exportaciones, en las tasas de interés que se cobran a los créditos y en las dificultades que ha presentado la banca en nuestro país para el otorgamiento de los mismos, a diferencia de la estabilidad de los sistemas financieros de los socios comerciales, en la fortaleza de sus asociaciones, cooperativas e instituciones que agrupan a

sus productores, brindando con ello integración, crédito, comercialización, investigación y en pocas palabras, certidumbre a su actividad en prácticamente todas las áreas.

Otra comparación más que debe realizarse es en relación con los subsidios, en términos generales a partir de 1994 con la firma del TLCAN, los países que lo conformaron se comprometieron a eliminar gradualmente los subsidios a la producción y al consumo, de 1988 a 1997 los precios de garantía se han reducido del 65 % al 60 %, pero los apoyos directos se han pasado del 18 % al 23 %. En Canadá la responsabilidad de las políticas para la agricultura, son compartidas por el gobierno Federal y por los gobiernos de las Provincias, con fondos de ambas, han establecido programas de estabilización de ingresos el cual se aplica a productores de granos, oleaginosas, ganado, cerdos y hortalizas; en caso de que su producción caiga por debajo del 70 % de su margen de referencia, reciben una compensación directa. Para el cuidado de su medio ambiente, a partir de 1997 se estableció un programa dedicado al manejo estratégico del medio ambiente en relación con la producción porcina, al que se han destinado fondos de ambos gobiernos, de los productores, organizaciones y personas o industrias involucradas en su proceso de transformación. En los EUA, la legislación relativa al campo para 1996 al 2001 está contenida en la Federal Agriculture Improvement Reform ACT, entre otros apoyos para las empresas pecuarias se contemplan subsidios a las exportaciones de cerdo, pollo y huevo. Al igual que Canadá los programas para la conservación del medio ambiente han ido en aumento; hay un sistema de crédito para granjas el cual puede otorgar hasta el 95 % de la garantía para facilitar el acceso a crédito de bancos comerciales, además hay reducción de impuestos para los productores. En México la desaparición de precios de garantía de fertilizantes, granos y oleaginosas fue sustituida por el subsidio directo, a través del PROCAMPO, también por medio del programa Alianza para el Campo se ha apoyado el establecimiento de praderas y el mejoramiento genético de ganado, cerdos y ovinos. Otro subsidio importante es a la leche, para beneficio de la niñez mexicana. (64)

El cuadro 49 muestra las transferencias totales de las políticas agrícolas de los países del TLCAN, se aprecia que la diferencia es favorable a los EUA, lo cual tiene lógica con el tamaño de las producciones entre un país y otro. Lo importante es señalar el enfoque de esas transferencias, las cuales se derivan en gran parte, por las metas que se quieren alcanzar en las diferentes actividades y por la situación económica propia de cada país.

7.1.1.3. ANÁLISIS DE LA RED PRODUCTIVA: CARNE DE CERDO

Es de conocimiento general que el precio que reciben los dueños de las granjas, por sus animales, normalmente vendidos en pie en las mismas instalaciones, es uno y que el precio al que compran los consumidores es otro muy distinto, por ello es conveniente analizar los canales de comercialización de la carne de cerdo.

El diagrama 1, de tiempos y movimientos, marca el tiempo que transcurre desde que el cerdo es vendido hasta que llega como producto hasta el consumidor final, se aprecia que el tiempo se hace mayor cuando la distribución pasa por más intermediarios, y por el contrario llega más rápido cuando el movimiento es a través de los mejores canales disponibles.

Como se puede observar en el diagrama el tiempo y movimientos en la red se acortan si:

- ◆ La granja es tecnificada.
- ◆ Si se sacrifica en un rastro Tipo Inspección Federal.
- ◆ Si hay menos intermediarios.
- ◆ Si hay un sistema de distribución adecuado.
- ◆ Si de manera vertical se llega al consumidor.

Y por el contrario, los tiempos y movimientos son mayores cuando:

- La granja es poco tecnificada.
- Venden a introductores.
- Sacrifican en rastros municipales (no en todos), o clandestinamente.
- Intervienen otros agentes como obradores, detallistas, etc.

El Diagrama 2, comercialización actual de la carne de cerdo, muestra una verdadera red distributiva, desde que el cerdo sale de la granja hasta que llega al consumidor, como se puede observar esta varía dependiendo del sistema de explotación; en los sistemas de subsistencia y semitecnificado la concurrencia de gran cantidad de intermediarios hacen más largo el proceso de distribución, al intervenir tantos agentes dentro de la red hacen que al productor se le pague menos y que a través de su distribución se encarezca el producto para el consumidor final, por el contrario, cuando la explotación es eficiente la distribución se hace vertical en beneficio del productor, aunque no tanto para el consumidor, ya que al no estar establecidas calidades terminan pagando más o menos el mismo precio. Se estima que en el proceso de comercialización tradicional el productor recibe solo 38.1 % del valor total que llega a pagar el consumidor, mientras que el tablaiero se lleva hasta el 47.2 % del valor total; cuando la comercialización es de canal integrado el porcicultor recibe el 58.2 % y el tablaiero 38.4 %. (23)

El Diagrama 3 muestra el sistema ideal de comercialización de la carne de cerdo, se puede apreciar que no hay tantos intermediarios y que es posible y deseable que el productor participe dentro de los demás eslabones de la cadena, ya sea formando asociaciones o bien buscando su integración al proceso de transformación. Es necesario mencionar una vez más, que la tendencia de la porcicultura nacional y mundial ha sido orientada a la formación de grandes empresas que buscan no solo la posición en su mercado sino además integrarse al proceso productivo incrementando con ello sus utilidades, es por eso que en este diagrama se han señalado los pasos que tendría que

considerar un productor para su proceso de integración. Paso 1: del productor eficiente de cerdos al rastro tipo TIF, un rastro generalmente representa una inversión muy fuerte para un solo productor, y por lo tanto sería conveniente que realizara esta inversión solo si su producción es lo suficientemente grande. El tener o participar en un rastro implica además, tener la capacidad de movilizar el ganado de la granja a las instalaciones, lo cual también representa otra inversión que es justificable de la misma manera. Si la empresa no es lo suficientemente grande para realizar las inversiones por sí sola, la opción es la formación de asociaciones con otras empresas interesadas. Al ¿por qué? hacer tales inversiones, la respuesta es muy sencilla, por que con el proceso que sufre el cerdo hasta quedar en canal prácticamente se reciben ingresos 26 % superiores que si vende el kg en pie, ello sin contar que además se aprovecharían los subproductos como vísceras y pieles, lo que incrementaría ese margen de utilidad. (23, 24)

Continuando con el análisis del diagrama 3, el paso 2: del rastro a la empacadora o carnicería, este punto representaría para que el productor la búsqueda de asociaciones con otros productores o con empacadoras, así como la posibilidad de elaborar un proyecto de inversión en el cual los conceptos a invertir pudieran ser, transporte con refrigeración, instalaciones, y las máquinas que se utilizan para el proceso de elaboración de embutidos. La industria procesadora de 1997 a 1998 creció 7 %, lo cual se refleja en las tendencias del consumo, aunque como se mencionó muchos de esos productos en la actualidad son elaborados con base en pasta de pollo. (49) Adicionalmente dentro de éste paso hay que mencionar, que el tener o participar de una empacadora, implicará registrar una marca, se competirá en un mercado en donde la única diferencia entre nuestro producto y el de la competencia es el sabor, por lo cual inversiones en empaque, presentación y publicidad ayudarán al posicionamiento. También el tener o participar de una carnicería, deberá tener el objetivo de distinguir una ventaja favorable de nuestro producto en comparación con los demás, aquí se presenta una buena oportunidad para establecer calidades y cortes especializados de la carne de cerdo, similares a los que se manejan para los bovinos.

El paso 3: de la empacadora a los supermercados y/o salchichonerías o tienda de abarrotes, implicará contar con el transporte adecuado el cual además deberá dar distinción de los otros competidores. Para ello se deberá mantener un proceso de producción y distribución de acuerdo a la demanda y crecimiento.

El paso 4: de las carnicerías a los restaurantes y taquerías, respaldado por un proceso productivo orientado hacia el cliente, este paso brinda la oportunidad de manejar calidades y cortes, hay la posibilidad de abrir mercado en restaurantes exclusivos, como sucede con la carne de res. Una muestra de que sí se puede es el Restaurante Los Almendros, ubicado en Av. de Los Insurgentes Sur, en el se maneja el concepto de lujo y comida típica Yucateca, en donde se elaboran los tradicionales platillos con base en carne de puerco, evidentemente a un sobreprecio pero con muy buena calidad.

El paso 5: de restaurantes y taquerías al consumidor final, es el último eslabón de la cadena, la integración ideal sería que el mismo productor vendiera al consumidor, puede parecer una empresa muy difícil, sin embargo empresas líderes en todas las áreas pecuarias, demuestran que si se puede, como el Grupo Alpro, quien participa de los procesos productivos y de transformación de carne de cerdo; han incursionado en el mercado extranjero, vende productos frescos, refrigerados, cortes e incluso productos listos para la mesa²⁵. Cadenas de negocios de comida rápida nos dan una idea del concepto que se pudiera manejar por parte de productores o bien de asociaciones de los mismos, se calcula que los mexicanos en 1998 gastaron alrededor de mil 500 millones de dólares en ese tipo de comida y que el consumo va en aumento, (65) valdría la pena que productores y demás actores de la red productiva reflexionaran sobre ello. Al respecto, el concepto de taquerías con tecnología como El Jardín de los Conejos, el cual maneja un concepto similar al de McDonalds, ha sido todo un éxito, (66) y lo mismo podrían decir de otras taquerías como El Charco de Las Ranas, las que manejan el concepto de rapidez en el servicio, calidad en los productos ofrecidos y limpieza.

²⁵ www.alpro.com.mx

En México, desde el principio de la década de los noventa, la COECE como uno de los organismos que participaron en los acuerdos que se tomaron con respecto de la porcicultura en el TLCAN, manifestó su preocupación por la falta de integración vertical entre los grupos porcícolas nacionales; en nuestro país esa integración se circunscribe a los pocos estados de la república en donde se encuentra localizada la porcicultura tecnificada; a diferencia en E.U.A., Canadá y países europeos, existe un notable avance en la articulación de la cadena agroindustrial, se ha logrado mediante la formación de organizaciones en todos sus eslabones, su integración con la investigación, educación, extensión y legislación. Estos aspectos permiten crear programas de conjunto, fijar metas y armonizar conflictos entre agentes económicos. Ello significa un potencial extraordinario para desarrollar la competitividad y, probablemente, acrecentar su expansión en el mercado internacional.(67)

7.1.1.4. ANÁLISIS FODA

Con los datos que se han mencionado en éste capítulo y en los anteriores, el siguiente paso para terminar de identificar factores de competitividad en la porcicultura mexicana, sería elaborar un análisis estratégico en el que se pudieran apreciar sus fortalezas y debilidades de manera interna, así como, sus oportunidades y amenazas de manera externa. Para ello muchas empresas realizan lo que se conoce como matriz FODA, el objetivo es obtener lineamientos estratégicos que ayuden a la actividad a sacar provecho de sus fortalezas y oportunidades y a superar sus debilidades y amenazas. (61)

Es conveniente mencionar que aún y cuando se han señalado algunas deficiencias en la integración de la cadena productiva, hay que mencionar que muchas de ellas pueden ser corregidas o mejoradas y por lo cual constituyen una fuerza, ya que de no existir serían una debilidad.

FUERZAS INTERNAS:

FUERZAS:

1. Infraestructura productiva.
2. Asociaciones de productores.
3. Pie de cría de excelencia.
4. Insumos disponibles para la producción.
5. Canales de distribución establecidos.
6. Demanda constante del producto.
7. Estructuras financieras disponibles.
8. Buen clima en el país para la cría de cerdos.
9. Conocimiento de los procesos de transformación del cerdo.
10. Mano de obra calificada y disponible.
11. Nueva generación de empresarios con deseos de superarse.

DEBILIDADES:

1. Infraestructura ociosa.
2. Dependencia genética.
3. Baja capacidad empresarial y sistema de subsistencia en porcentaje elevado.
4. Excesivo intermediarismo.
5. Atribución de enfermedades (hacia el hombre).
6. Dependencia tecnológica.
7. Carencia de cultura crediticia (y además créditos caros y escasos)
8. Falta integración a la cadena productiva.
9. Presencia de enfermedades que frenan exportaciones.
10. Baja rentabilidad de la actividad.
11. Pocas estructuras asociativas entre los productores (y resistencia a las mismas).

FUERZAS EXTERNAS:

OPORTUNIDADES:

- 1- Acceso tecnología de punta.
- 2- Crecimiento sostenido.
- 3- Desarrollar la actividad tecnificada en más estados de la República.
- 4- Cultivo de insumos utilizados en la producción (cercanos a las granjas).
- 5- Tratados comerciales con otros países que brindan la oportunidad de exportar.
- 6- Posibilidad de acceder a mercados potenciales.
- 7- Fortalecer su mercado propio
- 8- Buscar alianzas entre empresas.
- 9- Campañas de erradicación de enfermedades.
- 10- Integrarse vertical y horizontalmente a su cadena productiva.

AMENAZAS:

- 1- Importaciones indiscriminadas de cerdos en pie y de subproductos.
- 2- Desplazamiento de la producción nacional debido a las importaciones, con la consecuente pérdida de planta productiva.
- 3- Introducción de enfermedades.
- 4- Implantación de legislaciones ambientales severas.
- 5- Que macroempresas extranjeras pongan más sucursales en el país.
- 6- Barreras sanitarias de nuestros socios comerciales, las cuales nos impiden la exportación.
- 7- Competencia contra productores organizados.
- 8- Importación indiscriminada de pasta de pollo, la cual ha sustituido de manera creciente a la de cerdo en la elaboración de diversos embutidos.

LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS:

- 1- Buscar esquemas de asociación entre productores y con empresas que forman parte de la red productiva, formando: Empresas Integradoras, Empresas Parafinancieras, o Fondos de Inversión y Contingencia para el Desarrollo Rural (FINCAS), por mencionar algunos modelos asociativos; estas uniones buscan el desarrollo de la empresas, fortaleciendo su presencia en el mercado, orientando su producción a la satisfacción de los consumidores finales y además contribuyen a la dispersión del riesgo financiero.**
- 2- Buscar la integración de la cadena atacando los puntos débiles de la misma, a través de proyectos de inversión. Con ello se pretende obtener una mayor utilidad por el efecto de eliminar al excesivo intermediarismo, y por la transformación del producto.**
- 3- Realizar una Planeación Estratégica de Marketing, previa planeación estratégica de las uniones de poricultores, en donde deben de establecer metas y objetivos claramente definidos, tendientes a mejorar la actividad porcina en el país. En el año 2000, la CONAPOR, ha decidido constituir a la Organización Nacional de Porcicultura y Porcicultores (ORNAPOR), organismo paralelo al primero con poderes amplios para representar y defender intereses de poricultores, además tendrá entre otros objetivos, el de lograr que se aumente el consumo de carne de cerdo, ayudar en la integración de la red productiva, así como, funcionar como órgano de consulta para los Gobiernos Federales o Estatales en todo lo relacionado con la legislación y actos que involucren a la porcicultura²⁶.**
- 4- Algo que se debe de buscar de manera urgente, es la capacitación de personal, para que se de un crecimiento sostenido se requiere de una mentalidad empresarial con sólidas bases administrativas y financieras, y que además, vea a los modelos asociativos como instrumentos indispensables para su permanencia en el mercado.**

5- Buscar nichos de mercado, en otros países, por ejemplo en Centroamérica, así como fortalecer su presencia en países asiáticos, en donde hay buenas expectativas de colocar mayores volúmenes de exportaciones. Por citar un ejemplo, la empresa panificadora BIMBO ha tenido un desarrollo sorprendente en los EUA, en donde han aprovechado la presencia de los millones de inmigrantes mexicanos, ofreciéndoles el pan que consumían en su país de origen, bajo un concepto similar las empresas de los estados libres de FPC y de Aujeszy, pudieran intentar algo parecido.

7.2. OBJETIVOS DEL MERCADEO

Como se ha mencionado a lo largo de éste trabajo, las circunstancias que rodean a la porcicultura de México, Canadá y EUA, han señalado diferencias que marcan una clara desventaja para nosotros.

Ante una situación así, los objetivos que competen a la porcicultura nacional, deben incluir a todos aquellos que ayuden a la porcicultura nacional a salir de la crisis en la que se encuentra. Ello significa aplicar procesos generales y particulares para el logro de los mismos. También hay que mencionar que el logro de un objetivo traerá la consecución de algunos más, por ejemplo, una realidad es que el consumo de la carne de cerdo está por debajo del consumo de la carne de pollo y res, de esta manera si se hace una campaña publicitaria para incrementar el consumo de la carne de cerdo, se incrementarán las utilidades de los productores, y con ello se incentivará la inversión en la actividad.

Como objetivos del marketing en este trabajo, se retomarán algunos de los planteados en el Acta constitutiva del ORNAPOR, los cuales de lograrse colaborarán de manera importante en el logro de otros fines, estos son:

²⁶ Datos proporcionados por CONAPOR.

- Aumentar el consumo de carne de cerdo y de sus subproductos.
- Fortalecer a la industria nacional, mediante la formación de asociaciones, cooperativas, comercializadoras, empresas integradoras, y demás figuras asociativas²⁷.

Para lograr esos objetivos hay que trazar metas a corto plazo para cada uno y comprometer a los participantes, para el logro de los objetivos.

7.3. POSICIONAMIENTO

Es el tercer paso de la planeación estratégica de marketing, el posicionamiento designa la imagen que tiene un producto en la mente de un consumidor, con relación a productos que compiten directamente con él. Por ventaja diferencial se entiende cualquier característica del producto que el público consumidor encuentra conveniente y distinta de la competencia. (61)

7.3.1. ¿CÓMO SE ENCUENTRA POSICIONADA LA CARNE DE CERDO EN COMPARACIÓN CON LA DE SUS PRINCIPALES BIENES SUSTITUTOS?:

Un estudio realizado en marzo de 1998, con base en 360 encuestas de una muestra aleatorias realizadas en toda la república, trató de investigar la percepción que se tiene de la carne de cerdo, los resultados fueron los siguientes: La forma en que se prefiere adquirir la carne de cerdo es fresca, seguida de procesada (embutidos); se observó que en promedio una vez a la semana se consume carne de cerdo, mientras que de pollo y res el promedio es cercano a dos días, en el caso de mariscos y pescados no llega al día, con relación a lo anterior se señaló una relación con el precio, ya que la carne de pollo se percibió como la más barata y los mariscos y pescados como los más caros; la gente prefirió adquirirla en

²⁷ Capítulo II, incisos III y XXIX, del acta constitutiva del ORNAPOR

carnicerías seguida por los supermercados; de subproductos el que más se compró es el jamón, seguido por el tocino y las salchichas; con respecto de su sabor más del 65 % opinaron que es muy bueno, de su suavidad el 60 % dijo que es muy suave y el 50 % que es saludable, con un 20 % que la supuso como mala; el estudio concluye que la principal ventaja comparativa de la carne de cerdo es su sabor, seguida por el precio, así mismo recomendaron campañas publicitarias en carnicerías y supermercados para aumentar su consumo, también se planteó la difusión de los mitos y realidades sobre la carne de cerdo ya que entre los que no consumen carne se encontró que 38 % es debido a recomendación médica y 44 % a que es perniciosa sin saber la causa del por qué. (68)

Para la elaboración de este inciso, en mayo del año 2000, y con la finalidad de seguir investigando sobre el posicionamiento de la carne de cerdo, se elaboró un cuestionario dirigido a las amas de casa, el cual se levantó en el D.F., el objetivo fue determinar el lugar que ocupa el consumo de la carne de cerdo con relación a otras carnes. Para la recopilación de las encuestas, se contó con el apoyo del grupo de economía del Dr. Meléndez, de la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, de la Universidad Nacional Autónoma de México. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Número de cuestionarios: 100

Preguntas:

	Si	No	
1. Consume carne:	94 94.00%	6 6.00%	
2. ¿Cuántos días a la semana y de que tipo?		No.	total de veces
POLLO 4 veces por semana		4	16
3 veces por semana		17	51
2 veces por semana		14	28
1 vez por semana		7	7
		102	43.59%

RES	3 veces por semana	9	27	
	2 veces por semana	15	30	
	1 vez por semana	17	17	
			74	31.62%
CERDO	3 veces por semana	2	6	
	2 veces por semana	8	16	
	1 vez por semana	18	18	
			40	17.09%
PESCADO	3 veces por semana	2	6	
	1 vez por semana	7	7	
			13	5.56%
CONEJO, VENADO				
OTROS:	OCACIONAL		5	
			5	2.14%
TOTAL			234	100%

3. ¿Cuál es la carne de mejor sabor?

CERDO	41	41.00%
RES	34	34.00%
POLLO	11	11.00%
PESCADOS	8	8.00%
No consumen	6	6.00%

4. ¿Cuál es la de mayor precio?

RES	64	64.00%
PESCADOS	15	15.00%
CERDO	11	11.00%
POLLO	4	4.00%
No consumen	6	6.00%

5. ¿En donde compran la carne?*

Supermercado	52	48.60%
Mercado	24	22.43%
Carnicería	22	20.56%
Tianguis	8	7.48%
Bodegas	1	0.93%

***Hay personas que compran en más de un sitio.**

6. ¿Conoce alguna marca de carne?

POLLO:	BACHOCO	47	47.00 %
	PILGRIM'S PRIDE	26	26.00 %
RES:	USA MEAT	4	4.00 %
CERDO:	USA MEAT	1	1.00 %
NO SABEN		22	22 %

7. Tipos de cortes en orden de preferencia:

RES:	Bistec, filete, milanesa, falda, bola, costilla, sirloin, chambarete, aguayón, molida, cuete, retazo, pulpa, agujas.
CERDO:	Costillas, lomo, chuleta, pierna, maciza, filete, espinazo, espaldilla, milanesa, molida, tocino, chamorro.
POLLO:	Pierna y muslo, pechuga, alas.

8. Subproductos que más se consumen en orden de preferencia:

RES: Hígado, panza, lengua, riñón, corazón, ubre, ojo
CERDO: Chicharrón, manitas, sesos, hígado, tripas, cabeza, buche, chorizo, corazón, moronga, longaniza, oreja, nana, riñón, lengua.
POLLO: Hígado, molleja, corazón, patas, cabeza.

9. ¿Con que carne hay que tener cuidado?

CERDO	55*	55.00%
TODA**	31	31.00%
PESCADO	6	6.00%
RES	5	5.00%
POLLO	3	3.00%

* La mayoría contestaba más de una razón: 35 contestaron de manera muy general, por ejemplo: que es mala, que transmite enfermedades o que es dañina, pero no saben por qué. 24 contestaron por la cisticercosis y 10 por el colesterol.

**Incluye a los que no consumen carne.

De los resultados obtenidos se pueden realizar las siguientes observaciones: De las personas encuestadas el 94 % consumen algún tipo de carne, entre ellas el mayor consumo favorece a la carne de pollo con un 43.59 %, seguido por la carne de res con un 31.62 % y en tercer lugar la carne de cerdo con un 17.09 %.

Al preguntarles que tipo de carne preferían por su sabor, el 41 % contestó a favor de la carne de cerdo, el 34 % por la carne de res, solo un 11 % por la carne de pollo. La carne de cerdo esta posicionada como la más rica, ello representa una ventaja diferencial que debe ser tomada en cuenta. Con respecto de este punto, se han dado algunos casos de mercadotecnia que bien pudieran orientar a futuras campañas para el consumo de carne de cerdo, un ejemplo lo tenemos cuando McDonalds sacó a la venta una hamburguesa de res y alga marina, la cuál se mantuvo en el menú mientras se buscó satisfacer las quejas de los grupos en pro de la salud que acusaban a la industria de la comida rápida de no ofrecer

opciones bajas en grasa. Lo que ocurrió es que la McLean De Lujo, nombre con el que se le promocionó, promediaba de 5 a 8 ventas por local por día, por lo cual se le eliminó del menú. La conclusión a la que llegó McDonalds es que los consumidores no estaban interesados en un producto "saludable", la gama de atributos que el comprador apreciaba eran: en primer lugar el sabor, seguido por la seguridad, apariencia, facilidad de preparación y nutrición, en ese orden. (62)

Sobre el precio el 64 % coincidió en que la carne de res, en general, era la más cara, seguida por los pescados con un 15 %, en tercer lugar por la carne de cerdo con un 11 % y la carne de pollo con solo el 4 %.

En cuanto al lugar, a donde acuden a la compra de las carnes, los supermercados se encontraron con el 48.6 % de la preferencia por parte de los consumidores, seguido por el mercado y tianguis con el 22.43 % y el 20.56 % respectivamente. En el Taller Internacional sobre Alianzas Comerciales en el Mercadeo de Alimentos, celebrado en la ciudad de México en noviembre de 1999, en la ponencia sobre las "Tendencias Mundiales del Mercado Alimentario", se señalaba el crecimiento extraordinario que han presentado las cadenas de supermercados, traspasando inclusive sus fronteras y realizando alianzas estratégicas con otras cadenas de supermercados; México no ha sido la excepción a esa tendencia, ahora tenemos a Carrefour, Price, Auchan y otras cadenas extranjeras, además de las ya establecidas en el país. Sin lugar a dudas la tendencia es que en este tipo de establecimientos se de la comercialización más importante de los productos cárnicos, y también orienta hacia donde se debe dirigir la publicidad para aumentar el consumo de carne de cerdo.

Con relación al conocimiento de marcas registradas de cárnicos, el 73 % se concentraron en dos marcas de carne de pollo, Bachoco y Pilgrim's Pride, mientras que de carne de res y de cerdo solo se conoce la marca USA MEAT, la cual es de importación y se encuentra a la venta únicamente en supermercados. Las razones que tendría un consumidor para comprar una carne de marca son: identificarla más rápidamente, les garantiza calidad

y les ahorran tiempo entre otras ventajas. (61) Aquí hay mucho camino por recorrer por parte de los productores nacionales si quieren ser competitivos, además deben de recordar que muchas veces el que llega primero es el que se queda en la mente de las personas más tiempo. Además desde el punto de vista de los vendedores, las marcas pueden ser promovidas, se reconocen fácilmente al ser exhibidas en una tienda o incluidas en la publicidad, con el uso de marcas se reduce la comparación de precios, y finalmente las marcas pueden darle prestigio a los productos (61).

La gente conoce más variedad de cortes de carne de res, seguido por los cortes de carne de cerdo, sin embargo en relación con los subproductos cárnicos, la gente consume más de cerdo que de res; mientras que la variedad de cortes, de la carne de pollo y de sus subproductos es muy limitada.

Un aspecto importante que quizás pudiera explicar por que su consumo está por debajo de la carne de res y pollo, tomando en cuenta que es la más gustada y que tiene un precio intermedio entre las otras carnes, se relaciona con la idea difundida de que la carne de cerdo es dañina. En este sentido el 55 % de las personas contestaron que la carne de cerdo es "mala", sin saber por que, o bien que es transmisora de enfermedades, sobretodo del cisticerco, y algunos otros por su contenido en colesterol. Éstos resultado muestran que la carne de cerdo esta mal posicionada en ese sentido con relación a sus productos sustitutos.

Un aspecto importante que se empieza a observar de manera creciente en los supermercados, es la presentación de cortes con un valor agregado, por ejemplo Pilgrim's Pride ha introducido al mercado pechugas y alas de pollo adobadas, listas para freírse; de carne de res, la empresa Su Karne del norte del país, ha introducido presentaciones tipo "alambre", también listas para el sartén y de carne de cerdo, la empresa TYC de Puebla, introdujo cecina enchilada. Como se ve los "Productores de Alimentos" han empezado a ofrecer al consumidor productos comestibles con un valor agregado, con mayor vida en anaquel, más variedad, con la facilidad de prepararse y en empaques más llamativos. Es

probable que aquí se empiece a dar la lucha comercial en muy poco tiempo. Esto que ahora para la mayoría de porcicultores representa una desventaja, bien lo podrían convertir en una fortaleza, tal es el caso de empresas que tienen que manejar y cuidar el prestigio de una marca.

El cuadro 50 muestra los productos de origen porcino disponibles en el supermercado (sin contar a los embutidos), es de observarse que hay poca variedad de los mismos, y que algunos de ellos no son atractivos a la vista, ello refuerza las ideas vertidas anteriormente con relación a la promoción que se puede hacer de esos productos. Los embutidos de origen porcino han disminuido, mientras que los de ave han proliferado, ahora en los anaqueles se observa que todas las marcas manejan su línea de pavo y cada vez son más, ellos le siguen sacando provecho al posicionamiento que tiene esa carne entre los consumidores, como un alimento de fácil digestión, sin grasa y por lo tanto "saludable". Los porcicultores de los EUA, al tener identificada la situación anterior, a partir de 1987 lanzaron una publicidad, en donde posicionaron a la carne de cerdo entre la población, como "La otra carne blanca", haciendo alusión a la carne de pollo, los éxitos obtenidos han sido muy satisfactorios. (61) De hecho el eslogan "La otra carne blanca" es de los más reconocidos en la Unión Americana, lo que habla del impacto que ha tenido²⁸, pero además la NPPC ha anunciado una nueva campaña en donde tratarán de cambiar el parecer de la gente con respecto de la parte del eslogan que decía "la otra", ahora saben que la percepción de la gente ha cambiado y es hora de promocionar a la carne como la mejor y más sabrosa²⁹.

²⁸ www.PorkBoard.org/0000612Adslogan.htm

²⁹ www.porkboard.org/NEWS/000303%20advertising%20campaign.htm

7.4. MERCADO META Y DEMANDA DEL MERCADO

Es el cuarto paso de la planeación estratégica; en el Taller Internacional sobre Alianzas Comerciales en el Mercadeo de Alimentos, realizado en la Cd. de México en noviembre de 1999, se comentaba acerca de cómo ha cambiado la demografía en el mundo y como eso puede afectar la demanda de los consumidores, también se mencionaba acerca de cómo han cambiado los gustos a través de las generaciones, encontrándose que lo que consumen ahora nuestros hijos no es lo que consumíamos nosotros a su misma edad.

Lo mencionado anteriormente obliga a los productores y a la industria de la transformación a replantear su mercado meta, es decir a que población es a la que quieren llegar y por que medio. Ello va de la mano con lo que se mencionaba al principio de este capítulo con relación a la tendencia de ser productores de alimentos y no solo de carne. Ahora la producción debe ir encaminada a satisfacer las exigencias de los consumidores por variadas y extravagantes que éstas puedan ser. Retomando la campaña de los porcicultores de los EUA, ellos toman como mercado meta a toda la familia, sus promocionales "Give your kids a taste of today's pork and beans" Pork The other White Meat. (61) Hacen alusión a que, si el producto es bueno para los niños, por lo tanto también lo será para los adultos. En México debe ser de manera similar, si el objetivo es aumentar el consumo de carne de cerdo, entonces el mercado meta debe ser toda la familia en su conjunto.

También es posible que se de cierta segmentación como pudiera ser, el atacar su consumo en restaurantes de lujo, ofreciendo calidad y variedad (cortes), como los hay para la carne de res.

La demanda es un elemento fundamental en la planeación del marketing, su pronóstico ayuda a calcular ventas y éstas a su vez son el fundamento para la elaboración de presupuestos y de la planeación operativa. El potencial de mercado es el volumen de ventas totales que venderían el conjunto de empresas en determinado periodo, bajo condiciones ideales. (61)

En México según datos de 1999 de la SAGAR, se estimó que el consumo anual *per capita* de carne (pollo, res y cerdo) fue de 43.54 kg, de los cuales el cerdo participó con 8.2 kg por habitante al año, es decir tuvo una participación en el mercado aproximada de 18.83%. Mientras que el consumo *per capita* de carne de pollo por habitante al año se ubicó en 19.54 kg, es decir participó en el mercado con el 44.88 %³⁰, y la carne de res presentó un consumo per capita de 15.8 kg por habitante al año, lo que significó una participación del 36.29 %³¹. Por el método de derivación directa (61) es fácil predecir que su potencial de ventas puede ser hasta de 35 kg más sumados a los que ya tenía, es decir, el equivalente a lo que aportan sus productos sustitutos en el consumo total de carne, claro que eso supone una situación ideal, muy difícil en la vida real, sin embargo al recordar que en 1983 el consumo per capita de carne de cerdo fue de 20.4 kg es muestra del potencial que se puede recuperar. Además como la misma SAGAR ha señalado, la disminución en el consumo de carne de cerdo significó un aumento en el consumo de la carne de pollo, lo que indica unas elevadas elasticidades cruzada y precio de la demanda de esta carne.

³⁰ www.sagar.gov.mx/users/subag/dgg/bovproy.htm

³¹ www.sagar.gov.mx/users/subag/dgg/polloproy99.htm

7.1.4. MEZCLA DE MERCADEO

Es el quinto paso de la planeación estratégica y en el se hace uso de la información obtenida en los pasos anteriores, en el se dará la combinación de los factores producto, precio, plaza y promoción para obtener el éxito de los objetivos planteados:

Producto: Como se señaló la marca es de suma importancia para el consumidor así como para el productor. Como lo muestra el cuadro 50, ya hay en el mercado algunos productos de cerdo con marca y con características propias en su empaque, lo urgente sería lanzar una campaña publicitaria a nivel nacional, promoviendo el consumo de la carne de cerdo, ello facilitaría la oportunidad de desarrollar más productos con mayor calidad, con mejor presentación, con más variedad y durabilidad, como está sucediendo con la industria avícola.

Precio: Como se señaló la tendencia es producir alimentos, con un mayor precio pero con las características que el consumidor final está deseando en cuanto a sabor, color, presentación, durabilidad etc. (62) Lo importante entonces sería que precio y producto de cerdo ofrecieran un valor agregado con respecto de sus bienes sustitutos, un valor agregado fácil de cubrir es el adicionar recetas en la compra del producto. (68)

Plaza: Como ya se ha mencionado, en el Taller Internacional sobre Alianzas Comerciales en el Mercadeo de Alimentos, se habló largamente de las tendencias mundiales del comercio de alimentos, se señalaba el crecimiento que han tenido, en el mundo, las cadenas de hipermercados, llámense Carrefour, K-Mart, etc. México no es la excepción, por ello la distribución de los productos debe abarcar al menos las cadenas de hiper y supermercados que se encuentren en el país, es de suponer que se debe de contar con un sistema de distribución eficiente para lograrlo y que en caso necesario será prioridad buscarlo vía recursos propios o vía crédito. También en estos lugares se debe de concentrar buena parte de la promoción del producto.

Promoción: Este es un punto clave del que se le tiene que sacar provecho, como se ha demostrado, la carne de cerdo está posicionada como la más sabrosa, y el sabor es uno de los factores determinantes de compra, por ello es fundamental que en la promoción se destaque esa característica. La CONAPOR, CMP, CANIFARMA sección veterinaria, CANACINTRA sección alimentos balanceados, e industrias procesadoras, están elaborando promocionales tendientes a elevar el consumo de la carne de cerdo, ello demuestra que hay cierta reacción del medio ante los cambios que se están dando, lo importante será ver el lapso de tiempo que transcurre en lo que aparecen, por cuanto tiempo los sostienen, y de que manera lo hacen.

Es obvio que el plan estratégico de marketing que aquí se ha descrito, es una guía que señala la situación que guarda la porcicultura nacional actualmente y los objetivos que se persiguen de manera general, para el cumplimiento de los mismos deberán de ir acompañados por objetivos específicos, acciones, tiempos y responsabilidades para el logro de cada uno de ellos. (61)

8. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

8.1. DISCUSIÓN: "SIMILITUDES Y DIFERENCIAS DE ALGUNOS ASPECTOS DE LAS POLÍTICAS EXTERIORES, COMERCIALES, FINANCIERAS Y MONETARIAS DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL NORTE"

Como se plantea a lo largo del capítulo, una convergencia se ha dado en el terreno de la política comercial y de la política exterior, en donde los tres países tienen firmado un tratado comercial, que viene a reforzar el modelo neoliberal adoptado por ellos en diferentes etapas y circunstancias.

Para los Estados Unidos de América les significa mantener un desarrollo interno sostenido y ejercer su influencia económica en el mundo, muy particularmente con México buscaban, más que un acuerdo comercial, sobre todo un foro en donde se incluyeran temas como el medio ambiente, la migración y el narcotráfico.

Para Canadá le significa tener mayor certidumbre en el comercio con su principal socio, evitando la parcialidad con la que el Gobierno de Estados Unidos aplica las normas comerciales, por otro lado fortalece su política multilateralista que le da fuerza en el exterior y a la vez lo protegen de la influencia de su país vecino. Así mismo, siendo un país con tradición exportadora, garantiza el acceso a mercados para su producción.

Para México adoptar esa política comercial y exterior ha sido cuestión de estrategia y sobrevivencia, sobre todo porque a raíz de los paquetes financieros que ha recibido para hacer frente a sus obligaciones, a tenido que implementar ese modelo de manera acelerada. El cambio ha sido doloroso y precipitado para varios subsectores nacionales, entre ellos la poricultura, en donde la apertura a contribuido al deterioro de la actividad.

Los EUA, la economía más poderosa del planeta, ha presentado crecimiento sostenido durante prácticamente toda la década de los noventa, con una tasa de inflación y de interés bajas, lo que ha estimulado a los inversionistas de ese país. Canadá ha mostrado indicadores muy parecidos a los EUA, confirmando, que su plan de desarrollo depende, en gran parte, de su relación comercial con los EUA. Mientras que en México, las crisis financieras recurrentes han afectado fuertemente su estabilidad económica, provocando eventos como: desempleo, elevadas tasas de inflación y de interés, pérdida del poder adquisitivo del salario y una grave crisis bancaria.

Las medidas adoptadas por México, en política financiera y monetaria parecen empezar a dar fruto, para el año 2000 se espera una inflación de un solo dígito, que, en la medida que se logre abatir ésta, mantendrá a la economía con buenas expectativas de desarrollo; para ello la reactivación del crédito, la creación de empleos y la capacidad de adaptarse a los cambios que demuestren los empresarios, será fundamental para mantener un equilibrio adecuado de la economía. Sin embargo, los pronósticos en economía, indican que hasta el 2003 o el 2004 será cuando México alcance a tener controlada la inflación, de manera similar a los socios comerciales.

El cuadro 51, nos muestra en primer término, el crecimiento promedio de 1991 al 2000 de las economías de los países del TLCAN, medido a través del PIB real. Bien vale la pena explicar, que un crecimiento como el de México de 3.45 % en promedio durante el periodo referido, no es, en nuestro caso mejor que el 2.66 % y el 2.17 % presentado por los EUA y Canadá respectivamente. La razón se puede apreciar claramente si se analizan los datos del crecimiento a lo largo de los años (ver cuadros 1, 2, 3), lo primero que contrasta es que en nuestro país en 1995 hubo una caída del PIB real de 6.2%, que aún y cuando en 1996 creció 5.1 % no alcanzó para reponer la pérdida del año previo, en segundo término ese mismo comportamiento es indicativo de que la economía ha crecido sin control y de manera inestable; una tercera observación surge de la relación que hay entre el crecimiento del PIB real y el aumento de la demanda doméstica, un aumento fuerte de la demanda

doméstica puede generar inflación, tal como ha sucedido en México, mientras que, en contraste, los EUA y Canadá, han mantenido un crecimiento estable y sostenido, cuando se ha presentado peligro de sobrecalentamiento de sus economías la FED y el Banco de Canadá aumentan un poco sus tasas de interés, como medio para frenar un poco las inversiones y así desacelerar el crecimiento.

El segundo indicador, al que se hace referencia en el cuadro 51, es al índice de precios al consumidor, tomado como medida de la inflación. En el se observa una clara desventaja de México con respecto de los EUA y Canadá, mientras que aquí ha crecido 18.11 % en promedio durante el periodo de 1991 al 2000; en ese mismo lapso en EUA y Canadá han presentado inflaciones del 2.69 % y del 1.81 % respectivamente, es decir nuestra inflación ha sido 673 % mayor a la de EUA y 1,000 veces más grande que la de Canadá. La inflación es un indicador básico para el desempeño de las economías, mientras no se controle afecta directamente, a la base monetaria y a las tasas de interés, además como el salario no ha crecido al mismo ritmo de la inflación, el poder adquisitivo de la moneda se ha deteriorado contrayendo al mercado interno y afectando a la porcicultura. Asimismo la mayor inflación impacta sobre los costos aumentándolos notablemente, lo que determina menor competitividad con relación a los socios comerciales.

La tasa de interés real en México ha sido 300 % más cara que la de EUA y 180% mayor a la de Canadá, clara desventaja en nuestra contra ya que configuran costos financieros mayores que restan competitividad al sistema porcícola nacional con relación a ese renglón, que además se agudiza por lo delicado de la situación bancaria, en donde los créditos a determinadas actividades están seriamente restringidos. En el mismo cuadro 51, se observa un comportamiento similar de la base monetaria M1 con respecto de la inflación, ambas se relacionan, tanto es así que la restricción de M1 mediante los "cortos", ha sido la medida adoptada por el BANXICO, para controlar a la inflación.

Con relación a los aspectos de las políticas comercial, exterior, financiera y monetaria en los países del TLCAN, se puede decir que la inestabilidad económica presentada en forma de crisis recurrentes en nuestro país, aceleró la apertura comercial que junto con el deterioro de nuestras variables macroeconómicas, han contribuido al deterioro de la porcicultura; actividad que no ha respondido a los cambios que demanda la apertura comercial.

8.2. DISCUSIÓN SOBRE LA PORCICULTURA MUNDIAL, LA DE AMÉRICA DEL NORTE, CON SUS EVOLUCIONES Y TENDENCIAS.

En el ámbito mundial la carne de cerdo es la más consumida, aportando aproximadamente el 40 % de las carnes producidas; el país más productor es China, sin embargo todo es para autoconsumo, por ello los EUA quien es el segundo productor mundial, se ha convertido en el líder en cuanto a exportaciones se refiere, ello lo aprovecha para sostener el desarrollo de su porcicultura, así como para influir en calidad y precio en los mercados en los que incursiona. Una tendencias que se observan sobre todo en EUA y Canadá es la concentración de la producción en grandes empresas y de manera creciente bajo el sistema de tres sitios, logrando con ello un mejor control de las enfermedades y una especialización del trabajo; la producción en países desarrollados esta dirigida a satisfacer las necesidades del consumidor y ese es el enfoque que prevalecerá en el futuro. El cuidado del medio ambiente en los países del primer mundo es parte importante para el desarrollo de sus porciculturas, y aunque actualmente la conservación del medio configura mayores costos de producción para ellos, en un futuro cercano puede representar barreras al comercio con los países que van a la zaga en esa cuestión, como México y esa ventaja aparente que hoy se tiene, por no tener nosotros gastos en la conservación del medio ambiente, se puede volver desventaja.

Las fusiones nacionales y transnacionales entre empresas buscarán la supremacía en el mercado; la variedad de productos con mayor vida en anaquel, con mejor presentación y variedad será lo que prevalecerá en el comercio de la carne de cerdo. Como principal rival tendrán al desarrollo presentado por la avicultura, el cual se presenta como un producto sustituto a mejor precio.

En cuanto a la porcicultura de América del Norte, los EUA están decididos a permanecer como los abastecedores número uno de carne de cerdo en el mundo, para lograrlo cuentan con costos de producción bajos, ello les permite comportarse como fijadores de precio al ofrecer productos porcinos más baratos, como ha pasado en nuestro país; mantienen una campaña publicitaria permanente para estimular el consumo de su mercado interno, incorporan estrictas normas de calidad a su proceso productivo, y además están integrados a su cadena productiva lo que les da fortaleza interna y externa en sus acciones. México por su cercanía y por el tratado comercial, representa un mercado muy atractivo para sus exportaciones e inversiones, como ha sucedido hasta la fecha y por lo cual se espera que siga con esa tendencia.

Canadá se mantiene como país exportador de productos porcinos, creciendo principalmente a expensas de su relación con los EUA, sin embargo por el crecimiento en inventario y producción que ha presentado en los últimos años, así como por su reconocida tecnología, no es remoto que sus exportaciones hacia México se incrementen.

La porcicultura mexicana desde 1984 hasta 1992 mantenía un decremento de su inventario, a partir de ese año ha crecido muy lentamente. La producción de carne, ha crecido a un promedio anual de 2.75 % en los noventa. Cabe recalcar que año con año se ha ido perdiendo mercado interno ante las importaciones, lo que hace suponer que no se ha tocado fondo en la actual crisis por la que se atraviesa; ese comportamiento es influido por varios factores, el determinante del precio interno de cerdo en pie esta dado por el precio del cerdo en pie de importación y mientras ellos tengan mejores costos de producción que los nuestros, el desplazamiento de la porcicultura poco competitiva irá cediendo ante ellos.

Otro aspecto que resta competitividad a la porcicultura mexicana con relación a la de los socios comerciales, es que aquí el 28 % de la producción es aportado por el sistema de subsistencia, un tipo de explotación con parámetros productivos y reproductivos muy deficientes, el cuál además representa un peligro sanitario. México no produce los insumos suficientes que se usan en la producción porcina, hay cuestiones topográficas y climáticas que favorecen la producción de ellos en los EUA, nuestros poricultores tienen importarlos a un precio mayor el cuál repercute en los costos de producción, como sabe el costo de la alimentación representa del 62% al 80 % dentro de la estructura de costos de una empresa porcina; al utilizar maíz y soya en la elaboración de raciones, nuestro costo es mayor en 21.82 % a un 27.81 % en comparación con los EUA, mientras que, si la ración es a base de sorgo y soya el costo es mayor en nuestro país 22.12 % a 28.34 %, dependiendo de la etapa productiva para la cual se prepare la ración.

En cuanto a los costos de producción, se han reportado desventajas importantes para nuestro país, en el ejercicio realizado en el capítulo 4, se encontró que el costo de producción del sistema tecnificado mexicano era superior 10.52 % al reportado como Iowa Mega y 7.72 % superior al costo reportado para Canadá; mientras que nuestro sistema semitecnificado mostró costos 14.69 % a 28 % más elevados a los reportados por EUA y hasta 24.77 % superiores a los de Canadá. De esos datos se puede confirmar la tendencia observada en el país, en donde el peso específico de la porcicultura tecnificada va en aumento, mientras que el sistema semitecnificado va desapareciendo.

Las diferencias en cuanto a inventario y producción, en los países analizados se señalan en el cuadro 52, para el año de 1999, se aprecia que el inventario y producción de los EUA es muy superior al presentado por México y Canadá; la eficiencia productiva medida a través de la tasa de extracción también es muestra de una desventaja de nuestra porcicultura, sobretodo afectada por el sistema semitecnificado y por el de subsistencia.

8.3.DISCUSIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES DEL TLCAN

En México la balanza comercial de productos derivados del cerdo se ha mantenido históricamente deficitaria, en 1999 alcanzó 274,500 ton, cifra que represento el 23.23% del consumo en nuestro país. Las importaciones han aumentado de manera constante, únicamente se ha presentado contracción de éstas, cuando por las crisis económicas se ha devaluado el peso, pero nunca se ha alcanzado un saldo superávitario. Las importaciones de México provienen un 90 % de EUA, de las 400,211 ton que exportaron en 1999, nuestro país absorbió cerca de 269,550 ton lo que equivale al 67.35 % de sus exportaciones, es decir somos su principal destino; mientras que nuestras exportaciones son principalmente a Japón. Como se observa el TLCAN en ese aspecto, no ha dado resultado para los porcicultores nacionales, ya que el flujo ha sido unilateral, de ellos hacia nosotros. El cuadro 53, figura 6 y el cuadro 54, figura 7, muestran al comportamiento de las importaciones y exportaciones, respectivamente, en ellos se hace una relación con los años en donde se han presentado fenómenos económicos que han influenciado su comportamiento.

Los EUA, a partir de 1995 han presentado una balanza comercial de productos porcinos con un saldo superávitario, que se ha ido incrementando año con año, sin embargo aún de 1991 a 1994, años en que mantenían un saldo deficitario, el porcentaje de importaciones con respecto de su consumo nunca excedió el 3 %. Tienen como su principal destino de exportaciones a México, seguido de Japón y Taiwan. Mientras que sus importaciones son principalmente de Canadá.

Canadá es un país con tradición exportadora y siempre han mantenido una balanza comercial de productos de origen porcino superávitaria, la cual ha ido en aumento año con año, la composición porcentual de las importaciones dentro de su consumo nunca ha llegado al 3 %, lo que indica que su producción en realidad es suficiente para abastecer a su demanda interna y con ligeros excedentes para la exportación.

El cuadro 55 muestra la balanza comercial de los tres países, así como la composición porcentual de su consumo total anual. Como se mencionó en los párrafos anteriores México es quien actualmente presenta una balanza comercial deficitaria y una creciente participación porcentual de las importaciones dentro de su consumo.

8.4.DISCUSIÓN SOBRE EL CRÉDITO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS PORCINAS DE LOS PAÍSES DEL TLCAN.

Los problemas económicos que México a presentado, han recaído en un factor que se considera de vital importancia para el desarrollo de toda actividad productiva, el crédito. Como consecuencia de las crisis se ha dado un debilitamiento de las estructuras financieras del país y el retiro del crédito al sector primario ha sido evidente, los factores que han influido en ese comportamiento han sido responsabilidad de la banca, de los productores y de su entorno económico. Los créditos otorgados a la porcicultura tienen una baja participación dentro del universo de créditos otorgados al sector primario, incluso en años como 1996 y 1997 se ha dedicado a la reestructuración de los mismos, sin que la actividad haya recibido dinero fresco.

La tasa activa real cobrada a los créditos en nuestro país en 1999, fue 300 % superior con relación a la tasa activa real cobrada en los EUA, las variaciones en años anteriores han ido de la mano con las crisis financieras, por lo que su inestabilidad ha sido mucha, al igual que la incertidumbre de quien solicita el crédito. Situación que contrasta con las tasa bajas de interés que se manejan en los EUA y Canadá, derivadas a su vez de su estabilidad económica.

El estudio de las empresas porcinas que han solicitado crédito, a través de las encuestas de rentabilidad que FIRA - BANXICO ha realizado los años de 1994, 1995, 1996-97 y 1998, arrojan datos interesantes para el manejo del crédito. Hay que señalar que las empresas son de ciclo completo y de los tres sistemas productivos presentes en el país.

Los créditos a la porcicultura de 1991 a 1998 solo representaron el 3.62 % del total de créditos que han salido con recursos del fideicomiso, lo que representa una participación muy baja en ese concepto. El cuadro 56 muestra el resumen de los resultados obtenidos, se aprecia que a la medida productiva con un promedio de 1,289 kg por vientre al año, parámetro bajo si consideramos a los señalados en el cuadro 11, en donde el sistema tecnificado maneja de 18 a 22 cerdos vendidos por vientre al año, si estos se vendieran con un peso de 100 kg aportarían de 1,800 a 2,200 kg por vientre al año. Sin embargo hay que considerar que en las encuestas participaron granjas de todos los sistemas de producción.

Un aspecto sobresaliente de estas encuestas, proviene de la mano de obra que se genera en esta actividad, el resultado obtenido de las encuestas fue de 20.1 jornales por tonelada vendida, tomando el promedio de 536.5 ton vendidas, por una granja que en promedio tiene 357 vientres, anualmente se estaría dando el empleo equivalente a 10,784 jornales, si consideramos a una jornada de trabajo como 8 horas diarias, es decir un día de trabajo, tenemos que al año cada granja da empleo fijo a 30 personas. Es decir las explotaciones porcinas tienen un alto componente social desde el punto de vista de generación de empleos; si recordamos la contracción sufrida por la porcicultura, en donde se ha perdido cerca del 40 % de su planta productiva, los empleos que se han perdido son de magnitud muy importante.

Una encuesta de rentabilidad tiene la finalidad de señalar, si realmente la empresa que ha sido analizada tiene la capacidad de generar ganancia a sus dueños, los cuales tendrán las opciones de invertir para mejorar, invertir en otra actividad o bien cerrar el negocio, además esos resultados sirven como ejemplo para inversionistas, y también para los bancos, los cuales realizan el análisis para incluir a las actividades con buenos

parámetros dentro de sus líneas de crédito o bien para eliminarlas de las mismas. La razón financiera de liquidez obtenida en las encuestas fue de 14.2 veces y la razón de endeudamiento fue del 21.6 %; al dueño le indica que tiene dinero de manera constante para cubrir sus compromisos urgentes (liquidez) y que no ha endeudado a su empresa de manera que le quite el sueño; mientras que al banco le informan de una actividad con un flujo de producción que genera flujos de capital de manera constante, y que a su vez tiene activos suficientes que respaldan a las deudas que ha contraído la empresa.

Las razones de rentabilidad indican que la actividad está generando utilidades, sin embargo una razón de utilidad sobre el costo total de 17.1 %, o la razón de rentabilidad de la inversión con un 13 % y la de rentabilidad del capital contable con 13.4 %, pueden estar por debajo de los rendimientos que el dueño espera obtener, por desarrollar una actividad que esta expuesta a múltiples factores de riesgo. Por su lado los bancos ponen mucha atención a estos indicadores, ya que en este caso se rompe el esquema de mayor ganancia cuando el riesgo es elevado, aquí hay poca ganancia con alto riesgo.

Los factores de riesgo se disminuyen cuando los parámetros cualitativos de la empresa están bajo el enfoque de una administración empresarial y cuando cuentan con los adelantos tecnológicos en su producción. Estos parámetros suponen para el dueño una capacitación permanente que le puede significar su permanencia en el mercado, mientras que para los bancos significa, en muchas ocasiones, el otorgar o rechazar un crédito. Un detalle que vale la pena señalar, es que esos parámetros cualitativos pueden considerarse como conceptos de inversión dentro del proyecto que se maneje para una granja, de ese modo el dueño no tiene pretexto para no contratar asistencia técnica, a un administrador o para modernizar su granja, de hecho los créditos que salen con recursos del FIRA - BANXICO comprometen a los bancos, a que, en su contrato incluyan cláusulas como que el productor contrate asistencia técnica especializada. En los futuros créditos otorgados a la porcicultura se debe de incluir la participación de productores, especialistas y bancos para el mejor manejo de los mismos.

Un aspecto muy importante que debe ser considerado para futuras investigaciones y que bien podría ayudar a resolver el problema del crédito a la porcicultura, es el aspecto relacionado con la formación de asociaciones como los fondos de inversión y contingencia, empresas integradoras y todo aquel tipo de asociación que de certidumbre a bancos y empresarios en el manejo del crédito, y que, por su misma formación facilita la obtención del crédito a la vez que divide y diluye el riesgo entre las instituciones participantes, sean bancos, productores, proveedores, etc.

8.5. DISCUSIÓN SOBRE LA COMERCIALIZACIÓN.

La comercialización de los productos porcinos es otro de los puntos de competitividad en donde se señalan factores que desfavorecen a nuestra porcicultura con relación a la de nuestros socios comerciales. En nuestro país el 28 % de la producción es aportado por el sistema de producción de subsistencia, el cual dentro de su cadena productiva presenta gran cantidad de intermediarios así como el uso ineficiente de los recursos productivos, ya que carecen de tecnología y de asistencia técnica.

Las encuestas de rentabilidad de FIRA- BANXICO, señalan una relación entre las variables de tecnificación e integración a la cadena productiva con los parámetros de rentabilidad, siendo que, a mayor tecnificación e integración a su cadena productiva mayor rentabilidad se obtiene en las empresas, como es el caso de la porcicultura ubicada en el estado de Sonora. En contraste y de manera general en los EUA y Canadá se presenta una eficiente integración a su red que da fortaleza a su actividad.

En cuanto al posicionamiento de la carne de cerdo, los resultados obtenidos en las encuestas realizadas son los siguientes: De las personas encuestadas el 94 % consumen algún tipo de carne, entre ellas el mayor consumo favorece a la carne de pollo con un 43.59 %, seguido por la carne de res con un 31.62 % y en tercer lugar la carne de cerdo con un

17.09%; de éste último el porcentaje resulta inferior en un 5 % al reportado por Sagarnaga *et al* (1994) y casi 3 % superior al reportado por Martínez (1998).

En las encuestas se encontró que la carne de cerdo es la preferida en cuanto a su sabor; Martínez (1998) en su investigación encontró que de las personas que consumen carne de cerdo el 65% la encontraron como de sabor muy bueno a excelente. Ello es muestra del aprecio que se tiene por esa carne y a la vez es una fortaleza a la cual se le debe sacar provecho.

Se encontró que la carne de cerdo se ubica después de la carne de res y del pescado, como la más cara, lo cual coincide con los resultados de Martínez (1998), solo que en su trabajo la carne más cara es el pescado seguido por la de res; en ambos trabajos la carne de pollo se percibe como la más barata y como la de mayor consumo, en el estudio "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de porcino en México" de la SAGAR (1998) se señalaba a la carne de pollo con una elasticidad precio de la demanda elevada.

Se encontró que la gente hace sus compras de carne preferentemente en los supermercados 48.6 %, seguida por los mercados 22.43 % y carnicerías 20.56 %; resultados que se acercan a los reportados por Martínez (1998) encontró que 54 % prefería comprar en mercados y carnicerías y 42 % en supermercados; resultados muy parecidos que marcan la tendencia a comprar cada vez con mayor frecuencia en grandes establecimientos.

En cuanto al conocimiento de marcas de cárnicos, sin considerar embutidos, es evidente la falta de productos con marca registrada en los mercados, las marcas mejor posicionadas entre la gente son las de carne de pollo, mientras que de res y cerdo prácticamente no se conocen, con excepción de una marca de importación que ha sido introducida en algunos supermercados y restaurantes.

En cuanto a los cortes de carne y subproductos consumidos por las personas, los de cerdo y res aventajan con mucho a los de pollo. Ello es muestra de la variedad que hay para escoger cuando se consume productos de origen porcino, ello también representa otra fortaleza que se puede aprovechar.

Un aspecto contra el cual se tiene que luchar, si se quiere llegar a recobrar el consumo de carne de cerdo que se tuvo a principios de los ochenta, está relacionado con la percepción que tiene la gente de que la carne de cerdo es mala, se encontró que un 55 % considera que la carne de cerdo puede ser dañina, aunque las razones que aludieron son erróneas; los resultados de Martínez (1998) en este sentido son todavía más preocupantes, ya que reporta que incluso por prescripción médica ha disminuido su consumo. Sin duda este es uno de los retos a vencer, y solo con la participación de todos los involucrados en la red productiva se podrá lograr.

8.6.CONCLUSIONES.

En efecto la firma del TLCAN, ha contribuido al deterioro de la porcicultura nacional, la cual ha sido poco competitiva con relación a la de los socios comerciales; en México la dependencia alimentaria empieza con la importación de insumos, mientras que los socios comerciales son autosuficientes; las importaciones de productos y subproductos derivados del cerdo han crecido de una manera desproporcionada y en ocasiones bajo prácticas desleales, en ese aspecto los esfuerzos de los porcicultores por disminuir ese flujo han sido infructuosos y la pérdida de la planta productiva nacional ha sido considerable. A ello hay que sumarle factores como la inestabilidad económica del país, la falta de capacidad de algunos productores para reaccionar a tiempo ante el cambio, y la presencia de enfermedades como la FPC y Aujeszky que han contribuido a que el TLCAN en esta actividad no haya tenido el impacto positivo que se esperaba.

Las acciones que deben tomar los porcicultores son muchas y de carácter inmediato, se debe erradicar a las enfermedades que frenan el comercio entre los países del TLCAN, se debe incorporar al sistema de subsistencia a un sistema con respuesta competitiva; las propuestas para la reactivación del crédito deben ser compartidas entre productores e instituciones participantes; la integración a la red productiva debe ser urgente en la labor de obtener mejores ganancias y debe ser compartida a través de la formación de asociaciones, cuando se carezca de la posibilidad de realizarlo por si mismo; la promoción del consumo de carne realizada en los EUA es muestra de lo que se podría hacer aquí. Además se deben de retomar los lineamientos estratégicos que se derivan del análisis de sus fuerzas y debilidades, y de sus oportunidades y amenazas.

Las investigaciones sobre esquemas asociativos, cuidado del medio ambiente y legislación, serán parte importante en el futuro de la porcicultura nacional, actividad que además presenta un elevado componente social por la mano de obra que genera y por lo cual debe subsistir.

CUADROS

Cuadro 1
Indicadores económicos seleccionados de México 1991-2000

	Prom										
Indicador	1991-2000	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
PIB real /1	3.45	4.20	3.60	2.00	4.50	-6.20	5.10	6.80	4.80	3.70	6.00
INPC /2	18.11	18.79	11.94	8.01	7.05	51.97	27.70	15.72	18.61	12.32	9.00
SMG /3	15.04	18.35	10.85	8.11	6.97	17.63	24.17	19.08	15.19	nd	nd
Tasa de interés real	7.34	5.10	9.50	12.00	11.00	3.40	7.10	7.80	7.00	5.00	5.50
M 1 /5	14.19	45.00	15.00	17.70	3.76	7.02	11.89	14.65	0.51	12.15	nd

Fuente: INEGI, Banco de México informe anual, varios años.

* Estimado

/1 Producto Interno Bruto real: porcentaje de cambio anual.

/2 Índice Nacional de Precios al Consumidor, variación anual en porcentaje.

/3 Salario Mínimo General: porcentaje de cambio anual. Promedio de 1991 a 1998

/4 Papel comercial a plazo de 28 días.

/5 Base monetaria M1: Billetes y monedas, cuentas de cheques en moneda nacional y extranjera, variación anual en porciento. Promedio de 1991-99

Cuadro 2
Indicadores económicos seleccionados de EUA 1991-2000

Indicador	Prom										
	1991-2000	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
PIB real /1	2.66	-0.90	2.70	2.30	3.50	2.30	3.40	3.90	3.90	3.30	2.20
INPC /2	2.69	4.20	3.00	3.00	2.60	2.80	2.90	2.30	1.60	2.10	2.40
Tasa de interés real	2.44	2.70	0.80	0.50	1.90	3.30	2.00	3.80	3.70	3.50	2.20
M 1 /4	3.73	7.90	14.30	10.60	2.50	-1.60	-4.50	-1.20	1.80	nd	nd

Fuente: FMI world economic outlook 1999, INEGI.

* Estimado

/1 Producto Interno Bruto real: porcentaje de cambio anual.

/2 Precios al Consumidor, variación anual en porcentaje.

/3 Papel comercial a plazo de 28 días.

/4 Base monetaria M1: Billetes y monedas, cuentas de cheques en moneda nacional y extranjera, variación anual en porciento.Prom 1991-98

Cuadro 3
Indicadores económicos seleccionados de Canadá 1991-2000

Indicador	Prom										
	1991-2000	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
PIB real /1	2.17	-1.90	0.90	2.30	4.70	2.60	1.20	3.80	3.00	2.60	2.50
INPC /2	1.81	5.60	1.50	1.80	0.20	2.20	1.60	1.40	1.00	1.20	1.60
Tasa de interés real	4.06**	4.90	4.50	3.20	5.40	5.40	2.10	2.80	4.00	4.20	nd
M 1 /4	9.40	5.50	6.00	14.90	7.30	6.30	17.10	10.20	7.90	nd	nd

Fuente: FMI, world economic outlook 1999, INEGI.

* Estimado

** Promedio de 1991 a 1999.

/1 Producto Interno Bruto real: porcentaje de cambio anual.

/2 Precios al Consumidor, variación anual en porcentaje.

/3 Papel comercial a plazo de 28 días.

/4 Base monetaria M1: Billetes y monedas, cuentas de cheques en moneda nacional y extranjera, variación anual en porciento.Prom 1991-98

Cuadro 4, Fig 1
Principales productores de carne de cerdo en el mundo, 1999
(MILES DE TONELADAS)

PAÍS	1999	%
MUNDO	88,429.7	100.00
China	39,858.0	45.07
Estados Unidos de América	8,758.0	9.90
Alemania	3,940.0	4.46
España	2,900.0	3.28
Francia	2,386.0	2.70
Polonia	2,026.2	2.29
Brasil	1,751.6	1.98
Dinamarca	1,641.8	1.86
Canadá	1,525.0	1.72
Italia	1,425.0	1.61
México	989.6	1.12
Otros	21,228.5	24.01

Fuente: FAOSTAT.

miles ton.

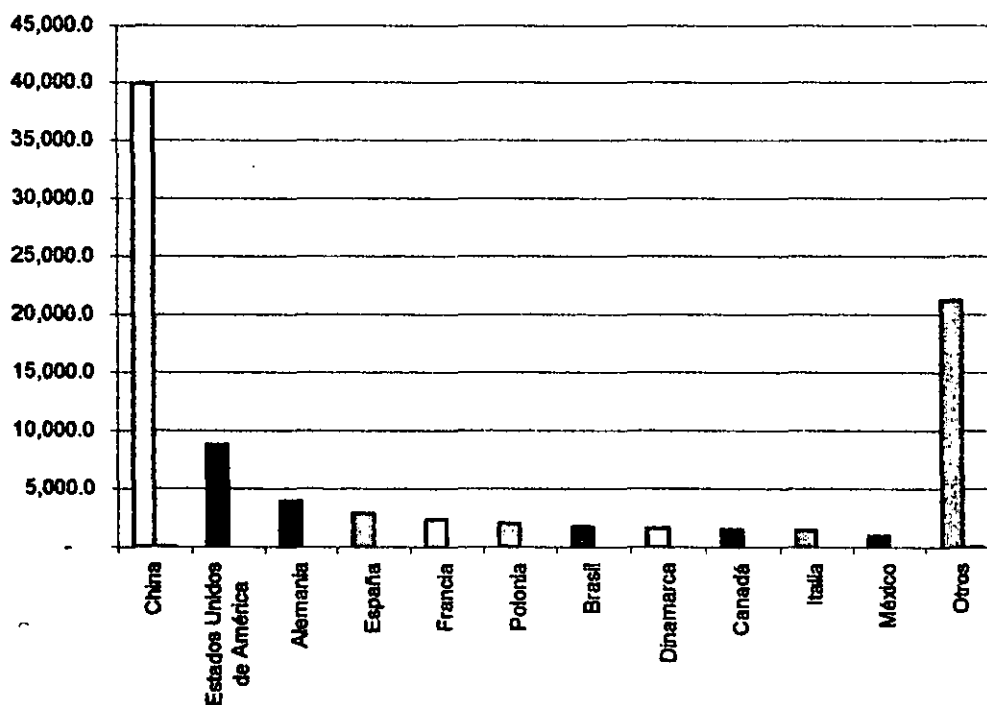


Fig 1: Elaborada con los datos del cuadro 4.

CUADRO 5, Fig 2
Producción Mundial de Carne 1990 a 1999
(MILLONES DE TONELADAS)

AÑOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	%
Total mundial	179.5	183.6	187.4	192.1	198.4	204.6	206.8	214.9	222.9	225.9	100
Cerdo	69.9	70.9	73.1	75.4	77.9	78.8	78.8	82.7	87.9	88.4	39.13
Bovino	53.3	53.8	52.9	52.4	53.1	53.9	54.5	55.1	55.3	55.8	24.70
Pollo	35.3	37.1	38.8	41	43.3	46.2	47.4	49.9	52.1	54.1	23.94
Ovino y caprino	9.6	9.8	9.9	10.1	10.3	10.6	10.7	11	11.3	11.3	5.00

Fuente: Agrostat, FAO.

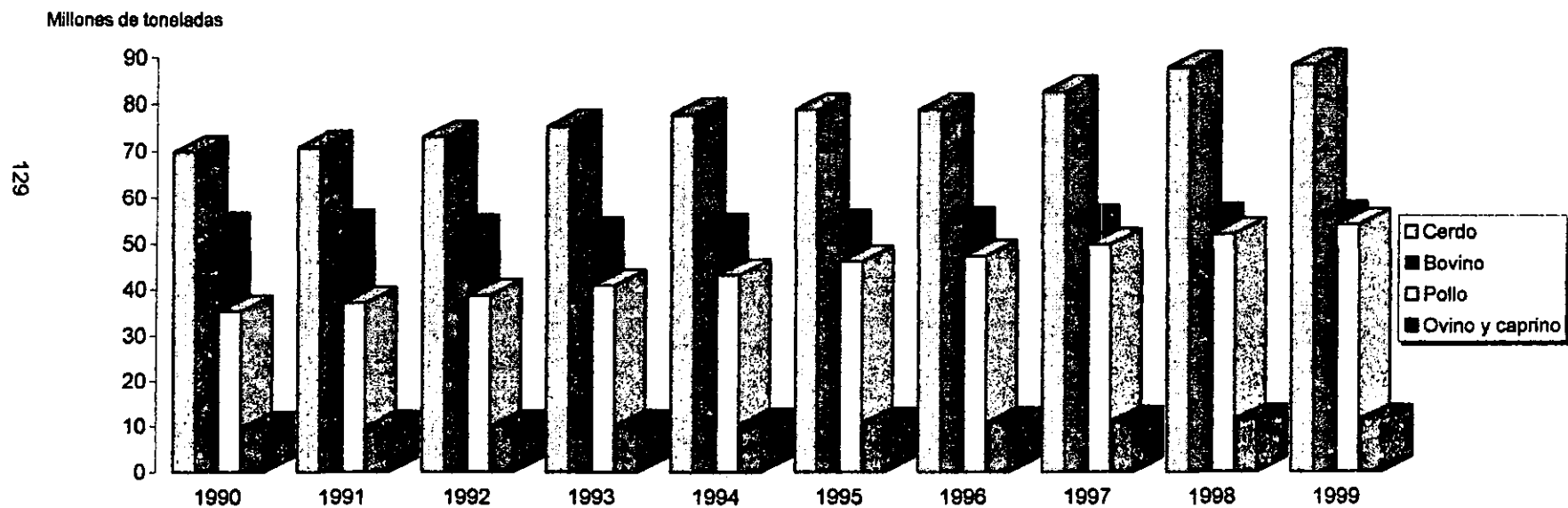


Fig 2. Elaborada con datos del cuadro 5.

Cuadro 6

AÑO	BOVINO	PORCINO	POLLO
1980	1,085.1	1,250.8	399.2
1981	1,163.5	1,306.6	426.3
1982	1,200.5	1,365.4	449.9
1983	1,030.2	1,485.9	468.6
1984	962.8	1,455.3	489.9
1985	979.6	1,293.2	588.6
1986	1,247.9	959.3	672.6
1987	1,272.6	914.6	672.9
1988	1,217.3	861.2	627.4
1989	1,162.8	726.7	611.0
1990	1,113.9	757.4	750.4
1991	1,188.7	811.9	857.9
1992	1,247.2	819.8	898.5
1993	1,258.5	821.6	1,040.0
1994	1,364.7	872.9	1,126.0
1995	1,412.3	921.6	1,283.9
1996	1,329.9	910.3	1,264.4
1997	1,340.1	939.2	1,441.9
1998	1,379.8	960.7	1,598.9
1999	1,390.3	889.6	1,724.2

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria (CEA), SAGAR.

Cuadro 6, Fig 3
Evolución de la producción de carne en México 1980 - 1999
(Miles de toneladas)

Miles de toneladas

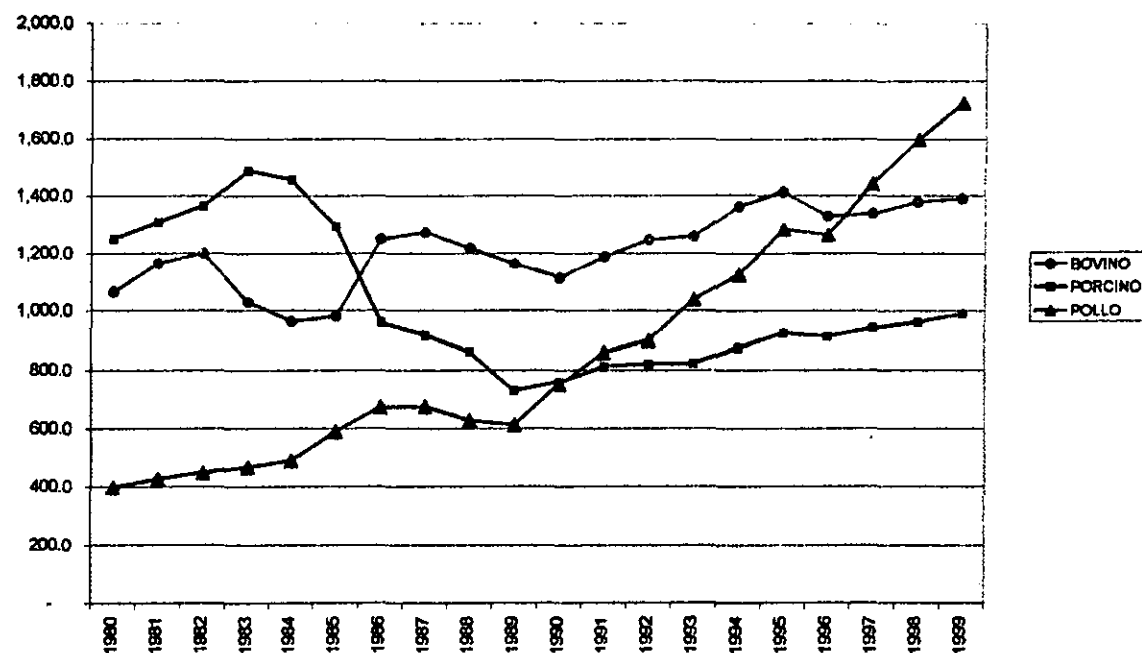


Fig 3: Elaborada con los datos del cuadro 6.

Cuadro 7, Fig 4
Inventario Porcino en México 1980 - 1999
(Miles)

Cuadro 7

Año	Cabezas (miles)
1980	13,785
1981	14,198
1982	14,491
1983	15,359
1984	15,237
1985	13,411
1986	14,182
1987	14,296
1988	12,014
1989	12,104
1990	11,282
1991	10,261
1992	10,122
1993	10,032
1994	10,053
1995	10,070
1996	10,100
1997	10,250
1998	10,400
1999	10,712

Fuente: SAGAR

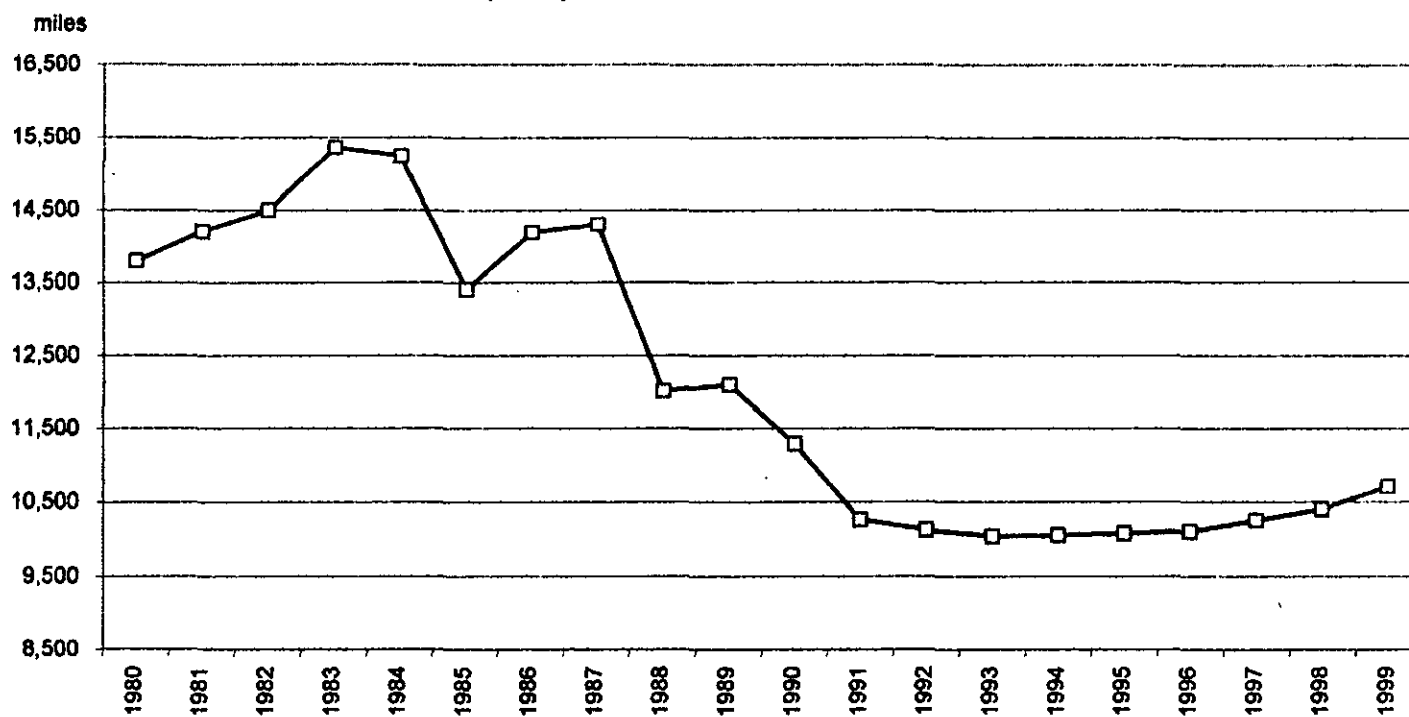
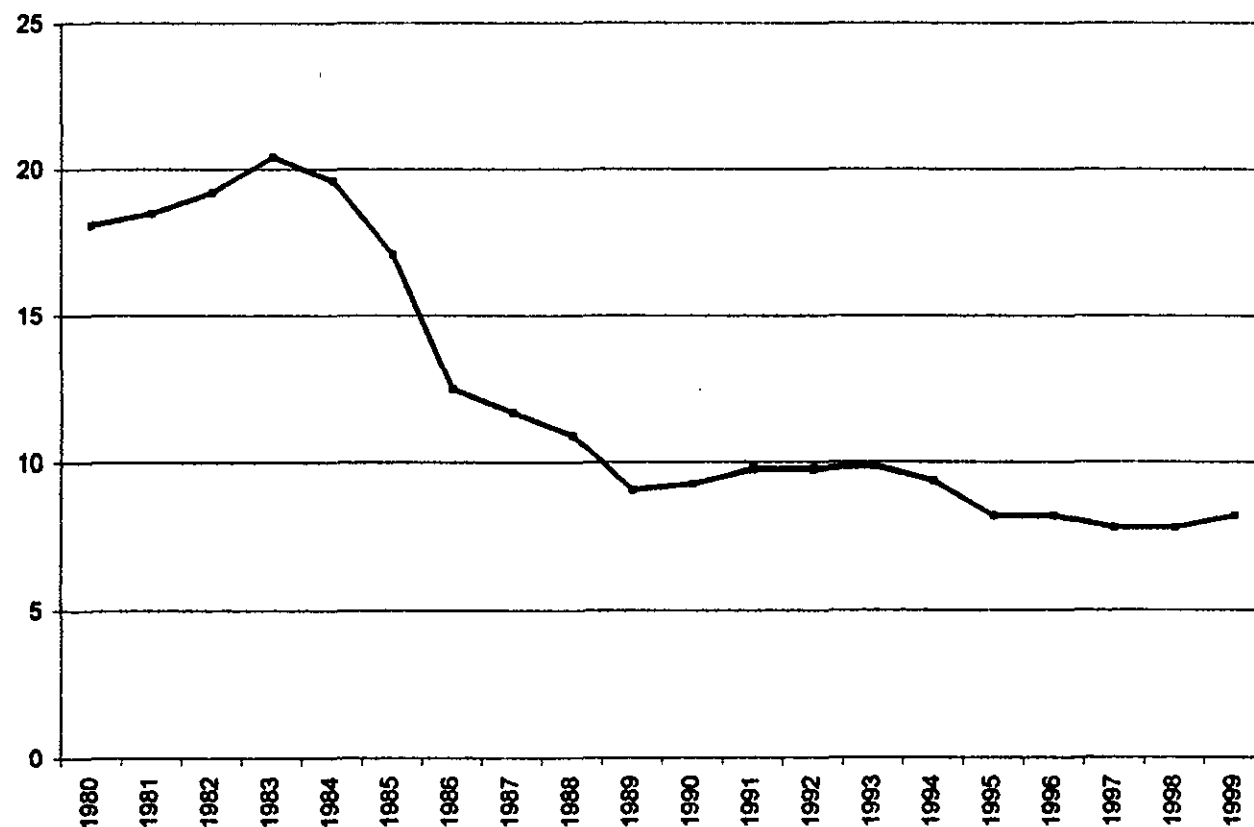


Fig 4: Elaborada con los datos del cuadro 7.

Cuadro 8, Fig 5
Consumo per capita de Carne de Cerdo en México 1980 - 1999
Kg /Hab/ año

Cuadro 8: kg/hab/año

AÑO	Kg/Hab./año.
1980	18.1
1981	18.5
1982	19.2
1983	20.4
1984	19.6
1985	17.1
1986	12.5
1987	11.7
1988	10.9
1989	9.1
1990	9.3
1991	9.8
1992	9.8
1993	9.9
1994	9.4
1995	8.2
1996	8.2
1997	7.8
1998	7.8
1999	8.2



Fuente: SAGAR, SECOFI, CONAPOR.

Figura 5: Elaborada con los datos del cuadro 8.

Cuadro 9
Principales Estados Productores de Carne de Cerdo 1999
(Toneladas)

Estado	1999	%
México	989,603.0	100
Aguascalientes	4,452.0	0.45
Baja California	3,760.0	0.38
Baja California Sur	1,079.0	0.11
Campeche	4,226.0	0.43
Coahuila	5,880.0	0.59
Colima	1,167.0	0.12
Chiapas	16,840.0	1.70
Chihuahua	4,203.0	0.42
Distrito Federal	3,765.0	0.38
Durango	3,875.0	0.39
Guanajuato	104,028.0	10.51
Guerrero	24,671.0	2.49
Hidalgo	18,869.0	1.91
Jalisco	188,070.0	19.00
México	31,855.0	3.22
Michoacán	51,372.0	5.19
Morelos	2,456.0	0.25
Nayarit	3,726.0	0.38
Nuevo León	16,725.0	1.69
Oaxaca	29,705.0	3.00
Puebla	78,976.0	7.98
Querétaro	14,072.0	1.42
Quintana Roo	8,798.0	0.89
San Luis Potosí	5,866.0	0.59
Sinaloa	13,322.0	1.35
Sonora	173,913.0	17.57
Tabasco	8,233.0	0.83
Tamaulipas	7,511.0	0.76
Tlaxcala	5,708.0	0.58
Veracruz	62,756.0	6.34
Yucatán	83,307.0	8.42
Zacatecas	6,417.0	0.65

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria (CEA).

Cuadro 10
Producción y valor de los principales insumos utilizados para la alimentación porcina en México 1991 - 1999

Cultivo	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Maíz (ton)	14,251,500	18,829,342	18,125,263	18,235,826	18,352,856	18,025,952	17,856,258	18,454,710	18,323,742
Valor prod. \$	10,080,000,000	12,887,000,000	13,915,000,000	11,967,000,000	20,033,000,000	25,859,000,000	23,902,000,000	26,688,832,508	26,642,720,868
Valor / ton \$	707.29	781.22	787.71	656.24	1,091.55	1,434.54	1,353.74	1,448	1,454
Sorgo (ton)	4,307,792	5,353,223	2,581,072	3,701,120	4,169,898	6,809,480	5,711,564	6,474,842	6,298,900
Valor prod. \$	1,852,000,000	2,352,000,000	1,105,000,000	1,506,000,000	3,926,000,000	7,770,000,000	5,608,000,000	6,593,461,105	6,139,477,500
Valor / ton \$	429.92	439.38	428.12	406.80	941.51	1,141.05	981.87	1,018	975
Soya (ton)	724,969	593,540	497,568	522,583	189,774	56,074	184,526	150,296	131,531
Valor prod. \$	919,000,000	607,000,000	495,000,000	448,000,000	280,000,000	119,000,000	411,000,000	343,602,206	260,036,787
Valor / ton \$	1,267.64	1,022.68	994.84	857.28	1,475.44	2,122.20	2,227.33	2,286	1,977

Fuente: SARH, SAGAR.

Cuadro 11
Parámetros actuales en la porcicultura mexicana

Parámetros	México		
	Tecnificado	semi tec	subsistencia
Fertilidad (%)	>85	80-85	<80
Lechones nacidos vivos	>11	10-11	8-9
Lechones destetados/hem/año	20-23	17-19	<16
Mortalidad en maternidad (%)	<10	10-14	>15
Días al destete	<15	15-21	>21
Partos/hem/año	>2.4	2.2-2.4	2
Cerdos vendidos/hem/año	18-22	16-18	16 o <
Días a mercado	150-170	170-180	>180
Peso final kg	95-105	90-100	80-90
Conversión alimenticia	2.6-3.2	3.2	>4

Condensado de varias fuentes: Gallego VC (1981), Doporto JM y Trujillo ME (1986), - Maqueda JJ (1996), estimaciones de FIRA (1997).

Cuadro 12
Tasa de extracción porcina en México 1991 - 1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
No de cab	11,282,000	10,261,000	10,122,000	10,032,000	10,053,000	10,070,000	10,100,000	10,250,000	10,400,000	10,712,000	
An. Sacrificados		11,681,000	12,211,000	12,455,000	12,264,000	16,089,000	15,593,000	12,004,000	11,716,300	12,033,500	Promedios
T.E. %	-	114	121	124	122	160	154	117	113	112	126.32
T.E. en kg* (kg/an sacrificado)		112.25	118.95	122.41	120.29	157.53	152.22	115.47	111.08	110.76	124.55

Fuente: CEA, FAOSTAT

* Si a los animales sacrificados los multiplicamos por el peso ponderado** aportado por los diferentes sistemas productivos en México y lo dividimos entre el — de cabezas en un momento dado, obtenemos el equivalente de la tasa de extracción en kilogramos.

**Peso ponderado:

Sistema	Peso kg	Aportación %	Ponderación
Tecnificado	105	56	58.8
Semitecnificac	100	16	16
Subsistencia	85	28	23.8
	peso ponderado		98.6

Cuadro 13
Inventario porcino estadounidense 1990 - 1999
(CABEZAS)

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
No de cab	53,788,000	54,416,000	57,649,000	58,202,000	57,940,000	59,738,000	58,201,000	56,124,000	61,158,000	62,206,000	Promedio
Cambio porcentual*		1.17	5.94	0.96	-0.45	3.10	-2.57	-3.57	8.97	1.71	1.53

Fuente: FAOSTAT

*Cambio porcentual con respecto al año previo.

Cuadro 14
EU: Producción de carne de cerdo 1990 - 1999
(toneladas)

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
ton	6,964,000	7,257,500	7,817,000	7,751,000	8,027,000	8,097,000	7,764,000	7,835,000	8,623,000	8,785,000	Promedio
Cambio porcentual*		4.21	7.71	-0.84	3.56	0.87	-4.11	0.91	10.06	1.88	2.43

Fuente: FAOSTAT

*Cambio porcentual con respecto al año previo.

Cuadro 15
Visión americana de los costos de producción
internacionales (pesos* / kg producido)

Iowa Mega	7.32
Dinamarca	11.31
Canadá Occidente	7.51
Hungría	11.50
Iowa Tradicional	8.17
Polonia	11.50
Brasil	7.98
México	12.16
Argentina	9.22
China	12.54
Australia	9.88
Filipinas	14.63
Colombia	10.93
Taiwan	14.63

Fuente: Desarrollo Porcícola. 1999. Núm. 52.

* El trabajo original viene reportado en dólares, se consideró un tipo de cambio de \$9.50 pesos por dólar.

Cuadro 16
Producción y valor de los principales insumos utilizados para la alimentación porcina en EUA 1991 - 1999

Cultivo	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Maíz (ton)	189,888,496	240,719,008	160,984,992	255,292,992	187,968,992	234,527,008	233,867,008	247,882,000	239,719,008
Valor prod.(miles)*	17,864,204	19,723,258	16,031,861	22,992,309	24,202,234	25,149,013	22,351,507	18,922,084	17,949,207
Valor / ton *	94	82	100	90	129	107	96	76	75
Equivalente pesos**									718
Sorgo	14,856,000	22,226,600	13,566,600	16,402,000	11,650,000	20,201,000	16,093,000	13,206,900	15,118,000
Valor prod.(miles)*	1,347,368	1,668,949	1,234,500	1,331,433	1,408,490	1,986,316	1,408,909	952,514	970,985
Valor / ton *	90.70	75.00	90.98	81.18	120.90	89.33	87.55	72.12	64.23
Equivalente pesos**									615.93
Soya	54,065,008	59,612,000	50,886,000	68,445,000	59,174,000	64,782,000	73,177,000	74,598,000	71,928,000
Valor prod.(miles)*	11,091,998	12,167,564	11,941,449	13,746,071	14,599,145	17,439,871	17,372,628	13,493,891	12,451,149
Valor / ton *	205.16	204.11	234.67	200.83	248.72	269.21	237.41	180.89	173.11
Equivalente pesos**									1,660.08

Fuente: FAOSTAT, United State Department of Agriculture (USDA).

* Dólares

** Considerando un tipo de cambio promedio en 1999, de \$9.59 por dólar.

Cuadro 17
Consumo *per capita* anual de EUA 1991-1998
(kg por habitante/año)

AÑO	1991
1991	28.7
1992	30.4
1993	30.0
1994	30.4
1995	30.1
1996	28.3
1997	28.1
1998	30.9
PROM	29.6

Fuente: FAOSTAT.

Cuadro 18
Parámetros en la porcicultura de E.U.A. y Canadá

Parámetros	EUA y Canadá		
	Bueno	Moderado	Pobre
Fertilidad (%)	>85	80-85	<80
Lechones nacidos vivos	>11	9.5-11	<9.5
Lechones destetados/hem/año	>23	19-23	<19
Mortalidad en maternidad (%)	<10	10-14	>14
Días al destete	<15	15-21	>21
Partos/hem/año	>2.4	2.2-2.4	<2.2
Cerdos vendidos/h/año	>22	18-22	16 - 18
Días a mercado	150	150-170	170-180
Peso final kg	95-105	90-100	<90
Conversión alimenticia	<3.2	3.2-3.6	>3.6

Fuente: Benchmarking realizado por el Dr.DiPietri, 1998.

Cuadro 19
Tasa de extracción para EUA 1991 - 1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
No de cab	53,788,000	54,416,000	57,849,000	58,202,000	57,940,000	59,738,000	58,201,000	56,124,000	61,158,000	62,206,000	
An. Sacrificados	88,604,000	94,888,000	93,069,000	95,687,000	96,328,000	92,394,008	91,960,992	101,194,008	100,883,000		Promedios
T.E. %		163	165	160	165	161	159	164	165	162	162.66
T.E. en kg* (kg/an sacrificado)		170.97	172.83	167.90	173.42	169.31	166.69	172.05	173.74	170.25	170.79

Fuente: FAOSTAT

*Tasa de extracción en kg = an sacrificados por 105 (peso promedio de sacrificio) entre no. de cabezas.

Cuadro 20
Inventario porcino canadiense 1990 - 1999.
(cabezas)

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
No de cab	10,392,400	10,172,000	10,598,300	10,743,700	10,533,800	11,290,500	11,588,000	11,480,000	11,985,300	12,402,700	Promedio
Cambio porcentual*		-2.12	4.17	1.39	-1.95	7.18	2.63	-0.93	4.40	3.48	1.83

Fuente: FAOSTAT

*Cambio porcentual con respecto al año previo.

Cuadro 21
Canadá: producción de carne de cerdo 1990 - 1999.
(toneladas)

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
ton	1,123,800	1,096,200	1,207,700	1,194,300	1,229,400	1,275,750	1,227,760	1,256,700	1,338,240	1,525,000	Promedio
Cambio porcentual*		-2.46	10.17	-1.11	2.94	3.77	-3.76	2.36	6.49	13.96	3.24

Fuente: FAOSTAT

*Cambio porcentual con respecto al año previo.

Cuadro 22
Consumo per capita anual de Canadá 1991-1998
(kg por habitante)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	PROM
Canadá	27.2	29.7	28.9	29.7	28.9	26.8	26.5	28	28.2

Fuente: FAOSTAT.

Cuadro 23
Tasa de extracción para Canadá 1991- 1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
No de cab	10,392,400	10,172,000	10,596,300	10,743,700	10,533,800	11,290,500	11,588,000	11,480,000	11,985,300	12,402,700	
An. Sacrificados		14,323,000	15,488,000	15,202,500	15,475,500	15,771,000	15,177,999	15,385,000	16,865,000	19,500,000	Promedio
T.E. %		141	146	142	147	140	131	134	141	157	141.98
T.E. en kg* (kg/an sacrific		147.85	153.27	148.58	154.26	146.67	137.53	140.72	147.75	165.09	149.08

Fuente: FAOSTAT

*Tasa de extracción en kg = an sacrificados por 105 (peso promedio de sacrificio) entre no. de cabezas.

Cuadro 24
Importaciones mexicanas de insumos alimenticios para cerdos 1994 - 1999
(miles de ton)

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Maíz	2,103.7	2,763.3	5,909.0	2,439.2	5,033.9	5,356.5
Sorgo	3,473.3	2,092.5	1,983.0	2,188.5	3,109.9	3,109.9
Soya		2,230.0	3,050.0	3,444.0	3,486.0	4,044.0

Fuente: CANACINTRA, sección de alimentos balanceados.

Cuadro 25
Precios de insumos: puestos en la frontera mexicana, en la
zona de consumo en México y de contado en los E.U.A.

	Maíz	Sorgo	Soya
Precios de contado Chicago \$/ton	750.57	762.51	1,806.45
Puerto y/o frontera \$/ton	842.00	856.52	1,902.82
Zona de consumo \$/ton	994.20	1,009.30	2,085.66

Datos: ASERCA (07/09/2000)

Cuadro 26
México: Mayor costo de producción
en dietas utilizando maíz o sorgo y soya
con relación al costo obtenido en EUA.

Etapa productiva	%	
	maíz -soya	sorgo -soya
Lactación	21.82	22.12
< 35 kg	23.22	23.58
35 - 60 kg	24.78	25.20
>60 kg	25.80	26.25
Gestación	27.81	28.34

Cuadro 27
Estructura de costos en empresas porcinas mexicanas
(porcentajes)

Concepto	Maya (83) ^a	SAGAR (98) ^b		FIRA (98) ^c	Asesores (00) ^d
		tecnificado	semitec		
Costo alimentación	60-65	62.00	75.00	75.67	80.00
Medicamentos		8.70	6.60	3.75	3.00
Salarios	8-10	1.40	3.90	5.89	5.00
Financiamiento		19.10	3.80	4.83	
Mant. construcciones				1.78	
Mant. Equipo				1.03	
Combustibles y lub				1.30	
Energía eléctrica				1.10	
Administración				1.08	
Asistencia técnica				0.56	
Fletes				0.57	
Seguros				0.55	
Impuestos y cuotas				0.47	
Otros ^{/2}	15-20	8.80	10.70	1.42	12.00
		100.00	100.00	100.00	100.00

a.- Ponencia del Dr. Maya en el Simposio sobre cólera porcino en México, sep 9 de 198

b.- SAGAR situación actual y perspectiva de la producción de carne de porcino en México

c.- FIRA-BANXICO.- Condensado de las encuestas de rentabilidad de 1998.

d.- Datos proporcionados directamente por asesores en producción porcina.

Cuadro 28
Cálculo del consumo y costo del alimento: Sistema tecnificado

Etapa	Semanas	kg al final de la etapa	Consumo* kg/Día	Días de ** consumo	Consumo total kg	Precio/kg ***	COSTO
Lactancia	0 - 3	6	0.25	15	3.75	8.00	30.00
Destete	4 - 7	15	0.75	28	21.00	2.37	49.77
Crecimiento	8 - 12	25	1.20	33	39.60	2.37	93.85
Crec y desarrollo	13 - 16	40	1.75	28	49.00	2.30	112.70
Finalización	17 - 20	70	2.20	28	61.60	2.30	141.68
Finalización	21 - 24	100	3.00	28	84.00	2.19	183.96
				160	258.95		611.96

* Consumos aceptados para cada etapa.

** Días de consumo que corresponden al sistema tecnificado, pudiendo ser incluso menos.

*** Precios obtenidos de las raciones (anexos 6 al 10), con excepción del alimento de lactancia, es común que aún las granjas con planta de alimentos, compren alimento comercial para esa etapa, ya que el peletizado y sabor de esos alimentos les han dado excelentes resultados en el peso al destete, además que su consumo total es mínimo.

NOTA: El peso al final de la etapa es de 100 kg, y los días de consumo son de 160, datos correspondientes a un sistema tecnificado.

Costos: conceptos	Estructura %	\$ CU /1
Costo alimentación	75.67	6.12
Medicamentos	3.75	0.30
Salarios	5.89	0.48
Financiamiento	4.83	0.39
Mant. construcciones	1.78	0.14
Mant. Equipo	1.03	0.08
Combustibles y lub	1.30	0.11
Energía eléctrica	1.10	0.09
Administración	1.08	0.09
Asistencia técnica	0.56	0.05
Fletes	0.57	0.05
Seguros	0.55	0.04
Impuestos y cuotas	0.47	0.04
Otros	1.42	0.11

100.00 8.09 Costo total de producción por kg.

/1 CU = costo unitario

Cuadro 29
Cálculo del consumo y costo del alimento: Sistema semi-tecnificado

Etapa	Semanas	kg al final de la etapa	Consumo* Kg/Día	Días de * consumo	Consumo** total kg	Precio/kg***	COSTO
Lactancia	0 - 3	6	0.25	28	7.00	8.00	56.00
Destete	4 - 7	15	0.75	28	21.00	2.37	49.77
Crecimiento	8 - 12	25	1.20	35	42.00	2.37	99.54
Crec y desarrollo	13 - 16	40	1.75	28	49.00	2.30	112.70
Finalización	17 - 20	70	2.20	30	66.00	2.30	151.80
Finalización	21 - 24	95	3.00	31	93.00	2.19	203.67
				180	278.00		673.48

* Consumos aceptados para cada etapa.

** Días de consumo que corresponden al sistema semitecnificado.

*** Precios obtenidos de las raciones (anexos 6 al 10), con excepción del alimento de lactancia, es común que aún las granjas con planta de alimentos, compren alimento comercial para esa etapa, ya que el peletizado y sabor de esos alimentos les han dado excelentes resultados en el peso al destete, además que su consumo total es mínimo.

Costos: conceptos	Estructura %	\$ CU /1
Costo alimentación	75.67	7.09
Medicamentos	3.75	0.35
Salarios	5.89	0.55
Financiamiento	4.83	0.45
Mant. construcciones	1.78	0.17
Mant. Equipo	1.03	0.10
Combustibles y lub	1.30	0.12
Energía eléctrica	1.10	0.10
Administración	1.08	0.10
Asistencia técnica	0.56	0.05
Fletes	0.57	0.05
Seguros	0.55	0.05
Impuestos y cuotas	0.47	0.04
Otros /2	1.42	0.13

100.00

9.37 Costo total de producción por kg.

/1 CU= costo unitario

Cuadro 30

Instituciones participantes en el proceso previo a la firma del TLCAN

1. Comisión Intersecretarial del TLCAN.

Secretaría de Relaciones Exteriores.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Secretaría de Desarrollo Social.

Secretaría de Trabajo y Previsión Social.

Banco de México.

Oficina de la Presidencia de la República.

Secretaría de Gobernación.

Secretaría Energía, Minas e Industria Paraestatal.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Secretaría de Educación Pública.

Secretaría de Pesca.

2. Consejo Asesor.

Sector Público.

Sector Laboral.

Sector Agropecuario.

Sector Académico.

3. Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

Agrupó a 180 representantes de ramas productivas.

Cuadro 31
Principios rectores del TLCAN

1. Apego a la Constitución.
 2. Compatibilidad de las disposiciones del artículo XXIV del GATT.
 3. Plazos adecuados para la eliminación de aranceles.
 4. Impedir que las normas y los estándares técnicos se conviertan en barreras no arancelarias.
 5. Reglas de origen transparentes.
 6. Evitar el uso de subsidios.
 7. Crear mecanismos expeditos y efectivos para la resolución de las controversias.
-

Cuadro 32
Acuerdos del TLCAN con respecto a la por porcicultura.

Fracción	Denominación	Arancel base	Cuota base
	<i>Animales vivos</i>		(ton)
1031001	Reproductores razas puras	Excento	Excento
1039101	Demás con pedigrí < 50 kg	10	Excento
1039199	Demás con peso < 50 kg	20	46,900 cab.
1039199	Con pedigrí o alto registro > 50 kg	10	Excento
1039299	Demás con peso > 50 kg	20	324,300 cab
	<i>Carne fresca o refrigerada</i>		
02031101	Canales o medias canales	20	5,000
02031201	Jamones, paletas y trozos sin deshuesar	20	17,300
02031999	Los demás	20	2,100
	<i>Carne congelada</i>		
02032101	Canales o medias canales	20	2,800
02032201	Jamones, paletas y trozos sin deshuesar	20	15,200
02032999	Los demás	20	21,000
	<i>Carne salada, en salmuera, seca o ahumada</i>		
02101101	Jamones, paletas y trozos sin deshuesar	10	300
02101201	Panceta, tocino entreverado, trozos sin - Deshuesar	10	3,300
02101999	Los demás	10	1,500
	<i>Grasas y mantecas</i>		
01510001	Grasa de cerdo	282	35,000
15020001	Grasas de bovino, ovino y caprino	Excento	Excento
15161001	Grasas y aceites animales	Excento	Excento
15179001	Grasas a base de manteca	20	Excento
	<i>Visceras, pieles y despojos comestibles --</i>		
	<i>Refrigerados</i>		
02063001	Pieles de cerdo excepto cuero precocido	10	Excento
02063099	Demás despojos	20	Excento
	<i>Congelados</i>		
02064101	Hígados	10	Excento
02064901	Pieles de cerdo excepto cuero precocido	Excento	Excento
02064999	Demás despojos	10	Excento
	<i>Ahumados</i>		
02109002	Pieles ahumadas, enteras o en recortes	15	Excento
04100001	Productos no incluidos en otra parte	20	Excento
	<i>Cerdas, glándulas y semen</i>		
05021001	Cerdas de cerdo o jabalí	10	Excento
05100001	Glándulas	10	Excento
05119903	Semen de cerdo	Excento	Excento

Fuente: SECOFI, 1994.

Cuadro 33
Exportaciones mexicanas de carnes de porcino fresca, refrigerada o congelada 1990 - 1998
(TON)

Fracción	Denominación	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
020331	En canales o medias canales	-	-	-	-	-	-	-	0.7	-
02031101	Carne sin deshuesar	-	-	2.0	-	30.1	3.6	-	-	-
02031199	Los demás	-	-	-	-	-	18.1	-	-	-
020312	Jamones paletas y sus trozos sin deshuesar	-	-	-	-	-	-	-	-	87.1
020319	Los demás	-	-	-	-	-	-	1.1	380.3	1,921.9
02031901	Carne de ganado porcino, deshuesada	0.1	-	8.5	11.0	-	-	-	-	-
02031902	Carne de ganado porcino, cortada en formas propias para el consumo final	-	0.8	-	114.2	0.2	311.1	-	-	-
02031999	Los demás	-	-	0.1	-	-	18.2	-	-	-
020321	En canales o medias canales	-	-	-	-	-	-	-	-	-
02032101	Carne sin deshuesar	-	-	-	-	55.2	8.0	-	-	-
020322	Jamones paletas y sus trozos sin deshuesar	-	-	18.0	-	-	0.3	160.7	216.3	1,879.6
020329	Los demás	-	-	-	-	-	-	12,914.8	21,812.7	17,583.4
02032901	Carne de ganado porcino, deshuesada	-	-	-	768.2	932.4	1,510.1	-	-	-
02032902	Carne de ganado porcino, cortada en formas propias para el consumo final	450.7	1,123.6	3,091.4	2,115.1	1,998.2	3,534.4	-	-	-
02032999	Los demás	39.3	-	427.5	441.0	256.5	270.8	-	-	-
020630	Carne de la especie porcina, frescos y refrig.	-	-	-	-	0.1	-	-	-	5.6
020649	Los demás	-	6.4	127.1	54.8	16.9	33.0	22.9	24.7	104.7
020900	Tocino sin partes magras y grasa del cerdo y ave sin fundir	-	-	7.3	4.1	5.6	84.4	22.8	82.2	24.7
021011	Jamones paletas y sus trozos sin deshuesar	-	-	-	-	4.1	1.3	2.5	6.9	1.5
021012	Tocino entreverdo de panza (panceta) y sus trozos	20.7	-	-	180.8	199.5	396.6	897.2	286.4	221.7
021019	Los demás	-	0.1	-	1.3	179.5	128.2	162.2	26.3	3.9
	Total	510.8	1,130.9	3,681.9	3,690.5	3,678.3	6,318.1	14,184.2	22,836.5	21,834.1

Fuente: Sistema de Información Comercial México - SECOFI.

Cuadro 34
Importaciones mexicanas de animales de la especie porcina 1990 - 1999
(Número de animales)

Fracción	Denominación	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
01031001	Reproductores de raza pura	15,800.0	30,029.0	33,183.0	13,789.0	16,438.0	2,078.0	3,813.0	18,040.0	10,490.0	9,537.0
01039101	Peso inferior a 50 Kg. con pedigree o certificado de alto registro.	200.0	155.0	14.0	21.0	177.0	1,082.0	1,156.0	-	-	-
01039199	Los demás	100.0	424.0	5.0	-	-	-	-	-	1,513.0	-
01039201	Con pedigree o certificado de alto registro	2,500.0	300.0	454.0	389.0	2,113.0	1,841.0	328.0	720.0	-	-
01039202	Con peso superior a 100 kg. excepto lo comprendido en la fracción 01039201	-	-	-	-	-	-	-	-	322.0	-
01039299	Los demás	23,700.0	308,830.0	86,093.0	17,648.0	180,685.0	3,405.0	32,875.0	8,185.0	233,227.0	200,314.0
	Subtotal de pie de cría	18,500.0	30,484.0	33,681.0	14,199.0	18,726.0	4,799.0	5,097.0	18,760.0	10,490.0	9,537.0
	Subtotal para abasto	23,800.0	309,254.0	86,098.0	17,648.0	180,685.0	3,405.0	32,875.0	8,185.0	234,740.0	200,314.0
	Total	42,300.0	339,738.0	119,759.0	31,847.0	179,411.0	8,204.0	37,972.0	26,945.0	245,230.0	209,851.0

Fuente: Sistema de Información Comercial México - SECOFI.

Cuadro 35
Importaciones mexicanas de carne de porcino fresca, refrigerada o congelada 1990 - 1999
(TON)

Fracción	Denominación	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
0231101	En canales o en medias canales	979.0	3,221.1	8,281.8	6,774.5	11,461.3	2,945.4	3,402.3	6,873.4	10,937.7	29,876.0
02031201	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar	8,060.8	16,656.0	20,294.6	14,725.3	26,861.9	5,217.9	5,843.5	16,236.8	37,584.3	54,323.0
02031999	Los demás carne fresca, refrigerada.	499.4	800.3	2,547.9	3,561.7	9,068.7	5,901.2	6,731.0	8,364.8	13,771.1	15,323.0
02032101	En canales o en medias canales	4,619.4	3,143.8	1,946.5	2,594.5	225.5	4.4	26.6	342.7	86.4	95.0
02032201	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar	5,763.6	7,821.2	8,352.7	5,058.7	7,443.4	2,856.3	2,325.7	2,649.0	7,930.0	7,011.0
02032999	Los demás carne, congelada.	13,236.6	16,462.1	17,041.5	16,936.2	24,661.4	12,472.1	12,107.8	13,400.7	20,781.7	31,398.0
	Total	33,158.8	48,104.5	58,465.0	49,650.9	79,722.2	29,397.3	30,436.9	47,867.4	91,091.2	138,026.0

Fuente: Sistema de Información Comercial México - SECOFI.

Cuadro 36
Importaciones mexicanas de carnes de porcino saladas y subproductos comestibles 1990 - 1999
(TON)

Fracción	Denominación	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
02063001	Pieles de cerdo enteras o en cortes, refrigeradas excepto el cuero precocido en trozos	1,605.3	631.7	880.0	743.2	1,078.9	1,329.2	1,312.5	1,269.4	1,552.1	2,422.0
02063099	Los demás pieles de cerdo enteras o en recort, refriger., excepto el cuero pre-con trozos	517.3	274.8	473.9	68.2	202.4	161.8	183.1	590.3	1,145.6	986.0
02064901	Pieles de cerdo enteras o en cortes, refrigeradas excepto el cuero precocido en trozos	54,512.5	62,408.9	64,108.5	63,840.9	64,544.0	43,923.0	51,268.3	54,522.2	53,339.7	55,456.0
02064999	Los demás pieles de cerdo enteras o en recortes excepto el cuero precocido con trozos	59,201.9	45,264.6	55,774.6	55,895.7	58,913.4	43,715.8	48,975.7	54,033.6	55,081.6	59,776.0
02090099	Los demás (tocinos)	874.8	5,336.9	9,860.4	11,188.0	13,241.8	15,701.1	16,321.5	23,838.8	23,506.5	20,065.0
02101101	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar	239.1	322.6	1,117.6	3,167.7	1,744.6	302.0	212.9	69.4	40.7	124.0
02101201	Tocinos entreverados de panza (panceta) y sus trozos	2,745.8	3,873.9	3,672.0	5,178.2	7,970.9	9,264.5	11,638.5	8,986.6	5,369.0	6,420.0
02101999	Los demás carne salada, seca, ahuma-	31.3	2,454.5	6,622.3	4,854.9	3,599.7	444.5	307.2	229.6	243.9	181.0
02109002	Pieles de cerdo ahumadas	2,178.6	1,931.6	2,353.4	2,326.9	3,140.8	3,167.0	2,937.0	3,104.7	2,554.6	1,050.0
15010001	Grasa de cerdo (Incluida manteca de cerdo) y grasa de ave	23,698.5	22,295.9	24,399.8	24,665.8	32,932.2	34,600.6	29,985.0	26,722.4	27,717.6	27,120.0
	Total	145,605.1	144,795.4	169,062.5	171,929.5	187,368.7	152,609.5	163,141.7	171,367.0	170,551.3	173,600.0

Fuente: Sistema de Información Comercial México - SECOFI.

Cuadro 37
Importaciones mexicanas de carnes y productos de porcinos preparados y carnes frías 1990 - 1999
(TON)

Fracción	Denominación	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
16024101	Jamones y trozos de jamón	945.6	736.7	945.6	1,258.9	1,227.2	734.3	513.1	831.6	765.3	974.0
16024201	Paletas y trozos de paleta	127.5	63.7	127.5	38.3	47.6	1.0	17.1	0.7	0.4	-
16024901	Cuero de cerdo cocido en trozos ("pellet")	236.7	351.5	236.7	319.1	521.2	264.7	600.8	411.3	409.9	1,021.0
16024999	Los demás	1,663.9	1,521.0	1,345.0	822.9	1,345.0	822.9	639.8	852.0	1,240.5	1,604.0
	Total	2,973.7	2,672.9	2,654.8	2,439.2	3,141.0	1,842.9	1,770.8	2,095.6	2,416.1	3,599.0

Fuente: Sistema de Información Comercial México - SECOFI.

Cuadro 38

México: Cuenta comercial de productos porcinos 1990 - 1999 (ton)

AÑOS	PRODUCCIÓN	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	X - M *	Composición porcentual**		
					PROD.	IMPORT.	TOTAL
1990	757,351	510.8	179,674	- 179,163.20	80.83	19.17	100.00
1991	811,899	657.7	210,757	- 210,099.30	79.39	20.61	100.00
1992	819,782	3,681.9	223,282	- 219,600.10	78.59	21.41	100.00
1993	821,580	369.5	211,972	- 211,602.50	79.49	20.51	100.00
1994	872,907	3,678.4	265,901	- 262,222.60	76.65	23.35	100.00
1995	921,576	6,318.1	166,561	- 160,242.90	84.69	15.31	100.00
1996	910,290	14,184.2	179,723	- 165,538.80	83.51	16.49	100.00
1997	939,245	22,836.5	196,010	- 173,173.50	82.73	17.27	100.00
1998	955,360	21,834.0	245,850	- 224,016.00	79.53	20.47	100.00
1999	989,603	25,000.0	299,500	- 274,500.00	76.77	23.23	100.00

* X - M = exportaciones - importaciones

** Composición porcentual: producción + importaciones = Total, $(\text{producción}/\text{total}) \times 100 = \% \text{ Prod.}$, --
 $(\text{importaciones} / \text{total}) \times 100 = \% \text{ imp}$

Cuadro 39
E.U.A.: Cuenta comercial de productos porcinos 1990 - 1999
(ton)

AÑOS	PRODUCCIÓN	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	X - M *	Composición porcentual**		
					PROD.	IMPORT.	TOTAL
1990	6,964,000	67,182	233,798	-166616	96.75	3.25	100.00
1991	7,257,500	76,636	215,990	-139354	97.11	2.89	100.00
1992	7,817,000	116,613	185,757	-69144	97.68	2.32	100.00
1993	7,751,000	129,363	207,733	-78370	97.39	2.61	100.00
1994	8,027,000	149,908	209,121	-59213	97.46	2.54	100.00
1995	8,097,000	230,341	194,566	35,775	97.65	2.35	100.00
1996	7,764,000	272,222	183,613	88,609	97.69	2.31	100.00
1997	7,835,000	293,649	191,096	102,553	97.62	2.38	100.00
1998	8,623,000	357,331	217,192	140,139	97.54	2.46	100.00
1999	8,785,000	400,211	221,536	178,675	97.54	2.46	100.00

Fuente: FAO.

* X - M = exportaciones - importaciones

** Composición porcentual: producción + importaciones = Total, $(\text{producción}/\text{total}) \times 100 = \% \text{ Prod.}$, --
 $(\text{importaciones} / \text{total}) \times 100 = \% \text{ imp}$

Cuadro 40
Canadá: Cuenta comercial de productos porcinos 1990 - 1999
(ton)

AÑOS	PRODUCCIÓN	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	X - M *	Composición porcentual**		
					PROD.	IMPORT.	TOTAL
1990	1,123,800	210,371	7,016	203,355	99.38	0.62	100.00
1991	1,096,200	188,018	8,226	179,792	99.26	0.74	100.00
1992	1,207,700	203,632	8,611	195,021	99.29	0.71	100.00
1993	1,194,300	210,146	13,298	196,848	98.90	1.10	100.00
1994	1,229,400	205,722	19,346	186,376	98.45	1.55	100.00
1995	1,275,750	238,789	19,608	219,181	98.49	1.51	100.00
1996	1,227,760	244,979	27,048	217,931	97.84	2.16	100.00
1997	1,256,700	277,110	38,386	238,724	97.04	2.96	100.00
1998	1,338,240	289,700	41,059	248,641	97.02	2.98	100.00
1999	1,525,000	299,840	41,880	257,960	97.33	2.67	100.00

Fuente: FAO.

* X - M = exportaciones - importaciones

** Composición porcentual: producción + importaciones = Total, (producción/total)*100 = % Prod. , --
(importaciones /total)*100 = % imp

Cuadro 41
PIB nacional y agropecuario 1990-1999
(Miles de millones de pesos a precios de 1993)

Año	PIB total nac.	PIB agrop., silv. y pesq.	% del PIB Nacional
1990	1,140.80	69.60	6.10
1991	1,189.00	71.20	5.99
1992	1,232.20	70.50	5.72
1993	1,256.20	72.70	5.79
1994	1,311.70	72.80	5.55
1995	1,230.80	74.20	6.03
1996	1,294.20	77.00	5.95
1997	1,381.70	77.10	5.58
1998	1,448.10	77.40	5.34
1999	1,501.00	80.10	5.34
			5.74

Fuente: INEGI, sistema de cuentas nacionales de México.

Cuadro 42
Crédito otorgado por la banca comercial y de desarrollo
al Sector Agropecuario, silvícola y pesquero 1994-1999
(saldo en miles de millones de pesos al 31 de diciembre de cada año)

Año	Crédito total país	Total agropecuario	Cred. Agrop como % del total	Banca comercial	Banca desarrollo
1994	872,252	51,371	5.89	39,779	11,592
1995	1,129,197	55,761	4.94	40,169	15,592
1996	1,231,756	65,662	5.33	47,535	18,127
1997	1,296,534	70,500	5.44	50,535	19,965
1998	1,507,479	71,977	4.77	49,727	22,250
1999	1,609,769	58,149	3.61	46,263	11,886
			5.00		

Fuente: Centro de estadística agropecuaria.

Cuadro 43
Cartera vencida de la banca comercial y de desarrollo
para la actividad agropecuaria, silvícola y pesquera 1994 - 1999
(saldo en millones de pesos al 31 de diciembre de cada año)

Año	CV total país	CV total agrop.	CV. Agrop como % del total	Banca comercial	Banca desarrollo
1994	59,501	8,102	14	5,037	3,065
1995	114,112	13,408	12	9,081	4,327
1996	113,923	14,747	13	9,513	5,234
1997	162,105	23,276	14	14,579	8,697
1998	150,161	16,515	11	14,485	2,030
1999	164,438	15,055	9	11,809	3,246
			12.14		

Fuente: CEA.

Cuadro 44
Créditos descontados por FIRA por programa de crédito y ramas de inversión de 1991 A 1999
(Millones de pesos y porcentajes).

CONCEPTOS	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
TOTALES	8,280.4	100.0	10,391.9	100.0	12,777.8	100.0	19,764.9	100.0	14,559.4	100.0	16,500.3	100.0	16,023.6	100.0	18,233.5	100.0	20,927.2	100.0
AVIO	4,585.4	55.4	5,849.8	54.4	6,424.9	50.3	6,558.2	33.2	6,425.9	43.8	7,489.4	48.3	9,839.6	61.4	11,687.8	71.9	16,270.4	77.7
REFACCIONARIO	3,696.0	44.6	4,742.1	45.6	6,352.9	49.7	13,206.7	66.8	8,233.5	56.2	8,010.9	51.7	6,184.0	38.6	4,565.7	28.1	4,656.8	22.3
RAMAS DE INVERSIÓN																		
AGRICULTURA	3,378.4	40.8	4,300.7	41.4	5,424.4	42.5	8,938.4	45.2	6,710.4	46.2	8,191.4	52.9	8,984.8	56.0	11,968.5	73.7	18,056.0	71.9
- Agrícola	2,890.4	35.0	3,697.2	35.6	4,659.9	36.5	7,460.8	37.7	5,770.1	39.4	7,405.6	47.8	8,354.0	52.1	11,370.1	70.0		
- Frutícola	479.0	5.8	603.5	5.8	764.5	6.0	1,478.6	7.5	940.3	6.4	785.8	5.1	710.8	4.4	598.4	5.0		
GANADERÍA	3,983.8	47.9	4,911.0	47.2	5,491.8	43.0	8,377.7	42.4	5,480.0	37.4	4,179.9	26.9	2,935.3	18.3	3,033.1	18.7	4,074.7	19.5
- Bovinos de carne	2,301.6	27.8	2,787.5	26.8	3,069.9	24.3	4,713.3	23.8	3,189.9	21.8	2,332.0	15.0	1,309.4	8.2	1,138.4	7.0	1,168.5	5.6
- Bovinos de leche	476.5	5.8	545.2	5.2	668.0	5.2	961.3	4.9	561.2	3.8	477.1	3.1	465.2	2.9	536.2	3.3	1,017.0	4.9
- Doble propósito	432.8	5.2	481.7	4.6	471.1	3.7	980.2	5.0	608.4	4.1	588.4	3.6	375.6	2.3	192.1	1.2	551.5	2.6
- Especies menores	753.1	9.1	1,096.6	10.6	1,252.8	9.8	1,722.9	8.7	1,122.5	7.7	782.4	5.0	785.1	4.9	888.4	5.5	1,047.2	5.0
+ Porcicultura*	337.1	4.1	490.5	4.7	534.6	4.2	775.3	3.9	496.6	3.4	347.2	2.2	490.6	3.1	554.1	3.4	397.9	1.9
AGROINDUSTRIAS	762.6	8.1	969.6	9.2	1,664.1	12.2	2,038.0	10.3	2,124.6	14.6	2,736.6	17.7	3,509.2	21.9	652.8	4.02	591.2	2.8
PESCA	185.8	2.2	220.8	2.1	296.9	2.3	426.8	2.2	344.5	2.4	392.4	2.5	514.6	3.2	679.1	3.6	1,023.4	4.9

Fuente: FIRA, Informe Anual varios años.

* Porcicultura, forma parte del rubro de Especies menores.

Cuadro 45
Resumen de las encuestas de rentabilidad porcina de FIRA 1994, 1995, 1996-97 y 1998
(medidas de tendencia central, pesos corrientes)

CONCEPTO	UNIDADES	1994	1995	1996-97	1998	
ENCUESTAS APLICADAS	NUM	88	89	46	47	270.0
VARIABLES:						
FISICAS Y DE INVERSIÓN						
Número de vientres	cabezas	364	466	249	350	357.3
Activo fijo por vientre	\$	8,004	8,132	12,644.0	9,250.0	9507.5
PRODUCTIVAS						
Producción vendida	Kg peso vivo	531,290	774,539	382,079	458,150	536,514
Prod/vientre/año	Kg peso vivo	1,322	1,511	1,131	1,190	1,289
ECONÓMICAS						
Ingreso por Kg vendido	\$	4.3	6.2	10.7	10.3	
Costo total por Kg vendido	\$	3.8	5.1	8.6	9.4	
Costo financiero total por Kg	\$	0.4	0.4	0.5	0.5	
Empleo contratado	jor/ton vendida	11.0	11.0	10.8	12.3	11.3
Empleo familiar	jor/ton vendida	3.0	12.0	12.0	8.4	8.8
Empleos totales	jor/ton vendida	14.0	23.0	22.7	20.7	20.1
FINANCIERAS						
Liquidez	num	12.0	12.7	18.0	14.0	14.2
Capacidad de endeudamiento	%	28.5	25.0	14.0	18.9	21.6
RENTABILIDAD						
Utilidad sobre costo total	%	16.1	14.0	26.0	12.3	17.1
Rendimiento de la inversión	%	12.8	11.0	18.0	10.1	13.0
Rendimiento del capital contable	%	13.9	9.0	18.0	12.9	13.4
CUALITATIVAS						
Tecnología moderna	%	38	35	41	56	42.5
Recibe asistencia técnica	%	60	66	52	50	57.0
Capacidad empresarial alta	%	25	30	32	29	29.0
Crédito suficiente	%	67	70	75	83	73.7
Crédito oportuno	%	60	70	63	80	68.3

Fuente: Encuestas de rentabilidad de FIRA 1994, 1995, 1996-97 y 1998.

Cuadro 48
Encuesta de rentabilidad porcina, FIRA 1998: Variables físicas, de inversión y cualitativas
(medidas de tendencia central)

REGIONES	Variables físicas y de inversión				Variables cualitativas									
	Número de empresas	Número de vientres	Capacidad instal. Vientres	Activo fijo por vientre (\$)	Tecnología Moderna (%)	Recibe asis. Técnica (%)	Cap. Empres. Alta (%)	Auto-reemplazos (%)	Tiene Granja Multiplicadora (%)	Tiene Planta de Alimentos (%)	Tiene Rastro u obrador (%)	Tiene Comercializadora (%)	Crédito suficiente (%)	Crédito Oportuno (%)
Reg. Noroeste: Sonora	8	1,073	1,152	10,177.3	100	100	37.5	75	75	100	37.5	37.5	100.0	100.0
Reg. Norosta: Nvo. León	7	441	477	14,907.0	57.1	71.4	28.6	85.7	28.6	85.7	0	42.9	71.4	100.0
Reg. Occidente: Jalisco	6	244	316	14,489.0	50	50	50	66.7	33.3	100	18.7	18.7	100.0	100.0
Michoacán	10	222	268	11,023.9	40	30	30	60	40	60	10.0	30.0	30.0	30.0
Reg. Centro: Guanajuato	7	86	125	12,481.9	42.9	14.3	14.3	71.4	0	42.9	0	0	100.0	71.4
Reg. Sur: Veracruz	5	55	63	9,552.2	20	40	0	60	0	40	0	60	80.0	80.0
Puebla	4	327	360	13,000.4	50	75	50	100	25	75	0	0	75.0	50.0

Detos de las encuestas de rentabilidad 1998 de FIRA.

Cuadro 47
Encuesta de rentabilidad porcina, FIRA 1998: variables productivas y económicas
(medidas de tendencia central)

REGIONES	Variables productivas				Variables económicas					
	Número de empresas	Prod.vientre al año Kg	Peso de venta Kg	Prod. Vendida Kg	Ingreso por Kg vendido (\$)	Costo total por Kg vendido (\$)	Costo financ. total por Kg (\$)	Costo financiero refacci/ Kg (\$)	Empleo * Contratado	Empleo * Familiar
Reg. Noroeste: Sonora	8	1,496	98	1,683,887	9.84	8.79	0.69	0.52	8.93	0.23
Reg. Noreste: Nvo. León	7	1,350	104	724,678	10.73	9.20	0.37	0.36	8.58	0.49
Reg. Occidente: Jalisco	6	1,139	95	380,289	10.85	9.59	0.52	0.48	9.69	5.83
Michoacán	10	1,367	98	431,483	9.26	8.76	0.31	0.26	6.16	1.84
Reg. Centro: Guanajuato	7	1,045	89	118,497	9.98	8.70	0.37	0.31	5.13	8.55
Reg. Sur: Veracruz	5	837	77	79,372	11.08	12.39	0.20	0.18	40.65	20.61
Puebla	4	1,085	82	483,450	10.35	9.14	0.76	0.76	6.96	18.25

Datos de las encuestas de rentabilidad 1998 de FIRA.

* Empleo Jornales por cabeza vendida, 1 jornal = 8 horas de trabajo al día.

Cuadro 48
Encuesta de rentabilidad porcina, FIRA 1998: variables financieras
(medidas de tendencia central)

REGIONES	Número de empresas	Variables financieras					
		Liquidez (veces)	Endeudamiento (%)	Utilidad sobre el costo total (%)	Utilidad de oper. por vientre (\$)	Rendimiento de la inversión (%)	Rendimiento. del capital cont. (%)
Reg. Noroeste: Sonora	8	15.69	49.45	9.70	2,470	15.81	117.78
Reg. Noreste: Nvo. León	7	17.81	17.32	18.37	2,437	12.35	10.50
Reg. Occidente: Jalisco	6	38.33	13.01	15.33	818	4.89	21.38
Michoacán	10	45.46	5.36	6.56	1,479	2.65	1.99
Reg. Centro: Guanajuato	7	7.98	13.84	15.74	2,907	11.81	10.43
Reg. Sur: Veracruz	5	2.09	14.06	6.26	(1,823)	15.29	14.92
Puebla	4	39.74	19.34	13.90	2,714	8.20	7.02

Datos de las encuestas de rentabilidad 1998 de FIRA

Cuadro 49
Subsidios totales de México, E.U.A. y Canadá 1989 -1997
(miles de millones de dólares)

	1989 - 91	1996	1997
México	6.2	1.2	2.8
E.U.A.	68.3	69.3	72.4
Canadá	7.3	5.2	4.3

Fuente: OCDE, 1998.

Cuadro 50
Productos de origen porcino en los supermercados*

MARCA	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS
RYC Nacional	Cecina enchilada	Empaque de plástico, con 0.500 Kg de producto. Letras RYC en mayúsculas con franjas verdes y rojas horizontales. Empaque no muy llamativo.
La Breña Nacional	Chuleta ahumada	Empaque de plástico con el logo de la compañía al centro- en color negro y dorado, presentaciones con y sin hueso. Atractivo a la vista.
USA Meat Importada	Carne molida	Presentación tipo supermercado, con etiqueta USA Meat - en una esquina, con bandera de los E.U.A.. Buena presentación.

*Sin contar embutidos, área metropolitana.

Cuadro 51
Indicadores económicos seleccionados para los países del TLCAN
Promedio anual de 1991 - 2000

Indicador	México*	EUA**	Canadá**	México: % con rel. a:	
				EUA	Canadá
PIB real /1	3.45	2.66	2.17	129.70	158.99
INPC /2	18.11	2.69	1.81	673.27	1,000.61
Tasa de interés real /3	7.34	2.44	4.06***	300.82	180.79
M 1 /4	14.19	3.73	9.40	380.85	150.92

* Fuente: Banco de México, informe anual, varios años.

** Fuente: FMI, world economic outlook 1999.

***Promedio de 1991 a 1999.

/1 Producto Interno Bruto real: porcentaje de cambio anual.

/2 Índice Nacional de Precios al Consumidor, variación anual en porcentaje--
para México y precios al consumidor, variación anual en porcentaje, para EUA y Canadá.

/3 Papel comercial a plazo de 28 días.

/4 Base monetaria M1: Billetes y monedas + cuentas de cheques en-
monedanacional y extranjera, porcentaje de variación anual, --
promedio de 1991 -99.

Cuadro 52
Algunas variables de las porciculturas de los países del TLCAN 1999

	México	E.U.A.	Canadá
Inventario (miles de cabezas)	10,712	62,216	12,403
Producción (miles de ton)	989.6	8,785	1,525
Tasa de extracción (%)	112	162	157
Tasa de extracción en kg	111	170	165
Consumo <i>per capita</i> (kg/hab/año)	8.2	30*	28*

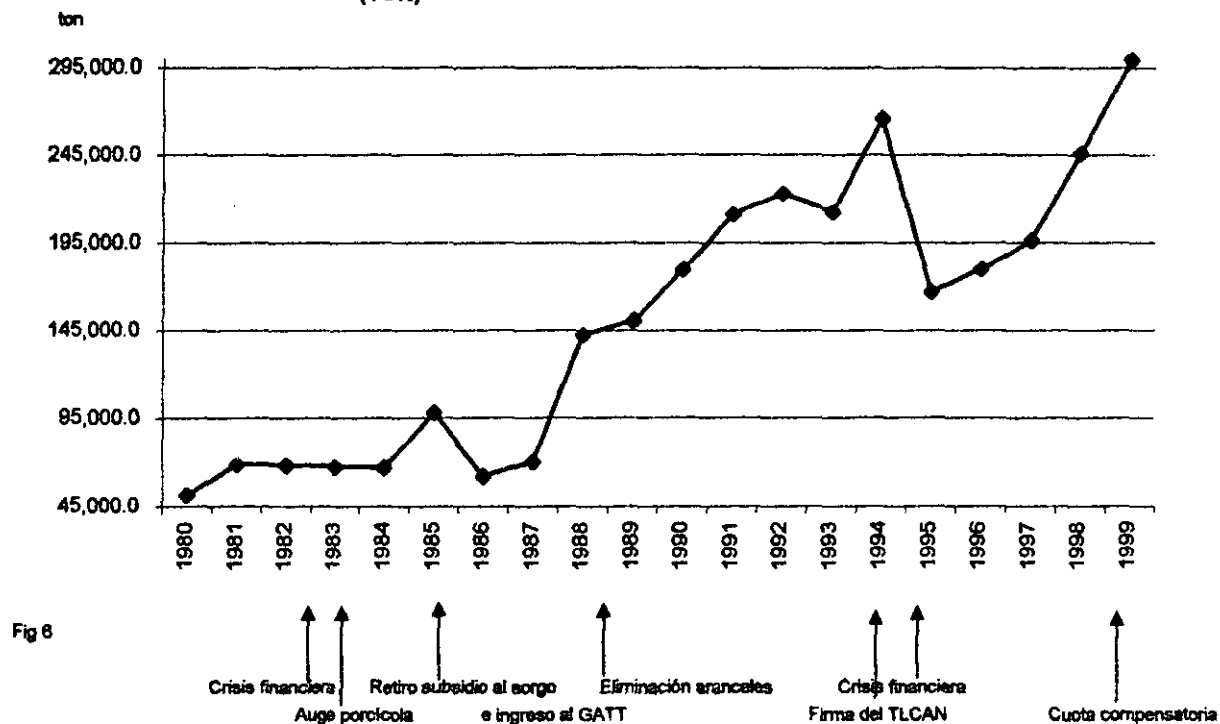
* Estimado

Cuadro 53 y Figura 6
Importaciones Mexicanas de productos de origen porcino 1980 - 1999
(TON)

Cuadro 53

Año	Importación (TON)
1980	51,327.0
1981	68,722.0
1982	68,200.0
1983	67,100.0
1984	66,730.0
1985	97,743.0
1986	61,871.0
1987	69,870.0
1988	142,204.0
1989	150,396.0
1990	179,674.1
1991	210,757.1
1992	223,281.6
1993	211,871.6
1994	265,900.5
1995	166,561.1
1996	179,722.7
1997	196,009.5
1998	245,850.0
1999	299,500.0

Fuente: SAGAR.SECOFI.

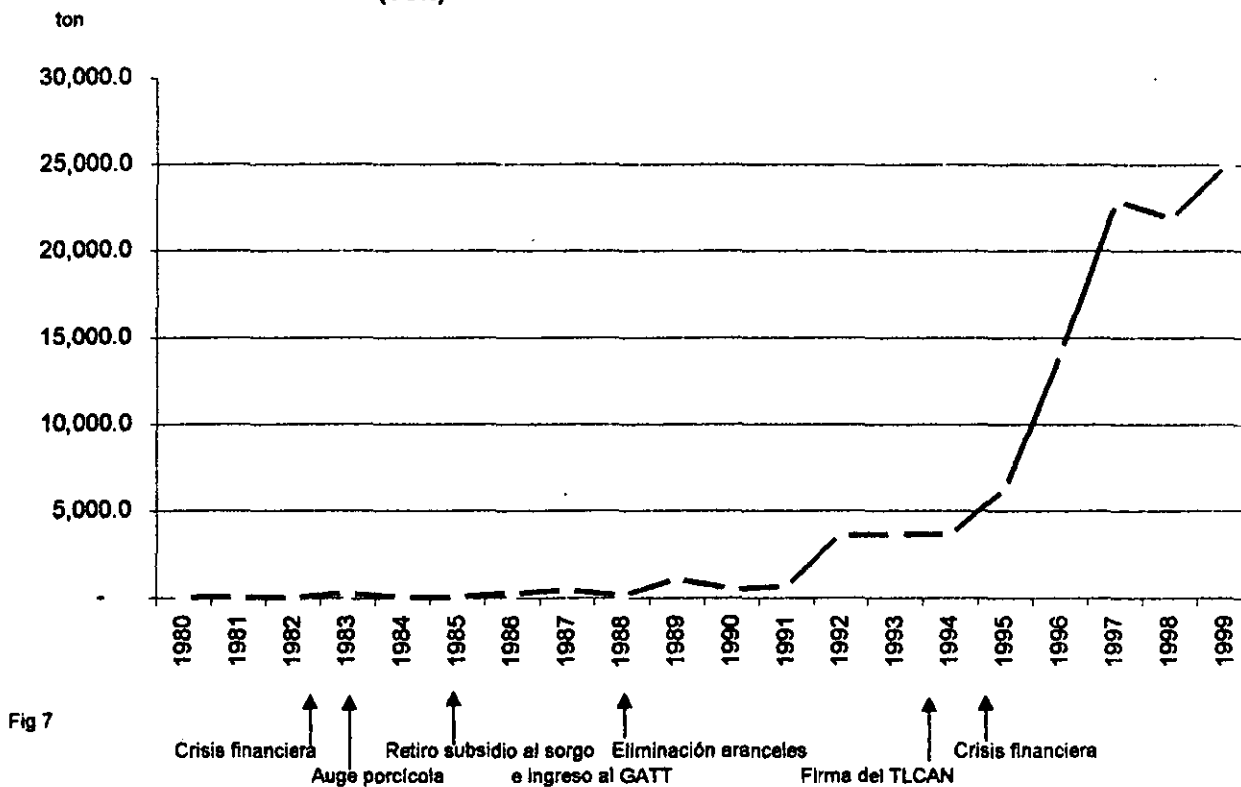


Cuadro 54 y Figura 7
Exportaciones mexicanas de productos de origen porcino 1980 - 1999
(TON)

Cuadro 54

AÑO	Exportación (TON)
1980	21.0
1981	80.0
1982	2.0
1983	304.0
1984	25.0
1985	50.0
1986	250.0
1987	450.0
1988	117.0
1989	1,106.0
1990	510.8
1991	657.7
1992	3,681.9
1993	3,690.5
1994	3,678.4
1995	6,318.1
1996	14,184.2
1997	22,836.5
1998	21,834.0
1999	25,000.0

Fuente: SAGAR.SECOFI.



Cuadro 55

Balanza comercial porcina de los países del TLCAN y composición porcentual del consumo 19

años	México				E.U.A.				Canadá			
	Balanza (ton)		Consumo %		Balanza (ton)		Consumo %		Balanza (ton)		Consumo %	
	X - M *		PROD.	IMPORT.	X - M *		PROD.	IMPORT.	X - M *		PROD.	IMPORT.
1990	- 179,163		80.83	19.17	- 166,616		96.75	3.25	203,355		99.38	0.62
1991	- 210,099		79.39	20.61	- 139,354		97.11	2.89	179,792		99.26	0.74
1992	- 219,600		78.59	21.41	- 69,144		97.68	2.32	195,021		99.29	0.71
1993	- 211,603		79.49	20.51	- 78,370		97.39	2.61	196,848		98.90	1.10
1994	- 262,223		76.65	23.35	- 59,213		97.46	2.54	186,376		98.45	1.55
1995	- 160,243		84.69	15.31	35,775		97.65	2.35	219,181		98.49	1.51
1996	- 165,539		83.51	16.49	88,609		97.69	2.31	217,931		97.84	2.16
1997	- 173,174		82.73	17.27	102,553		97.62	2.38	238,724		97.04	2.96
1998	- 224,016		79.53	20.47	140,139		97.54	2.46	248,641		97.02	2.98
1999	- 274,500		76.77	23.23	178,675		97.54	2.46	257,960		97.33	2.67

Fuente: SAGAR, SECOFI, FAOSTAT

* X-M= EXPORTACIONES - IMPORTACIONES (ton)

Cuadro 56
Resumen de las encuestas de rentabilidad de FIRA
años de 1994, 1995, 1996-97 y 1998.

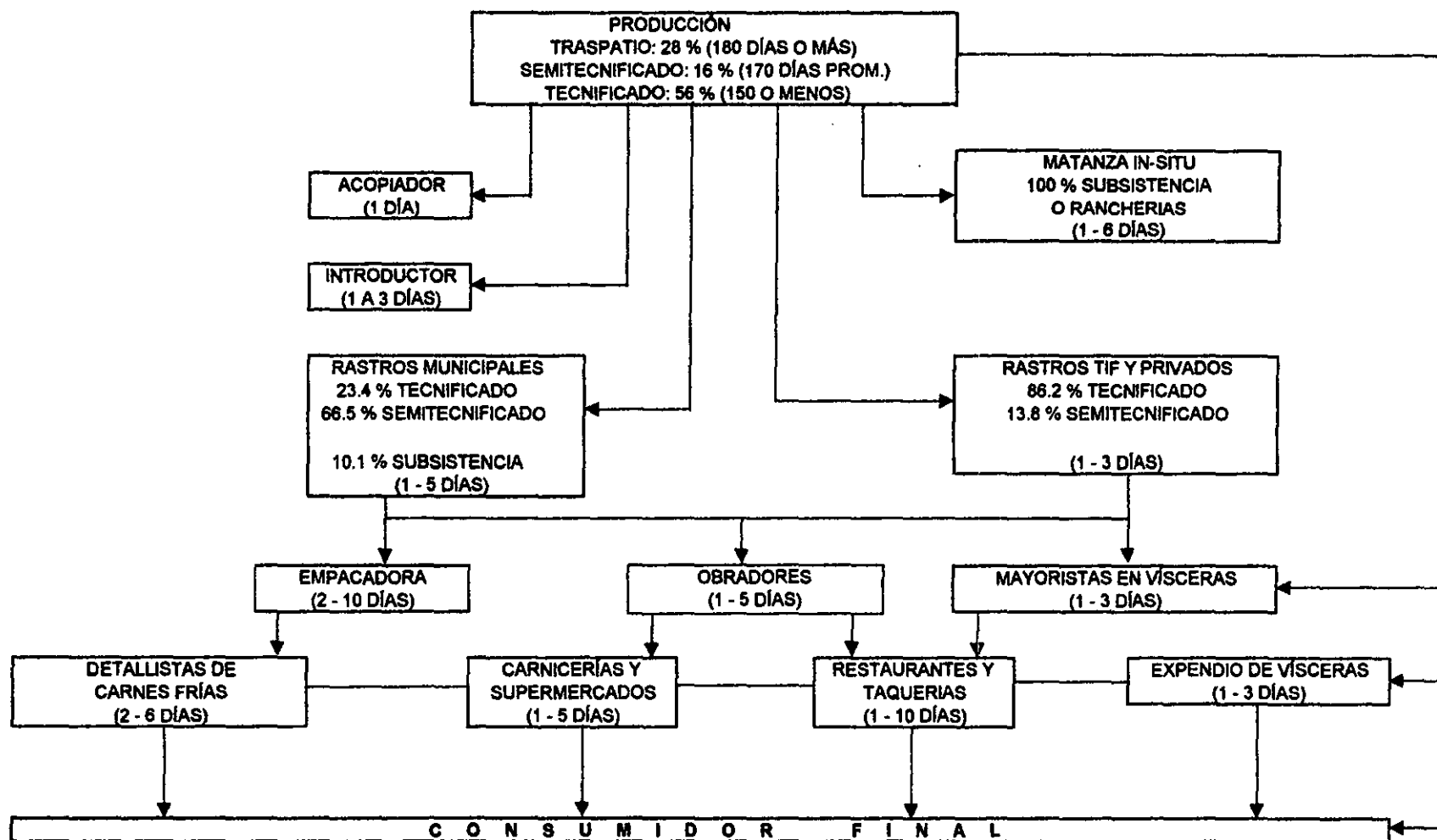
CONCEPTO	UNIDADES	
ENCUESTAS APLICADAS	NUM	270.0
VARIABLES:		
FISICAS Y DE INVERSIÓN		
Número de vientres	cabezas	357.3
Activo fijo por vientre	\$	9507.5
PRODUCTIVAS		
Producción vendida	Kg peso vivo	536,514
Prod/vientre/año	Kg peso vivo	1,289
ECONÓMICAS		
Ingreso por Kg vendido	\$	
Costo total por Kg vendido	\$	
Costo financiero total por Kg	\$	
Empleo contratado	jor/ton vendida	11.3
Empleo familiar	jor/ton vendida	8.8
Empleos totales	jor/ton vendida	20.1
FINANCIERAS		
Liquidez	num	14.2
Endeudamiento	%	21.6
RENTABILIDAD		
Utilidad sobre costo total	%	17.1
Rendimiento de la inversión	%	13.0
Rendimiento del capital contable	%	13.4
CUALITATIVAS		
Tecnología moderna	%	42.6
Recibe asistencia técnica	%	57.0
Capacidad empresarial alta	%	29.0
Crédito suficiente	%	73.7
Crédito oportuno	%	68.3

Fuente: Encuestas de rentabilidad de FIRA 1994, 1995, 1996-97 y 1998.

DIAGRAMAS

Diagrama 1:

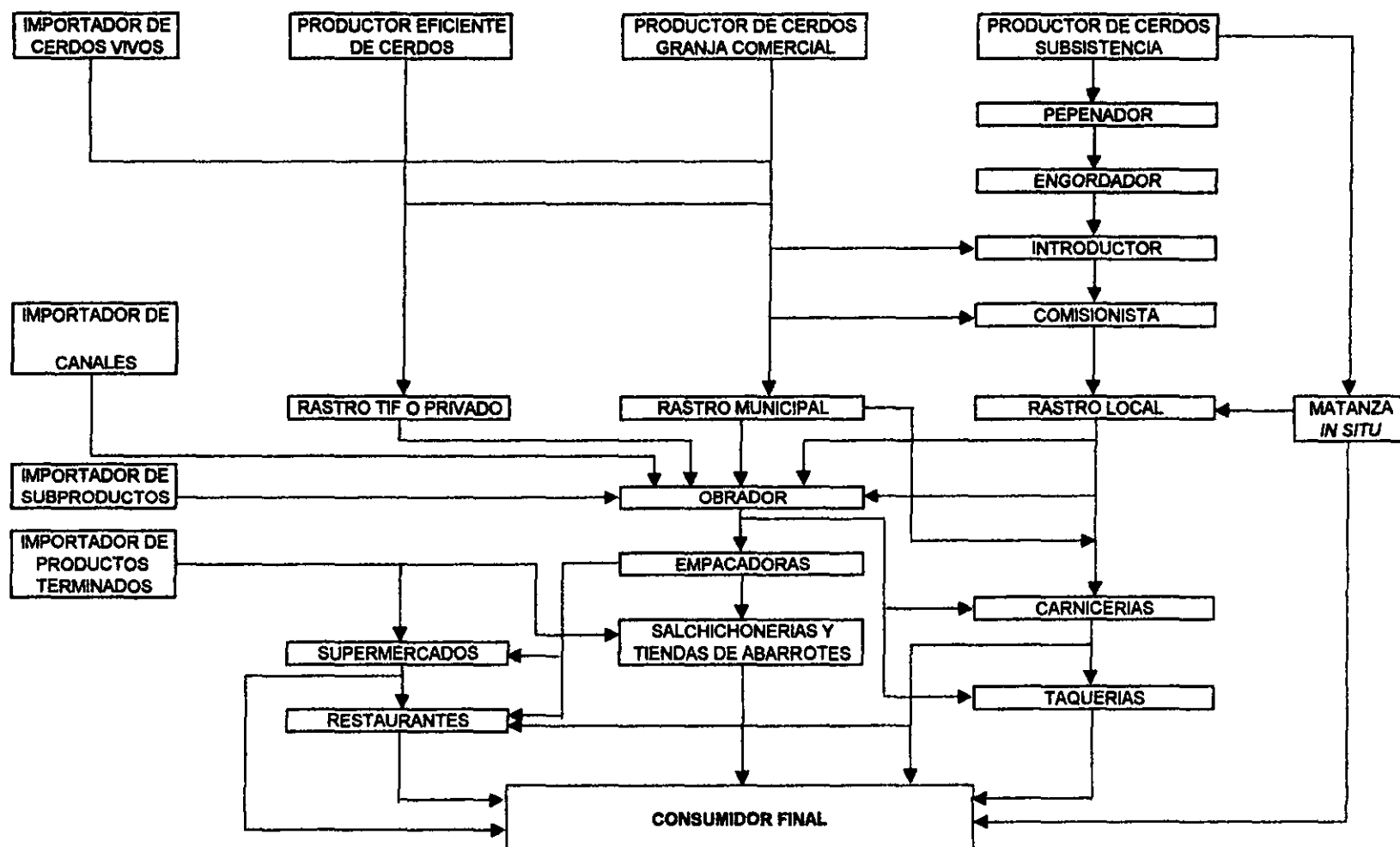
TIEMPOS Y MOVIMIENTOS



FUENTE: Estimación de FIRA 1996.

DIAGRAMA 2

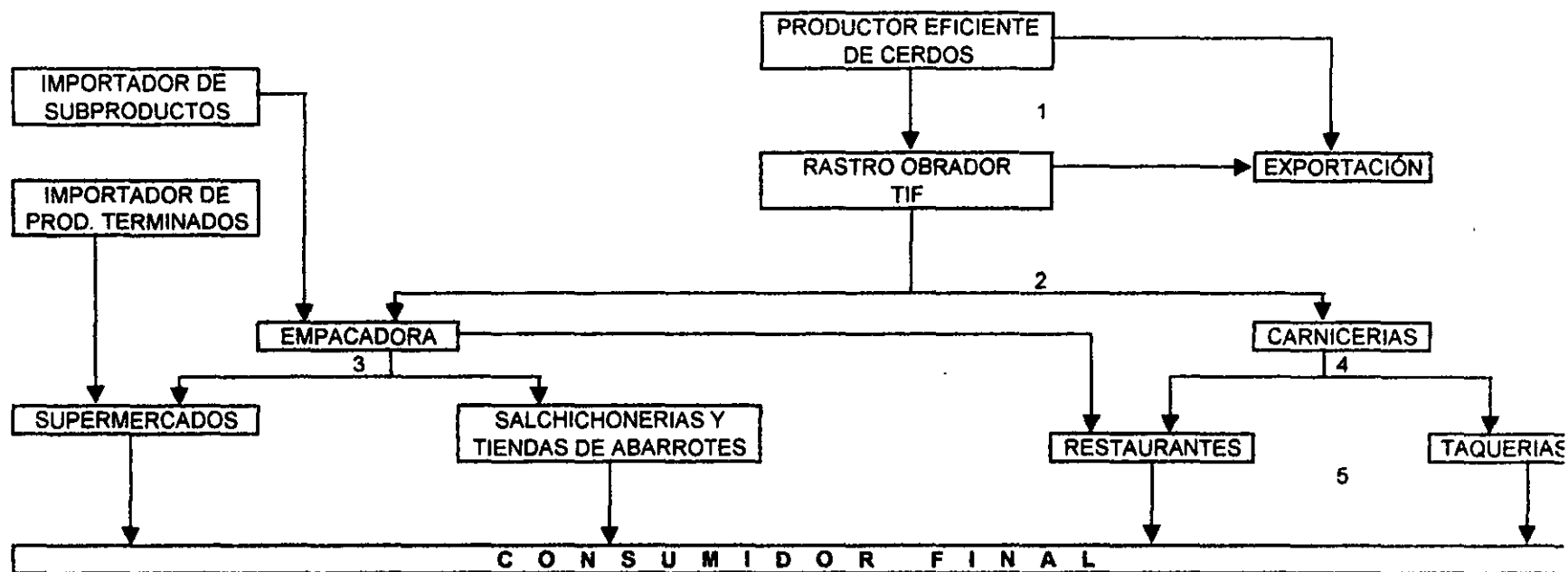
SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DEL CERDO



FUENTE: "Grupo Porcícola Mexicano" 1995.

DIAGRAMA 3

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN IDEAL DE CARNE DE CERDO.



FUENTE: "Grupo Porcícola Mexicano" 1995, modificado.

REFERENCIAS

1. Castro RJ. Las políticas públicas de América del Norte. En: Castro RJ, Jackson RJ y Mahler GS (coordinadores). Los Sistemas Políticos de América del Norte en los años noventa, desafíos y convergencias. Centro de Investigación sobre América del Norte, UNAM, 1999: 331-336.
2. Gutiérrez RE. La política comercial de América del Norte. En: Castro RJ, Jackson RJ y Mahler GS (coordinadores). Los Sistemas Políticos de América del Norte en los años noventa, desafíos y convergencias. Centro de Investigación sobre América del Norte, UNAM, 1999: 337-355.
3. Castro RJ, Gómez AR y Vázquez GLM. La política exterior de América del Norte en los noventa: confluencia en el pragmatismo económico. En: Castro RJ, Jackson RJ y Mahler GS (coordinadores). Los Sistemas Políticos de América del Norte en los años noventa, desafíos y convergencias. Centro de Investigación sobre América del Norte, UNAM, 1999: 431-481.
4. Montaña J. El Congreso de los Estados Unidos y su Política hacia México. En Vereza CM, Fernández CR, Weintraub S. (coordinadores). Nueva Agenda Bilateral en la Relación México - Estados Unidos. Instituto Tecnológico Autónomo de México, Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigación sobre América del Norte, Fondo de Cultura Económica, 1998: 366-400.
5. Mena Y. TLCAN, "matrimonio por conveniencia". El Economista 2000 abril 27; Sec Industria y Comercio: 45 (col 1 y 2).
6. Margain E. El TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano. 1ª Ed. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigación sobre América del Norte 1995.

7. Girón GA. Las políticas financiera y monetaria en Canadá, Estados Unidos y México. En: Castro RJ, Jackson RJ y Mahler GS (coordinadores). Los Sistemas Políticos de América del Norte en los años noventa, desafíos y convergencias. Centro de Investigación sobre América del Norte, UNAM, 1999: 357-379.
8. Rubi KF. Autonomía del Banco Central bajo tensión financiera: la experiencia reciente de México. Cuaderno de investigación del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1996: (36).
9. Calva JL. Crisis de los deudores. En Girón A y Correa E (compiladoras). Crisis bancaria y carteras vencidas. México: La Jornada Ediciones, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana, 1997: 21-42.
10. Zebadúa E. Rescate del Sistema Bancario Mexicano. En Girón A y Correa E (compiladoras). Crisis bancaria y carteras vencidas. México: La Jornada Ediciones, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana, 1997: 43-53.
11. Reynoso F. Entregará el IPAB información cuando terminen procesos penales. El Economista 2000 mayo 26; Sec Valores y Dinero: 14 (col 1-4).
12. Salgado A. Bajaré este año 2.42 puntos del PIB el costo del rescate bancario. El Financiero 2000 junio 1; Sec Finanzas 4 (col 1-3).
13. Salgado A. Fortaleza bancaria, prerequisite para intercambiar pagarés: IPAB. El Financiero 2000 junio 23; Sec Finanzas 4 (col 1-3).
14. Morales Y y Valenzuela H. La OCDE descarta riesgos, anticipa inflación de 8.5 % y pide la apertura definitiva en electricidad. El Economista 2000 mayo 31; Sec Industria y Comercio 28 (col 1-3).

15. Para el Deutsche Bank la crisis bancaria ha acabado. El Economista 2000 mayo 23; Sec Gaceta Mercantil Latinoamericana 4 (col 4 y 5).
16. OCDE. Agricultural Finance and Credit Infrastructure in transition economies. Paris, France: OCDE, 1999.
17. Nuestro Acontecer Porcino. Antes las granjas olían a dinero, hoy huelen a abandono y deudas 1996; 21: 4 - 12.
18. Sutter, M. The Meat of a Trade Conflict. MB The Magazine of the NAFTA Marketplace 1999; 1: 8 - 10.
19. Gómez AR. La incidencia de Canadá en la Relación bilateral. En Vereá CM, Fernández CR, Weintraub S. (coordinadores). Nueva Agenda Bilateral en la Relación México - Estados Unidos. Instituto Tecnológico Autónomo de México, Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigación sobre América del Norte, Fondo de Cultura Económico, 1998: 242-267.
20. Castro VJ. México - Canadá: Hacia la consolidación de una nueva estrategia. En Vereá CM (coordinadora). 50 años de relaciones México - Canadá: Encuentros y coincidencias. Centro de Investigaciones sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México, 1994: 35-44.
21. López, M.J, Salinas, R.G. y Martínez, G.R. El Cerdo Pelón Mexicano Antecedentes y Perspectivas. 1ª Ed. México, D.F.: JGH Editores, 1999.
22. Pérez ER. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Ganadería Mexicana. 1ª Ed. México: Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, 1996.

23. FIRA-BANCO DE MÉXICO. Elementos de Análisis de las Cadenas Productivas: Carne de Cerdo. México (Morelia, Mich.): FIRA-BANCO DE MÉXICO, 1997.
24. Trujano TJI, Sánchez RG, Iruegas EL. Oportunidades de Desarrollo de la Porcicultura en México. FIRA Boletín Informativo. FIRA-BANCO DE MÉXICO 1997; 296.
25. Alonso PF, Sandoval ZH. Transformaciones en el entorno del Sector Pecuario y tendencias de sus principales productos cárnicos (bovinos, porcinos y aves) y huevo en el mercado internacional. Ciencia Veterinaria 1998; 8: 223-256.
26. Pijoan, A.C. La Porcicultura: Una Industria Bajo Ataque. Actualidades en la Producción Porcina y en el Diagnóstico de Enfermedades; 1999 marzo 26 - 27; Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, 1999: 19 - 23.
27. Pérez ER. Aspectos Económicos de la Porcicultura en México 1960 – 1985. 1ª Ed. México: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1986.
28. Villamar AL, Olvera NR, Barrera WM, López LN, Sandoval GA, Sánchez HA, *et al.* Situación Actual y Perspectivas de la Producción de Carne de Porcino en México 1990 – 1998. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, México, 1998.
29. Sáinz, C.F. El cerdo y sus productos. Desarrollo Porcícola: Organo de Comunicación del Consejo Mexicano de Porcicultura 1999; 51: 13.
30. Becerril PE. V Asamblea del CMP, La Porcicultura ante las Vicisitudes de una Apertura Comercial. Los Porcicultores 1999; 7: 4 – 6.

31. Becerril PE. V Asamblea del CMP, La Porcicultura del México de fin de Milenio. Los Porcicultores 1999; 7: 8 – 15.
32. Sagarnaga, V.M. y Flores, V.J.J. Impacto del TTLC sobre el Sistema Agroindustrial Porcino Mexicano. 1ª Ed. México: CUESTAAM. Universidad Autónoma de Chapingo, 1997.
33. Ortiz SA. Informe Anual de CONAPOR. Los Porcicultores 1999; 7: 22 – 26.
34. Méndez AA. Estructura y Perspectivas de la cadena Porcícola. Nuestro Acontecer Porcino 1997; 26: 4 - 6.
35. Desarrollo Porcícola. Organo de Comunicación del Consejo Mexicano de Porcicultura 1999; 51: 3 - 8.
36. Harris DL. The use of isowean 3 site production to upgrade health status. 11th International Pig Veterinary Society Congress; 1990, Lausanne, Switzerland, 1990: 374.
37. Dewey CE, Friendship RM, Deckert AE. Productivity of segregated early weaning compared to traditional facilities in Ontario. 15th International Pig Veterinary Society Congress; 1998, Birminham, England, 1998 vol II: 14.
38. Trujillo OME. Efecto del destete precoz sobre la eficiencia reproductiva de cerdas de diferente número de partos (tesis de doctorado). México, DF. México: Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia. UNAM, 1998.

39. Aguilar LF, Soto MC. El TLC y la eliminación de ventajas comparativas en la producción agrícola de México. En González PC (coordinador). El sector agropecuario mexicano frente al tratado de libre comercio. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Autónoma de Chapingo, Juan Pablos Editor, S.A., 1992: 220 - 239.
40. Calva JL, Carrasco LLR, Díaz CS, Escamilla E, García LR, Gómez CMA, *et al.* La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio. 1ª Ed. México: CIESTAAM, Juan Pablos Editor, S.A. 1992.
41. Millman J. Profunda transformación enfrenta la porcicultura por el TLC. *Excélsior* 1999 diciembre 1º; Sec Financiera 1(col 2-3).
42. Puntos de encuentro. Signan convenio Genetiporc y Agroporcino del Mayab. *Acontecer Porcino* 2000; 42: 66.
43. Kato ML. Producción porcícola intensiva. En Kato ML (coordinador). La producción porcícola en México: contribución al desarrollo de una visión integral. Universidad Autónoma Metropolitana, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1995: 21-88.
44. Veites CM. Producción porcina estrategias para una actividad sustentable. 1ª Ed. Argentina: Editorial Hemisferio Sur, 1997.
45. Sosa MM. Rentabilidad de la porcicultura en la región noroeste de Guanajuato, 1995. (tesis de maestría). Guanajuato (Guanajuato) México. Colegio de Postgraduados, 1996.
46. Vivar MR. Rentabilidad y competitividad de la porcicultura en el estado de Michoacán, 1995. (tesis de maestría). Michoacán (Michoacán) México. Colegio de Postgraduados, 1996.

47. Benedict BBH. Canadá, la historia de un país diversificado y dinámico. 1ª Ed. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.
48. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto Oficial. 1ª Ed. México, D.F.: Porrúa, 1994.
49. Sagarnaga VLM, Salas GJM, Ramos C, Valencia J. Impacto del TLCAN en el sistema productivo porcino mexicano, a seis años y medio de operación. Agronegocios en México 2000; 38: 3 - 9.
50. Manrribio MR y Santoyo CVH. Visión y misión agroempresarial. 2ª ed. México, Universidad Autónoma de Chapingo 1996.
51. Chimely E. Desmantela al Agro Nacional el Favoritismo a Importaciones padece la peor crisis en 25 años: Porcicultores. Excélsior 1999 julio 13; Sec Estados 34(col 4).
52. Vargas RE, González S. Requieren los bancos seguridad jurídica para otorgar créditos. La Jornada 1999 junio 18; Sec. Economía: 28(col 1-4).
53. Weston JF y Brigham EF. Fundamentos de administración financiera. 10ª ed. México, Mc Graw Hill 1994.
54. Ochoa SGA. Administración financiera. 3ª ed. México, Editorial Alhambra Mexicana 1997.
55. Flores L. Mayor certidumbre jurídica a acreedores y acreditados. El Financiero 2000 mayo 2; Sec. Finanzas: 10 (col 3-4).
56. Castro LR. Se requiere algo más que leyes para reactivar el crédito. El Economista 2000 mayo 3; Sec. Valores y dinero: 12.

57. Pobre cultura de pagos en México: S and P. El Financiero 2000 abril 26; Sec. Finanzas: 9 (col 2-4).
58. Salgado A. Crédito en México con recursos externos: BM. El Financiero 2000 mayo 2; Primera Plana.
59. Flores G. Proveedores, principal fuente de financiamiento. El Financiero 2000 mayo 11; Sec. Finanzas: 6 (col 1-5).
60. Flores G. Impulsará la SHCP las exportaciones agropecuarias. El financiero 2000 mayo 20; Sec. Economía: 14 (col 1-3).
61. Stanton, W. J., Etzel, J. M. y Walker, J. B. Fundamentos del Marketing. Mc Graw Hill, sexta edición, 1996.
62. DiPietri, D. 10 puntos para lograr el éxito en la Porcicultura. Acontecer Porcino, vol. VII, No. 37, junio - julio de 1999.
63. Cervantes, M. A. Benchmarking: aplicación en la industria porcina. Nuestro Acontecer Porcino, Vol. VI, NUM. 31 junio - julio 1998.
64. Organization for Economic Co-operation and Development. Agricultural policies in OECD countries. France (Paris): OECD, 1998.
65. Cappi, M. Gigantes de comida rápida, un mercado en pañales. El Financiero 1999 octubre 9; Sec Reportaje 17 (col 1-3).

66. Cano, A. El jardín de los conejos, taquerías con tecnología. El Financiero 1999 octubre 9; Sec Negocios 16 (col 2-5).
67. Flores VJJ. La cadena porcina mexicana frente a la liberación comercial: un caso jalisciense de insuficiente integración. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), reporte de investigación 42, Chapingo, Edo México, 1999.
68. Martínez A. Tendencias y preferencias del consumidor final. Los Porcicultores, No 4, abril - mayo 1998.

ANEXOS

ANEXO 1

Dieta:

Cerdas en gestación 13 % PC		
Alimento	Cant Kg	%
Maíz	831.45	83.14
Soya	130.00	13.00
Fosfato dicálcico	23.59	2.36
Piedra caliza	6.80	0.68
sal	4.54	0.45
Premezcla de vitaminas	2.72	0.27
Premezcla de minerales traza	0.91	0.09
	1000.00	100.00
Análisis		
Energía metabolizable Kcal/lb	1430	
Proteína cruda %	13	
Lysina %	0.55	
Calcio %	0.91	
Fósforo	0.8	

Univ. Minnesota: www.extension.umn.edu/distribution/livestocksystems.html

ANEXO 2

Dieta:

Animales en lactancia:		
Alimento	Cant kg	%
Maíz	565.00	56.52
Soya	392.00	39.21
Grasa vegetal	9.07	0.91
Fosfato de cálcico	16.78	1.68
Piedra caliza	9.07	0.91
Sal	3.63	0.36
Premezcla de vitaminas	2.72	0.27
Premezcla de minerales traza	0.91	0.09
Lysina	0.45	0.05
	1,000	100
Análisis		
Proteína cruda %	22.20	
Lysina %	1.25	
Calcio %	0.90	
Fósforo	0.75	

Univ de Minnesota: www.extension.umn.edu/distribution/livestocksystems.htmr

ANEXO 3

Dietas para cerdos en crecimiento, desarrollo y finalización:

Alimento	Cerdos < 35 Kg		35 a 60 kg		>60 kg	
	Cant kg	%	Cant kg	%	Cant kg	%
Sorgo o maíz	516.00	51.60	570.00	57.00	607.00	60.70
Soya	255.00	25.50	195.00	19.50	162.40	16.24
Melaza	125.80	12.58	131.60	13.16	129.20	12.92
Aceite	12.83	1.28	19.82	1.98	22.40	2.24
Olote	52.00	5.20	46.70	4.67	45.00	4.50
Vit+min	37.60	3.76	35.61	3.56	32.50	3.25
lys	0.40	0.04	0.50	0.05	1.00	0.10
Met+cys	0.10	0.01	0.50	0.05	0.50	0.05
Tylan sulfa	0.27	0.03	0.27	0.03		
	1,000.00	100.00	1,000.00	100.00	1,000.00	100.00
Análisis						
PC %	16.00		14.00		13.00	
Lys %	0.83		0.68		0.64	
Met+cys %	0.50		0.44		0.44	
Calcio %	0.60		0.55		50.00	
Fósforo %	0.50		0.45		40.00	
Energía digest (Mcal)	3.09		3.09		3.17	
Fibra cruda %	5.40		5.00		4.80	

FMVZ-SUA: Compendio de alimentación y nutrición del cerdo

Anexo 4
Diferencial de costo entre México y E.U.A., en dietas a base de maíz o sorgo con soya

Animales en lactancia:		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
Alimento	Cant kg	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo
Maíz o sorgo	565.00	0.99	561.72	1.01	570.25	0.75	424.07	0.76	428.32
Soya	392.00	2.09	817.58	2.09	817.58	1.81	708.13	1.81	708.13
	957		1,379.30		1,387.83		1,132.20		1,136.45
		por kg	1.38		1.39	por kg	1.13		1.14

Más cara en: 21.82%

22.12%

Animales menores a 35 kg		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
Alimento	Cant kg	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo
Sorgo o maíz	516.00	0.99	513.01	1.01	520.80	0.75	387.29	0.76	391.17
Soya	255.00	2.09	531.84	2.09	531.84	1.81	460.64	1.81	460.64
	771		1,044.85		1,052.64		847.94		851.82
		por kg	1.04		1.05	por kg	0.85		0.85

Más cara en: 23.22%

23.58%

Anexo 5

Diferencial de costo entre México y E.U.A., en dietas a base de maíz o sorgo con soya

Animales de 35 a 60 kg		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
Alimento	Cant kg	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo
Sorgo o maíz	570.00	0.99	566.69	1.01	575.30	0.75	427.82	0.76	432.11
Soya	195.00	2.09	406.70	2.09	406.70	1.81	352.26	1.81	352.26
	765		973.40		982.00		780.08		784.37
		por kg	0.97		0.98	por kg	0.78		0.78

Más cara en: **24.78%**

25.20%

Animales mayores de 60 kg		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
Alimento	Cant kg	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo	\$ unit	Costo
Sorgo o maíz	607.00	0.99	603.48	1.01	612.65	0.75	455.60	0.76	460.16
Soya	162.40	2.09	338.71	2.09	338.71	1.81	293.37	1.81	293.37
	769		942.19		951.36		748.96		753.53
		por kg	0.94		0.95	por kg	0.75		0.75

Más cara en: **25.80%**

26.25%

Anexo 6

Precio de la ración:

Animales en lactancia:		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
Alimento	Cant kg	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo
Maíz o sorgo	565.00	0.99	561.72	1.01	570.25	0.75	424.07	0.76	428.32
Soya	392.00	2.09	817.58	2.09	817.58	1.81	708.13	1.81	708.13
Grasa vegetal	9.07	5.70	51.71	5.70	51.71	5.70	51.71	5.70	51.71
Premezcla de vitaminas	2.72	31.20	84.91	31.20	84.91	31.20	84.91	31.20	84.91
Premezcla de minerales	30.39	8.00	243.12	8.00	243.12	8.00	243.12	8.00	243.12
Lysina	0.45	50.00	22.68	50.00	22.68	50.00	22.68	50.00	22.68
	1,000		1,781.72		1,790.25		1,534.62		1,538.86
		por kg	1.78		1.79	por kg	1.53		1.54

Anexo 7

Precio de la ración:

Animales menores a 35 kg		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
Alimento	Cant kg	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo
Sorgo o maíz	516.00	0.99	513.01	1.01	520.80	0.75	387.29	0.76	391.17
Soya	255.00	2.09	531.84	2.09	531.84	1.81	460.64	1.81	460.64
Melaza	125.80	0.50	62.90	0.50	62.90	0.50	62.90	0.50	62.90
Aceite	12.83	5.70	73.13	5.70	73.13	5.70	73.13	5.70	73.13
Olote	52.00	0.75	39.00	0.75	39.00	0.75	39.00	0.75	39.00
Vit+min	37.60	29.20	1,097.92	29.20	1,097.92	29.20	1,097.92	29.20	1,097.92
lys	0.40	50.00	20.00	50.00	20.00	50.00	20.00	50.00	20.00
Met+cys	0.10	48.00	4.80	48.00	4.80	48.00	4.80	48.00	4.80
Tylan sulfa	0.27	100.00	27.00	100.00	27.00	100.00	27.00	100.00	27.00
	1,000		2,369.60		2,377.39		2,172.69		2,176.57
		por kg	2.37		2.38	por kg	2.17		2.18

Anexo 8

Precio de la ración:

Animales de 35 a 60 kg		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
		\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo
Alimento	Cant kg								
Sorgo o maíz	570.00	0.99	568.69	1.01	575.30	0.75	427.82	0.76	432.11
Soya	195.00	2.09	406.70	2.09	406.70	1.81	352.26	1.81	352.26
Melaza	131.60	0.50	65.80	0.50	65.80	0.50	65.80	0.50	65.80
Aceite	19.82	5.70	112.97	5.70	112.97	5.70	112.97	5.70	112.97
Olote	48.70	0.75	35.03	0.75	35.03	0.75	35.03	0.75	35.03
Vit+min	35.61	29.20	1,039.81	29.20	1,039.81	29.20	1,039.81	29.20	1,039.81
Iys	0.50	50.00	25.00	50.00	25.00	50.00	25.00	50.00	25.00
Met+cys	0.50	48.00	24.00	48.00	24.00	48.00	24.00	48.00	24.00
Tylan sulfa	0.27	100.00	27.00	100.00	27.00	100.00	27.00	100.00	27.00
	1,000		2,303.01		2,311.62		2,109.69		2,113.98
		por kg	2.30		2.31	por kg	2.11		2.11

Anexo 9

Precio de la ración:

Animales mayores de 60 kg		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
		\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo
Alimento	Cant kg								
Sorgo o maíz	607.00	0.99	603.48	1.01	612.65	0.75	455.60	0.76	460.16
Soya	162.40	2.09	338.71	2.09	338.71	1.81	293.37	1.81	293.37
Melaza	129.20	0.50	64.60	0.50	64.60	0.50	64.60	0.50	64.60
Aceite	22.40	5.70	127.68	5.70	127.68	5.70	127.68	5.70	127.68
Olote	45.00	0.75	33.75	0.75	33.75	0.75	33.75	0.75	33.75
Vit+min	32.50	29.20	949.00	29.20	949.00	29.20	949.00	29.20	949.00
Iys	1.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Met+cys	0.50	48.00	24.00	48.00	24.00	48.00	24.00	48.00	24.00
Tylan sulfa		100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00
	1,000		2,191.22		2,200.39		1,997.99		2,002.56
		por kg	2.19		2.20	por kg	2.00		2.00

Anexo 10

Precio de la ración:

Animales en gestación		México				EUA			
		maíz -soya		sorgo - soya		maíz -soya		sorgo - soya	
		\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo	\$ unit / kg	Costo
Alimento	Cant kg								
Maíz o sorgo	831.45	0.99	826.63	1.01	839.18	0.75	624.06	0.76	630.31
Soya	130.00	2.09	271.14	2.09	271.14	1.81	234.84	1.81	234.84
Premezcla de vitaminas	2.72	27.25	74.16	27.25	74.16	27.25	74.16	27.25	74.16
Premezcla de minerales	35.83	8.00	286.64	8.00	286.64	8.00	286.64	8.00	286.64
	1,000		1,458.57		1,471.12		1,219.70		1,225.95
		por kg	1.46		1.47	por kg	1.22		1.23

Anexo 11

Requisitos bancarios para la solicitud de crédito

- a) Presentar solicitud por escrito.
- b) Garantías.- Los bancos prefieren que sea hipotecaria, al menos del doble del valor del crédito que se pretende, ésta debe ir acompañada de un certificado de libertad de gravamen que no exceda de treinta días, para que el banco esté enterado que sobre esa garantía no hay hipoteca alguna. Claro está que los gastos corren por cuenta del interesado.
- c) Normalmente se manda hacer un avalúo de la garantía para determinar su valor actual, y en base a ello se determina el alcance del monto crediticio al que puede aspirar el solicitante. Es muy frecuente que se cometa éste error y que no se considere el proyecto para el cuál se requiere el crédito, causando con ello una cadena de aberraciones que terminan en cartera vencida. También el costo del avalúo corre por cuenta del interesado.
- d) Presentar estados financieros, de tres años anteriores y el parcial, auditados de preferencia. (Cuando los hay)
- e) Si no la tiene, abrir una cuenta de ahorro o de cheques en la institución.
- f) Cartas de referencia comerciales y personales, tres y tres.
- g) Aval.
- h) Identificación.
- i) Si es casado también identificación de la esposa y acta de matrimonio.

Todos los documentos en original y copia.

Tiempo transcurrido en el trámite, aproximadamente 3 meses.
