



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

Universidad de Sonora

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Economía

Posgrado en Integración Económica

**Las rutas de exportación de carne en Sonora (1990-
2014)**

Tesis presentada por

Francisco René Armenta Pérez

como requisito para obtener el grado de

Maestro en Integración Económica

Directora: Dra. Dena María Camarena Gómez

Hermosillo, Sonora, México

Diciembre, 2017.

Agradecimientos

Después de dos años llenas de retos y aprendizajes, no me queda más que agradecer a todas esas personas que han hecho mi camino mucho más enriquecedor.

Primero quiero agradecer a la Universidad de Sonora, mi segunda alma mater, al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por poner a mi disposición de herramientas y apoyos para incrementar mis conocimientos y vivencias. Al Posgrado en Integración Económica por permitirme ser parte de esta gran experiencia.

Agradezco infinitamente a la Dra. Dena María Camarena Gómez por sus consejos y motivación durante este proceso, convertirse en mi guía y ayudarme a desarrollarme en todos los aspectos de mi vida. Para usted mi respeto y admiración.

Al Dr. Joel Espejel Blanco por despejar muchas dudas en mí y brindarme su tiempo en compartir conocimientos.

Al Dr. Rodolfo Basurto Álvarez por sus siempre atinados comentarios y por todo su entusiasmo que ayudaron a concluir en tiempo y forma mi trabajo.

A su vez, me gustaría agradecer al Dr. Miguel Ángel Vázquez y la Dra. Carmen Bocanegra por brindarme todo su apoyo y confianza.

A mis maestros del posgrado por sus enseñanzas que no sólo me ayudan en la formación de tesis sino que me voy con muchas experiencias que podré utilizar en el día a día.

Asimismo a las personas de instituciones y asociaciones que amablemente compartieron información, experiencia y conocimiento. Agradezco a la Unión Ganadera Regional de Sonora (UGRS), a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Recursos Hidráulicos y Pesca (SAGARHPA), la Central Independiente Campesina y a todas aquéllas personas que ofrecieron su tiempo para responder a mis entrevistas y encuestas realizadas, sus consejos ayudaron a saber más de la actividad.

Al Sr. Jean Pierre Gonnord y Juanjo Vizcay Azoitia por brindarme la oportunidad de interactuar con ellos y abrirme las puertas de su ciudad para conocer más de la ganadería en Europa y ampliar mi panorama en este tema.

Al Sr. Aurelio Ramos Johnson y al Ing. Miguel Ángel Martínez por ser mis mentores en el tema de ganadería, gracias a su amplia red de contactos e información se lograron resultados tan importantes.

A mis compañeros de maestría por esas largas charlas que fueron base de muchos párrafos de tesis.

A mis padres por confiar en mí, por estar ahí en los momentos más difíciles y apoyarme a pesar de las adversidades, ustedes son mi ejemplo y orgullo. A mis hermanas por ser mis compañeras en este camino y brindarme todo su cariño. Este logro es por y para ustedes, mi familia.

Contenido	
Resumen	7
Abreviaturas	8
Introducción	9
Capítulo 1. Marco analítico de referencia para el análisis de la exportación de ganado bovino y carne en Sonora	13
Introducción	13
1.1 Reestructuración económica regional en Sonora	13
1.2 Reestructuración en los noventa.....	16
1.3 Enfoque de la teoría del Desarrollo Económico Local (DEL)	17
1.4 Enfoque: Sistemas Agroalimentarios Locales (SIAL)	19
Conclusión	23
Capítulo 2. Antecedentes y contexto histórico de exportación de ganado y carne de Sonora (1990-2014)	24
Introducción	24
2.1 Época Revolucionaria	24
2.2 Época post-revolucionaria.....	25
2.3 La ganadería de exportación en crisis	27
2.4 Fomento a la ganadería de exportación.....	28
2.5 La industrialización de la carne.....	28
2.6 La integración de la ganadería	31
Conclusión	33
Capítulo 3. Programas de apoyo a la exportación de ganado y carne de Sonora y el papel de sus actores	34
Introducción	34
3.1 Contexto actual de la ganadería sonorense	34
3.2 Antecedentes de los programas de apoyo a la ganadería	42
3.3 Programas federales	43
3.3.1 El Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario y Pesquero 2007-2012	43
3.3.2 Sección IV. Del componente PROGAN productivo, 30 de diciembre del 2015 (para el ejercicio fiscal 2016).....	45
3.4 Programas estatales	49
3.4.1 Plan Estatal de Desarrollo 2004-2010.....	50
3.4.2 Plan Estatal de Desarrollo 2009-2015	51
3.4.3 Plan Estatal de Desarrollo 2016-2021	51

3.4.4 El Programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura con aprobación en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el año fiscal 2011.....	52
Conclusión	54
Capítulo 4. Metodología	56
Introducción	56
4.1 Diseño y características de la investigación empírica.....	56
4.2 Selección de la muestra.....	57
4.2.1 Entrevista	57
4.2.2 Encuesta	58
4.3 Elaboración de instrumentos.....	59
4.3.1 Diseño y formato de la entrevista.....	59
4.3.2 Diseño y formato de la encuesta	60
4.4 Trabajo de campo y obtención de la información	61
4.4.1 Aplicación de entrevistas	61
4.4.2 Aplicación de encuestas	63
4.5 Técnicas y métodos de análisis de datos	63
4.5.1 Resumen analítico	63
4.5.2 Análisis univariantes	63
4.5.3 Análisis bivariantes	64
4.5.3.1 Test Chi-cuadrado (X^2).....	64
4.5.3.2 Análisis de Varianza (ANOVA)	65
Capítulo 5. Resultados	66
Introducción	66
5.1 Entrevistas a Personas del gobierno, instituciones, presidentes de asociaciones ganaderas locales y líderes de asociaciones campesinas.....	67
5.2 Entrevistas a intermediarios y comercializadores.....	70
5.3 Resultados empíricos de productores.....	72
5.3.1. Características sociodemográficas	73
5.3.2. Rasgos productivos y de mercado.....	73
5.3.3. Características de comercialización y aspectos de calidad	79
5.3.4. Características de la cadena de exportación.....	81
5.4 Análisis bivariantes	83
5.4.1. Segmentación y características de acuerdo al tamaño del hato ganadero	83
5.4.2. Segmentación en función de la edad de los productores.....	86

5.4.3. Análisis en función de la experiencia en la actividad	91
Conclusión	99
Reflexiones finales	101
Bibliografía	105
ANEXOS	108

Índice de tablas y cuadros

Tabla 1.1 Definiciones, Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)	20
Tabla 2.1 Intercambio de ganado de vacuno (en pie) de México 1923-1929	26
Tabla 2.2. Ganado exportado en Sonora 1934 -1974.....	27
Tabla 3.1 Hato sonorenses bovino de carne promedio en el ciclo 2000-2009	35
Tabla 3.2 Fluctuación de la producción en número de cabezas y toneladas de carne en Canal.....	36
Tabla 3.3 Volúmen, valor y precio de la carne bovina en Sonora durante el ciclo 2000-2009.....	37
Tabla 3.4 Exportación de becerros y becerras de Sonora, México a los Estados Unidos, en los años 2000 al 2009	38
Tabla 3.5 Exportaciones de ganado bovino en Sonora (2010-2014)	38
Tabla 3.6 Conceptos de apoyo y montos máximos en infraestructura.....	46
Tabla 3.7 Conceptos de apoyo y montos máximos para sustentabilidad.	47
Tabla 3.8 Conceptos de apoyo y montos máximos para la producción.	47
Tabla 3.9 Conceptos de apoyo y montos máximos para la mejora genética.....	48
Tabla 3.10 Conceptos de apoyo y montos máximos para el repoblamiento y recría	49
Tabla 3.11 Apoyos para mejoras de ganado e infraestructura	53
Tabla 3.12 Apoyo para Unidades de Producción.....	53
Tabla 4.1 Tipos de muestreos cualitativos	58
Tabla 4.2 Ficha técnica de la encuesta realizada a productores y exportadores de ganado	59
Tabla 4.3 Descripción del instrumento cualitativo entrevista	60
Tabla 4.4 Ficha técnica de personas entrevistadas	62
Tabla 4.5 Criterios de segmentación.....	62
Tabla 5.1 Características sociodemográficas y de clasificación productiva de la muestra	73
Tabla 5.2 Motivos para no exportar	74
Tabla 5.3 Características de exportación de ganado y carne.....	74
Tabla 5.4 Importancia de los factores que favorecen las exportaciones de bovino en pie.....	75
Tabla 5.5 Importancia de los factores que favorecen las exportaciones de carne de bovino	76
Tabla 5.6 Factibilidad de posibles rutas de exportación para el ganado o carne de bovino.....	76
Tabla 5.7. Mercados alternativos para exportar carne y ganado en pie	77
Tabla 5.8 Aumento de las exportaciones de ganado (número total de cabezas)	78
Tabla 5.9 Percepción de producción y exportación de carne y bovino en pie	79
Tabla 5.10. Medios de comercialización para la compra/venta de ganado.....	79
Tabla 5.11 Medios de comercialización en el que se obtiene más beneficio.....	80
Tabla 5.12. Características de la calidad de ganado bovino en pie	81
Tabla 5.13 Elementos para fortalecer la ruta de exportación	81
Tabla 5.14 Aspectos para mejorar la ruta de exportación	82
Tabla 5.15 Factores que favoreció el TLCAN	82
Tabla 5.16 Impacto positivo de los apoyos del gobierno	83
Tabla 5.17 Análisis bivariantes en función del tamaño del hato ganadero	85

Tabla 5.18 Prueba de ANOVA de elementos de la ruta de exportación en relación con la cantidad de cabezas de ganado que posee	86
Tabla 5.19. Análisis de variables de elementos de la ruta de exportación en relación con la edad de los productores	88
Tabla 5.20. Prueba de ANOVA de elementos de la ruta de exportación en relación con la edad de los productores	90
Tabla 5.21. Análisis de variables de elementos de la ruta de exportación en relación con la antigüedad desempeñando la actividad.....	94
Tabla 5.22. Prueba de ANOVA de elementos de la ruta de exportación en relación con la antigüedad desempeñando la actividad.....	97

Índice de imágenes

Imagen 1. Diagrama de la ruta de exportación del ganado y carne de bovino sonorense.....	41
--	----

Resumen

El estado de Sonora se caracteriza por ser un importante productor agroalimentario en el ámbito nacional. Históricamente se ha destacado en la producción y exportación de carne de bovino. De ahí, que el objetivo principal de esta investigación es conocer la ruta de exportación del ganado y carne en Sonora, las relaciones de los actores dentro de la cadena y reflexionar sobre nuevos destinos para la exportación. Para llevar a cabo la investigación se efectuó una revisión de la literatura especializada, a través de la cual fue posible explicar las relaciones económicas, sociales y culturales que se establecen en el desarrollo de las rutas de exportación de ganado y carne en Sonora, bajo el amparo las teorías del Desarrollo Económico Local y los Sistemas Agroalimentarios Localizados. Asimismo, se efectuó un análisis de los principales datos productivos y comerciales, así como de los programas oficiales que impulsan la actividad. También, se efectuó un amplio y meticuloso trabajo empírico con productores, directivos de organismos oficiales, así como intermediarios de ganado y carne de Sonora. De esta forma, la investigación se integra por cinco secciones: la primera, incluye la revisión teórica y conceptual para el análisis de la exportación de ganado bovino y carne; la segunda, enmarca los antecedentes y contexto de la ruta de exportación; la tercera, plantea la relación de los programas de apoyo a la exportación de ganado y carne del gobierno federal y estatal; la cuarta, describe proceso metodológico y la quinta, muestra los resultados. Así, con la información recopilada es posible establecer y realizar un diagnóstico más preciso de las características y factores que influyen en la ruta de exportación de carne y bovino en Sonora.

Abreviaturas

UGRS	Unión Ganadera Regional de Sonora
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
SIAP	Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SAGARHPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Recursos Hidráulicos, Pesca
SIAL	Sistemas Agroalimentarios Localizados
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
DEL	Desarrollo Económico Local
SPL	Sistema Productivo Local
USDA	Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (United States Department of Agriculture)
TB	Tuberculosis bovina
SINIIGA	Sistema Nacional de Identificación Individual de Ganado
PROGAN	Producción Pecuaria sustentable y ordenamiento ganadero y apícola
PIB	Producto Interno Bruto
UP	Unidades de producción

Introducción

El estado de Sonora cuenta con características que benefician a las actividades dedicadas a la exportación, principalmente por la cercanía con los Estados Unidos y los tratados firmados a lo largo de los años. Estos elementos generan que las actividades en el estado se especialicen para poder competir en un mercado internacional contando con altos estándares en los diversos sectores. Esto genera un impacto positivo en las actividades pecuarias y en especial en el caso de estudio, la ganadería de bovino. Este tipo de ganadería ha perdido peso en la economía del estado pero es uno de los sectores de mayor tradición y en el cual se han destinado apoyos para mejorarla.

La ganadería en el estado de Sonora se remonta a la época de la colonia en el año de 1591 con la llegada de los misioneros jesuitas que colonizaron el noroeste de México y el suroeste de los Estados Unidos. Es en este periodo cuando se introducen las crías de ganado vacuno, ovino y caballar (UGRS, 2017). Con el paso del tiempo la actividad va ganando mayor importancia para la sociedad y para los involucrados en el proceso, generando un profundo orgullo para los habitantes del estado, que hasta la fecha sigue presente.

Los primeros contactos con la internacionalización surgen en la segunda mitad del siglo XX, cuando Estados Unidos comienza a enviar ganado de la raza Hereford y Angus para cruzar y mejorar la raza de los animales vacunos en el estado. A partir de este acontecimiento, la ganadería en Sonora se comienza a especializar y los estándares sanitarios se vuelven más estrictos para satisfacer al mercado norteamericano.

Con la entrada en vigor del TLCAN los cupos y permisos previos de importación se convirtieron en tarifas arancelarias que al pasar de los años tienen una tendencia a desaparecer (Mella y Mercado, 2003). Estas acciones beneficiaron al mercado mexicano para negociar los principales productos agrícolas y agropecuarios que generen una ventaja con el exterior.

En los últimos diez años, en el contexto mundial del ganado y carne de bovino se observa un ligero incremento en la producción (1.4 por ciento anual), impulsado principalmente por la recuperación del hato ganadero en los principales países productores, así como la disponibilidad de granos y pasturas para el alimento de los

animales. En cuanto al consumo, se observa un incremento anual de 1.1 por ciento, esto representa una cantidad menor que la producción mundial. Si bien es cierto, que las tasas de producción y consumo tienen tendencia de crecimiento, lo cierto es que en los países productores más importantes la producción disminuyó, como en Estados Unidos (0.6 por ciento anual), la Unión Europea (disminuyó 0.5 por ciento anual), Argentina (disminución de 2.2 por ciento anual) y Australia (disminuyó 0.2 por ciento anual) (FIRA, 2017). En este panorama es cuando el ganado y carne mexicana (en especial la sonorenses), han aprovechado la disminución productiva de los grandes países para fortalecer su relación con los Estados Unidos e incrementar la cantidad de cabezas de ganado enviados a lo largo de estos años.

En el caso de la producción de carne en México, presenta un crecimiento. Entre 2007 y 2016, creció a una tasa anual media de 1.6 por ciento. El consumo nacional se contrajo a un promedio anual de 0.9 por ciento (FIRA, 2017). Las exportaciones de carne aumentaron a una tasa promedio anual de 27.1 (el 96.1% por ciento del total corresponde a Estados Unidos). Dentro de la ganadería nacional, Sonora ocupa el 11° lugar en producción de carne de ganado y contando con una población ganadera de aproximadamente 1, 524,925 cabezas y cuenta con un promedio anual de 240,000 cabezas exportadas a los Estados Unidos ocupando el primer lugar que años atrás pertenecía a Chihuahua.

En este contexto, emerge la importancia de estudiar una actividad que genera significativos ingresos en el estado y beneficia a un importante número de productores y comercializadores. Es por ello que el objetivo principal de esta investigación es identificar los factores que a través de la historia han contribuido a la conformación de las rutas de exportación del ganado y carne de bovino procedentes de Sonora, con el fin de determinar la relación entre los actores y su relación actual, así como la influencia que ha tenido la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y el potencial de nuevas oportunidades de comercialización.

Las preguntas que orientan la investigación indagan sobre ¿Cuáles son los elementos teóricos y conceptuales que permiten analizar la relación entre los actores que conforman el sistema de producción de bovinos y de carne en Sonora?, ¿Cómo se construyó históricamente la ruta de exportación del ganado y carne de bovino sonorense?, ¿Cuál ha sido el papel del gobierno, los empresarios y de la demanda externa en la definición de las rutas de exportación del ganado y carne de bovino? y ¿Cuál ha sido el cambio de la ruta de exportación del ganado y carne de bovino de Sonora ante la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte?

En este contexto, y tomando como referencia la información analizada, se establecen como hipótesis:

H₁: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte permite el crecimiento de la ruta de exportación de ganado bovino y carne de Sonora;

H₂: Los programas oficiales de apoyo al productor influyen en la conformación de las rutas de exportación del ganado bovino y carne de Sonora.

Para alcanzar el objetivo principal y dar respuesta a las preguntas de investigación este trabajo se estructura en cinco capítulos, en el primero se analiza el marco teórico y conceptual que sustenta la investigación, haciendo énfasis en la teoría de reestructuración económica, Teoría del Desarrollo Económico Local y los Sistemas Agroalimentarios Localizados. En el segundo capítulo se efectúa una revisión histórica del proceso de exportación de ganado y carne sonorense para conocer las condiciones previas a la firma del TLCAN. En el tercer capítulo se analiza la situación actual de la ganadería sonorense así como revisión de los diversos programas federales y estatales para beneficio de la actividad ganadera. En el capítulo cuatro se lleva a cabo la metodología basada en análisis cualitativos (10 entrevistas a presidentes de asociaciones ganaderas locales, personal de Unión Ganadera, de Sagarhpa e intermediarios) y dos entrevistas a comercializadores de España y Francia con la finalidad de conocer nuevos mercados para la exportación de la carne sonorense. Además se realizaron 150 encuestas a productores de ganado y carne de bovino en la ciudad de Hermosillo. En el capítulo cinco se presentan los resultados de la metodología implementada y que son el fundamento de las hipótesis, resultados y conclusiones generales de la tesis de investigación. Por último se

presentan las reflexiones finales generando una visión más amplia de la ruta de exportación del ganado y la carne en el estado de Sonora sirviendo como base a futuras investigaciones y propuestas en la actividad ganadera local.

Capítulo 1. Marco analítico de referencia para el análisis de la exportación de ganado bovino y carne en Sonora

Introducción

El objetivo de este primer capítulo es articular un marco analítico el cual permita explicar las relaciones que se establecen en la conformación de la ruta de exportación de ganado bovino y carne en Sonora. Para ello, es preciso entender el contexto económico y social en el cual se conforma la ruta, así como identificar los actores que la integran, además de los factores que la condicionan e impulsan.

Así, a partir de la revisión de literatura, a través del enfoque de la reestructuración económica sonorenses, se busca identificar el contexto económico en el cual se constituye y desarrolla la ruta de exportación de ganado bovino y carne en Sonora.

Posteriormente, para explicar las relaciones que se establecen entre los distintos actores productivos, las políticas públicas de fomento a la actividad, así como el impulso local como parte de una política de desarrollo nacional, se toman elementos de las Teorías de Desarrollo Local. Este enfoque, es el punto de partida para explicar las características del producto y las interrelaciones productivas, económicas y de desarrollo que se establecen en la región, las cuales nutren a los Sistemas Agroalimentarios Locales. Así, las distintas teorías y enfoques, permiten sustentar el contexto y elementos que han permitido a lo largo de los años la conformación de una actividad orientada a la producción y comercialización de ganado bovino y carne, más allá de sus fronteras geográficas.

1.1 Reestructuración económica regional en Sonora

A lo largo de la historia se ha visto como la economía nacional ha buscado a través de la implementación de diversos modelos económicos el desarrollo de sus regiones. Una revisión histórica-económica permite visualizar como la evolución de los diversos sectores estuvo marcada por el contexto económico que se estaba viviendo. Desde esta perspectiva, en los años de la posguerra se implementó un modelo sustitutivo de importaciones a partir del cual se buscaba proteger a la economía nacional de las fuertes economías extranjeras, a través de la recuperación del “patrimonio” nacional como el

caso de las empresas de ferrocarriles, petróleo y minería. Se presentó una fuerte política de subsidios que durante algunos años se consideró un método efectivo para hacer crecer la economía.

En el estado de Sonora, el período de 1930 a 1955 se ilustra como la consolidación del capital agrario y es encabezado por el denominado “Grupo Sonora” conformado por Álvaro Obregón, Pascual Orozco, Plutarco Elías Calles, Salvador Alvarado, M. Diéguez y Adolfo de la Huerta. Así, en el ámbito regional, se impulsan las condiciones para el desarrollo agropecuario (Rodríguez, 2003).

“...El apoyo gubernamental a la actividad agropecuaria, se reflejó en cuantiosas inversiones públicas en infraestructura de irrigación y apoyos crediticios que elevaban la rentabilidad de la actividad. Con el apoyo a la actividad agropecuaria y el declive de las actividades mineras, se propició un desplazamiento del capital y la mano de obra de municipios de la sierra hacia los valles costeros del estado” (Rodríguez, 2003:39).

Como consecuencia de los avances en infraestructura además de un cambio en la concentración del capital, las actividades principales también sufrieron un reacomodo, tal es el caso de la agricultura, en la cual se presentó un traslado de la actividad a la región de la costa. En otros entornos como la sierra, la economía se basó en la ganadería extensiva y la agricultura de temporal. Como respuesta a las zonas productoras alejadas de las grandes urbes, los distintos gobiernos tanto estatal como federal, comenzaron a invertir en infraestructura, promoviendo la interconexión entre todas las regiones, dentro y fuera del estado. En este período también se construyó el principal eje carretero conectando la Ciudad de México con Nogales, además de la edificación del ferrocarril Sonora-Baja California, aumentando las opciones de traslado para las principales actividades económicas (Rodríguez, 2003). Con estas posibilidades, se mejoraron las condiciones para enviar el ganado sonorense a las principales áreas ganaderas estadounidenses, maximizando los rendimientos para los ganaderos locales. De esta forma, se considera que las acciones en infraestructura fue el comienzo de la especialización sonorense contribuyó al crecimiento de las exportaciones en la entidad, ya que las posibilidades de hacer negocios con el exterior crecieron gradualmente.

Si bien, estas inversiones fueron de gran ayuda para los ganaderos, lo cierto es que no fueron aprovechadas por igual. Los ganaderos fueron los empresarios agrícola-

urbanos, y los desamparados los pequeños ganaderos de la sierra debido a la urbanización de la actividad. Por otro lado, los servicios básicos que se tuvieron en las grandes urbes no se llevaron a los poblados más alejados, generando una heterogeneidad en las regiones. Para la producción de becerros fue la misma situación, generando el empoderamiento en unos cuantos. La afectación se agrabó con la migración de la fuerza laboral a las ciudades o a los Estados Unidos, dejando muy desprotegido este sector.

La construcción de las carreteras y mejoramiento en estructuras de las ciudades, fue bien aprovechado por los empresarios que vieron reducidos los tiempos de viaje para enviar su ganado a la frontera norte. Durante este tiempo, fueron dos ejes de acumulación, tal es el caso del sector agrícola y el maquilador. A medida que los municipios de Cajeme y Hermosillo se fortalecen como centros básicos de configuración regional, aparecen nuevos centros de atracción de capital y trabajo en la franja fronteriza con Estados Unidos, concretamente en Nogales, San Luis Rio Colorado y más tarde en Agua Prieta, donde se presentó un cambio en la especialización productiva de Sonora, pasando de una entidad agroindustrial-textilera, a ser una industrial (Rodríguez, 2003).

Sin embargo, años más tarde, durante la década de los sesenta las exportaciones comienzan a desarrollarse cobrando un papel relevante en el escenario nacional. En el estado de Sonora, se adoptó con gran auge y fuerza el modelo de desarrollo primario exportador, sobresaliendo la comercialización de los productos agrícolas y ganaderos. Esta tendencia fue impulsada por el gobierno central como una respuesta a las recientes crisis de los modelos nacionalistas. Esto sembró las bases para que años más tarde la interrelación de las economías fuera cada vez mayor, fragmentando el modelo económico hasta entonces alentado y dando paso a nuevos conceptos de desarrollo. Así, en un escenario altamente competitivo y donde los mercados se fueron conectando de forma más sólida, se dio paso a la industrialización fronteriza, surgiendo el concepto de industria maquiladora de exportación (IME).

En este contexto, empresas dedicadas a diversas actividades, que en otros momentos inentaron incursionar en los mercados interacionales con un éxito moderado, comenzaron a encontrar en este nuevo modelo una alternativa más atractiva. Así, las empresas tienen un cambio significativo al especializarse en las exportaciones.

1.2 Reestructuración en los noventa.

En los años noventa, motivados por la apertura de mercados y los acuerdos firmados en todo el mundo se producen cambios significativos en el modelo económico del país, la reestructuración en México y el estado es promovida por empresas extranjeras y transnacionales. En esta etapa, las industrias manufactureras continuaron desplazando a las actividades primarias que tuvieron su apogeo en años atrás:

“...en otras actividades como la ganadería y avícola, se observa también una fuerte modernización tecnificación y reorientación de sus productos al mercado mundial y nacional. En el ámbito espacial, se observa el traslado del centro de acumulación ubicado en la frontera hacia municipios del interior del estado, así como la localización de nuevas inversiones en forma de franquicias que reafirman la preeminencia de los centros urbanos localizados en los municipios de Hermosillo, Cajeme y Navojoa”(Rodríguez, 2003:43).

En este período, también se presenta una regionalización en función de tres zonas geográficas: frontera, sierra y costa. Cada una de ellas se especializa en diversas actividades: en la frontera aunque se continua con la actividades primarias, se fortalecen actividades comerciales transfronterizas y la actividad maquiladora; en la Costa, el sector agrícola perdió dinamismo y se presentó una relocalización de las maquiladoras, conformando una región diversificada en su economía; en la Sierra se mantuvieron las actividades agropecuarias a pequeña escala, y su niveles de pobreza y marginación se acentuaron dando origen al despoblamiento (Rodríguez, 2003).

Estas características de reconfiguración económica y productivas, permite visualizar el escenario en el cuál se desarrolló la ganadería en Sonora, la cual se vio favorecida por la inversión en infraestructura y modernización de las diversas actividades en el estado. Actualmente, se reconoce por ser una actividad de grandes empresas dedicadas a la engorda y cortes de carne de primera calidad. Sin lugar a dudas, llegar a este punto requirió de un esfuerzo importante por parte de los empresarios y de cambios en las políticas públicas y comerciales. Es evidente que los modelos de desarrollo económico dieron el impulso necesario para que la actividad ganadera se posicionara como una de las actividades más significativas y de tradición en el estado. Si bien, esta visión que se ha analizado es una perspectiva histórica y económica, lo cierto es que

entender el proceso de las rutas de exportación de la carne requiere de un visión más integral y que considere otros factores que contribuyeron al desarrollo de la actividad.

1.3 Enfoque de la teoría del Desarrollo Económico Local (DEL)

Para comprender la conformación de las rutas de exportación de la carne es necesario ir más allá de una concepción histórica y económica de la actividad, un enfoque más específico que de respuesta al desarrollo de una región en lugar de una nación es una alternativa. En esta línea, la teoría del Desarrollo Económico Local (DEL) funciona como opción ante las crisis que viven los modelos centralizados. Sin embargo, hay que reconocer que no es posible tener un modelo cien por ciento descentralizado, ya que la figura de un líder es importante para no perder el orden. Así, Meyer (2003), comenta que tradicionalmente los modelos centralizados se basaban en tres temas: zonificación y desarrollo de distritos industriales, atracción de inversiones extranjeras y reducción de las fricciones y problemas de comunicación entre los sectores privados y público. Estos ejemplos no han dejado de ser utilizados a nivel regional, pero existe un cambio en la forma de organizarse en las economías; y en los últimos años los gobiernos locales conforman instrumentos como la promoción de exportaciones, incubadoras de empresas y tecnología y fomento de distritos industriales. Con la entrada de sistemas más novedosos, ha sido posible que a nivel local incremente la inversión en componentes más avanzados, reflejándose en mayor rentabilidad. Tello (2010), encuentra algunos factores que apoyan los modelos regionales, otorgando cierta independencia a los organismos que operan a nivel local y los agentes económicos, sociales y políticos de las diversas regiones, condados, provincias o departamentos. De acuerdo a este autor, el concepto DEL, se basa en cuatro factores: i) recursos autóctonos y control local; ii) formación de nueva riqueza; iii) desarrollo de nuevas capacidades, y iv) expansión de los recursos.

Para comprender las características propias de los DEL, Greffe (2004 citado en Tello, 2010), especifica tres justificaciones, la primera se refiere a las características específicas de ciertos territorios; la segunda se vincula a la provisión de bienes y servicios públicos a nivel local y la tercera, considera el papel y la participación de los residentes locales (agentes económicos, políticos y sociales y los ciudadanos) en el proceso, los cuales son distintos entre los modelos DEL (Desarrollo Económico Local) y

los DEN (Desarrollo Económico Nacional), además de que el primero se basa en un enfoque multidisciplinario.

En este contexto, un sistema DEL implica que sus políticas públicas deben ser encaminadas a dar soporte a los agentes regionales entendiendo el papel que juega cada uno en las economías locales y que a su vez fomente el crecimiento nacional.

Otra característica dentro de los modelos DEL es el fomento a las exportaciones ayudados por la forma de organizarse de la comunidad y diversos instrumentos tecnológicos. Algunos autores como Andrews (1953 citado en Tello, 2010:4), consideran que la base económica es “el conjunto de actividades de una región (un área local o una unidad espacial concreta) que exporta bienes y servicios a lugares que se encuentran fuera de sus límites económicos o compradores que no son de la región”. Estas características, dan sustento y respuesta al crecimiento de las actividades de exportación, en el caso de la carne de Sonora se advierte que su impulso ha ayudado al aumento de la competitividad de toda la región.

Para Andrews (1953 citado en Tello, 2010), los factores principales que promueven las exportaciones son aquéllos externos no ubicados en la región, las dotaciones de recursos locales (humanos, naturales, de capital) e infraestructura física, la distancia a los mercados, los costos de transporte, las aglomeraciones espaciales y las economías de escalas externas. Si se analizan estos elementos en el ámbito regional, se advierte que sin lugar a dudas han repercutido (dependiendo de la época) en el aumento o disminución de las exportaciones de carne y ganado de Sonora.

Las teorías de desarrollo analizadas, permiten tener un punto de referencia para comprender los elementos económicos y del entorno que han influido en la conformación de las rutas de exportación de la carne. Sin embargo, se trata de una visión amplia y global, es necesario identificar elementos específicos que permitan analizar el sector agroalimentario, una de las propuestas que surge con este fin es la teoría de los Sistemas Agroalimentarios Locales (SIAL). En la siguiente sección se identifican los elementos que dan forma a la teoría, sus características y su relación con la exportación de la carne de Sonora.

1.4 Enfoque: Sistemas Agroalimentarios Locales (SIAL)

En los últimos años, la globalización de los mercados ha hecho surgir nuevos retos para las agroindustrias tradicionales, ejemplo de ellos son las ventajas arancelarias y las economías de escala de los grandes productores industrializados, así como las exigencias de los consumidores con respecto a calidad y a certificación de los productos. Una cantidad importante de pequeñas empresas familiares carecen de los recursos y condiciones para hacer frente a las empresas multinacionales. Ante esta situación se plantea la activación de los recursos específicos de las concentraciones de industrias sobre un territorio y el desarrollo de otros mediante la acción colectiva (Correa, Boucher y Requier, 2006).

En un principio se consideró el SIAL como una forma particular de los SPL, pero en diversos estudios se comprobó que el sector agroalimentario requiere de una especificación de esta noción ya que la producción agrícola cuenta con características y sistemas diferentes al sector industrial. Entre estas características se encuentran su heterogeneidad, el carácter perecedero de las materias primas, su relación con la evolución del paisaje, la ocupación de las tierras y la vida de las sociedades rurales (Fournier y Muchnik, 2012). Para Boucher y Reyes (2013), los SIAL vinculan la producción agropecuaria y relacionan al individuo social y a la alimentación. De acuerdo con Torres (2013), el objeto prioritario de este enfoque es la vinculación profunda que existe entre los territorios y los alimentos, así como ser considerado como un método innovador para abordar el desarrollo rural y local en condiciones actuales. Los SIAL se diferencian de los SPL, debido a su carácter rural y agrícola.

El origen de los Sistemas Agroalimentarios Locales surge en las empresas franco-mediterráneas, haciéndose muy popular en los principales países dentro de Europa. Después, estos conceptos son retomados por Pecqueur (1992 citado en Grass y Aguilar 2014), Al pasar de los años y evolución sistemas productivos en el mundo, surge la propuesta de los SIAL, principalmente por autores como Muchnick y Fournier (1998). La concepción de los SIAL no es única, existen distintas acepciones que cuentan con elementos en común, a continuación se describen algunas de las más generalizadas, con el propósito de identificar aquélla ad hoc al caso en estudio (Tabla 1.1):

Tabla 1.1 Definiciones, Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL)

Autor	Definición
Muchnik y Sautier (1998)	Sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio (unidades agrícolas, empresas agroalimentarias, empresas comerciales, restaurantes, etc.) asociadas mediante sus características y su funcionamiento a territorio específico. El medio, los productores, las personas, las instituciones, su saber-hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones; se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada.
Torres (2000)	Existen vínculos entre la proximidad geográfica y proximidad organizacional, a través del análisis de la acción colectiva y la calificación de los productos agroalimentarios, para ello se establece un análisis SIAL que integra territorio y cadena, economía agroalimentaria y rural, y que explican las relaciones y estructuras de la calidad.
Machado (1988)	El concepto de SIAL es central de territorio agroalimentario, el cual no está vinculado con el límite geográfico, sino que se refiere a un espacio elaborado, construido socialmente y marcados por aspectos culturales con regulaciones institucionales. Se acerca a un concepto de desarrollo microrregional, fundamentado en la producción y consumo de alimentos, en un proceso de articulación de agentes y relaciones que van construyendo una red compleja de relaciones y de generación de actividades conexas de valor, como opciones para los campesinos y pequeños productores y a la cual se puede sumar actividades de agroturismo, ferias y corredores alimentarios.
Rodríguez y Desjardins (2002)	Se ha identificado que la multifuncionalidad de los SIAL se expresa en dos planos, uno local y otro global; con implicaciones sobre la conformación de capital natural, social y humano, generándose en procesos de producción conjunta los bienes agroalimentarios de carácter privado y bienes públicos locales, como habilidades y conocimientos específicos regionales y promoviendo también la imagen y calidad de productos no solo agrícolas de la región, y bienes públicos de carácter global, además de la protección al ambiente, la seguridad alimentaria y el eslabonamiento a cadenas agroalimentarias nacionales.
Sanz (2014)	El concepto SIAL se define como “una aglomeración de empresas e instituciones en red que, además de estar especializadas en un producto (o en un sector) agroalimentario determinado de calidad y con cierto grado de tipicidad, tienen en común una serie de activos específicos vinculados a un territorio”, dentro del objetivo primordial de los SIAL se encuentra proponer estrategias de competitividad territorial basadas en la finalidad de generar rentas de diferenciación de los productos alimentarios mediante atributos de tipicidad y especificidad territorial de productos.

Fuente: Elaboración propia con datos de; Muchnik y Sautier (1998 citado en Grass y Aguilar, 2014:8); Torres (2000 citado en Grass y Aguilar 2014:9); Machado (1988 citado en Grass y Aguilar 2014:9); Rodríguez y Desjardins (2002 citado en Grass y Aguilar 2014:9); Sanz (2014:9).

Después de revisar las principales definiciones de los Sistemas Agroalimentarios locales, se llega a la conclusión que la más acorde al tema de las rutas de exportación de la carne de bovino de Sonora es la que presenta Machado (1988 citado en Grass y Aguilar 2014), ya que describe factores importantes para en la consolidación de la ruta de exportación. Menciona el proceso de articulación de los agentes, además de la construcción de una red compleja de relaciones generando actividades de valor. De igual manera se explica que no se trata de un espacio físico en particular sino en un espacio construido socialmente y aspectos culturales. Complementando la definición, Muchnick (2006), retoma algunos casos en los que se ejemplifica que los SIAL pueden no situarse en un espacio continuo, tal es el caso de los actores que se sitúan en zona rural, otros actores encontrarse en zona urbana, pero el SIAL permite una articulación entre ellos. Como el caso de la producción de bovinos, los productores rurales envían sus animales a las principales urbes del estado para poder recibir una ganancia. Así mismo, los compradores interactúan con otros agentes en las fronteras para vender su ganado a compradores estadounidenses. Además los SIAL, tratan diferencias en las articulaciones del mercado, debido a que abarcan las producciones en mercados locales, hasta los que se dirigen a mercados nacionales y de exportación.

La biodiversidad en los SIAL se enfoca en un proceso de evolución que ha resultado de incorporar un conjunto de saberes, de técnicas y de saber hacer específicos. De igual manera se incluye la incorporación de análisis de factores culturales, históricos y de las relaciones sociales de producción que complementan las interacciones entre los actores de la cadena de exportación de carne de bovino de Sonora (Sanz, 2014).

Los Sistemas Agroalimentarios Locales presentan características que los hacen propios y diferentes a otras corrientes. Existen múltiples estudios que presentan los factores diferentes de los SIAL, en este apartado se enlistan las que más se mencionan en todos ellos y por ende, son más acordes al estudio de las exportaciones de carne de bovino de Sonora. Entre ellos se destacan, 1) desarrollarse a diferentes escalas geográficas (desde un barrio urbano a una región), 2) basarse en un producto único o apoyarse en una complementariedad entre sectores productivos y/o servicios locales, 3) una capacidad de integración de actores de prácticas y de usos de niveles espacio-

temporales, 4) identificar vías de fortalecimiento de los procesos de acción colectiva, 5) particularidades del saber-hacer, 6) tipo de bien producido (final o intermedio), 7) articulación entre productores de materia prima y procesadores: nivel de integración de la cadena, relaciones y proximidades, intermedios, etc. 8) activación de los recursos a nivel colectivo (instituciones): asociaciones, organizaciones de productores, acción colectiva funcional y estructural, capacidad de regulación y exclusión, etc. 9) desarrollo y defensa de la calidad, tomando en cuenta el consumo urbano y las exigencias sanitarias (Fournier y Muchnik, 2012; Boucher y Reyes, 2013; Torres, 2013). De igual manera Muchnik (2006), relaciona los SIAL con cuatro dimensiones: i) una dimensión histórica, ii) una dimensión institucional, poniendo énfasis en relaciones entre actores sociales, sus estrategias individuales y colectivas, iii) una dimensión técnica, centrada en la observación, descripción y análisis de técnicas utilizadas y iv) dimensión alimenticia, focalizada en relaciones (sociales, culturales, económicas) entre el producto y el consumidor. Considerando estas características y el tema de esta investigación, los Sistemas Agroalimentarios Locales se visualizan como un enfoque en el cual es posible encontrar elementos que permiten comprender y explicar la conformación de las rutas de exportación de la carne de bovino de Sonora.

Conclusión

A lo largo del capítulo se ha visto que la ruta de exportación de ganado bovino y carne en Sonora, no se puede explicar desde una sola perspectiva, su conformación, consolidación y crecimiento conlleva aspectos económicos, sociales y de relación entre actores productivos, así como comerciales y culturales.

Es por ello que para contextualizar el escenario económico en el cual se ha desarrollado la actividad, se tomó como referencia el análisis de la Reestructuración Económica Regional en el estado para explicar ese contexto económico en el cual emergió la ruta de exportación.

Sin embargo, conocedores de que el impulso de la actividad ganadera va más allá de un aspecto económico y que tiene que ver con la interrelación de actores locales, de fuentes de inversión que buscan el desarrollo de nuevas capacidades, de expansión de infraestructura, de servicios públicos locales, entre otros, también se hizo uso de los principios de las teorías de Desarrollo Económico Local para entender su conformación. Es así que se explica cómo a partir de la incursión del “Grupo Sonora” y al apoyo de los grupos en el poder, se presentó un proceso de modernización de carreteras, de apoyos a las actividades, de intensificación de los servicios públicos, entre otros, que en su conjunto permitieron que productores del centro y sur de estado entraran en una dinámica de consolidación e industrialización de la actividad, mientras que aquéllos de zonas serranas quedaron marginados.

De igual manera, no hay que perder de vista que la conformación de esta ruta de exportación tiene la especificidad de tratarse de un alimento. Por tal motivo, se caracteriza por tener relación con la vida de las sociedades rurales, de integrarse por una cantidad importante de pequeñas empresas familiares y conformar parte de la identidad del sonorenses. De ahí, que el enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Locales, también sirvió de referencia para entender y explicar algunos de los aspectos de su integración.

Capítulo 2. Antecedentes y contexto histórico de exportación de ganado y carne de Sonora (1990-2014)

Introducción

En este segundo capítulo, a partir de una meticulosa revisión de literatura se realiza un análisis histórico de las exportaciones de carne de Sonora. Para ello, se comienza con una descripción del contexto en el cual presenta el intercambio de ganado entre Sonora y Estados Unidos. Para ello se describen los acontecimientos más importantes que se desarrollaron durante la época revolucionaria. En epígrafes posteriores, se analiza la situación que se suscita en los momentos post-revolucionarios, haciendo énfasis en la crisis en de exportación. Asimismo, se describe cuáles fueron las principales acciones que se tomaron para fomentar la ganadería de exportación y generar un escenario de integración ganadero, así como de industrialización de la carne y la modernización de los hatos ganaderos. En general, en este capítulo se efectúa un recuento histórico, con el propósito de identificar el surgimiento y fortalecimiento del sector ganadero, con lo cual es posible comprender en qué contexto se conformaron las rutas de exportación y la actividad ganadera en el estado.

2.1 Época Revolucionaria

Durante el porfiriato la aportación de la industria ganadera en el conjunto de la economía agrícola mexicana creció de manera acelerada, durante este periodo; se mataba principalmente el ganado para obtener pieles para el mercado interno y externo, mientras que el aprovechamiento de otros productos derivados como la carne, eran mínimos. Las condiciones eran muy precarias y sin un control en las condiciones del ganado. Pero en los años siguientes, se incrementa el número de animales en México, se mejora la calidad de los rebaños y se comienza una sofisticación en las técnicas que se utilizan. Para 1870, se comienza a darle importancia a la carne y sobre todo al ganado en pie. En 1884, el porcentaje de envío de ganado mexicano a Estados Unidos, representa el 25% del total, estos cambios fueron impulsados por Porfirio Díaz durante su mandato (Lopes, 2003).

Es evidente que la ganadería es una actividad de gran tradición en el país, sin embargo hablar de ella puede llevar a períodos muy amplios de tiempo. En esta investigación se realizará una breve descripción histórica para conocer cómo se ha

construido la ruta de exportación en Sonora. Lopes (2006), describe la situación que se vivió en 1910, período en el que se vio reflejado el comercio con los Estados Unidos. Este país ha sido el principal comprador de ganado mexicano, particularmente en ese período de tiempo el envío de animales era más fácil, ya que se intercambiaban animales por armas y parque que abastecía las facciones en la zona. Además de ganado, también se comercializaron productos como carne, pieles y cueros. Ante las exigencias del mercado norteamericano en esa época, muchos ganaderos del estado de Chihuahua y Sonora decidieron dedicarse a la exportación de ganado ante los bajos niveles en los lotes en los Estados Unidos. De igual manera en esos años, se contó con un aumento en las tecnologías propias de la actividad así como mejoramiento en las especies en los hatos. Durante la época de Revolución, en Sonora se tuvo una disminución en los niveles de exportación de ganado, esto debido a que muchos rancheros decidieron llevar todo su ganado a Estados Unidos ante la amenaza de la guerra.

2.2 Época post-revolucionaria

Después de la época revolucionaria y de todos los conflictos que buscaban la reestructuración del país, el estado de Sonora consiguió adaptarse mejor a las nuevas circunstancias, logrando el primer lugar en la región pacífico norte en materia de ganadería, aportando un 48% del valor total. Durante 1924-1926 se observó un flujo aproximado de 56,000 cabezas enviadas por la frontera de Naco, Nogales y Sásabe. Mientras que alrededor de 73,000 cabezas fueron enviadas al interior de la República. La población bovina ascendió a 108 mil cabezas, exportando 8, 696 unidades con valor de 151, 915 pesos. Para el año de 1929 se habían alcanzado los cuatro millones de dólares, junto con las setecientas cinco mil cabezas censadas en el ciclo 1929-1930 (Ramírez, 1985). Esta explicación de aumento en las exportaciones de ganado en pie, se observa a partir de 1927, dejando entrever que en menos de diez años el sector se pudo recuperar del periodo revolucionario y recuperó la confianza del mercado norteamericano donde exportó mayor cantidad y mejores animales (López, 2006), (Tabla 2.1).

Tabla 2.1 Intercambio de ganado de vacuno (en pie) de México 1923-1929

Años	Importación (cabezas)	Exportación (cabezas)
1923	53 072	9 432
1924	53 528	14 555
1925	91 379	39 909
1926	33 011	98 144
1927	9 074	154 866
1928	7 609	192 068
1929	4 754	179 566

Fuente: Elaboración propia con datos de López (2006).

De igual manera, hacia finales de 1920, México se convirtió en importador de ganado caballar, mular y lanar y exportador de vacuno y cabrío. Las exportaciones entre 1924-1926 de traslado de animales hacia Estados Unidos por las aduanas de Agua Prieta, Naco, Nogales y Sásabe, se incrementó en casi 70%. Durante este periodo el ganado se convirtió en una mercancía con características específicas: raza, edad y peso. Para los ganaderos norteamericanos, representaba una fuente de fácil acceso para el abastecimiento de ganado de engorda (Villafuerte y Pontigo, 1990).

En esta época, las principales características de la ganadería, se basaban en el libre pastoreo principalmente en la zona serrana que representaba el 77% de la explotación vacuna del estado, encabezados por los municipios de Arizpe, Álamos, Cananea, Moctezuma y Sahuaripa.

Para 1926, las reses y los metales que fundían de Cananea, Pilares, Nacozari u Oputo hacia Estados Unidos, a través de las fronteras de Nogales, Naco y Agua Prieta, eran más valiosos que el garbanzo y trigo. Las personas dueñas de estos productos, contaban con grandes riquezas, pero también corrían el riesgo de estar expuestos a crisis internacionales y perder más de lo invertido. En 1929, se vive un auge en las zonas comerciales del estado, debido al poder de compra de los Estados Unidos. Hasta 1940, la sierra era la región más próspera de Sonora, de igual manera, tenía la mayor proporción de cría y exportación de ganado bovino en el estado. La situación era de baja productividad, escasa utilización de mano de obra, animales criollos o de baja calidad y escasa tecnología. Su principal problema es que se encontraban lejos de los centros urbanos y las vías de comunicación estaban en mal estado, el ganado era arreado a pie por

la sierra hacia los polos de desarrollo. El viaje podía durar de 3 a 4 días, teniendo un costo muy elevado para los ganaderos. Para exportar los animales, lo hacían por medio del ferrocarril que comunicaba Sonora y Arizona, los ganaderos más cerca de la frontera, los llevaban a Naco y Aguaprieta (Ramírez, 1985).

Con información de los censos ganaderos en Sonora se aprecia la evolución de la ganadería en el transcurso de los años, así en el año de 1930 el número de cabezas consistía en 705, 270, para el año de 1970 se había incrementado a 1, 449,017 y para el año de 1980 ya se alcanzaban las 1, 827,600 cabezas (García, 1990) (Tabla 2.2).

Tabla 2.2 Ganado exportado en Sonora 1934-1974

Promedio suma por año	Ganado en Pie (Miles de cabezas)	Equivalente carne en canal (miles de toneladas)		Carne Col. 2 y 3
		Carne en canal	TIF	
1934-38	200	15.8	-	15.8
1948-52	20	1.6	3.7	5.3
1955-59	314	24.7	12.1	36.8
1960-64	525	41.3	26.0	67.3
1965-69	644	50.7	27.3	78.0
1970-74	715	56.3	32.6	88.9

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL, consultado en García, 1990.

En general, se advierte como la ganadería de exportación se fue consolidando e incrementando a lo largo de los años, el aumento que se presentó de la época revolucionaria hasta los años 70 fue muy significativo.

2.3 La ganadería de exportación en crisis

Ante las adversidades que se presentaron en la sierra de Sonora, los altos costos y pocos rendimientos generados por la exportación de bovinos, aunado al desplome de grandes poblados mineros; se vino a bajo el sostén del cual dependían muchas actividades con las empresas norteamericanas del cobre. Con la baja en la exportación del ganado, muchos propietarios sufrieron un descenso en su poder en el ámbito local.

Para 1934 se exportó apenas la octava parte del valor registrado en 1930, este decremento se debió principalmente al establecimiento de cuotas, derechos de importación y aranceles nominales en Estados Unidos, generando un derrumbre en el

precio del ganado. Para los productores locales, fue un duro golpe, ya que el precio que pagaban los norteamericanos, no se comparaba con el pagado en México. Pero ante estas circunstancias, decidieron vender sus reses en Hermosillo y áreas circunvecinas, en lugar de seguir la ruta (Suaqui-San Pedro de la Cueva-Mazatán-Pueblo de Álamos-Ures-San Miguel de Horcasitas y Selva; esta última estación de ferrocarril). Ante estos problemas, surgió una nueva forma de organización ligada a los propietarios sonorenses. La formación de la Cámara Ganadera Local y el apoyo brindado por los gobernadores con la expedición de la Ley Ganadera de 1930 y con la comercialización de sus productos, los ganaderos se fortalecieron (Ramírez, 1985).

2.4 Fomento a la ganadería de exportación

Para 1935, y después de cinco años aproximadamente de problemas en la exportación, el presidente Lázaro Cárdenas entregó 319 000 hectáreas que fueron dotadas o restituidas, a ranchos y comunidades en Ures, San Miguel de Horcasitas, Álamos, Arizpe, Baviácora, La Colorada, Nacoziari y Tepache, además se emitieron certificados de inafectabilidad. El propósito de estas acciones era sacar de la recesión a la ganadería y favorecer el mercado local, pero ese mismo año (1935), Sonora volvió a enviar alrededor de 80 000 reses en pie, cuatro veces más que el año anterior. De esta forma, se benefició la exportación de ganado y se aprovechó el mercado local.

Para 1939 y 1940, se fueron liberando cuotas y haciendo más atractivos los precios. El 5 de abril de 1936, se inauguró la Cámara Nacional Ganadera, delegación Sonora. Fue durante este período (gobernado por el presidente Cárdenas) en el cual, la ganadería sonorenses se vio fortalecida e integrada (Ramírez, 1985). Con las cámaras y federaciones formadas en esta fecha, es cuando se puede negociar con Estados Unidos para que bajen aranceles y ellas mismas se unan para apoyar sus propios intereses.

2.5 La industrialización de la carne

Antes de 1950, el principal motor económico regional estaba configurado por la ganadería y la agricultura tradicionales. La ganadería era de tipo pastoril, predominando el ganado vacuno. El ganado se criaba sin atención y únicamente las vacas ordeñadas eran cuidadas. El ganado era llamado criollo o corriente. En este período e impulsado por

Estados Unidos, se decide ingresar ganado Hereford para mejorar el hato. La ganadería extensiva consistía en la producción de novillos de dos a cuatro años, para un mercado externo variable y poco seguro (Chávez y Ibarra, 1987).

De igual forma, comenzó una tendencia a parcelar el proceso de producción de carne de bovino: los ganaderos privados (medianos y grandes), sin abandonar la cría, buscaban especializarse en otras etapas más redituables de la vida del animal como lo es la pre-engorda y la engorda. Esto hizo necesaria la creación de una red de compradores de ganado cuya función concistió en comprar los becerros de las unidades de producción campesinas dispersas por la zona serrana y canalizarlo hacia las propiedades de ganaderos más grandes que se encargaban de pre-engordarlo para llevarlos a la frontera y venderlo a engordadores norteamericanos. La última característica de este proceso de cambio en la ganadería sonoreense, es la creación de corrales de engorda con el objeto de industrializar la carne de aquellos animales que no logran pasar la frontera por causas de precio o de calidad (Camou, 1990).

Por otra parte, la superficie cosechada de forrajes rápidamente adquirió una importancia especial en lugares como la Costa de Hermosillo, donde se materializó la política ganadera impulsada por Abelardo Rodríguez, consistente en industrializar la carne en las mismas regiones productoras de los insumos. Para julio de 1947, la administración de Abelardo Rodríguez, había canalizado a los nuevos empresarios ganaderos, aproximadamente el 10% de los créditos totales del sector y asegurando mecanismos para sacrificar en los rastros de Hermosillo, Ciudad Obregón, Navojoa y Etchojoa, alrededor de 40,000 reses anuales, representando el 51% de todo el sacrificio del estado. Es en este período en que comienza la etapa de cambio de roles, debido a que los procesos pasan a la costa, principalmente los cuatro municipios arriba mencionados, en la cual los cuatro generaban en 1950, el 39% de todo el valor producido en la entidad, además de contar con cinco frigoríficas de Sonora. La industrialización surge en 1939 con el auge de la Segunda Guerra Mundial. Para 1941 surge la Unión de Crédito Ganadero, haciendo posible que los productores recibieran apoyos nuevos para mantener su cuota de exportación constante. De igual manera en el mandato de Abelardo Rodríguez, se construyeron las primeras empresas enlatadoras y procesadoras de

productos primarios como la Frigorífica y Empacadora de Sonora y Productos Lácteos de Sonora en 1945 (Ramírez, 1985).

En ésta época, Sonora contaba con elementos importantes para modernizar su ganadería, entre ellos se encuentran: la clase empresarial asociada en organismos crediticios y productivos capaz de reproducir en forma ampliada la población bovina; estructura jurídica basada en la ley de ganadería de 1944, contaba con organización de productores, además de contar con un gobernador cuya proclividad hacia la industrialización agropecuaria quedó manifiesta en los nuevos distritos de riego. En 1947, se implementó un programa de desarrollo que contemplaba apoyos específicos para ampliación de la industria ganadera y la creación de la Subsecretaría de Ganadería. Pero no todas fueron buenas noticias, en 1946 apareció la fiebre aftosa que obligó a los ganaderos de Sonora a industrializar la carne de animales, que antes se exportaban en pie a los Estados Unidos. Las pérdidas fueron grandes y la imagen que Sonora tenía con el exterior se vio afectada. Estados Unidos prohibió el envío de animales provenientes de México. Los ganaderos se vieron obligados a sacrificar 160,000 cabezas anuales.

Entre 1949-1950, existió una baja en el precio de la carne y una reducción en los contratos establecidos con Estados Unidos. Incluso este duro golpe para Sonora, obligó a que la actividad de enlatado y empacado en el norte nunca se recuperara. En 1951, los productos mexicanos volvieron a ser comercializados en los Estados Unidos, ya que la industria mexicana expidió una ley y reglamento de industrializaciones sanitarias de la carne. Este ejemplo sirvió para que el estado endureciera sus políticas acerca de la sanidad en su productos, entrando en una etapa de sostenida expansión. Durante los cuatro años siguientes, el crecimiento de las plantas TIF y el reinicio de las exportaciones de ganado en pie a Estados Unidos en 1952, provocaron aumentos importantes en la población bovina. El total de ganado se incrementó de 1953-1955 en un 80%. Después del problema de la fiebre aftosa, el norte de México se convierte en el principal abastecedor de becerros para las engordas en los Estados Unidos (Villafuerte y Pontigo, 1990).

Entre noviembre de 1955 y abril de 1956 se trajeron de los Estados Unidos 5 637 cabezas de ganado de alta calidad. Predominaron las razas productoras de carne como

hereford, cebú, angus, charbray, brangus y short-horn. Continuando con la variedad de especies para mejorar los hatos en todo el país. Hacia 1955 el programa de desarrollo pecuario alentado por el gobiernos de Álvaro Obregón terminó por consolidar la modernización de la ganadería en Sonora. En 1956 se empezaron a recibir préstamos destinados a la reconstrucción y mejoramiento del hato (Villafuerte y Pontigo, 1990)

Ya en esta época el mercado norteamericano, movido por el exceso de granos que producía, comenzó a demandar becerros jóvenes, becerros al destete que pudieran engordar ellos. Para 1958 se comenzó a adoptar el modelo de producción norteamericano, inspirando los “feed lots”(Camou, 1987).

2.6 La integración de la ganadería

En el año de 1957, la actividad central de la ganadería era producir machos castrados y novillos para la exportación que juntos sumaron 325 mil cabezas, ascendiendo a más de 64 millones de pesos (García, 1993).

Las fuertes sequías y heladas ocurridas durante los primeros años de la década de los setenta, empezaron a calar en la tradicional economía ganadera. No habían pasado ni siquiera dos años desde que los productores se habían recuperado desde los desastrosos efectos de la fiebre aftosa, cuando en 1960 y 1962 se vieron otra vez en la necesidad de deshacerse de un gran número de cabezas por efectos de la baja de precio y de las variantes condiciones climatológicas, todo esto durante el gobierno de Luis Encinas. Durante esta administración, se buscaron nuevas estrategias como alternativa a las viejas prácticas de pastoreo extensivo. Dentro de las estrategias se encuentran, la creación de la Dirección de Agricultura y Ganadería del gobierno local, con el fin de mejorar técnicamente la actividad agropecuaria del estado. En 1963, giró órdenes para la realización de un estudio técnico sobre coeficientes de agostadero necesarios para determinar la pequeña propiedad ganadera. Además promovió el cultivo de forrajes de alto rendimiento en las zonas ganaderas de la sierra; realizó contratos de avío con fondos provenientes de diferentes programas; y favoreció el asesoramiento y auxilio técnico de organismos como la Asociación Local Ganadera de Hermosillo para que mejoraran sus pastizales, las razas de ganado y los métodos de explotación agropecuarias. Con estas

medidas, se contribuyó para sentar las bases de una actividad más intensiva e industrializada (Ramírez, 1985).

La ganadería bovina ha mostrado ser muy dinámica en el tiempo, contrario a lo que representa la agricultura, por ejemplo la tasa anual de crecimiento del valor de la producción ha sido del 21 por ciento desde 1965 hasta el año 1980. En términos de extensión de tierra, la ganadería ocupa aproximadamente el 84 por ciento de la superficie del estado (Camou, 1987).

Conclusión

A lo largo del capítulo, se efectuó un análisis histórico para explicar las distintas etapas de la ganadería Sonorense. Se identificaron seis fases: 1) la época revolucionaria, 2) época post-revolucionaria, 3) ganadería de exportación en crisis, 4) fomento a la ganadería de exportación, 5) la industrialización de la carne y 6) la integración de la ganadería.

Así, se advierte que después de pasar por los problemas que generó la Revolución Mexicana, las actividades primarias se fortalecieron. En el caso de Sonora, la mejoría se vio reflejada en el total de cabezas exportadas a los Estados Unidos, así como el total de cabezas productoras en la región.

No obstante, durante los años treinta, los precios de los becerros se desplomaron debido a que el gobierno de Estados Unidos estableció cuotas, derechos de importación y aranceles que afectaron a la exportación en México. La solución fue venderlos dentro del país y formar una Cámara Ganadera Local y una Ley Ganadera. Más adelante, con los apoyos de dotación de tierras realizadas por el gobierno federal, la actividad de exportación fue más rentable. Sin embargo, la falta de tecnología mermaba la actividad. Fue debido a la introducción de ganado Hereford que se logró mejorar el hato ganadero y surgen las actividades de pre-engordar o engordar ganado para los cortes de carne. Durante este período se observa una mayor modernización de la actividad y debido a la fiebre aftosa de 1946, se presta mayor atención y promueven leyes y reglamentos de medidas sanitarias. Esta crisis, dio paso a la creación de la Dirección de Agricultura y Ganadería del gobierno local, además de promover los forrajes de alto rendimiento y favorecer el asesoramiento y auxilio técnico de organismos como la Asociación Ganadera Local de Hermosillo. Con ello se contribuyó a sentar las bases de una actividad más industrializada.

Las diversas etapas históricas por las que fue pasando la actividad ganadera, permiten conocer las características y conformación de la organización ganadera, así como el origen a las prácticas que ahora permiten hablar de una zona libre de brucelosis y con aranceles bajos para el ganado bovino.

Capítulo 3. Programas de apoyo a la exportación de ganado y carne de Sonora y el papel de sus actores

Introducción

La producción de carne sonorense sufrió una transformación en todos sus procesos que se refleja en los cambios en la actividad ganadera. Comprenderlos conlleva estudiar la actualidad de las exportaciones de ganado en pie y carne en canal para encontrar la variación de los datos y evaluación en el perfeccionamiento de las diversas fases del proceso. Asimismo, a lo largo de este capítulo se analizan los diversos programas otorgados por el gobierno mexicano y sonorense para obtener información que cumpla con el objetivo de base para que en capítulos posteriores pueda entenderse de lo que se habla al cuestionar a los actores de la cadena de exportación de ganado y carne. Con la base anterior es posible entender cada fase del proceso y su análisis.

3.1 Contexto actual de la ganadería sonorense

La ganadería sonorense muestra un desarrollo que ha permeado en los procesos productivos y de seguridad alimentaria, propiciando un incremento de habilidades por parte de los actores que participan en la cadena de exportación de la carne en Sonora.

Actualmente en el estado la producción bovina se obtiene de dos sistemas:

- Uno es el extensivo, que se desarrolla en más de 15 millones de hectáreas de agostadero, utilizando el 83% de la superficie estatal, contando con 32 mil productores y un inventario de 1.4 millones de cabezas de ganado, formado principalmente por pequeños ganaderos, con un hato inferior a las 30 vientres. El principal producto es el ganado en pie que es exportado a los Estados Unidos y representa el primer eslabón de la cadena de producción de carne del vecino país. Para el estado es reconocido el valor del ganado enviado, pero al ser productos commodities carecen de valor agregado (Denogean, Moreno, Ayala, Ibarra, Martin y Retes, 2013).

- El otro es el intensivo, el cual es implementado con alta tecnología, donde el ganado está confinado y dedicado principalmente a la industria engordadora, que cuenta con una capacidad instalada para la engorda de 145 mil cabezas al año y una capacidad de procesamiento de 15 mil canales mensuales. Este tipo de producción es generado por las grandes empresas ubicadas debido al alto costo que conlleva. Es cierto que existe

participación por parte de pequeños ganaderos en el proceso, principalmente vendiendo materias primas para la transformación de la carne, con lo cual quedan aislados de los beneficios generados por los grandes empresarios. En este tipo de producción, además de destinarse al mercado norteamericano, se abre la posibilidad de enviar cortes del estado hacia otras zonas del mundo como, tal es el caso de los países asiáticos y europeos (Denogean, Moreno, Ayala, Ibarra, Martin y Retes, 2013).

Estos dos tipos de producción, llevan al estado de Sonora a ocupar el segundo lugar en cuanto a la superficie dedicada a la ganadería de bovinos en México, el sexto en números de cabezas de bovinos, el quinto en el valor de su producción de ganado en pie y el séptimo lugar en producción de carne en canal. En lo que respecta a las exportaciones, destaca la exportación de ganado en pie a los Estados Unidos, cuyo promedio anual ha sido de 250 mil becerros (Denogean, Moreno, Ayala, Ibarra, Martin y Retes, 2013; López, Solís, Murrieta y López, 2009).

Las características del hato ganadero en Sonora durante el periodo 2000-2009, se caracterizan por contar con un 53.1% de vacas, seguidos de 15.2% de becerras y 14.8% de vaquillas, le siguen los becerros (12.0%) y los toros (3.8%) (Tabla 3.1).

Tabla 3.1 Hato sonorenses bovino de carne promedio en el ciclo 2000-2009

Descripción	Número	% del Hato
Vacas	773,522	53.1
Toros	54,386	3.8
Vaquillas	215,478	14.8
Novillos	15,067	1.05
Becerras	221,729	15.2
Beceros	175,578	12.0
Total	1,456,759	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de (SIAP, 2011; SNIDRUS, 2011; UGRS, 2011; SAGARPA, 2009; y SAGARHPA, 2010) consultado en (Denogean, Moreno, Ayala, Ibarra, Martin y Retes, 2013).

El mayor número de animales son representados por las vacas que ocupan más de la mitad del total de cabezas, pero considerando el objetivo de este estudio, el interés se centra en el total de becerros y becerras, ya que son los animales que se exportan a Estados Unidos. En conjunto representan un 25% del total de ganado y suman más de 350,000 animales. Estas cifras han posicionado al estado en un lugar destacado en el contexto nacional, llegando a ocupar el cuarto y quinto lugar en diversos años (Tabla 3.2).

Tabla 3.2 Fluctuación de la producción en número de cabezas y toneladas de carne en canal

Año	Número	En pie. Prod	Peso	Prod.	En canal Prod.	Rendimiento	Participación Sonora % Nacional	Nacional lugar
2000	380,522	117,201	308	68,265	179	58.1	4.85	4
2001	392,581	122,000	311	68,262	174	55.9	4.73	4
2002	414,847	145,280	350	75,321	182	52.6	5.13	4
2003	351,553	141,879	403	78,884	224	55.5	5.25	4
2004	353,126	140,329	397	74,971	212	53.4	4.86	4
2005	434,077	133,995	309	72,229	166	53.7	4.64	5
2006	469,211	135,840	289	75,408	161	55.7	4.67	5
2007	504,690	138,664	275	76,140	151	54.9	4.66	5
2008	442,354	136,306	308	74,443	168	54.5	4.47	7
2009	492,216	143,510	291	74,279	151	51.9	4.36	8
Prom	423,518	135,500	324	73,820	177	54.6	4.76	5

Fuente: Elaboración propia con datos de (SIAP, 2011; SNIDRUS, 2011; UGRS, 2011; SAGARPA, 2009; y SAGARHPA, 2010) consultado en (Denogean, Moreno, Ayala, Ibarra, Martin y Retes, 2013).

Comparando la exportación de ganado en pie con la producción de carne, se obtiene un mayor peso de la exportación en pie, debido a la rentabilidad del negocio y la diferencia de precios que el mercado norteamericano paga por los animales vivos. El proceso de producción de carne es más caro y como resultado, es menos redituable tanto para el vendedor como para el comprador, si es el caso de Estados Unidos. Además se observa un aumento en la cantidad de exportación de ganado en pie y producción de carne en canal en el periodo 2000-2009 como resultado de la demanda externa de carne (Tabla 3.3).

Tabla 3.3 Volumen, valor y precio de la carne bovina en Sonora durante el ciclo 2000-2009

Año	Cabezas Número	Prod pie ton	Prom peso Kg/cab/pie	Vol. de Prod. (ton en canal)	Prom peso Kg en canal	Precio canal \$/kg	Valor prod Miles de \$
2000	380,522	117,201	308	68,265	179	24.07	1,642,926
2001	392,561	122,654	311	68,262	174	23.79	1,623,776
2002	414,847	145,286	350	75,321	182	22.78	1,715,940
2003	351,553	141,553	404	78,884	224	25.75	2,031,134
2004	353,126	140,329	397	74,971	212	29.75	2,230,173
2005	434,077	133,995	309	72,229	166	38.42	2,775,395
2006	469,211	135,840	290	75,406	161	38.88	2,931,832
2007	504,690	138,664	275	76,140	151	37.68	2,868,896
2008	442,354	136,306	308	74,443	168	35.10	2,612,893
2009	492,216	143,510	292	74,270	151	34.13	2,534,523
Prom	423,516	135,534	324	73,819	177	31.04	2,296,749

Fuente: elaboración propia con datos de (SIAP, 2011; SNIDRUS, 2011; UGRS, 2011; SAGARPA, 2009; y SAGARHPA, 2010) consultado en (Denogean, Moreno, Ayala, Ibarra, Martin y Retes, 2013).

En lo que respecta a la exportación de becerros sonorenses se considera a los Estados Unidos como el más importante comprador del ganado bovino en pie y a los estados en el norte de México como los principales proveedores, particularmente por su localización geográfica. No hay que perder de vista que el mercado norteamericano, es el principal centro de compra para el ganado no solo sonorense sino mexicano.

Al analizar el periodo de 2000 a 2009 se observa un aumento en cuanto a los envíos de ganado en pie y carne en canal. En cuanto al ganado exportado se observa que la mayor proporción es de becerros (gracias a la facilidad de exportarlos) (Tabla 3.4). No obstante, el número de becerras comercializadas se ha incrementado con el paso del tiempo, en gran medida porque el mercado norteamericano permitió la entrada de estos animales y los productores del estado aprovecharon la oportunidad que se presentó.

Tabla 3.4 Exportación de becerros y becerras de Sonora, México a los Estados Unidos, en los años 2000 al 2009

	Beceros	Becerras	Total
2000	208,303	35,103	243,406
2001	209,360	19,136	228,496
2002	252,579	5,917	258,496
2003	241,343	48,147	289,490
2004	216,272	49,613	265,885
2005	248,095	20,319	268,414
2006	234,858	71,831	306,189
2007	207,724	29,549	237,273
2008	176,075	44,777	220,852
2009	255,745	7,216	262,961
Promedio	225,035	33,171	258,196

Fuente: elaboración propia con datos de (SIAP, 2011; SNIDRUS, 2011; UGRS, 2011; SAGARPA, 2009; y SAGARHPA, 2010) consultado en (Denogean, Moreno, Ayala, Ibarra, Martin y Retes, 2013).

En el período del 2000 al 2014 se observa un incremento exponencial en las exportaciones, alcanzando en el año 2011 su máximo histórico (333,422). En los años posteriores, se presentaron altibajos, aunque la tendencia general es positiva. Esta situación de aumento en las exportaciones, se relaciona con una pronunciada caída en el hato ganadero en Estados Unidos y factores externos como tipos de cambio, mayor demanda de carne de países asiáticos, brotes de tuberculosis y contracción de los inventarios mundiales que ha generado que se cuide la existencia de becerros en los países. Todos estos factores han beneficiado a los ganaderos de Sonora, ya que ha aumentado el precio del becerro y como consecuencia también se incrementan las exportaciones totales.

Tabla 3.5 Exportaciones de ganado bovino en Sonora (2010-2014)

Concepto	2010	2011	2012	2013	2014
Volumen de producción a/	426,079	454,884	458,307	476,378	456,982
Valor de la producción b/	11,361,619	12,166,614	13,192,302	14,363,433	15,509,522
Exportaciones de ganado bovino c/	280,555	333,422	306,713	300,190	310,770

Fuente: Elaboración propia con datos de: (SIIES, 2005), anuario estadístico de Sonora; 2006 a la fecha SAGARPA-OEIDRUS.

También no hay que perder de vista que en el año de 2002, los Estados Unidos requirieron que los estados exportadores alcanzaran un alto estatus sanitario definido por

el Departamento de Agricultura de los EU (USDA) y que hacen referencia a bajos niveles de prevalencia de Tuberculosis Bovina (TB). Asimismo, se exige que los animales que ingresan a su país cuenten con los certificados de castración y libres de enfermedades. Por fortuna, años atrás el estado de Sonora había desarrollado con gran intensidad los sistemas fitosanitarios, los cuales hoy son reconocidos a nivel nacional. En la actualidad, Sonora se caracteriza por ser el único estado en el cual ya no es necesario realizar estas pruebas, ya que se considera una zona libre de estas enfermedades. Ciertamente es que para los productores del estado, alcanzar este estatus ha sido un proceso largo, sin embargo se ha observado un diseño y perfeccionamiento para consolidar la exportación (Moreno, Moreno, Ibarra, Martín, Denogean, Retes y Aguilar, 2013).

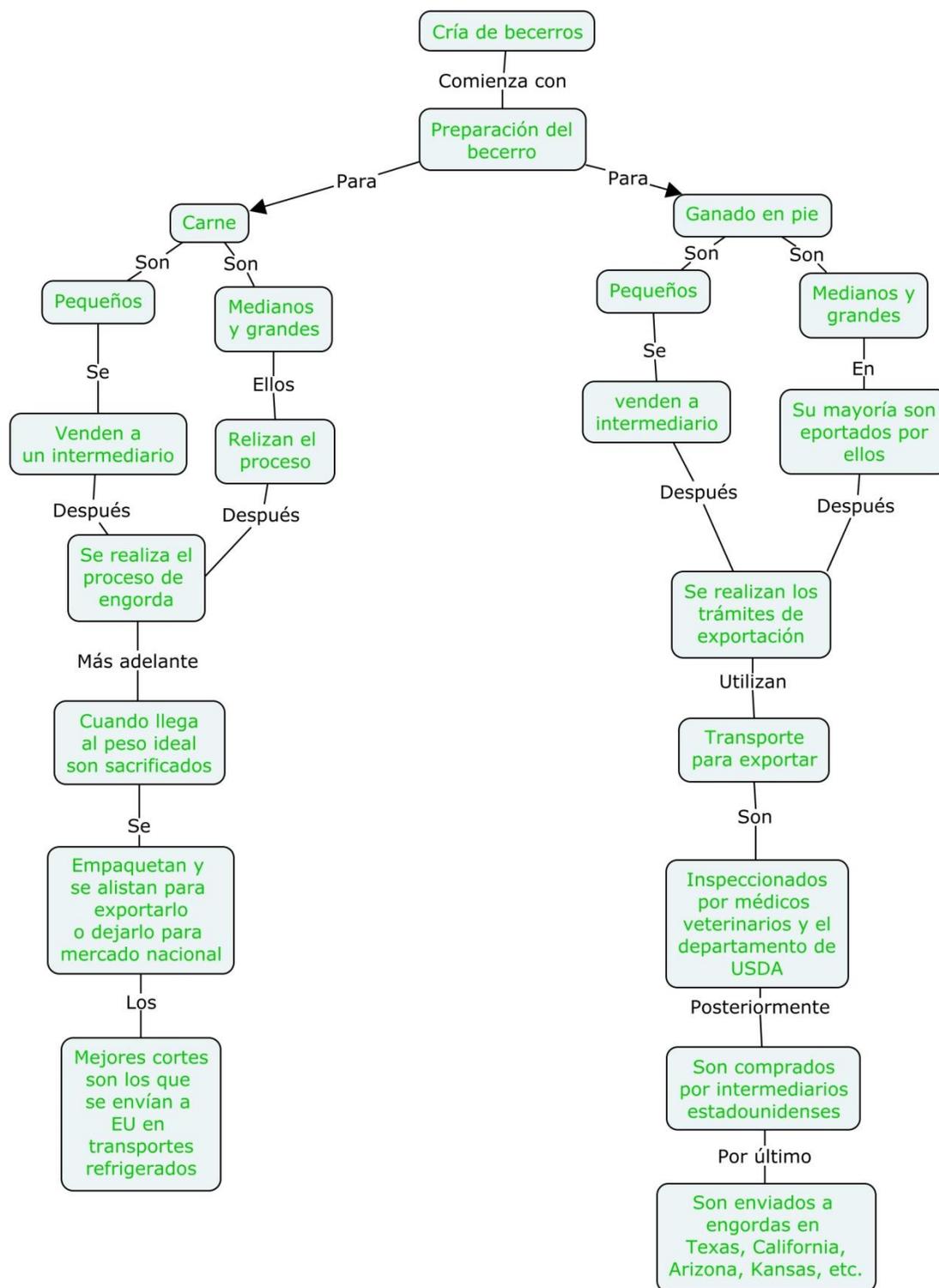
Tal especialización es evidente gracias a que en los últimos seis años un promedio de 96.4% de la producción de becerros se ha destinado al mercado norteamericano. La ganadería por años ha sido motivo de orgullo para la gente en Sonora debido a la calidad, eficiencia y rentabilidad que un referente nacional. La cría para exportación forma parte del primer eslabón de la cadena productiva de carne, que es complementado con la pre-engorda, pasando al procesamiento, manufactura y comercialización, incluyendo el transporte y la llegada al consumidor final. En el estado en muchas ocasiones se opta por vender el animal a temprana edad y bajo peso, sobre todo en tiempos de recesión económica y de bajos precios de los becerros en Estados Unidos. De acuerdo a estimaciones efectuadas por expertos, se prevé que en los próximos años continúe esta tendencia, ya que existe un alto precio que se paga en el vecino país comparado con la retribución en otros estados dentro del territorio nacional (Moreno, Moreno, Ibarra, Martín, Denogean, Retes y Aguilar, 2013).

Es importante considerar que el sistema de carne en Sonora cuenta con cuatro subsistemas: producción, distribución, consumo y regulación (Moreno, Moreno, Ibarra, Martín, Denogean, Retes y Aguilar, 2013). En esta investigación el análisis se centra en los dos primeros subsistemas ya que tienen estrecha relación con la ruta de exportación de la carne. En el proceso de comercialización de los productos cárnicos, el intermediario entre el productor estatal y el comprador norteamericano, juega un papel importante. A lo largo de los años, los compradores han trabajado por medio de agentes regionales y

locales, esto implica que el ganadero vende a individuos de su comunidad, quienes fungen como agentes locales y a su vez son empleados de los agentes regionales que son las personas encargadas de comercializar en un mayor número de municipios. Así, se obtiene un número más amplio de lotes de becerros para transportarlos a la frontera, logrando un valor más alto y un mejor margen de ganancia.

Los pequeños ganaderos son el primer eslabón de las exportaciones, generalmente venden sus animales a precios bajos a los intermediarios. A su vez, los intermediarios vuelven a negociar y suelen alcanzar un ingreso mayor. También, existe la posibilidad de ofrecer el ganado a los ofertantes estadounidenses o productores nacionales que se encargan de “darle kilos” para la producción de cortes de calidad que son enviados a otros estados o países. En este proceso, es evidente que los grandes perdedores son los pequeños ganaderos, ya que generalmente por las necesidades de manutención en las que incurren y el alto precio que genera la alimentación de los becerros, presentan carencias económicas y venden sus productos a bajos precios, Regularmente, aceptan tratos por debajo del precio de mercado. De acuerdo con Pérez (1993), se estima que en el caso de la intermediación todos obtienen beneficios del ganado, sin embargo el productor únicamente recibe el 48% del valor de venta.

Diagrama 1. Diagrama de la ruta de exportación del ganado y carne sonoreNSE



Fuente: Elaboración propia

La ruta de exportación del ganado y carne sonorenses comienza en las praderas del estado con la cría del ganado. Ahí se mantiene hasta alcanzar las condiciones óptimas para ser comercializado ya sea con la venta al intermediario o si cuenta con los recursos hacer el proceso por ellos mismos. Para poder exportar el ganado se necesitan cumplir con ciertos requisitos como lo son los trámites para la exportación que son otorgados tanto como por Sagarhpa como por la unión ganadera. En lo que respecta al transporte, es la misma Unión la que cuenta con este servicio o si los productores cuentan con el medio para hacerlo ellos mueven el ganado. En ocasiones para disminuir los costos, se asocian algunos ganaderos para enviarlo o aumentan el número de animales para que la actividad sea rentable. Ya en frontera se inspecciona al ganado por parte de autoridades mexicanas y estadounidenses para evitar que ingresen becerros y becerras en mal estado o con enfermedades, además que se aplican baños para eliminar cualquier bacteria o parásito. En el lado estadounidense ya esperan los compradores que previamente arreglaron con el vendedor mexicano los precios y condiciones de entrega. Estos compradores trabajan con grandes engordadoras que son los encargados de finalizar el proceso.

En el caso de la carne, el proceso lo realizan las grandes empresas engordadoras que compran su ganado a intermediarios, productores o en la subasta de la unión ganadera para trasladarlos a sus corrales y “darle kilos” para continuar el siguiente proceso que es el sacrificio del animal. Después son enviados a las frigoríficas para el deshuese, corte y empaquetado. Dependiendo del corte, es cuando se decide si es de exportación o para consumo local. Cabe aclarar que la proporción de cortes enviados aún es muy baja en comparación con el ganado en pie, nuestro estado y país se caracteriza más por importar carne de vacuno que por exportarla. Los mejores cortes son exportados a los Estados Unidos y el resto lo consumimos en el estado. Al igual que el ganado bovino, la carne es inspeccionada en los Estados Unidos y se cuenta con establecimientos que son los que compran estos productos.

3.2 Antecedentes de los programas de apoyo a la ganadería

Después de evaluar el diagrama de la ruta de exportación del bovino en Sonora, se realizó una descripción de los principales apoyos del gobierno.

La actividad ganadera en el estado se ha desarrollado con gran solidez, sin embargo considerar que su posicionamiento es sólo fruto de la iniciativa de los ganaderos sería una visión sesgada de su evolución. Lo cierto, es que a lo largo de la historia han existido distintos programas impulsados desde los organismos oficiales que han apoyado la actividad. Actualmente, el principal programa que existe para apoyo a la ganadería es Fomento Ganadero, el cual surge en la primera mitad de los noventa, ante un contexto marcado por la entrada en vigor del TLCAN, crisis financiera y fuertes periodos de sequía. El programa surge para apoyar a los productores y hacer frente a estos problemas.

Como parte de ese reconocimiento de la importancia económica de la actividad, se realizaron dos eventos que dejaron entrever los avances logrados y los puntos pendientes por desarrollar. Así, en noviembre de 1997 se realizó el primer Foro en la Ciudad de México y en 1998, se celebró otro Foro en Chihuahua. En estos foros se compartieron experiencias de los criadores de ganado, de productores, técnicos e investigadores, tanto del sector privado como público, se expusieron los avances logrados en actividades de control genealógico y productivo de ganado. No cabe duda que fueron el punto de partida para la realización de otros eventos y el reconocimiento social, productivo y académico de la actividad.

3.3 Programas federales

Como parte del impulso que se realiza desde los organismos oficiales, el gobierno federal se encarga de diseñar y avalar los programas que apoyan al sector primario en el país, los cuales van desde actividades de extracción, procesamiento hasta transformación. Particularmente, los programas de apoyo a las actividades pecuarias y en especial a la ganadería son enviados a todos los estados para que se cumplan las reglas en tiempo y forma, los montos y apoyos otorgados dependen de ciertos criterios que son dictados por Sagarpa federal. En las próximas secciones se describen los principales programas que se efectúan desde el gobierno federal para motivar la actividad en sus distintas facetas.

3.3.1 El Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario y Pesquero 2007-2012

En el Diario Oficial de la Federación el jueves 17 de enero de 2008, fue publicado el Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario y Pesquero, en el cual se buscaba

promover la seguridad alimentaria a través del ordenamiento y la certidumbre de mercados.

En dicho programa se establece que “...dentro de sus principales objetivos se encuentra la seguridad y soberanía alimentaria, entendiendo a estas como el abasto oportuno, suficiente e incluyente de alimentos a la población y como la libre determinación del país en materia de producción, abasto y consumo” (SAGARPA, 2010:2).

En el mismo programa de desarrollo, en su apartado 2.7 denominado “sector rural” se estableció que el sector agropecuario y pesquero es estratégico y prioritario para el desarrollo del país debido a que ofrece alimentos que consumen las familias mexicanas y provee de materias primas a las industrias manufacturera (SAGARPA, 2014).

Como un contexto acerca de las exportaciones de ganado bovino de México a Estados Unidos, se refiere que en 2009 estas exportaciones alcanzaron un valor de 394.2 millones de dólares, equivalentes al 73.5% del valor total de las exportaciones de Ganadería y Apicultura. Además aproximadamente cada año se exportan a Estados Unidos un millón de cabezas a través de Nuevo México, Arizona y Texas.

De acuerdo con información del Censo Agropecuario 2007 (INEGI, 2007) existían 1,732 unidades de producción con vocación pecuaria dedicadas a la exportación de ganado bovino, principalmente en Chihuahua (35%), Sonora (17.2%) y Coahuila (13.0%), Durango (6.4%) y Tamaulipas (6%).

La actividad exportadora se muestra compleja, pues involucra aspectos sanitarios, de identificación y rastreabilidad, de comercialización e incluso meramente administrativos que han favorecido a intermediarios, acopiadores y organizaciones, hoy en día esos costos económicos no se encuentran cuantificados por el Gobierno Federal.

De acuerdo con especialistas en Salud Animal de nuestro país, el status sanitario es el talón de Aquiles en nuestro programa de exportación. Es urgente promover la estandarización del Sistema Nacional de Identificación Individual de Ganado (SINIIGA), con un auténtico registro nacional y con información abierta y expedita. Además es fundamental conocer las “condiciones del comprador” que imponen los Estados Unidos

para la importación de ganado (medidas sanitarias, problemas de logística relacionados con su implementación en México confiabilidad de las medidas instrumentadas, coordinación existente entre las distintas instancias encargadas de operar los programas, etc.

3.3.2 Sección IV. Del componente PROGAN productivo, 30 de diciembre del 2015 (para el ejercicio fiscal 2016).

El objetivo general del programa es apoyar a los productores agropecuarios, pesqueros acuícolas y del sector rural para facilitar el acceso a financiamiento, reconociendo las unidades económicas del subsector ganadero, ya sean personas físicas o morales. La cobertura del programa es nacional.

La sección 1, referente al componente infraestructura, maquinaria y equipo post productivo pecuario, cuenta con apoyo por persona hasta por 500 mil pesos. Igualmente, existe un apoyo para las personas que no cuentan con altos recursos para financiar la actividad y el apoyo puede variar dependiendo de la actividad realizada, pero el margen es hasta un 70%. El apoyo también puede incluir la certificación de los productos principalmente por las normas que aplican en el país para productos alimentarios. En la tabla 3.6, se especifican cada una de las cifras otorgadas por el gobierno y el concepto de cada una.

Tabla 3.6 Conceptos de apoyo y montos máximos en infraestructura

Concepto	Montos máximos
Infraestructura, maquinaria y equipo para la transformación de productos	<p>El monto máximo de apoyo federal por persona física será de hasta 500 mil pesos. 10 millones de pesos, el monto máximo por persona física integrante de la persona moral será de hasta 500 mil de pesos.</p> <p>La aportación federal, será de hasta el 35% del valor del proyecto. Para productores ubicados en localidades de alta y muy alta marginación y municipios de la cruzada nacional contra el hambre, podrá ser de hasta 70% del valor del proyecto.</p>
Certificación de productos y servicios del sector	<p>El monto máximo de apoyo federal por servicios técnicos será de hasta 30 mil pesos, por persona física.</p> <p>Para personas morales, se apoyarán hasta 260 mil pesos.</p> <p>La aportación federal, será de hasta el 35% del valor del proyecto. Para productores ubicados en localidades de alta y muy alta marginación y municipios de la cruzada nacional contra el hambre, podrá ser de hasta 70% del valor del proyecto.</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de DOF (2015).

En la sección 3 del componente de sustentabilidad pecuaria, se busca apoyar a las unidades económicas para la adquisición de bienes de apoyo a la producción y mejorar las tierras de pastoreo y agostaderos. Estos apoyos son principalmente destinados para el cuidado de la seguridad alimentaria de los animales, además de aplicar tecnología más avanzada al tratamiento ganadero. Los montos son de 500 mil pesos para aspectos sanitarios y 3,000 por hectárea para aplicar los paquetes tecnológicos (Ver tabla 3.7).

Tabla 3.7 Conceptos de apoyo y montos máximos para sustentabilidad.

Concepto	Montos máximos
Infraestructura y Equipo para cubrir aspectos sanitarios y para llevar a cabo el control, manejo y aprovechamiento de las excretas de los animales.	El monto máximo de apoyo federal por persona física será de hasta 500 mil pesos. El monto máximo de apoyo federal por persona moral será de hasta 5 millones de pesos, el monto máximo por persona física integrante de la persona moral será de hasta 500 mil pesos. La aportación federal, será de hasta el 35% del valor del proyecto. Para productores ubicados en localidades de alta y muy alta marginación y municipios de la cruzada nacional contra el hambre, podrá ser de hasta 70% del valor del proyecto.
Paquete tecnológico	El monto máximo de apoyo federal por hectárea será de hasta 3,000 pesos. Para personas físicas el apoyo será de hasta 200 ha. Para personas morales el apoyo será de hasta 2,400 ha. El apoyo por persona física integrante de la persona moral será de hasta 200 ha.

Fuente: Elaboración propia con datos de DOF (2015).

En la sección 4. Del componente PROGAN productivo, el objetivo es incentivar a las unidades económicas pecuarias para incrementar la productividad de las especies pecuarias, principalmente, con apoyo para comprar vientres (en el caso de la ganadería) con \$250 por vientre y un máximo de compra de 100 vientres por productor. Con esta inversión se espera que los productores obtengan mayores rendimientos por cada vientre (Tabla 3.8).

Tabla 3.8 Conceptos de apoyo y montos máximos para la producción.

Concepto	Montos máximos		
En efectivo por vientre o colmena en inventario de ganado bovino, ovino, caprino, cunícola, porcino o apícola	Estrato A. para personas físicas o morales de la siguiente manera:		
	Especie	Vientres o colmenas en inventario autorizadas por solicitud	Apoyo por vientre o colmena autorizado
	Bovinos carne y doble propósito	1-35	\$300.00
Estrato B. para personas físicas o morales de la siguiente manera:			
Especie	Vientres o colmenas en inventario autorizadas por solicitud	Apoyo por vientre o colmena autorizado	
Bovinos carne y doble	36-100	\$250.00	

propósito		
Ovinos	176-500	\$60.00
Caprinos	211-600	\$50.00
Abejas	176-500	\$60.00
Conejos	201-600	\$20.00
Cerdos	106-300	\$93.00

Fuente: Elaboración propia con datos de DOF (2015).

Especificando que los productores de bovino de carne y doble propósito cuentan con un rango de 35 a 42 vientres, recibirán un pago por \$10,500 en concepto de mejora genética con un máximo de 500 mil pesos que ayudan a cumplir con las exigencias del mercado internacional y obtener mayores ganancias por los animales criados. Los apoyos también ofrecen la posibilidad de invertir en infraestructura y tecnología como complemento del mejoramiento de la calidad del ganado (Tabla 3.9).

Tabla 3.9 Conceptos de apoyo y montos máximos para la mejora genética

Concepto	Montos máximos
Reproducción y material genético pecuario: Sementales, semen, embriones de las distintas especies pecuarias y material genético apícola. Paquete tecnológico reproductivo (sincronización). Manejo de ganado: Apoyo de infraestructura, maquinaria y equipo relacionado con acondicionamiento de UPP. Ganado alimentario Apoyo de infraestructura, maquinaria y equipo para la alimentación y lo relacionado.	El monto máximo de apoyo federal por persona física será de hasta 500 mil pesos. El monto máximo de apoyo federal por persona moral será de hasta 5 millones de pesos, el monto máximo por persona física integrante de la persona moral será de hasta 500 mil pesos. La aportación federal, será de hasta el 35% del valor de referencia. Para productores ubicados en localidades de alta y muy alta marginación y municipios de la cruzada nacional contra el hambre, podrá ser de hasta el 70% del valor de referencia.

Fuente: Elaboración propia con datos de DOF (2015).

En la sección 6, referente al repoblamiento y recría pecuaria, tiene como objetivo base; apoyar a las unidades económicas pecuarias para aumentar el inventario y calidad genética de las especies pecuarias. Al igual que en anteriores cuadros, el monto máximo para personas físicas es de 500 mil pesos que pueden ser utilizados para el repoblamiento y rescate del hato, así como la recría o infraestructura. Cabe destacar que para la recría, a las vaquillas de doble propósito se apoya con \$1,000 y un máximo de 60 vaquillas. Estos apoyos brindan la oportunidad de contar con mayor cantidad de animales para la producción o venta (Tabla 3.10).

Tabla 3.10 Conceptos de apoyo y montos máximos para el repoblamiento y recría

Concepto	Montos máximos
Repoblamiento y rescate	<p>El monto máximo de apoyo federal por persona física será de hasta 500 mil pesos. El monto máximo de apoyo federal por persona moral será de hasta 5 millones de pesos, el monto máximo por persona física integrante de la persona moral será de hasta 500 mil pesos.</p> <p>La aportación federal, será de hasta el 35% del valor de referencia. Para productores ubicados en localidades de alta y muy baja marginación y municipios de la cruzada nacional contra el hambre, podrá ser de hasta el 70% del valor de referencia.</p>
Recría	<p>Para personas físicas y morales el monto máximo del apoyo será de hasta 60 U.A. para las vaquillas productoras de leche \$1,25° por cabeza, vaquillas carne y doble propósito \$1,000 por cabeza; hembras púberes ovinas y caprinas \$300 por cabeza y hembras púberes porcinas \$200 por cabeza.</p>
Infraestructura y equipo en las UPP	<p>El monto máximo de apoyo federal por persona física será de hasta 500 mil pesos. El monto máximo de apoyo federal por persona moral será de hasta 5 millones de pesos, el monto máximo por persona física integrante de la persona moral será de hasta 500 mil pesos.</p> <p>La aportación federal, será de hasta el 35% del valor del proyecto. Para productores ubicados en localidades de alta y muy alta marginación y municipios de la cruzada nacional del hambre, podrá ser de hasta el 70% del valor del proyecto.</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de DOF (2015).

3.4 Programas estatales

Además de los programas federales, a nivel estatal se busca impulsar la actividad mediante los Planes Estatales de Desarrollo (PED), donde se destaca la importancia que genera el sector primario y la exportación. Considerando que los PED, señalan las directrices que se seguirán en materia de política pública en el estado, su análisis es fundamental para identificar el apoyo que se recibe desde el estado y la importancia de la actividad en la región.

3.4.1 Plan Estatal de desarrollo 2004-2010

En el estado, la producción ganadera es abundante y competitiva. Cuenta con altos niveles de control de calidad y creciente especialización en cortes finos, generando mayor valor agregado. Cuenta con una sólida organización de productores, los cuales suman 22 mil. En contexto, Sonora es una de las pocas entidades federativas que presenta una balanza agropecuaria favorable. Dentro de los retos del sector agropecuario son: cartera vencida y descapitalización; escasez de financiamiento; elevados precios de los insumos; uso ineficiente del agua, y sobreexplotación de mantos acuíferos, entre otros.

En conjunto, las actividades agropecuarias, forestales y pesqueras representan, al inicio de este siglo, el 11.9% del PIB estatal y de ellas viven el 16.9% de la población del estado. Esto significa, que aun cuando la productividad del sector primario en Sonora es mayor que el resto del país, existe un importante margen para elevarla (Gobierno de Sonora, 2016).

De igual manera, existen estrategias y líneas de acción para aprovechar la fuerza de las regiones, modernizar y diversificar la producción, presentando las que más favorecen al sector:

1. Identificar las ventajas competitivas y limitaciones de cada región para diseñar las políticas públicas en el ámbito regional.
2. Promover la capacitación y la asistencia técnica para incorporar a los productores a los nuevos procesos y actividades productivas, así como uso de nuevas tecnologías.
3. Apoyar el acceso de los productores a financiamiento en condiciones óptimas, impulsando mecanismos novedosos de garantías.
4. Pugnar por una política de apoyos transparentes y bien focalizados a las actividades, en particular a los del sector primario.
5. Desarrollar canales y esquemas de comercialización eficientes con mecanismos de promoción colectiva y cobertura de precios
6. Brindar asesoría legal y comercial a los productores para promover proyectos para incentivar el mejoramiento genético de ganado y aves.
7. Gestionar el reconocimiento de Sonora como región libre de las enfermedades que cumplen con la normatividad requerida.

8. Impulsar, en coordinación con el gobierno federal, la banca de desarrollo y las asociaciones de productores, la integración de cadenas productivas mediante el acceso a bancos de información sobre proveedores y clientes, la organización de encuentros de productores y la asesoría sobre desarrollo y financiamiento de proyectos.
9. Alentar el desarrollo de proyectos agroindustriales, mediante el acceso de los productores a financiamiento, capacitación y asistencia técnica.
10. Consolidar al sector agropecuario a través de la mayor integración de la producción, procesamiento y comercialización de sus productos (Gobierno de Sonora, 2004).

3.4.2 Plan Estatal de Desarrollo 2009-2015

Con el objetivo específico de incrementar la competitividad de la economía del campo y del sector acuícola y pesquero, para generar procesos de mayor valor del sector primario en Sonora.

1. Impulsar, fortalecer y consolidar la participación de los productores agropecuarios, forestales, cinegéticos, pesqueros y acuícolas en la integración de las cadenas productivas para propiciar la generación de valor agregado utilizando sus sinergias.
2. Contribuir a que la agricultura y la ganadería de Sonora sean más competitivas en los ámbitos nacional e internacional (Gobierno de Sonora, 2009).

3.4.3 Plan Estatal de Desarrollo 2016-2021

En el actual PED, específicamente en la estrategia 6.1 se plasma el impulsar el desarrollo de las actividades primarias de manera ordenada, basado en la inducción y reconversión productiva hacia cultivos, especies y paquetes tecnológicos más productivos y de mayor competitividad en los mercados.

Particularmente, se destacan las siguientes líneas de acción para ganadería:

1. Diseñar e implementar programas para el desarrollo integral de las regiones estratégicas.
2. Fortalecer la ganadería extensiva mejorando el uso del agostadero y parámetros productivos.

3. Introducir la explotación de especies menores de una manera más intensiva e integrada a los mercados (Gobierno de Sonora, 2016).

Por su parte, en la estrategia 6.2, fomentar el desarrollo de proyectos estratégicos que permitan mayor competitividad y generación de empleos en las zonas rurales.

Se encuentran las siguientes líneas de acción para ganadería:

1. Promover clústeres y agro parques con infraestructura de apoyo, como red de frío, almacenamiento, transformación y de logística para la producción, transformación y comercialización de productos agropecuarios y pesqueros, así como la certificación de calidad.
2. Impulsar centros de acopio de insumos, así como infraestructura de sacrificio y procesos para la ganadería sonorense (Gobierno de Sonora, 2016).

3.4.4 El Programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura con aprobación en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el año fiscal 2011.

Los recursos para este programa fueron por aportación federal por un monto de \$369, 765,000 millones de pesos y una participación del gobierno estatal por \$94, 326,656 millones de pesos.

El principal componente de apoyo en la ganadería fue para la adquisición de sementales, semen, embriones, infraestructura, mejoras en agostadero, praderas, maquinaria y equipo para la producción primaria. Estos factores son desarrollados para aumentar el valor de la producción y hacer más competitivo el sector ganadero en Sonora. Los montos constan de un máximo de 200 mil pesos para invertirlos en los componentes. En la siguiente tabla (3.11), se explica cada uno de ellos; los montos y condiciones.

Tabla 3.11 Apoyos para mejoras de ganado e infraestructura

Componente	Concepto
Adquisición de sementales, semen y embriones	El menor entre el 50% del valor de referencia o \$200,000 por persona física o moral. Localidades de alta y muy alta marginación hasta 75% del valor de los bienes
Infraestructura, mejoras en agostadero y praderas y maquinaria y equipo para la producción primaria.	El menor entre el 50% del valor de referencia o \$200,000 por persona física o moral. Localidades de alta y muy alta marginación hasta 75% del valor de los bienes.

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA (2014)

Derivado de estos apoyos, se especifica cada uno de los niveles de activos que se obtuvieron en la ganadería, resaltando los \$114, 560, 154 millones de pesos que se destinaron a las unidades productivas de baja, medio y alto valor. En total se ayudaron 2064 UP, con estos apoyos se incrementa la productividad de cada una de ellas y haciendo más competitivo el estado y el país en ganadería (Tabla 3.12).

Tabla 3.12 Apoyo para Unidades de Producción

Actividad principal	Cantidad de UP apoyadas	Nivel de activos		
		Bajo o nulo	Medio	Alto
Ganadería	2064 Unidades de Producción apoyadas, dando un monto total de \$114, 560,154	Hasta 50 cabezas de ganado mayor a sus equivalentes	De 51 a 100 cabezas de ganado mayor o sus equivalentes	Más de 100 cabezas de ganado mayor o sus equivalentes
		130 UP apoyadas en este estrato	1264 UP apoyadas en este estrato	670 UP apoyadas en este estrato

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA (2014)

Para poder competir por algún crédito, la SAGARPA federal establece criterios como una evaluación de la información general, tipología del proyecto, plan de negocios, así como pertinencia del mismo.

Conclusión

En este capítulo se ha visto como la ganadería en Sonora pasó por dificultades durante los noventa, debido a problemas internos como externos que generaron un estancamiento y debilitamiento de la actividad. Pero a partir de la entrada en vigor del TLCAN y después de los noventa, el sector se fue especializando en los procesos productivos, de seguridad alimentaria y mayor habilidades de los productores, teniendo dos sistemas de producción: el extensivo, que es el que más se utiliza hoy en día y se especializa en la producción de ganado bovino en pie para la exportación a Estados Unidos y lo desarrollan principalmente los pequeños ganaderos. El segundo, aplica alta tecnología, el ganado está confinado y se dedica principalmente a la engorda, este segmento es realizado por las grandes empresas con mayor capacidad de recursos, teniendo como producto final, cortes de carne. Datos importantes destacan a Sonora como el segundo lugar, en lo que respecta a superficie para ganadería, sexto lugar en número de cabezas, quinto en producción de ganado en pie y séptimo en producción de carne. Estas estadísticas hablan de la importancia que tiene el sector no solo en el estado sino en el país. El promedio de cabezas exportadas a Estados Unidos son 250 mil becerros anuales en el estado. El mercado norteamericano representa el mayor comprador de ganado sonorense, aproximadamente el 96.4% es enviado a ese país. Si bien hoy en día los problemas son notorios, es evidente que la actividad aún depende mucho de las acciones que se toman en el país vecino.

Con una estabilidad en los procesos productivos en la actividad ganadera, nace el programa Fomento Ganadero en la primera mitad de los noventa, surge para apoyar a los productores y hacer frente a problemas como la sequía y las crisis financieras. En lo que respecta a los programas federales surge el programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario y pesquero de 2007-2012 para promover la seguridad alimentaria a través del ordenamiento y certidumbre de mercados. Existen apartados que se engloban en mejorar las leyes sanitarias en el ganado bovino y cuentan con la iniciativa del Sistema Nacional de Identificación Individual de Ganado (SINIGA) que beneficiará a los compradores y vendedores porque en una base de datos, se tendrá certeza de que el ganado pertenece a esa persona y que cuenta con las características para ser exportado

Enfocándose en el PROGAN del año 2015, mencionan que el objetivo es ayudar a productores agropecuarios del sector rural para facilitar el acceso a financiamiento. Los principales conceptos que abarca este programa son para: infraestructura, sustentabilidad, producción, mejora genética, repoblamiento y recría, cada uno con sus especificaciones y sub-categorías para hacerlos más entendibles.

Principalmente se mencionan en los diversos programas estatales el valor que le brindan al sector, tal es el caso del Plan Estatal de Desarrollo 2009-2015 en el que mencionan que se busca incrementar la competitividad de la economía del campo, fortaleciendo, impulsando y consolidando la participación de productores agropecuarios en la integración de cadenas productivas para propiciar la generación de valor agregado.

En el Plan Estatal de Desarrollo 2016-2021, mencionan las siguientes líneas de acción para la ganadería; diseñar e implementar programas para regiones estratégicas, mejorar la ganadería extensiva mejorando el uso de agostadero y parámetros productivos e introducir la explotación de especies de una manera más intensiva. Por último en Sonora, se tienen programas específicos para apoyar a la ganadería, estos son enfocados en mejora de ganado (compra de sementales, semen y embriones) e infraestructura (mejoras en agostadero y praderas, maquinaria y equipo) y por último, apoyo para unidades de producción.

Con las especificaciones que se presentaron, es posible conocer el papel que juega el gobierno en la otorgación de los apoyos y las características de cada uno. En los siguientes en el que se aplique la metodología, tomará mayor valor el conocer desde un principio la parte teórica y comparar en la práctica si se brindan a los productores y cuáles son los requerimientos. Los dos principales apoyos son de infraestructura y mejora genética, que se mencionarán más adelante.

Capítulo 4. Metodología

Introducción

A lo largo de este capítulo se describirán los procesos y métodos de recolección de información que se utilizaron en la investigación. Se trata de instrumentos de tipo cualitativo y cuantitativo. Así, con el desarrollo de las distintas metodologías, se busca conocer las diversas opiniones de los actores y elementos que participan en la cadena de exportación del ganado bovino y la carne de bovino en el estado de Sonora, conociendo las relaciones entre ellos y las alternativas de nuevos mercados para la exportación.

Para llevar a cabo la investigación, se realizaron entrevistas y encuestas a los distintos actores del sector. En las entrevista se han realizado relatorías y análisis de resumen, mientras que en las encuestas se efectuaron análisis univariantes y bivariantes. El proceso de cómo se llevó a cabo el trabajo de campo, la selección de los participantes, diseño de instrumento y proceso de análisis se describe a lo largo de las secciones de este capítulo.

4.1 Diseño y características de la investigación empírica

Para alcanzar el objetivo principal de esta investigación se realizó una investigación de descriptiva de corte transversal, donde se consultaron fuentes secundarias y primarias. En las fuentes secundarias, se realizó una revisión de diversos artículos de investigación, tesis doctorales y de maestría, revistas especializadas, base de datos e información de diversas organizaciones. En el caso de las fuentes primarias, se realizaron 12 entrevistas semi-estructuradas y se aplicaron 150 encuestas a ganaderos del estado.

La entrevista se utilizó como herramienta de investigación porque ofrece un grado de flexibilidad aceptable, además permite mantener una cierta uniformidad para alcanzar interpretaciones acorde a los propósitos del estudio. El periodo de aplicación de entrevistas locales fue del mes de febrero al mes de marzo, y las de comercializadores europeos en julio y agosto del 2017. La selección de las personas entrevistadas se basó en un criterio mixto y se seleccionaron personas expertas o vinculadas estrechamente con la actividad ganadera, pero que fuesen tomadores de decisión. Así, se entrevistó a personal de Sagarhpa estatal, personal de Unión Ganadera, presidentes de asociaciones ganaderas

locales y presidentes de Asociaciones Locales Campesinas. Los lugares de las entrevistas fueron Sagarhpa estatal, Unión Ganadera Regional de Sonora y la Central Campesina Independiente, además de lugares estratégicos en los que el entrevistador era citado y acudía a dicha reunión con presidentes de asociaciones locales, personal de Unión Ganadera, representante de gobierno estatal y productores para interactuar con las personas y conocer su opinión acerca de la actividad.

También se efectuaron tres entrevistas a comercializadores internacionales de carne, con el fin de identificar otros posibles mercados y conocer la percepción que se tiene de la carne sonorenses en mercados distintos al norteamericano.

En el caso de las encuestas, se efectuaron con la finalidad de conocer la percepción de los productores de ganado y carne de bovino en el estado de Sonora, respecto a los principales incentivos y barreras en la exportación de ganado y carne. Se aplicó en los meses de mayo, junio y julio de 2017 a productores que visitaban lugares como la Unión Ganadera, la subasta de la Unión Ganadera, Socog, Asociación Ganadera Local de Hermosillo y Agro veterinaria de Sonora. Los participantes no recibieron remuneración económica alguna por participar.

Los datos recabados fueron codificados y capturados en una base de datos del programa IBM SPSS Statistics 20.0, en el que se realizaron análisis univariantes (medias y modas) y bivariantes (chi-cuadrado y análisis de varianza). Estos elementos se describirán más adelante, así como las características de la selección de la muestra, entre otros.

4.2 Selección de la muestra

4.2.1 Entrevista

A diferencia de los métodos cuantitativos en los cuales la selección de la muestra es un tema bastante estricto, en el caso del método cualitativo la estrategia de producción de datos es recursiva, el investigador va avanzando conforme a la información que produce y analiza, y así, decide los próximos pasos a seguir (Serbia, 2007). Para la selección de los participantes Martín y Salamanca (2007), mencionan que existen diversos diseños de muestro no probabilísticos (Tabla 4.1). En el caso de esta investigación si bien, en un

inicio se eligieron de acuerdo al criterio del investigador o de conveniencia, lo cierto es que también se hizo uso del muestreo teórico. Por tanto, se trató de un muestreo mixto.

Tabla 4.1 Tipos de muestreos cualitativos

Muestreo por conveniencia	Muestreo de avalancha	Muestreo teórico
Se denomina muestra de voluntarios, y se utiliza si el investigador necesita que los posibles participantes se presenten por sí mismos.	Consiste en pedir a los informantes que recomienden a posibles participantes. También se denomina bola de nieve, muestreo nominado o muestreo en cadena.	También denominado muestreo intencionado. Aunque se inicie el muestreo mediante voluntarios y se realice posteriormente un proceso de avalancha, habitualmente se avanza hacia una estrategia de muestreo deliberado, en base a las necesidades.

Fuente: Elaboración propia con datos de (Martín y Salamanca, 2007).

4.2.2 Encuesta

En el caso de la encuesta, se consideró un muestreo aleatorio simple para una población finita, si bien en el estado de Sonora existe una población de 33 mil ganaderos, lo cierto es que para esta investigación se tomó como referencia a los ganaderos de la ciudad de Hermosillo. Este criterio obedece a la concentración de ganaderos en la localidad, así como a limitantes de tiempo y recursos económicos que impedían viajar a otras zonas del estado. La muestra se definió en base a un muestreo aleatorio simple para una población finita:

$$n = \frac{k^2 PQ}{e^2(N-1) + k^2 PQ}$$

Dónde:

error= 8% El tamaño de la población N= 1,977 mil productores (solo considerando Hermosillo, Sonora)

La heterogeneidad de la población= P.Q= 0.5

Confianza deseada, que determina el valor de k= 2 (95.5%)

Con esta información, el tamaño de la muestra fue de 150 encuestas con productores y exportadores de la ciudad de Hermosillo con una probabilidad de error del 8%.

Tabla 4.2 Ficha técnica de la encuesta realizada a productores y exportadores de ganado

Encuesta a productores y exportadores	
Características	Hermosillo
Productores de Hermosillo	1,977 mil ganaderos
Tamaño de la muestra	150
Selección de la muestra	Aleatorio simple
Levantamiento de información	Encuesta personal
Lugar	Hermosillo, Sonora
Error	0.08
Confianza	95.5%
Fecha de trabajo	Mayo, junio y julio 2017

Fuente: Elaboración propia

4.3 Elaboración de instrumentos

Para este trabajo se realizaron dos tipos de instrumentos, el primero un formato de entrevista y el segundo la encuesta personal.

4.3.1 Diseño y formato de la entrevista

Con el objetivo de recabar información que sirviera para contar con un primer panorama acerca de la ruta de exportación y las relaciones de sus actores se cuestionó a representantes de organizaciones para conocer su punto de vista. En la tabla 4.3 se explican por apartados los principales conceptos de las preguntas realizadas.

Tabla 4.3 Descripción del instrumento cualitativo entrevista

Sección	Pregunta general	Preguntas complementarias
1	Exportaciones de ganado y carne de Sonora	Calidad de la carne
		Percepción del proceso actual
		Principal mercado de destino del ganado y carne
2	Relaciones y organización de la cadena de exportación	Áreas de mejoras en el proceso
		Papel de los ganaderos y el gobierno
		Información acerca del TLCAN
3	Papel de los organismos oficiales y apoyos del gobierno	Información acerca de los actores de la ruta de exportación
		Organización de los actores
		El papel de la Unión Ganadera
3	Papel de los organismos oficiales y apoyos del gobierno	Debilidades de la forma de organizar
		El papel del gobierno
		Conocimiento de los apoyos por parte de ganaderos
3	Papel de los organismos oficiales y apoyos del gobierno	Actividades que apoyan
		Posibles modificaciones a los apoyos
		Modificación de estrategias para otorgar apoyos

Fuente: elaboración propia

4.3.2 Diseño y formato de la encuesta

Con el panorama general de la situación actual de la ruta de exportación y relaciones entre actores, se decidió realizar encuestas para tener una visión integral del proceso, para ello se realizaron encuestas dirigidas a los productores. Cada cuestionario constaba de 25 preguntas. La encuesta se dividió en cinco secciones: “exportaciones de ganado y carne de Sonora”, “comercialización”, “calidad en el ganado y carne en Sonora”, “participación de los actores en la cadena de exportación de ganado bovino en Sonora” y “características sociodemográficas o de identificación”.

En la primera sección denominada exportaciones de ganado y carne de Sonora, se busca identificar elementos acerca de los destinos principales al que exportan, factores que mantienen las exportaciones tanto de ganado como de carne, opciones de nuevos mercados para la exportación, aumento del número total de cabezas comercializadas, aspectos de la ruta de exportación y la situación actual de la actividad ganadera en el estado. Se compone de cuatro preguntas dicotómicas, dos abiertas, tres de respuesta múltiple y una de escala de Likert de 5 puntos.

En la segunda sección se cuestiona acerca de los medios de comercialización que utilizan, cambios en esa manera de vender o comprar animales y por último, el medio que

más beneficia tanto al ganadero individual como al sector. Se compone de una pregunta abierta y una de respuesta múltiple.

En la tercera sección se mencionan las principales características de calidad tanto del ganado como de la carne. Consta de 2 preguntas de escala de Likert de cinco puntos.

El cuarto apartado está integrado por los elementos para fortalecer la ruta de exportación, las áreas de oportunidad en el proceso de exportación, el TLCAN y los apoyos del gobierno. Esta sección incluye dos preguntas abiertas, una de respuesta múltiple y una de escala de Likert de cinco puntos.

La última sección corresponde a las características demográficas, estos aspectos son respecto a la edad, sexo, lugar de procedencia, actividad, antigüedad desempeñado la actividad y el número de cabezas de ganado que posee. Se agregan estas preguntas al final para no generar desconfianza ni sesgos en la información.

4.4 Trabajo de campo y obtención de la información

4.4.1 Aplicación de entrevistas

La entrevista se dividió en dos partes, la primera fue el diseño y estructura. Durante esta etapa se eligieron las preguntas que más información aportaban al trabajo, este proceso se realizó en el mes de enero y febrero de 2017. Cuando se tuvo el cuestionario listo, se realizó una prueba piloto para solventar posibles omisiones o confusiones, cuando quedó lista se comenzó la siguiente etapa.

La segunda etapa, consistió en contactar a los futuros entrevistados para ver su disponibilidad de tiempo. Se trató de buscar a actores principales de la cadena de exportación. Se lograron concretar diez entrevistas, entre las personas entrevistadas se encuentra el director de Sagarpha Sonora, el gerente del gremio de la Unión Ganadera, el gerente de comercialización de la Unión Ganadera, intermediarios, líderes de asociaciones ganaderas locales y el líder la Asociación Central Campesina Independiente (Tabla 4.4). No se presentaron problemas durante el levantamiento de información, solo existieron casos en el que las personas se encontraban ocupadas y se atrasaba o cambiaba la hora del encuentro, pero todas las previstas se llevaron a cabo sin contratiempos mayores. Los lugares que se visitaron para realizar las entrevistas fueron principalmente

en Sagarhpa estatal, Unión Ganadera Regional de Sonora y la Central Campesina Independiente. La aplicación fue durante el mes de febrero y marzo de 2017.

La interpretación de los datos realizó en los meses de abril y mayo. Con la ayuda de las grabaciones que se realizaron durante las entrevistas se efectuaron relatorías. Posteriormente, se utilizaba el Resumen Analítico para extraer las principales ideas y respuestas de cada entrevistado.

Tabla 4.4 Ficha técnica de personas entrevistadas

Entrevista a actores de la cadena de exportación			
No.	Entidad	Nombre	Cargo
		Aurelio Ramos Johnson	Director General
1	Sagarhpa Sonora	Ángel Laguna Tarazón	Intermediario
		Fredeberto Barrios	Intermediario
2	Central Independiente Campesina	Mario Romero	Presidente
3	Asociación ganadera local general de productores unidos de Yécora	Angélica Mendoza	Asesora
4	Unión Ganadera	Jesús Ancheta	Gerente de comercialización
		José Molina	Intermediario
		Noé Navarro	Intermediario
5	Asociación Ganadera Local de Comuripa	Daniel Acosta	Presidente
6	Comercializador en Francia	Miguel Coronado	Intermediario
7	en la empresa en línea: Ma Bonne Viande.com	Jean Pierre Gonnord	Dueño y comercializador
8	Empresa Protectora de Carnes S.L. en Pamplona, España	Juanjo Vizcay Azcoitia	Gerente de comercialización

Fuente: Elaboración propia

También como parte complementaria, se efectuaron dos entrevistas a comercializadores internacionales de carne, uno del mercado francés y otro del mercado español. Con la información proporcionada se obtuvo una visión del mercado internacional y las posibilidades de mercados alternativos para la exportación de carne de Sonora. Estas entrevistas se realizaron durante los meses de julio y agosto, durante la realización de una estancia de investigación en la Universidad Pública de Navarra. Si bien, los entrevistados no son los mayores comercializadores de ambos países, lo cierto es

que son personas con un gran conocimiento del sector en su país, con gran experiencia (más de 15 años) y con una visión integral del sector de cárnicos en Europa.

4.4.2 Aplicación de encuestas

En el caso de las encuestas se realizaron de manera aleatoria en los lugares de mayor concurrencia de productores de ganado como la Unión Ganadera, Socogos, la subasta de la unión y Agroveterinaria de Sonora. Las personas participantes lo hicieron de manera voluntaria y sin recibir alguna retribución económica. Se realizaba primero acudiendo a estos lugares y se les preguntaba si eran productores, si contestaban positivamente, se les invitaba a contestar la encuesta. Se les explicaba cada pregunta para evitar problemas de sesgo y se les mencionaba que la información servía para la realización de una tesis y la información sería tratada en base a secreto estadístico. Además se explicaba en conjunto todas las preguntas y una por una de ser necesario. Al finalizar la encuesta se le agradecía a la persona su participación.

4.5 Técnicas y métodos de análisis de datos

4.5.1 Resumen analítico

Las entrevistas como método de investigación cualitativo conllevan en su análisis una determinada subjetividad. Sin embargo, la información que de ellas se extrae es muy valiosa porque permite tener un contexto y una percepción desde la perspectiva de los actores que participan. Para esta investigación se realizó primero una relatoría de la información (anexo 1) y posteriormente se utilizó como técnica de análisis el Resumen Analítico, el cual de acuerdo con Varguillas y Ribot (2007: 250) consiste en “...una síntesis analítica de la información contenida en las entrevistas”.

4.5.2 Análisis univariantes

En el análisis univariado se concentra en una sola variable y de modo independiente. Usualmente se utilizan distribuciones de frecuencia, medias de tendencia central y medidas de dispersión (Fierro, 2010). En el caso de este trabajo se utilizaron dos medidas de tendencia central: la media y la moda que miden el promedio de todas las puntuaciones de la variable dividida por el número de casos y el valor que más se repite en las observaciones.

4.5.3 Análisis bivariantes

El análisis bivariado permite observar si existe relación o asociación entre variables. Pueden ser ambas numéricas, una numérica y la otra categórica o ambas categóricas.

Los pasos para aplicar una prueba de significancia son:

1. Establecer una hipótesis nula (H_0) y alterna (H_a)
2. Definir el nivel de significancia
3. Definir y aplicar la prueba para obtener el valor de probabilidad (valor-p)
4. Comparar valor-p con el nivel de significancia
5. Si valor-p menor o igual que α entonces se rechaza la H_0 , si el valor-p es mayor que α entonces no se rechaza la H_0 (Carvajal, 2016).

En esta tesis se hará uso del Test de Chi-cuadrado (χ^2) y el Análisis de Varianza (ANOVA). Para efectuar estos análisis, se utilizaron tres criterios de segmentación, cada uno de ellos se utiliza como variable dependiente. Su selección se basó en la importancia que tienen en el ejercicio de la actividad, de esta forma el tamaño del hato ganadero, la edad de los productores y la experiencia en la actividad son los aspectos que se consideraron (Tabla 4.5).

Tabla 4.5 Criterios de segmentación

Segmentación en función del tamaño del hato		
Pequeños (30 a 60 cabezas)	Medianos (61 a 200 cabezas)	Grandes (200 y más cabezas)
Segmentación en función de la edad de los productores		
Joven (20 a 35 años)	Adulto (36 a 55 años)	Mayores (56 a 74 años)
Segmentación en función de la experiencia en la actividad		
Novel (1 a 15 años)	Conocedor (16 a 40 años)	Veterano (41 a 60 años)

Fuente: Elaboración propia

4.5.3.1 Test Chi-cuadrado (χ^2)

El Test de Chi-cuadrado contrasta los resultados observados en una investigación con un conjunto de resultado teóricos, estos calculados bajo el supuesto que las variables

fueran independientes. La diferencia entre los resultados observados se resume en el valor que surge de X^2 , y tiene relación con valor-p por el que se rechaza o acepta la hipótesis de independencia de las variables. Así es como se puede afirmar si dos variables en estudio están asociadas o si son independientes una de la otra (Cerdeja y Villarroel, 2007). Para este análisis, se utilizan niveles de significancia del 10%.

4.5.3.2 Análisis de Varianza (ANOVA)

Los análisis de ANOVA permiten analizar datos procedentes de diseños con una o más variables cualitativas y una variable cuantitativa. Además trata de determinar si los niveles de factores pueden conllevar diferencias en la respuesta en los distintos grupos o poblaciones, contrastando con la media de la variable dependiente de dicho grupo (Ordaz, Melgar y Rubio, 2012). En este trabajo se utiliza un valor de significatividad del 10%.

Capítulo 5. Resultados

Introducción

A lo largo de la investigación se han plasmado diversas teorías que permiten explicar el desarrollo de las rutas de exportación. La información analizada es muy valiosa ya que genera un panorama del contexto en el cual se ha desarrollado la exportación de bovino y carne de Sonora. Sin embargo, para tener una visión integral se ha realizado una investigación empírica donde se utilizan métodos cualitativos y cuantitativos, a través de los cuales es posible generar información que es escasa o bien inexistente. En este contexto, se realizaron entrevistas para conocer las perspectivas de los distintos agentes involucrados en el proceso, esta información se complementó con encuestas que permiten evaluar de manera cuantitativa la situación del sector ganadero, actitudes, tendencias y relaciones entre sus actores.

Para presentar los resultados, se inicia con las entrevistas, donde se consideraron los temas de calidad de carne/ganado sonorenses, los procesos de exportación de ganado/carne sonorenses, mercados de exportación, nuevos mercados, el papel de la unión ganadera, el papel del gobierno en los procesos de exportación, apoyos del gobierno al sector, áreas de oportunidad y debilidades en la actividad, aspectos del TLCAN y cambios en las exportaciones de ganado/carne de Sonora. También se efectuaron entrevistas a comercializadores internacionales, donde los aspectos más relevantes es la percepción de la carne de México y el potencial que visualizan respecto a los mercados internacionales alternativos.

En el caso de las encuestas, se segmentó principalmente en los siguientes temas: exportación de ganado y carne, comercialización, calidad en el ganado y carne, participación de los actores en la cadena de exportación y por último los aspectos demográficos. Cada división contaba con sub-apartados que ayudaron a complementar el formato cuantitativo que se presentará a continuación.

5.1 Entrevistas a Personas del gobierno, instituciones, presidentes de asociaciones ganaderas locales y líderes de asociaciones campesinas.

La carne y ganado sonorense se reconoce en el mercado nacional e internacional por ser productos de gran calidad y tratarse de una zona libre de enfermedades. En los capítulos previos se ha visto como ha sido la conformación económica, histórica y comercial de la ruta de ganado bovino y la carne de Sonora, también se han descrito los programas oficiales que impulsan la actividad. Sin embargo, una visión integral y desde la perspectiva de los actores que participan en el sector no se ha desarrollado. De ahí que en este capítulo, y con el fin de indagar la percepción que tienen los “actores”, particularmente los representantes de productores y de organismos oficiales, se efectuaron entrevistas en profundidad a 12 personas (una persona de Sagarpha, cinco intermediarios, tres presidentes de asociaciones ganaderas locales y una personas de Unión Ganadera. Además de 2 comercializadores, uno en España y otro en Francia). Básicamente se trata de profesionales con conocimiento en el sector.

Para el análisis de la información se realizó una detallada relatoría (anexo 1) y se efectuó como técnica de análisis el resumen analítico. De acuerdo a la información proporcionada se extrae que el estatus que hoy mantienen las exportaciones de ganado y carne de bovino sonorense, así como el posicionamiento que se ha logrado a nivel mundial no ha sido trabajo de un solo día o meses, sino que representa el compromiso y trabajo arduo de años de todos los actores que intervienen en la actividad ganadera en el estado.

En este sentido, se advierte que son dos instituciones u organizaciones que lideran este cambio: la Unión Ganadera (UG) y Sagarhpa. En relación a la Unión Ganadera, se trata de una organización de productores y es el organismo encargado de verificar que el ganado que se comercializará este en buen estado de salud, además de brindar los permisos y guías sanitarias necesarios para su venta. Asociado a lo anterior, la UG cuenta con una herramienta de comercialización muy importante que es la subasta. A través de este mecanismo cualquier ganadero puede realizar el proceso de compra y venta de su ganado garantizando al vendedor el pago por su animal y al comprador un ganado en buen estado de salud.

El otro integrante de la ruta de exportación es Sagarpa, organismo gubernamental que ha impulsado el estatus sanitario, la aplicación de baños y vacunas para disminuir los riesgos de enfermedades en los animales. También es el encargo de las regulaciones y trámites buscando facilitar al ganadero la exportación. Aunado a los procesos productivos y de comercialización, este organismo cuenta con apoyos económicos para promover el aumento de la producción en el estado, buscando siempre una mayor calidad y cantidad de ganado. Los apoyos resultan ser muy específicos, por ejemplo en infraestructura (cercos, pilas, bebederos, conducciones de agua, equipos de bombeo, chutes, trampas, etc.) y en la compra de sementales¹.

De acuerdo a lo comentado por los entrevistados, la comercialización del ganado se realiza mediante subasta en la Unión Ganadera, donde acuden los vendedores y compradores, éstos últimos realizan el proceso de juntar una cantidad significativa de ganado para venderlo al mercado norteamericano. También se mencionó que existe otra forma de comercialización, la cual se realiza sobre todo por los pequeños ganaderos y se trata de vender sus animales a “puerta de corral”, así los beneficios de exportar no queda en este grupo sino en los comercializadores o los que “juntan” al ganado para su posterior venta en la frontera. Aunque existe una tercera posibilidad, que es donde el productor se organiza con otros ganaderos y son ellos mismos quienes comercializan sus animales y realizan trato para su cruce a Estados Unidos, la realidad es que esta situación es poco común debido a la falta de infraestructura, problemas económicos, entre otros. Es evidente, que esta última situación sería la ideal, ya que dejaría mayores beneficios, pero la realidad suele ser distinta.

Al indagar sobre los principales mercados de destino, se mencionó reiteradamente Estados Unidos, particularmente los estados de Texas, Oklahoma, California, Colorado, Arizona y Nuevo México. También, se señaló que los principales cruces de lado mexicano son los puertos de Nogales y Agua. Queda claro, que las exportaciones en mayor parte se dirigen hacia Estados Unidos, no obstante para contar con las condiciones que tiene hoy el país en cuestiones de envío de animales a la frontera, se tuvieron que

¹ Si bien, se han mejorado las condiciones para el ganadero, lo cierto es que existe la percepción (sobre todo entre los ganaderos) que aún faltan cosas por mejorar, por ejemplo el realizar una mejor distribución de los apoyos económicos,

realizar negociaciones desde años atrás para conseguir estos beneficios. En este sentido, se tiene que reconocer que fue con el TLCAN que se tuvo una nueva herramienta de negociación entre ambos países y los procesos se facilitaron. Actualmente, los directivos de organismos oficiales, productivos y ganaderos consideran que la comercialización se hace más fácil con la entrada en vigor de dicho tratado, además de facilitar los trámites de exportación y bajar los aranceles, con lo cual se han generado beneficios importantes para los que exportan el ganado.

Al indagar sobre la situación actual y futura, se advierte –de acuerdo a la opinión de los entrevistados- que pese a los logros y beneficios del TLCAN, el contexto político y económico interviene en su continuidad. En este contexto, se observa como en la actualidad la posibilidad de una modificación o su anulación es una realidad, el cambio de gobierno (la elección de Donald Trump como presidente) y las políticas en Estados Unidos, generan un escenario de incertidumbre en el sector ganadero. Entre las posibles medidas se encuentran nuevos impuestos, sanciones o negociaciones que afectarían las exportaciones y la actividad productora en general. De ahí, que desde los organismos oficiales y productivos, se estén analizando otras alternativas y medidas. Entre las más mencionadas se encuentra la de generar “cortes” atractivos en otros mercados, explorar destinos como Australia, Japón, a países en América Latina incluso buscar la alternativa del mercado europeo como se ha intentado con Rusia años atrás. En el caso del ganado en pie si se considera en general que es más difícil porque se trata de un animal vivo que tiene altas posibilidades de contagiarse de alguna enfermedad o morir aunado a las restricciones sanitarias que te encuentras en otros países. Pero si por cuestiones adversas se tuviera que buscar un mercado para el ganado en pie, se menciona a Europa como posible destino.

Es evidente, que las personas ya tienen en mente buscar nuevos mercados pero también está claro que no es algo fácil porque México no ha abierto canales de comercialización aptos para estos productos. A lo largo de los años, se ha favorecido la exportación al mercado de carne más importante del mundo, si bien ha traído grandes ventajas, lo cierto es que existe una dependencia que durante las épocas de crisis queda evidente la fragilidad que conlleva para el sector. De ahí, que realizar un análisis

detallado y explorar mercados potenciales es una tarea pendiente para los productores, gobierno y académicos.

5.2 Entrevistas a intermediarios y comercializadores.

Para complementar la visión de la cadena productiva y comercial de la carne de bovino, se realizaron entrevistas a comercializadores e intermediarios que participan en el proceso de exportación. Los participantes fueron personas que conocen el mercado local, el norteamericano y el europeo. Así, los resultados muestran que se cuenta con una buena percepción acerca de la calidad del ganado sonoreño, principalmente por la genética, la calidad de los pastos y la sanidad de los animales. Desde la perspectiva geográfica, los productores del estado se benefician de la cercanía geográfica con Estados Unidos, teniendo a los estados de California, Texas, Colorado, Kansas City, Arizona, Oklahoma y Nuevo México como los principales destinos del ganado y carne sonoreña.

Los factores de geografía y reconocimiento de calidad son importantes al momento de comercializar los productos y satisfacer a los consumidores, ya que existe confianza y reconocimiento por parte del mercado. Por otra parte, se considera que el TLCAN ha tenido un impacto positivo ya que ha mejorado las relaciones, los intermediarios consideran que "...benefició en la facilidad de trámites y los aranceles bajaron".

En el actual escenario, los comercializadores empiezan a considerar otras opciones, principalmente para la carne, aunque si se ven en la necesidad de enviar ganado la opción sería el mercado europeo o incluso Asia, particularmente Japón aprovechando la cadena comercial que ya se estableció en la carne de cerdo.

Para indagar la perspectiva que tienen los intermediarios extranjeros de la carne de Sonora y explorar mercados potenciales se realizaron entrevistas a dos comercializadores, uno de España y otro de Francia². La primera entrevista que se efectuó es a un comercializador-intermediario francés que tiene más de 14 años de experiencia en la actividad comercializando carne por internet principalmente a Francia y España, entre los productos que ha importado se encuentra carne de bovino de Estados Unidos, Argentina, Brasil y Uruguay, además de carne de caballo de México, además de otros productos

² Se realizó una estancia de investigación durante el verano de 2017 en la Universidad Pública de Navarra, durante este período se contactó a los comercializadores: Jean Pierre Gonnord y Juanjo Vizcay Azcoitia.

cárnicos. Entre sus principales compradores se encuentran mayoristas o restaurantes, a quienes vende desde una caja hasta un contenedor.

De acuerdo a lo que comentó, la actividad ganadera en Francia se basa principalmente en la exportación de ganado y carne a España, Italia y países árabes. Además se importa carne de Alemania, Estados Unidos, Brasil, Uruguay, Argentina y en menor medida de Australia. Desde su perspectiva, para poder ingresar a un mercado como el francés, es necesario conocer las características las necesidades de los consumidores, ya que en esta parte de Europa se tiene mayor aprecio por la carne roja y con grasa. Considera que la para la carne o ganado mexicano es complicado ingresar a este mercado debido a que existen países que son muy competitivos, menciona que "...habría que construir una imagen que los argentinos tienen aquí desde hace 150 años". Sumado a estos factores la tendencia es comprar carne local, además estima que la organización de productores en Europa es buena y se tendría que "hacer y ganar" un lugar que no es nada sencillo.

No obstante, aunque considera que el mercado europeo es complicado para la carne mexicana, estima que el mercado asiático sería una buena opción debido a la cantidad de población y a la demanda que existe del producto. Además, presenta como otra alternativa el mercado africano menciona que "...es un continente grande y en países como Nigeria por ejemplo, el dos por ciento puede comprar carne, si lo contabilizas son millones de personas que lo pueden hacer".

También, mencionó que no se debe de descartar el dar valor agregado a los cortes y buscar una complementariedad "...por ejemplo exportar cierta parte del animal a Estados Unidos, otra parte al mercado interno, otra a Europa, es ahí en donde se pueden tener las mayores ganancias".

Otra de las entrevistas que se realizó es a un comercializador español, Juanjo Vizcay Azcoitia de la empresa Protectora de Carnes S.L. y el funge como director comercial y cuenta con 20 años de experiencia en el ramo. De acuerdo a lo que comentó, el mercado español de la carne se sustenta principalmente de exportar ganado en pie a países como Líbano y Arabia e importar principalmente carne de Francia, Alemania, Holanda, Brasil y en menor medida de Estados Unidos. Los consumidores apremian las

terneras hembras con un poco de grasa y se considera una carne de calidad si cumple con ciertos parámetros de gustos y preferencias.

También, comentó que “la actividad se conforma de cooperativas de pequeños ganaderos y grandes empresas que llevan la voz marchante y son las que se dedican a la exportación. Aunque existe la intermediación, considera que las cadenas de distribución cada vez hacen de este elemento menos importante debido a la reducción de costos que se busca en la actividad ya que en la cadena se busca que sean los productores los que comercialicen directamente con el consumidor”. Dejó claro que el gobierno incentiva principalmente a los ganaderos extensivos que cobran una subvención por cada vaca, con el fin de apoyar las zonas rurales para que no queden despobladas y también se incentiva a las denominaciones de origen.

En la entrevista, explicó que en España se tienen niveles rígidos en cuestión sanitaria desde la explotación hasta el punto de venta y esto se da principalmente por la trazabilidad que se maneja. Ante este escenario, comentó “la principal opción de México para enviar carne no se encuentra en Europa sino en continentes emergentes como Asia o África”.

5.3 Resultados empíricos de productores

La ruta de exportación de bovino y carne a Estados Unidos, se ha consolidado debido al esfuerzo conjunto de organismos oficiales, directivos pero sobre todo productores. Son éstos últimos, quienes implementan las acciones necesarias para mantenerse competitivos en el mercado y cumplir la normativa que se exige en el contexto nacional e internacional. Conocer su percepción, perspectivas y retos sobre la producción, calidad y comercialización del ganado en pie y carne de bovino constituye una parte fundamental de la investigación. La información se obtuvo a través de cuestionarios que se aplicaron durante los meses de mayo, junio y julio del 2017 a 150 ganaderos, los resultados se describen en las siguientes secciones.

5.3.1 Características sociodemográficas

De acuerdo a las características sociodemográficas de las encuestas realizadas se observa que el 93.3% de los participantes se dedica a actividades de producción y un

6.7% a las de intermediación y exportación. También se advierte que se trata de personas con una edad media de 46.72 años, donde el más joven tiene 21 años de edad y el mayor 74. Si bien existe dispersión en la edad, lo cierto es que se aprecia experiencia en el desarrollo de prácticas ganaderas, ya que la media lleva 22 años desempeñándose como ganadero, siendo dos años el que menos ha ejercido la actividad y 60 quien más. La mayor proporción (41.3%) se tipifica como micro productor ya que cuenta con 30 cabezas o menos de ganado, el 22.7% se estipula como mediano productor (tiene entre 61 y 200 cabezas de ganado), seguidos de aquéllos considerados como pequeños (21.3%) y grandes ganaderos (14.7%). La totalidad de los participantes proceden de Hermosillo y se trata de una actividad que desempeñan en su mayoría hombres (99.3%) (Tabla 5.1).

Tabla 5.1 Características sociodemográficas y de clasificación productiva de la muestra

Característica	%	Media (mínimo-máximo)
<u>Sexo</u>		
Masculino	99.3	
Femenino	0.7	
Edad		46.72 (21-74)
<u>Procedencia</u>		
Hermosillo	100	
<u>Actividad</u>		
Productor	93.3	
Intermediario/exportador	6.7	
<u>Años de experiencia</u>		
Experiencia en la actividad		22.08 (2-60)
<u>Clasificación de acuerdo al número de cabezas de ganado</u>		
Micro productor (30 o menos)	41.3	
Pequeño productor (de 31 a 61)	21.3	
Mediano productor (de 61 a 200)	22.7	
Gran productor (200 o más)	14.7	

Fuente: Elaboración propia

5.3.2. Rasgos productivos y de mercado

En cuanto a las características de la actividad, se encontró que el 25.3% de la muestra exporta ganado bovino en pie frente a 74.7% que no lo hace, estos resultados denotan que existe una actividad productora pero no necesariamente exportadora. En el caso de aquéllos que no realizan exportaciones expresan entre sus principales motivos los elevados costos en los que se incurre al momento de exportar (20%), le siguen características productivas como la falta de infraestructura o de una producción

suficiente, ya que cuentan con un reducido número de becerros (22.3%). Por su parte, un 18% utiliza medios alternos para su comercialización que no implican la exportación, un 17% consideran que no es una actividad beneficiosa para ellos y prefieren continuar haciendo las actividades como siempre las han efectuado. También están aquéllos que señalan la tramitología como un obstáculo (16%), ya que la consideran excesiva y engorrosa, así como los que no cuentan con la infraestructura para poder llevar a cabo el proceso (6%). Estos resultados dejan entrever que existe una mayor proporción de pequeños productores que no pueden acceder a la exportación debido a los elevados costes asociados a la preparación, engorda, transporte y comercialización, además de no contarse con una infraestructura y cantidad suficiente de cabezas de ganado que les hagan costeable considerar los mercados internacionales (Tabla 5.2).

Tabla 5.2 Motivos para no exportar

Característica	%
Si	74.7
No	25.3
<u>Motivos por los que no exporta ganado o carne</u>	
Producción	22.3
Trámites	14.3
Costos	26.8
Comercialización	16.1
Infraestructura	5.4
Falta de interés	15.2

Fuente: Elaboración propia

En el caso de aquéllos productores que sí exportan, tienen en el menor de los casos dos años dirigiendo sus productos al extranjero y 44 años los que más, siendo la media de 16 años exportando. El país donde el 100% dirige su producto es Estados Unidos, generalmente se trata de bovino en pie, con excepción de un productor que comercializa carne (Tabla 5.3). Esta información evidencia que actualmente los productores sonorenses dirigen sus exportaciones mayoritariamente al mercado estadounidense, posiblemente favorecido por cercanía geográfica, aspectos históricos y de tradición.

Tabla 5.3 Características de exportación de ganado y carne

Característica	%	Media (mínimo-máximo)
<u>Exportación</u>		
Tiempo exportando		16.92 (2-44)

Destino de exportaciones

Bovino en pie	99.3
Carne	0.7

Fuente: Elaboración propia

Es notorio que la ganadería sonoreense se ha especializado en exportar ganado en pie, para indagar sobre la percepción que tienen los productores respecto a los factores que más relevancia tienen en este proceso, se realizó una pregunta de orden (ranking). Los resultados muestran que el 51.1% de los productores estiman que el factor más importante es la cercanía geográfica, seguido de la utilidad económica (54.4% segundo en importancia) y de la constante demanda que existe del producto en Estados Unidos (45.9% tercer factor). Otros factores importantes son la logística favorable y los apoyos del gobierno, así como los beneficios del TLCAN. En tanto que las relaciones que establecen los productores y compradores se consideran de menor relevancia (Tabla 5.4). Resulta indudable que de acuerdo a los productores, los aspectos económicos, de demanda y geografía favorecen el comercio internacional, mientras que los concernientes a infraestructura y apoyos del gobierno se consideran con menor influencia.

Tabla 5.4 Importancia de los factores que favorecen las exportaciones de bovino en pie

Factores	%						
	1° en importancia	2° en importancia	3° en importancia	4° en importancia	5° en importancia	6° en importancia	7° en importancia
Cercanía geográfica	51.1	27.0	16.2	2.7			
Utilidad económica (Precio)	37.8	54.4	8.1	2.7			
Logística favorable	2.7	5.4	8.1	29.7	21.6	13.5	18.9
Constante demanda de EU de carne y ganado	5.4	13.5	45.9	21.6	8.1	2.7	
Relaciones productores/compradores			10.8	13.5	16.2	40.5	18.9
Apoyos programas del gobierno		2.7	8.1	13.5	27.0	16.2	32.4
Beneficios del TLCAN			2.7	16.2	27.0	27.0	27.0

Fuente: Elaboración propia

Aun cuando las exportaciones de ganado en pie son mayoritarias, es de interés conocer la percepción que tienen los ganaderos sobre los factores que contribuyen a la comercialización de carne bovina. Al respecto, los resultados muestran que es mayor la proporción de productores que considera que la calidad de la carne, el precio y la cercanía geográfica son los factores que más han influido en la continuidad de las exportaciones (37.8, 43.2 y 27.5%, respectivamente). Otros como la demanda en el mercado de destino

(28.6%), la seriedad y responsabilidad de los productores (27.8%) tienen menor relevancia, mientras que aquéllos que se consideran con menor influencia son las buenas relaciones comerciales y los apoyos recibidos por parte del gobierno (Tabla 5.5). Queda patente que desde la perspectiva del productor aspectos relativos a los atributos del producto y de índole económicos son los más destacados, mientras que las relaciones comerciales y ayudas que se reciben desde los organismos oficiales continúan pendientes de fortalecer.

Tabla 5.5 Importancia de los factores que favorecen las exportaciones de carne de bovino

Factor	%							
	1° en importancia	2° en importancia	3° en importancia	4° en importancia	5° en importancia	6° en importancia	7° en importancia	8° en importancia
Cercanía geográfica	29.7	27.0	27.5	5.7	5.6	2.7		
Precio	27.0	43.2	22.5	2.9	2.8	0		
Demanda en el mercado de destino	5.4	5.4	7.5	28.6	19.4	27.0	8.3	
Calidad de la carne	37.8	24.3	17.5	5.7	8.3	2.7	2.8	
Apoyos recibidos del gobierno			5.0	17.1	19.4	13.5	47.2	
Buenas relaciones comerciales			17.5	14.3	16.7	32.4	16.7	100
Seriedad y responsabilidad de los productores			2.5	25.7	27.8	21.6	25.0	

Fuente: Elaboración propia

Como se ha visto existe una tendencia hacia la exportación, pero orientada al mercado de Estados Unidos, en este sentido se indagó sobre la factibilidad de otras rutas comerciales. En lo que respecta a la carne, los productores consideran que si es posible buscar otras opciones, así el 89.5% opinan que la carne sonorense se puede comercializar. Situación contraria, sucede cuando se trata de ganado en pie, el 57.9% estipula que no es viable buscar otras opciones (Tabla 5.6).

Tabla 5.6 Factibilidad de posibles rutas de exportación para el ganado o carne de bovino

Característica	Si (%)	No (%)
<u>Factibilidad de exportaciones a otros mercados</u>		
Exportación de ganado en pie	42.1	57.9
Exportación de carne	89.5	10.5

Fuente: Elaboración propia

Complementando la información, se indagó sobre los dos principales mercados a los cuales consideran que se puede exportar carne o ganado. En lo que respecta a la carne en canal se observa que el 45.5% considera que el mercado asiático es el principal destino al que se puede enviar este producto. Le sigue en orden de importancia el mercado europeo con el 31.8%, posteriormente el interno con el 18.2% y se cierra con el mercado latinoamericano (4.5%). En el caso del ganado en pie, las posibilidades se vieron reducidas, pero dentro de los que creen que se puede enviar ganado en pie a otras partes, se tiene el mercado interno como el principal destino con el 50%, seguido del mercado latinoamericano con el 25% y el otro 25% se divide entre el mercado asiático (12.5%) y el mercado europeo (12.5%) (Tabla 5.7). Como se advirtió desde las entrevistas, la carne congelada es más fácil que tenga acceso a otros mercados, incluso se pueden explorar rutas ya establecidas como la de los porcinos. Pero en el caso del ganado en pie, es mucho más complicado poder trasladar un animal vivo con todo lo que ello implica; la ruta más accesible sería enviarlo al interior de la República, pero eso sería viable hasta que paguen lo mismo o más que de lo que se paga en el mercado estadounidense.

Tabla 5.7 Mercados alternativos para exportar carne y ganado en pie

Mercado	Carne	Ganado en pie
Interno	18.2	50.0
Latinoamericano	4.5	25.0
Asiático	45.5	12.5
Europeo	31.8	12.5

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la percepción que tienen los ganaderos que comercializan su producto en el extranjero, se encontró que el 81.6% considera que se han incrementado el número de cabezas enviadas a Estados Unidos. Este aumento puede ser generado por diversidad de factores entre los que destacan con una puntuación media (en escala de 1 a 5) de 4.97 el precio de los becerros, otros motivos de relevancia es el ser una zona libre de enfermedades (4.92) y la cercanía con el principal mercado de destino (4.92). En general los valores se encuentran por encima de la media, a lo cual le siguen por orden de importancia la sanidad alimentaria (4.82), la raza (4.79), la facilidad de trámites (4.55), la innovación en el proceso (4.34), la organización de productores (4.29), los cambios tecnológicos (4.08) y en menor medida los apoyos de gobierno (3.97). De nueva cuenta,

son los elementos económicos y de geografía son los más importantes al momento de definir la ruta hacia los Estados Unidos, sin dejar de lado aspectos propios de la zona como la sanidad alimentaria y la raza (Tabla 5.8).

Tabla 5.8 Aumento de las exportaciones de ganado (número total de cabezas)

Motivo de aumento de las exportaciones	Media (Desv. Est.)
Sanidad alimentaria	4.82 (0.700)
Apoyos del gobierno	3.97 (1.000)
Raza	4.79 (0.528)
Cambios tecnológicos	4.08 (0.850)
Precio de becerros	4.97 (0.162)
Facilidades de trámites	4.55 (0.555)
Innovación en proceso de reproducción	4.34 (0.627)
Organización de productores	4.29 (0.768)
Aumento de demanda	4.58 (0.758)
Zona libre de enfermedades	4.92 (0.487)
Cercanía con principal mercado	4.92 (0.273)

Fuente: Elaboración propia

Para conocer la situación de producción y exportación de la carne de bovino y el ganado bovino, se indagó la perspectiva de los productores que exportan, para lo cual se consideraron tres posibles escenarios: decreciente, estable y en crecimiento. Así, se encontró que en el caso de la producción de carne el 50% visualiza una situación decreciente y un 42.1% un escenario estable. En el caso del ganado bovino en pie el 42.1% advierte un crecimiento en las exportaciones y el 31.6% lo encuentra estable. En lo que respecta a las exportaciones de carne el 57.9% considera una estabilidad y el 31.6% en decremento. En cuanto al ganado bovino en pie, el 52.6% advierte una exportación estable y el 47.4% una situación en crecimiento (Tabla 5.9). Los resultados muestran una percepción de las exportaciones y producción más favorable hacia el ganado bovino en pie con respecto a la carne, en la cual incluso se consideran escenarios de decremento. Esta situación deja entrever, que los productores tendrán mejor disposición a realizar una actividad primaria sin generar un valor añadido al producto, ya que los escenarios comerciales son más favorables para la primera.

Tabla 5.9 Percepción de producción y exportación de carne y bovino en pie

	Situación actual de la carne (%)			Situación actual de ganado bovino en pie (%)		
	Decreciente	Estable	En crecimiento	Decreciente	Estable	En crecimiento
Producción	50.0	42.1	41.1		31.6	42.1
Exportación	31.6	57.9	10.5		52.6	47.4

Fuente: Elaboración propia

5.3.3. Características de comercialización y aspectos de calidad

En lo relativo a la comercialización, se encontró que a través de la Unión Ganadera el 40.5% de los productores compra y/o vende el ganado, le siguen de cerca los intermediarios (37.8%) y en menor medida están quienes realizan ellos mismos el proceso (16.8%). A partir de la apertura de la Unión Ganadera, se ha vuelto el medio más sencillo para la compra-venta de ganado, siendo el lugar donde se reúnen los ganaderos en busca de mejores precios. Al mismo tiempo, es un organismo que por su tamaño brinda seguridad y mayores beneficios a los productores. En contraparte se encuentran los intermediarios, que si bien son quienes se benefician de la situación de los pequeños productores, lo cierto es que los consideran una necesidad porque de otra manera no tienen acceso a los mercados (Tabla 5.10).

Tabla 5.10 Medios de comercialización para la compra/venta de ganado

Medios /organismos	Porcentaje (%)
Intermediarios	37.8
Unión Ganadera	40.5
Amigos	3.1
Directamente	16.8
Asociaciones locales	1.9

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la regularidad con la cual utilizan el medio de comercialización, el 42% consideró que cambia de manera frecuente, sobre todo por motivos de precio (dependiendo de la situación alto para la venta y bajo para la compra), otros factores como los climáticos y económicos también les lleva a tomar decisiones de cambio. Aquéllos que no cambian de medio (58.0%), es porque ya tienen sus sistemas de comercialización establecidos.

En cuanto a la percepción que tienen los ganaderos acerca de la comercialización, se encontró que de manera individual el 38.4% considera la subasta como el medio más beneficioso, así como la venta al consumidor final y la que se realiza directamente al productor, con un 26.7 y 24.7%, respectivamente. Cuando se trata de una venta colectiva o del sector, también consideran que la subasta es el medio que más beneficio les reditúa (35.1%), además de vender directamente al productor y consumidor final (28.1% en cada uno de los casos) (Tabla 5.11).

Tabla 5.11 Medios de comercialización en el que se obtiene más beneficio

Medios de comercialización individual	Ganadero individual (%)	Colectivo/sector (%)
Venta al intermediario	6.3%	6.2%
Venta directamente por el productor	24.7%	28.1%
Venta al consumidor final	26.7%	28.1%
Venta en la subasta	38.4%	35.1%
Venta con otros ganaderos	3.5%	2.1%
Otros	0.4%	0.4%

Fuente: Elaboración propia

La calidad es un tema medular en la venta de alimentos, particularmente en los productos cárnicos, de acuerdo a los resultados previos se ha visto como este aspecto cobra relevancia en la aceptación de carne y ganado en el extranjero. Con el fin de indagar sobre los aspectos más valorados por los productores y que consideran influyen en la calidad del producto, se utilizó una escala de Likert de 5 puntos. De acuerdo a las puntuaciones medias, se encontró que al tratarse ganado en pie, el estar libre de riesgo sanitario es el factor mejor evaluado (4.87), también atribuyen la calidad a la raza (4.77) y alimentación (4.44). Cuando se trata de carne son el proceso productivo (4.48) y la cantidad de grasa (4.42) las principales características (Tabla 5.12).

Tabla 5.12 Características de la calidad de ganado bovino en pie

Característica	Valores medios (Desv. Est.)	
	Ganado en pie	Carne
Ganado libre de riesgo	4.87 (0.468)	
Alimentación	4.44 (0.790)	
Raza	4.77 (0.545)	
Otros		
Cantidad de grasa		4.42 (0.797)
Proceso productivo		4.48 (0.692)
Otros		1.00

Fuente: Elaboración propia

5.3.4. Características de la cadena de exportación

Para identificar los aspectos que se deben de fortalecer en la ruta de exportación de ganado y carne en Sonora, se indagó sobre los elementos que los productores consideran más importantes. De acuerdo a sus opiniones, el 40.9% destaca los aspectos sanitarios, el 26.8% considera que es necesario una mayor capacitación y el 15.4% contempla necesaria un mayor apoyo del gobierno, otros aspectos como mayor organización, facilidad en los procesos administrativo y acceso a otros mercados son considerados menos relevantes (Tabla 5.13).

Tabla 5.13. Elementos para fortalecer la ruta de exportación

Elementos	Porcentaje
Mayor aplicación de cuestiones sanitarias	40.9%
Mayor capacitación	26.8%
Aplicación de apoyos del gobierno	15.4%
Mayor organización de productores	6.7%
Facilidad de procesos administrativos	6.7%
Mayor acceso a mercados	3.4%

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las áreas donde consideran que existe oportunidad para realizar mejoras y fortalecer la exportación de ganado bovino, se observa que con una puntuación media de 4.80 (en una escala de 5 puntos) la aplicación de la normatividad es el aspecto más importante, le siguen la innovación en los procesos con 4.43, la motivación a la organización de productores con 4.33 y los cambios tecnológicos con 4.26. Otros aspectos también son valorados pero en menor medida como los nuevos mercados (4.25) y dividir los apoyos del gobierno en sociales y empresariales (3.99) (Tabla 5.14).

Tabla 5.14 Aspectos para mejorar la ruta de exportación

Áreas/aspectos de oportunidad	Media (Desv. Est.)
División de apoyos del gobierno	3.99 (0.923)
Motivación a la organización	4.33 (0.690)
Cambios tecnológicos	4.26 (0.772)
Aplicación de la normatividad	4.80 (0.568)
Innovación en los procesos	4.43 (0.727)
Nuevos mercados	4.25 (0.770)

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, se indagó respecto al TLCAN y si se considera que benefició a las exportaciones de ganado, los resultados muestran que el 76.7% sí consideran que fue favorable y el 23.3% opina lo contrario. Entre los motivos a favor se encuentran la comercialización un 32.0% así lo considera, el 18% estipula el acceso al mercado, el 12% los trámites, el 8.7% las barreras arancelarias, 7.3% la producción, 3.3% mejores precios y sanidad con apenas el 0.7% (Tabla 5.15).

Tabla 5.15. Factores que favoreció el TLCAN

Factores	Porcentaje (%)
Trámites	12.7
Comercialización	33.8
Falta de interés	12.7
Barreras arancelarias	9.2
Acceso al mercado	19.0
Mejores precios	3.5
Sanidad	.7
Producción	7.7

Fuente: Elaboración propia

Al indagar sobre el beneficio de los apoyos del gobierno a la ruta de exportación, el 62.7% considera que sí existe un efecto benéfico y positivo y un 37.3% tiene una opinión contraria. Particularmente, existe un efecto favorecedor en lo que respecta a trámites, así lo considera el 32% de los productores, un 23.3% estipula que se presentan mejoras en el proceso productivo, el 18.7% en la producción, el 13.3% en la comercialización, el 6.7% en una motivación al productor y un 6% en la sanidad (Tabla 5.16).

Tabla 5.16. Impacto positivo de los apoyos del gobierno

Aspectos	Porcentaje Válido
Producción	18.7
Sanidad	6.0
Trámites	32.0
Mejora proceso productivo	23.3
Comercialización	13.3
Motivación al productor	6.7

Fuente: Elaboración propia

5.4 Análisis bivariantes

Los análisis bivariantes permiten determinar la existencia o no de relación entre dos variables, para lo cual se realizan pruebas de significación estadística. El interés se centra en la variable dependiente en función de las diferentes categorías o valores de la variable independiente. La forma en la que se relacionan dos variables se denomina asociación entre dos variables (Fierro, 2010). En esta investigación se presentan los que resultan significativos al 5 y al diez por ciento.

Como criterios de segmentación se definieron en función del tamaño del hato ganadero, la edad de los productores y la experiencia en la actividad.

5.4.1. Segmentación y características de acuerdo al tamaño del hato ganadero

En el trabajo empírico se realizaron 150 encuestas a ganaderos del estado, uno de los criterios que se utilizó para clasificarlos, fue el propuesto por Hernández y Ulloa (2000), donde se basan en la cantidad de cabezas de ganado que poseen. Así se establecieron cuatro tipos:

- Unidades de producción campesinas con (30 o menos cabezas de ganado)
- Unidades de producción medias (31 a 60 cabezas de ganado)
- Unidades de producción empresariales medias (61 a 200 cabezas de ganado)
- Grandes empresas ganaderas (200 o más cabezas de ganado)

Considerando las características de los productores del estado de Sonora, se realizó una adaptación del criterio de Hernández y Ulloa (2000). Así, en esta investigación se procedió a segmentarlo en tres grupos: pequeños productores (de 30 a 60 cabezas), medianos (61 a 200) y grandes productores (200 o más).

De acuerdo a la segmentación en función de las características productivas (tabla 5.17), se advierte que existen diferencias significativas entre la edad y el tamaño del hato ganadero. De tal manera, que aquéllos que poseen menor cantidad de ganado son en su mayoría ganaderos jóvenes (85.3%), mientras que la proporción de grandes ganaderos (los que tienen más de 200 cabezas de ganado) se concentran sobre todo en los mayores (45%). Estos resultados dejan entrever que conforme aumenta la edad, se amplían las opciones económicas para poder contar con una mayor cantidad de ganado, mostrando que un joven que recién empieza en la actividad difícilmente podrá contar con muchos recursos y animales.

La actividad que desempeñan los ganaderos en el estado tiene un papel importante cuando se complementa con la cantidad de cabezas que posee, debido a que son los productores pequeños los que más sobresalen con el 60%, seguido de los productores medianos 24.3% y los productores grandes 15.7% (Tabla 5.17). Esto es, que más de la mitad de los productores que no exportan se encuentra en el segmento de los pequeños ganaderos y el total de los productores que exportan se encuentran referidos en los pequeños ganaderos mostrando que sin importar la actividad prevalecen los que cuentan con menor cantidad de ganado.

Los resultados muestran que la mayor proporción de los ganaderos principiantes se encuentran en el segmento de pequeños productores con un 76% y lo mismo sucede cuando se trata de conocedores (59.1%). Sin embargo, en el grupo de los veteranos sobresalen los considerados como productores medianos, es decir los que cuentan entre 61 y 200 cabezas de ganado. En lo referente a los productores que se encuentran en el segmento medio de la cantidad de ganado que posee en su mayoría (70%) son veteranos, debido a que son los que más tiempo tienen en la actividad, en segundo lugar, se encuentran los conocedores (22.7%), por último los principiantes (14%) debido a que apenas comienzan en el mundo ganadero, aún no tienen todas las herramientas que los otros dos segmentos tienen. En la división de los grandes, se observa que los conocedores tienen mayor impacto (18%), mientras que los principiantes cuentan con el 10% y los veteranos que no tienen participación en este segmento (Tabla 5.17).

Tabla 5.17 Análisis bivariantes en función del tamaño del hato ganadero

Variables ^b	Test x2 Chi-cuadrado ^c (valor de probabilidad)	Segmentación en función del tamaño del hato ganadero		
		Pequeños (30 a 60 cabezas)	Medianos (61 a 200 cabezas)	Grandes (200 y más cabezas)
Características demográficas				
Edad	0.000*			
Joven		85.3	14.7	0.0
Adulto		64.5	14.5	21.1
Mayores		40.0	45.0	15.0
Actividad realizada	0.041*			
Productor		60.0	24.3	15.7
Productor exportador		100.0	0.0	0.0
Antigüedad desempeñando la actividad	0.001*			
Principiante		76.0	14.0	10.0
Conocedor		59.1	22.7	18.2
Veterano		30.0	70.0	0.0

Fuente: Elaboración propia

Únicamente se incluyen las variables que resultaron significativamente distintas entre segmentos.

^b Test de Chi-cuadrado: * indica una asociación significativa al 5% de nivel de significación, respectivamente.

^c * indica diferencias significativas entre segmentos al 5% respectivamente.

En cuanto a la prueba de ANOVA, se encontraron diferencias significativas entre el tamaño del hato ganadero y los motivos que han mantenido las exportaciones, factores de calidad de la carne y factores para fortalecer la ruta de exportación (Tabla 5.18). De esta manera, se encontró que de los factores que se consideran han mantenido las exportaciones de carne es la seriedad y responsabilidad de los productores el motivo más importante para los pequeños y grandes productores con valores medios de 5.58 y 5.57, respectivamente. En el caso de los primeros es relevante porque están posicionándose en el mercado, la confianza es relevante y una pérdida suele ser muy significativas y define la continuidad en la actividad, para los segundos debido a los volúmenes que manejan, un fallo en la negociación llevaría a menos ganancias. En cuanto a la calidad, se asocia a la cantidad de grasa, particularmente para los grandes (4.59) y pequeños productores (4.50). Entre los elementos que consideran han llevado a fortalecer la ruta de exportación destaca la mayor organización de los productores, aunque con mayor énfasis en los pequeños productores con un valor medio de 4.09. Es posible que debido a las dimensiones de su

hato ganadero este aspecto toma especial relevancia al momento de las negociaciones, ya que son el grupo que menos capital y cabezas de ganado posee, por ende les interesa asociarse con otros productores para poder competir con grandes exportadores e incluso a nivel internacional.

Tabla 5.18 Prueba de ANOVA de elementos de la ruta de exportación en relación con la cantidad de cabezas de ganado que posee

Variables ^b	Prueba de ANOVA ^c	Segmentación en función del tamaño del hato ganadero		
		Pequeños (30 a 60 cabezas)	Medianos (61 a 200)	Grandes (200 y más)
		Motivos de exportaciones de carne		
Seriedad y responsabilidad de los productores	0.039*	5.58	4.00	5.57
Características de calidad de carne				
Cantidad de grasa	0.019*	4.50	4.09	4.59
Elementos para fortalecer la ruta de exportación				
Mayor organización de productores	0.092**	4.09	3.47	3.68

Fuente: Elaboración propia

Únicamente se incluyen las variables que resultaron significativamente distintas entre segmentos.

^b Prueba de Anova: *, ** indica una asociación significativa al 5% y 10% de nivel de significación, respectivamente.

^c *,** indica diferencias significativas entre segmentos al 5% y 10%, respectivamente.

5.4.2. Segmentación en función de la edad de los productores

Se utilizó este criterio porque la edad puede ser determinante en las actitudes de los productores, así se realizó una clasificación basada en la edad: aquellos que tienen entre 20 a 35 años de edad se identifican como “jóvenes”, los “adultos” tienen de 36 a 55 años de edad y los “mayores” de 56 a 74 años de edad. Los resultados con diferencias significativas de la Prueba de Chi-cuadrado (Tabla 5.19) muestran que son las personas en edad adulta (43.8%) las que muestran mayor disposición a buscar rutas alternas para el ganado en pie, por el contrario la disposición a no hacerlo se concentra en mayor medida entre los jóvenes de 20 a 35 años de edad (83.3%). Es posible que la incertidumbre o poca solidez en la actividad influya en sus percepciones y actitudes. Al indagar sobre las

opciones que consideran, las opiniones están divididas; el segmento de adultos (37.5%) es el que mayor disposición muestra, pero no por el mercado interno (59.1%), en esta misma línea se encuentran los mayores (36.4%). Es factible que estos resultados muestren que existe una disposición favorable a explorar otras rutas, aunque no necesariamente sean las internas. Al mismo tiempo, muestra que las personas adultas son más receptivas y visualizan otras posibilidades, tal vez su solidez en la actividad les favorece, situación contraria a los que apenas comienzan o los que ya estarían por retirarse de la actividad. Esta actitud favorable a indagar nuevas rutas, también puede relacionarse con la percepción que existe de las exportaciones, ya que la mayoría de los adultos perciben una producción decreciente (68.4%), mientras que los mayores son los que consideran que no existe un escenario en descenso (42.1%). Es en este segmento de mayores que visualizan una situación estable (50%), mientras que los adultos (68.2%) opinan lo contrario.

Situación similar a la anterior es la que se encuentra para la exportación de ganado bovino, ya que el 50% del segmento de mayores consideran que es favorable, mientras que la percepción de exportaciones no estables se acentúan en los adultos (61.1%), pero sí que las evalúan como en crecimiento (61.1%), (Tabla 5.19). A medida que aumenta la edad de los ganaderos su percepción de la exportación de ganado bovino en pie en el estado es más favorable.

En lo que respecta al medio de comercialización, los intermediarios son utilizados en mayor medida por los adultos (59.6%) y en el caso contrario son los adultos (39.2%) quienes menos los emplean (Tabla 5.19).

En lo que respecta a la actividad que realizan las personas, en la producción los productores adultos son los que mayor porcentaje tienen (52.1%), los productores mayores (24.3%) y los productores jóvenes con el (23.6%). En el caso de los productores que exportan ganado, se concentra principalmente en los mayores con (60%), adultos con el (30%) y jóvenes con el (10%) (Tabla 5.19). Más de la mitad de los productores que no exportan ganado se concentran en los adultos mientras que los productores que si exportan ganado más de la mitad se concentran en los mayores por lo que en ambos casos mientras a mayor edad, mayor es el número de productores.

Otro aspecto de relevancia es la antigüedad que llevan desempeñando la actividad ganadera, así se clasificaron en tres tipos, los noveles (menos de 15 años), los conocedores (16 a 40 años) y los veteranos (41 a 60 años). De acuerdo a los resultados, se observa (Tabla 5.19), que en mayor medida los principiantes (54%) son los jóvenes, seguido de los adultos (36%), mientras que aquellos que se identifican como conocedores concentra mayor cantidad de adultos (65.9%) y en el estrato de veteranos son personas mayores en su totalidad (100%). Esto muestra, que a menor edad, menor experiencia y a mayor edad la experiencia y la antigüedad en la actividad aumentan.

Tabla 5.19 Análisis de variables de elementos de la ruta de exportación en relación con la edad de los productores

Variables	Test X ² Chi-cuadrado (valor de probabilidad)	Segmentación en función de la edad de los productores		
		Joven (20 a 35 años)	Adulto (36 a 55 años)	Mayores (56 a 74 años)
Explorar otras rutas de ganado	0.079**			
Si		31.3	43.8	25.0
No		83.3	36.8	30.8
Dos nuevos destinos exportación de ganado				
Mercado interno	0.077**			
Si		31.3	37.5	31.3
No		4.5	59.1	36.4
Situación de producción y exportación de carne				
Producción decreciente	0.051**			
Si		5.3	68.4	26.3
No		26.3	31.6	42.1
Producción estable	0.031*			
Sí		25.00	25.00	50.00
No		9.1	68.2	22.7
Situación de exportación y producción de ganado				

Exportación estable	0.090**			
Si		10.0	40.0	50.0
No		22.2	61.1	16.7
Exportación en crecimiento	0.090**			
Si		22.2	61.1	16.7
No		10.0	40.0	50.0
Medios de comercialización				
Intermediarios	0.007*			
Sí		20.2	59.6	20.2
No		27.5	33.3	39.2
Actividad	0.047*			
Productor		23.6	52.1	24.3
Productor exportador		10.0	30.0	60.0
Antigüedad desempeñando la actividad	0.000*			
Principiante		54.0	36.0	10.0
Conocedor		6.8	65.9	27.3
Veterano		0.0	0.0	100.0

Fuente: Elaboración propia

Únicamente se incluyen las variables que resultaron significativamente distintas entre segmentos.

^b Test de Chi-cuadrada: *, ** indica una asociación significativa al 5% y 10% de nivel de significación, respectivamente.

^c *, ** indica diferencias significativas entre segmentos al 5% y 10%, respectivamente.

En la prueba de ANOVA se obtuvieron diferencias significativas en algunas variables que se analizan a continuación (Tabla 5.20). En cuanto al tiempo que llevan realizando exportaciones se encontró que los valores medios son mayores en el segmento de mayores (19.08), respecto a los jóvenes y adultos. En lo relativo a los factores que han mantenido las exportaciones en carne en canal, los resultados arrojan que el primer elemento es la calidad de los cortes y son los jóvenes, con un valor medio de 3.67 en una escala de cinco puntos, los que más aprecian este factor, le siguen los mayores (2.31) y los adultos (2.06). Otro factor que resultó significativo son las buenas relaciones comerciales, siendo más valorado por los adultos (5.89) seguidos de los mayores (4.77) y al final los jóvenes (4.17). En cuanto a los factores a los que han favorecido a las exportaciones del ganado bovino en pie también hay variables que resultaron

significativas, los adultos con una puntuación media de 6.00 valoran en mayor medida los beneficios del TLCAN, después se encuentran los mayores (5.31). Estos resultados se entienden si se considera que en la entrada en vigor del TLCAN los que estuvieron presentes fueron las personas adultas y fueron ellos a quienes les tocó conocer los dos escenarios, antes y después del TLCAN. Sin embargo, los jóvenes otorgan mayor valor (4.50) a la constante demanda de Estados Unidos como factor de exportación del ganado en pie, le siguen los adultos (3.11) y los mayores (3.08). Esta situación deja entrever que a mayor edad, menos importante se considera que la demanda sea amplia por parte del país vecino.

En cuanto a los elementos que se consideran importantes para fortalecer la ruta de exportación se destaca una mayor capacitación para las personas involucradas en los procesos, siendo los mayores los que consideran que es necesario un cambio en este componente de la actividad (3.35), los jóvenes (2.76) y muy cerca los adultos (2.62). Para los mayores la capacitación es valiosa, ya que muchos de ellos no contaron con estos beneficios y consideran que les hubieran ayudado en su tarea diaria. Otro elemento que resulta ser de importancia es la organización de los productores, siendo los jóvenes quienes más lo valoran (4.18), después se encuentran los adultos (3.99) y mayores (3.15). La información muestra que la capacitación es algo importante para los mayores y para los jóvenes lo es la organización, quedando patente que se trata de generaciones y enfoques distintos a un mismo tema.

Tabla 5.20 Prueba de ANOVA de elementos de la ruta de exportación en relación con la edad de los productores

Variables	Prueba de ANOVA	Segmentación en función de la edad de los productores		
		Joven (20 a 35 años)	Adulto (36 a 55 años)	Mayores (56 a 74 años)
Tiempo realizando la exportación	0.038*	8.83	18.00	19.08
Factores exportación de carne				
Calidad de la carne	0.093**	3.67	2.06	2.31
Buenas relaciones comerciales	0.012*	4.17	5.89	4.77

Factores de exportación de ganado en pie				
Beneficios del TLCAN	0.092**	5.00	6.00	5.31
Constante				
demanda de EU de carne y ganado	0.032*	4.50	3.11	3.08
Elementos para fortalecer la ruta de exportación				
Mayor capacitación	0.061**	2.76	2.62	3.35
Mayor organización de productores	0.078**	4.18	3.99	3.45

Fuente: Elaboración propia

Únicamente se incluyen las variables que resultaron significativamente distintas entre segmentos.

^b Prueba de ANOVA: *, ** indica una asociación significativa al 5% y 10% de nivel de significación, respectivamente.

^c *, ** indica diferencias significativas entre segmentos al 5% y 10%, respectivamente.

5.4.3. Análisis en función de la experiencia en la actividad

Para conocer las actitudes, motivaciones y percepciones de los ganaderos hacia las exportaciones se realizó la segmentación basada en la experiencia desempeñando la actividad (Tabla 5.21). Así, el segmento novel considera a los ganaderos que llevan de 1 a 15 años en la actividad, los conocedores son los que tienen entre 16 y 40 años de experiencia y los veteranos los que han permanecido en esta área de 41 a 60 años. Basados en el criterio de la experiencia en la actividad se presentan las variables con diferencias significativas entre segmentos. De esta manera, entre los motivos para no exportar se advierte que existe una mayor proporción de ganaderos conocedores que consideran entre los principales motivos la producción (68%), los trámites (56.3%), los costos (76.7%) y la comercialización (55.6%). En tanto que aquellos considerados como principiantes o noveles encuentran en la infraestructura (66.7%) y la falta de interés (52.9%) los principales motivos para no introducirse en los mercados internacionales.

Ante la posibilidad de nuevos mercados de exportación de la carne, los noveles consideran que el principal mercado es el interno (66.7%), mientras que los conocedores

en su mayoría (66.7%) no consideran esta posibilidad. A menor experiencia se identifica que los ganaderos muestran ideas innovadoras y entusiasmo, pero con el paso del tiempo, el entusiasmo va decayendo o se consideran otras alternativas.

Para el ganado en pie, el mercado europeo se visualiza como una opción, sobre todo para los ganaderos conocedores de la actividad (50%), aunque también existen una parte que es más reticente y no lo ve viable (56.3%), seguido de los que tienen menor experiencia (43.8%), (Tabla 5.21). Para los ganaderos con experiencia y consolidados en la actividad es importante visualizar nuevas opciones, si bien es cierto que muchos consideran una opción difícil de concretar, lo cierto es que no dejan de lado opciones que presentan e identifican al mercado europeo como una alternativa interesante.

En cuanto a la situación de la producción, se percibe una producción decreciente, particularmente en el caso de los ganaderos conocedores de la actividad (73.7%), mientras que los de menor experiencia (noveles) no lo perciben de esta forma (58.8%). Una tendencia similar se presenta en la exportación, la percepción de que se encuentra en un estadio decreciente es mayoritaria en los productores conocedores (91.7%) y contraria en los noveles (58.3%). No hay que perder de vista, que las personas con mayor conocimiento y experiencia en el medio ganadero visualizan una actividad en descenso, de ahí la importancia de prestar atención a esta situación.

Al momento de comercializar, se advierten diferencias significativas con respecto a la venta con otros ganaderos, así el estrato de ganaderos con conocimientos es quien más lo destaca (66.7%), seguido de aquellos con gran experiencia (22.2%). También para el sector (actividad), la venta al intermediario parece ser que es lo más conveniente y eso lo reflejan en su mayoría (53.3%) los conocedores, seguido del 26.7% de los veteranos y el 20% de los noveles (Tabla 5.21)

Los beneficios del TLCAN también se han evaluado, entre los diversos factores por los cuales se considera que ha sido positivo, en mayor proporción por los ganaderos conocedores destacan los trámites (55.6%), la comercialización (62.5%), la falta de interés (66.7%), las barreras arancelarias (69.2%) y la producción (81.9%). Por su parte los ganaderos noveles destacan el acceso al mercado (42.3%), mejores precios (75%) y la sanidad (100%).

En lo relativo a los beneficios de los apoyos del gobierno, el 54.8% de los conocedores consideran que si existió un beneficio, frente a un 40% de los noveles y un 4.3% de los veteranos. Estos resultados reflejan que el segmento que se beneficia más de los apoyos es el de los conocedores, además de que cuentan con más conocimiento y saben solicitar mayores recursos.

En lo que respecta a los factores demográficos, la edad de los participantes es un elemento importante. Los principiantes en su mayoría son jóvenes 81.8%, los conocedores son 76.3% adultos y los veteranos son 61.5% adultos y 25.6% mayores (Tabla 5.21). Queda en evidencia que a menor edad menor es la experiencia para realizar la actividad y a medida que la edad aumenta, los conocimientos son mayores y es posible ubicarse en los segmentos de conocedores y veteranos.

Otro factor que resulta significativo es la cantidad de ganado que posee cada ganadero, por su parte; los pequeños ganaderos en su mayoría (55.9%) son conocedores, (40.9%) principiantes y (3.2%) veteranos. Los que se encuentran en la categoría de medianos, el 58.8% corresponde a conocedores, los principiantes y veteranos 20.6%. En lo que respecta a los grandes la mayoría (76.2%) conocedores, (23.8%) principiantes y (0%) veteranos (Tabla 5.21). Esta descripción explica que a menor número de cabezas de ganado aumenta el número de personas principiantes en el proceso, mientras que en estratos como los medianos y grandes su participación es menor. Los conocedores se encuentran en todos los segmentos pero es en los grandes ganaderos cuando el número aumenta. En el caso de los veteranos muestran mayor proporción en los medianos ganaderos

Tabla 5.21 Análisis de variables de elementos de la ruta de exportación en relación con la antigüedad desempeñando la actividad

Variables	Test X ² Chi-cuadrado (valor de probabilidad)	Segmentación en función de la experiencia en la actividad		
		Novel (1 a 15)	Conocedor (16 a 40)	Veterano (41 a 60)
Motivos para no exportar	0.064**			
Producción		24.0	68.0	8.0
Trámites		37.5	56.3	6.3
Costos		10.0	76.7	13.3
Comercialización		38.9	55.6	5.6
Infraestructura		66.7	16.7	16.7
Falta de interés		52.9	47.1	0.0
Nuevos mercados de exportación de carne				
Mercado interno	0.091**			
Si		66.7	33.3	0.0
No		29.2	66.7	4.2
Nuevos mercados de exportación de ganado				
Mercado Europeo	0.016*			
Sí		25.00	50.00	25.00
No		43.8	56.3	0.0
Situación de la producción y exportación de carne				
Producción decreciente	0.056**			
Si		26.3	73.7	0.0
No		58.8	35.3	5.9
Exportación decreciente	0.009*			
Sí		8.3	91.7	0.0
No		58.3	37.5	4.2

Medio de comercialización más importante para el ganadero individual				
Venta con otros ganaderos	0.085**			
Si		11.1	66.7	22.2
No		35.3	59.0	5.8
Medio de comercialización más importante para el sector				
Venta al intermediario	0.004*			
Sí		20.0	53.3	26.7
No		35.3	60.2	4.5
Beneficios del TLCAN				
¿Por qué benefició?	0.072**			
Trámites		44.4	55.6	0.0
Comercialización		37.5	62.5	0.0
Falta de interés		22.2	66.7	11.1
Barreras arancelarias		23.1	69.2	7.7
Acceso al mercado		42.3	38.5	19.2
Mejores precios		75.0	25.0	0.0
Sanidad		100.0	0.0	0.0
Producción		9.1	81.9	9.1
Beneficio de los apoyos del gobierno	0.033*			
Si		40.9	54.8	4.3
No		21.8	67.3	10.9
Factores demográficos				
Edad	0.000*			
Joven		81.8	18.2	0.0

Adulto		23.7	76.3	0.0
Mayores		12.8	61.5	25.6
Número de cabezas de ganado que posee	0.001*			
Pequeños		40.9	55.9	3.2
Medianos		20.6	58.8	20.6
Grandes		23.8	76.2	0.0

Fuente: Elaboración propia

Únicamente se incluyen las variables que resultaron significativamente distintas entre segmentos.

^b Test de Chi-cuadrada: *, ** indica una asociación significativa al 5% y 10% de nivel de significación, respectivamente.

^c *, ** indica diferencias significativas entre segmentos al 5% y 10%, respectivamente.

Dentro de los análisis ANOVA en función de la antigüedad desempeñando la actividad se observa que son los veteranos los que más años tienen exportando ganado en pie (44.0), después le siguen los conocedores (20.55) y al final los noveles con el (10.47) (Tabla 5.22). Es notorio que las personas que más tiempo tienen en la ganadería son los que más años han enviado ganado al mercado estadounidense.

Asimismo existen factores han mantenido las exportaciones de carne a otras regiones del mundo, uno de ellos son los apoyos del gobierno, así lo consideran los productores noveles (6.13), seguido de los conocedores (5.63) y por último los veteranos (5.22).

Además se mencionaron factores que han mantenido las exportaciones pero de ganado en el estado, encontrándose tres elementos donde se presentan diferencias significativas entre grupos. Así, la logística favorable es importante en mayor medida para los veteranos (7.00), así como la constante demanda de Estados Unidos (5.00), en tanto para los productores con menor experiencia han sido los apoyos del gobierno el factor más importante (5.87), (Tabla 5.22).

Además de factores también se señalan características de calidad del ganado que son primordiales para los productores, siendo la raza el principal elemento y seleccionada en primer lugar por los conocedores (4.85), los veteranos en segundo (4.70) y los principiantes (4.64) en tercero. De forma general, se observa que los tres segmentos los valores medios son similares por lo que se deduce que el tema de contar con una buena

raza de ganado es importante para todos los ganaderos. Para el caso de la carne, se identificó la cantidad de grasa como un elemento de calidad importante, obteniendo los valores medios más altos en el segmento de conocedores (4.48), seguido de los noveles (4.46) y por último de los veteranos (3.60) (Tabla 5.22).

Acerca de los elementos para fortalecer la ruta de exportación, se encontró que para los veteranos una mayor capacitación es más importante (4.20) y para los noveles (3.98) y conocedores (4.01) lo es una mayor organización de los productores (Tabla 5.22).

Tabla 5.22 Prueba de ANOVA de elementos de la ruta de exportación en relación con la antigüedad desempeñando la actividad

Variables	Prueba de ANOVA	Segmentación en función de la experiencia en la actividad		
		Novel (1 a 15)	Conocedor (16 a 40)	Veterano (41 a 60)
Tiempo realizando la exportación	0.000*	10.47	20.55	44.00
Factores que han mantenido las exportaciones de carne				
Apoyos del gobierno	0.060**	6.13	5.63	3.00
Factores que han mantenido las exportaciones de ganado				
Una logística favorable	0.082**	4.20	5.16	7.00
Apoyos del gobierno	0.056**	5.87	5.05	3.00
Constante demanda de EU	0.085**	3.60	3.00	5.00
Características de calidad de ganado				
Raza	0.083**	4.64	4.85	4.70
Características de calidad de carne				
Cantidad de grasa	0.003*	4.46	4.48	3.60
Elementos para fortalecer la ruta de				

exportación				
Mayor capacitación	0.015*	2.84	2.67	4.20
Mayor organización de los productores	0.069**	3.98	4.01	2.90

Fuente: Elaboración propia

Únicamente se incluyen las variables que resultaron significativamente distintas entre segmentos.

^b Prueba de ANOVA: *, ** indica una asociación significativa al 5% y 10% de nivel de significación, respectivamente.

^c *,** indica diferencias significativas entre segmentos al 5% y 10%, respectivamente.

Conclusión

De forma general, se identificó a partir de las entrevistas que se cuenta con una visión positiva de la calidad que presenta la carne y ganado sonorense, principalmente por las cuestiones sanitarias y climatológicas, además de la participación activa del Gobierno y la Unión Ganadera para promover las campañas sanitarias en todo el estado. Se advierte que la Unión Ganadera funciona como un gran intermediario que apoya a los productores para lograr vender a un buen precio, además de beneficiar a los compradores al obtener más rendimientos por los animales y seguridad en los pagos. Asimismo, existen servicios adicionales que son favorables (renta de camiones, capacitaciones, evaluación de proyectos, etc.), además de ser los que otorgan los permisos para la exportación siendo un apoyo para el sector.

También se detectó que el gobierno otorga permisos y es el principal promotor de mejoras en la producción entre los ganaderos, brinda apoyos específicos para infraestructura y mejoramiento genético como es la compra de sementales. Si bien hay apoyos más específicos para la actividad, lo cierto es que los mayores beneficios se sustentan en las dos actividades anteriores.

En lo que respecta al potencial que tienen los ganaderos sonorenses de incursionar en otros mercados internacionales, distintos al norteamericano, se encontró que son los países asiáticos donde los comercializadores extranjeros ven mayor potencial. Si bien, no se descarta el mercado europeo, lo cierto es que más competido y el esfuerzo en generar una imagen y marca conocida sería mayor. Una alternativa más sería el mercado africano y la comercialización por cortes en distintos destinos buscando la complementariedad.

En cuanto a los productores, se observó que la mayor parte de los ganaderos se dedican a actividades de producción y no de exportación. Siendo factores como los elevados costos, falta de infraestructura o uso de otros medios de comercialización los que impiden ingresar al medio de exportación de ganado o carne. En el caso de los que logran exportar, consideran que es una ventaja la cercanía geográfica con Estados Unidos, el precio que manejan en ese lado y la demanda que tiene en este caso el ganado bovino en pie. En el caso de la carne, la calidad de la carne sonorense juega un papel importante, al igual que el precio y la cercanía geográfica en ese orden. Si bien es

importante mantener este mercado, hoy en día otras opciones de comercialización comienzan a surgir principalmente para la carne de bovino en el cual el 90% considera factible esta opción mientras que para el ganado bovino en pie es más complicado y el 57.9% no lo ve viable. Las opciones que los productores consideran más viables para la venta de carne son el mercado asiático y europeo, mientras que para el ganado bovino en pie es el mercado interno y latinoamericano los de mayor potencial.

Asimismo se encuentra evidencia que los productores prefieren comercializar sus animales en la Unión Ganadera por la seguridad que les brinda y la facilidad. También los ganaderos establecen el ganado libre de riesgo y el proceso productivo de la carne como los aspectos más importantes en lo que a calidad se refiere.

Aun cuando la actividad tiene aspectos que le hacen sobresalir entre otras a nivel estatal, lo cierto es que existen elementos que se deben tomar en cuenta para mejorar la ruta de exportación, tales como: la aplicación de aspectos sanitarios, así como mayor capacitación y aplicación de los apoyos del gobierno. El TLCAN se considera que ha favorecido la comercialización, así como el acceso al mercado norteamericano y facilitación de trámites.

También se encontró que los jóvenes productores son los que menor cantidad de ganado posee, en su mayoría no exportan y tienen menor experiencia en la actividad. Por otra parte, son los productores de mayor edad los que se muestran más reacios a exportar. Aunque esto no significa que no tengan experiencia en la actividad productora.

Reflexiones finales

A lo largo de este trabajo se han descrito los distintos factores que influyen en la conformación de la ruta de exportación de ganado y carne de bovino de Sonora. Se ha realizado una revisión teórica y conceptual que permite entender el contexto en el cual se desenvuelve y ubica la actividad ganadera en el estado, así como las relaciones que se establecen entre los distintos sectores y actores. Se ha visto como elementos relacionados con la seguridad alimentaria, procesos productivos, cadenas alimentarias, entorno económico, social, histórico y cultural permiten comprender el desarrollo y conformación de la actividad en el estado.

La actividad de exportación ganadera en Sonora tiene sus inicios como “trueque” o intercambio de productos durante la época de la Revolución Mexicana. Con el paso del tiempo se establecieron procesos, orden y organizaciones que le dieron forma a la actividad. Si bien, durante el transcurrir de los años se presentaron crisis –una de las más importantes de tipo sanitario-, lo cierto es que en lugar de representar un desaliento para la actividad, permitió impulsar acciones fitosanitarias y de control, que más adelante fueron fundamentales para la consolidación del sector y su reconocimiento a nivel nacional e internacional. El salir delante en procesos de control sanitario, permitió el aumento de exportaciones, la mejora genética y la industrialización del sector.

En años más recientes, la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) permitió el robustecimiento comercial de los ganaderos. Se facilitaron los trámites y se fomentó la exportación a los estados del vecino país del norte. La relevancia de este acuerdo queda patente al analizar el volumen y destino de las exportaciones de ganado y carne bovina sonorenses, donde se advierte que el principal país de destino es Estados Unidos.

Como parte de la investigación, se realizó un estudio empírico a través de entrevistas (directivos de organismos oficiales y productivos, comercializadores e intermediarios) y encuestas (productores). Los resultados muestran que desde la perspectiva de organismos oficiales y productivos, los beneficios del TLCAN han sido claros y evidentes, sin embargo también se reconoce que existe una dependencia significativa de este mercado y ante una expectativa de crisis comercial, el riesgo en la

actividad ganadera del estado aumenta. Ante la necesidad de explorar nuevos mercados, las actitudes y percepciones son distintas, por un lado hay quienes visualizan el mercado europeo como una alternativa, pero especialistas en la comercialización de ese continente proponen otras opciones como el mercado asiático y africano. También surgen nuevas propuestas como la complementariedad en la venta de cortes en distintos mercados y fortalecer las ventas en el ámbito nacional.

Por otra parte, desde la visión de los productores la actividad se ha visto favorecida por la firma del TLCAN en lo que respecta a trámites y procesos. Sin embargo, consideran que desde el gobierno hace falta que los apoyos se distribuyan a todos los productores, especialmente aquéllos menos consolidados y que tienen más dificultades para introducirse en los mercados internacionales. Se reconoce que la Unión Ganadera funciona como un gran intermediario que apoya a los pequeños ganaderos para vender a un buen precio. También, que las características de calidad, de aspectos sanitarios y de participación activa de los productores funcionan como detonadores de la actividad. Ante una posible crisis con el principal mercado de exportación, se manifiesta una resistencia hacia la búsqueda de nuevos mercados de exportación, pero en el caso necesario se visualizan mercados como Europa, Asia o Sudamérica, pero al no existir una ruta establecida se considera un gran obstáculo.

En cuanto a las características de los ganaderos se encontró que la edad media de quienes realizan la actividad es de 46 años para los productores, también se advierte que son más los que producen y que sólo una minoría exporta. El ganado en pie se comercializa principalmente a los Estados Unidos y representan los mayores ingresos para la actividad. Para los exportadores existen factores que son de gran importancia a la hora de evaluar su mercado de destino, siendo la cercanía geográfica la principal razón para elegir un mercado al momento de exportar el ganado en pie, la segunda razón es por el precio y por último, es la demanda. En el caso de la carne, los principales elementos que ayudan para su exportación, destaca la calidad, el precio y la cercanía del mercado.

Con respecto a la situación actual de las dos actividades ganaderas, la producción de carne de bovino se encuentra en una fase decreciente, mientras que la exportación se

encuentra en una situación estable. La producción de ganado se encuentra en crecimiento y la exportación estable.

Asimismo, los medios de comercialización que más utilizan los ganaderos se encuentra la Unión Ganadera, intermediarios y directamente el productor hace el proceso. Por otro lado, existen aspectos que son considerados como fundamentales al momento de medir la calidad. En lo correspondiente a la calidad del ganado bovino en pie, se considera que sea un ganado libre de riesgo, en segundo lugar la raza y en tercero la alimentación. Para la carne el proceso productivo es primero en importancia y la cantidad de grasa es el segundo factor.

Estos resultados muestran que las dos hipótesis planteadas al inicio del trabajo se aceptan, ya que tanto el TLCAN como los apoyos oficiales al productor ayudan a la formación de una ruta de exportación de ganado en pie y carne de bovino en Sonora. No obstante, es importante aclarar que son parte de un conjunto de factores que ayudan a determinar la ruta.

Al igual que la comprobación de las hipótesis, las teorías utilizadas durante el desarrollo de este trabajo fundamentan cada sección. En primer lugar, la teoría de la reestructuración económica permite percibir el cambio estructural de la ruta de exportación a través del tiempo. Esta transformación también es evidente en las actividades que desempeñan los distintos actores del proceso productivo. Así mismo, la Teoría del Desarrollo Económico Local incluye factores que son importantes para comprender la organización de la ganadería y ante la percepción de los productores e instituciones como competir a nivel global desde el ámbito local. Por último, la Teoría de los Sistemas Agroalimentarios Localizados permitió clasificar a los agentes que participan en la ruta de exportación y describir sus características. Además se logró una evaluación que permitió conocer las principales fortalezas y áreas de oportunidad de la ganadería de exportación. Asimismo al emplear una teoría enfocada a productos agropecuarios proporcionaron información tanto del producto como de las instituciones y personas que intervienen en el proceso creando una visión más amplia y concisa.

En general, se ha visto que la actividad se ha ido consolidando con el paso de los años, sin embargo aún existen cosas por trabajar. Existe una oportunidad en la aplicación

de la normatividad, la innovación en los procesos y en las acciones que motiven a los ganaderos a su implementación. También, es necesario seguir trabajando en la mejora de cuestiones sanitarias, inocuidad y calidad, la capacitación de los productores y la aplicación de los apoyos del gobierno. Si estas opciones son utilizadas de la forma correcta pueden ayudar a potencializar toda la actividad ante los retos que hoy se enfrentan no solo a nivel local sino a nivel internacional.

Por último, cabe señalar que estudios anteriores, muestran distintas perspectivas sobre este sector, pero orientadas a uno de los factores, en esta investigación se brinda un carácter integral y la opinión de los distintos actores que intervienen en la cadena productiva y comercial.

En un futuro, las investigaciones pueden orientarse a indagar los elementos y demandas de mercados potenciales, analizar de forma individual los condicionantes que influyen en la ruta de ganado y de forma independiente los de la carne. También, los análisis pueden robustecerse al establecer relaciones causales entre las distintas variables, así como efectuar análisis de series históricas de datos. Entre las principales limitantes que se encontraron en el desarrollo de la investigación fue la escasa literatura económica sobre el análisis del sector en el estado, el tamaño de la muestra (sólo se centró en una ciudad) y el análisis conjunto de dos tipos de productos (ganado y carne) Pese a las limitantes, los elementos aquí descritos permiten extraer información que contribuye a la búsqueda de nuevos mercados y al fortalecimiento de la ruta. De ahí, que la validez y aportación de la investigación sea significativa y brinde la oportunidad a los académicos de seguir profundizando en el tema.

Bibliografía

- Acosta, D. (2017, marzo 9). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Despacho del Sr. Acosta 2017. Hermosillo, Sonora, México
- Ancheta, J. (2017, abril 05). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Unión Ganadera Regional de Sonora 2017. Hermosillo, Sonora, México
- Barrios, F. (2017, abril 05). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Unión Ganadera Regional de Sonora 2017. Hermosillo, Sonora, México
- Boucher, F., & Reyes, J. (2013). Sistemas agroalimentarios localizados SIAL, una nueva visión de gestión territorial en América Latina, 04 de agosto del 2016, de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), sitio web: <http://repiica.iica.int/docs/B3243e/B3243e.pdf>
- Camou, E. (1987). Los campesinos ganaderos de Sonora. Revista Nueva Antropología, vol. IX, núm. 32. Asociación Nueva Antropología A.C. Distrito Federal, México
- Camou, E. (1990). Sonora: una ganadería para la exportación. Revista del Colegio de Sonora, publicación anual, año II, Hermosillo, Sonora
- Carvajal, R. (2016). Métodos estadísticos para análisis bivariado. Santiago de Cali, Univalle
- Chávez, T. & Ibarra, E. (1987). ¿Un testimonio de modernización en la ganadería o en la agricultura? Revista Nueva Antropología, vol. IX, núm. 32. Asociación Nueva Antropología A.C. Distrito Federal, México
- Cerda L, Jaime, & Villarroel Del P, Luis. (2007). Interpretación del test de Chi-cuadrado (X^2) en investigación pediátrica. Revista chilena de pediatría, 78(4), 414-417
- Coronado, M. (2017, abril 11). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Unión Ganadera 2017. Hermosillo, Sonora, México
- Correa, G., Boucher, F., & Requier, D. (2006). ¿Cómo activar los sistemas agroalimentarios localizados en América Latina? Un análisis comparativo. Revista Agroalimentaria, vol. 11, núm. 1316-0354. Universidad de los Andes. Mérida, Venezuela
- Denogean, F., Moreno, S., Ayala, F., Ibarra, F., Martín, M., & Retes, R. (2013). La ganadería para carne en Sonora, México en la actualidad. Hermosillo: Universidad de Sonora.
- Díaz, L., Torruco, U., Martínez, M., Varela, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. Revista en Investigación en Educación Médica, vol. 2, núm. 7. Universidad Nacional Autónoma de México. México D.F.
- DOF. (2015). ACUERDO por el que se dan a conocer las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación para el ejercicio fiscal 2016. México, D.F.: Secretaría de Gobernación.
- Fernández, P., Pertégas, S. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. Recuperado el 15 de mayo del 2017 de http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali2.pdf
- Fierro, J. (2010). Análisis estadístico univariado, bivariado y variables de control. Inglaterra, Universidad de Essex
- FIRA. (2017). Panorama Agroalimentario, México, D.F. FIRA.
- Fournier, S., & Muchnik, J. (2012). El enfoque "SIAL" (Sistemas Agroalimentarios Localizados) y la activación de recursos territoriales. Revista Agroalimentaria, vol.18, núm. 34. Universidad de los Andes. Mérida, Venezuela
- García, G. (1990). Crecimiento y expansión de la ganadería en los pequeños productores de ganado de Sonora. Hermosillo: El tejabán, núm. 5
- García, G. (1993). Pastos, vaqueros y ganadería en Sonora. Hermosillo: Universidad de Sonora.
- Grass, J., & Aguilar, J. (2012). El enfoque de Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL). Revista Políticas Públicas y Economía. Universidad de Chapingo, México, D.F.
- Guadarrama, L. (2015). Tesis de Licenciatura: Análisis de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) de la tradición artesanal del dulce de leche, en Toluca, Estado de México. Universidad Autónoma del Estado de México, Estado de México.
- INEGI. (2007). Censo agrícola, ganadero y forestal 2007. México, D.F.: Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- Laguna, A. (2017, marzo 13). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Unión Ganadera Regional de Sonora 2017. Hermosillo, Sonora, México
- Lopes, M. (2003). Circuitos comerciales de la ganadería en el norte de México, algunas líneas de investigación. Revista América Latina en la Historia Económica, núm. 12. Distrito Federal, México

Lopes, M. (2006). Revolución y ganadería en el norte de México. *Revista Historia Mexicana* vol. LVII, núm. 3. El Colegio de México, A.C. Distrito Federal, México

López, M., Solís, G., Murrieta, J., & López, R. (2009). Percepción de los ganaderos respecto a la sequía: viabilidad de un manejo de los agostaderos que prevenga sus efectos negativos. *Estudios sociales*.

Martín, M., & Salamanca, A. (2007). El muestreo en la investigación cualitativa. *Revista Nure investigación*.

Masís, G. (2016). De la agroindustria rural a los Sistemas Agroalimentarios Localizados: reflexiones sobre su impacto en la realidad rural latinoamericana en V. Villalobos (Director). VIII Seminario de la Red SIAL de México "Mercados y desarrollo local sustentable". Congreso llevado a cabo en Ciudad de México.

Mella, J., & Mercado, A. (2003). La economía agropecuaria mexicana y el TLCA, vol. 56, núm. 3. *Revista Comercio Exterior* Universidad Autónoma de Madrid.

Mendoza, A. (2017, marzo 20). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Central Campesina Independiente de Sonora 2017. Hermosillo, Sonora, México

Meyer, J. (2003). ¿Qué es el desarrollo económico local? ¿Por qué es tan difícil? *Revista mesopartner working paper*, vol. 4. Duisburg, Alemania

Molina, J. (2017, marzo 27). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Unión Ganadera Regional de Sonora 2017. Hermosillo, Sonora, México

Moreno, S., Moreno, C., Ibarra, F., Martín, M., Denogean, F., Retes, R., y otros. (2013). Análisis del mercadeo internacional de los becerros producidos en Sonora, México. Hermosillo: Universidad de Sonora.

Muchnik, J. (2006). Sistemas Agroalimentarios Localizados: evolución del concepto y diversidad de situaciones. Mem. III Congreso Internacional de la Red SIAL, Alimentación y Territorios. Del 18 al 21 de Octubre, Jaen, España

Navarro, N. (2017, marzo 30). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Unión Ganadera 2017. Hermosillo, Sonora, México

Ordaz, J. Melgar, M & Rubio (2012). Métodos estadísticos y econométricos en la empresa y para finanzas. España, Universidad Pablo de Olavide

Quecedo, R., Castaño, C. (2013). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista de Psicodidáctica*, núm. 14. Universidad del País Vasco. Vitoria-Gazteiz, España

Ramírez, J. (1985). *Historia General de Sonora*. Hermosillo: El Colegio de Sonora

Ramos, A. (2017, febrero 7). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Sagarhpa Sonora 2017. Hermosillo, Sonora, México

Rodríguez, L. (2003). Potencial de desarrollo económico regional en Sonora: ventaja comparativa intermunicipal del acervo de infraestructura 1993-1998. Hermosillo. Instituto Sonorense de Administración Pública

Romero, M. (2017, marzo 20). Entrevista para tesis de maestría (Armenta, R., entrevistador). Central Campesina Independiente de Sonora 2017. Hermosillo, Sonora, México

SAGARPA. (2010). Estudio "Análisis de los procesos de exportación de ganado bovino en México". México, D.F.: Sagarpa.

SAGARPA. (2014). Evaluación de resultados del programa de apoyo a la inversión en equipamiento e infraestructura. México, D.F.: SAGARPA.

SAGARPA. (2017). Aumenta el valor de las exportaciones sonorenses de ganado bovino en 15.0 por ciento. Hermosillo, Sonora: SAGARPA.

Sánchez, M. (2005). La metodología en la investigación cualitativa. Recuperado el 15 de mayo del 2017 de <http://www.mundosgloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v01/01/08.pdf>

Sanz, J. (2014). Sistemas agroalimentarios locales y multifuncionalidad. Un enfoque de investigación en alimentos, ciencias sociales y territorio. En María del Carmen del Valle Rivera (Coord.). *El desarrollo hoy. Hacia la construcción de nuevos paradigmas* (pp. 88-90). México: D.F.

Serbia, J. (2007). Diseño, muestreo y análisis en la investigación cualitativa. *Revista Hologramática* Universidad Nacional de Lomas de Zamora, Buenos Aires, Argentina.

Sonora, G. d. (2004). Plan Estatal de Desarrollo 2004-2009. Hermosillo: Gobierno de Sonora.

Sonora, G. d. (2009). Plan Estatal de Desarrollo 2009-2015. Hermosillo: Gobierno de Sonora.

Sonora, G. d. (2016). Plan Estatal de Desarrollo 2016-2021. Hermosillo: Gobierno de Sonora.

Tello, M. (2010). Del desarrollo económico nacional al desarrollo local: aspectos teóricos. *Revista Cepal*, vol. 102. Perú

Torres, G. (2013). Sistemas Agroalimentarios Localizados. Innovación y debates desde América Latina. *Revista Internacional Interdisciplinar INTERthesis*, vol.10, núm. 02. Florianópolis, Brasil

Torres, G., & Larroa, R. (Comp.).(2013). *Sistemas Agroalimentarios Localizados: identidad territorial, construcción del capital social e instituciones*. México, Centro de investigaciones interdisciplinarias en ciencias y humanidades

UGRS (s.f.). *Historia*. Recuperado el 30 de septiembre del 2017 de <http://www.unionganadera.com/interior.php>

Varguillas, C. y Ribot, S. (2007). Implicaciones conceptuales y metodológicas en la aplicación de la entrevista en profundidad, *Laurus*, Vol. 13 (023), pp. 249-262.

Villafuente, D. & Pontigo, J. (1990). Las contradicciones de la expansión ganadera en las fronteras norte y sur de México (estado de Sonora y Chiapas). *Revista Estudios transfronterizos*, núm. 21. Baja California, México

ANEXOS

ANEXO 1.



Blvd Luis Encinas y Rosales SN, Centro
C.P. 8300
Hermosillo , Sonora

Folio _____
Fecha _____
Persona encuestada _____

Encuesta para productores e intermediarios de ganado bovino y carne en Sonora

Buenos días/tardes, la Universidad de Sonora está realizando un estudio sobre el la ruta de exportación de ganado bovino y carne en Sonora y los actores que participan en ella. Sus opiniones nos serán de gran utilidad, para efectuar el estudio. La información que nos proporcione no persigue fines comerciales, es completamente confidencial y está sujeta a secreto estadístico. Por su colaboración, muchas gracias.

I. Exportaciones de ganado y carne de Sonora

1. ¿Exporta usted ganado? Si ___ No ___ (En caso de responder NO pasar a la pregunta 4)
2. En caso de exportar, desde cuándo lo hace _____ años
3. ¿Podría indicarnos los principales destinos a donde exporta usted ganado y carne?

	Estados Unidos	Canadá	Europa	Asia	Latinoamérica
Ganado					
Carne					

4. ¿Considera que la calidad del ganado de bovino (o de la carne) sonorenses es el factor que ha mantenido la ruta de exportación? (En caso de responder No, pasar a la pregunta 6)

Si

No

5. ¿Puede indicar cuál es la importancia que otorga a las siguientes características de calidad del ganado bovino en pie? (donde, 1=poco importante y 5= muy importante)

Los elementos más importantes de calidad de ganado son:	Poco importante			Muy importante	
	1	2	3	4	5
Ganado libre de riesgo sanitario					
Alimentación					
Raza/genética					
Otros (especificar):					

6. En el caso de la carne sonoreNSE, ¿puede indicarnos la importancia que otorga a las siguientes características de calidad? (donde 1=poco importante, 5=muy importante)

Los elementos más importantes de calidad de carne son:	Poco importante			Muy importante	
	1	2	3	4	5
Precio					
Cantidad de grasa					
Proceso productivo					
Otros (especificar):					

7. De acuerdo a su percepción ¿cuáles son los factores que usted considera determinan que la ruta de exportación de ganado sea mayormente hacia EUA? (ordenar por importancia siendo 1 el más importante)

Cercanía geográfica	<input type="text"/>	Beneficios del TLCAN	<input type="text"/>
Relaciones productores/compradores	<input type="text"/>	Apoyo programas de gobierno	<input type="text"/>
Utilidad económica (Precio)	<input type="text"/>	Constante demanda de EU de carne y ganado	<input type="text"/>
Una logística favorable	<input type="text"/>	Otros (especificar):	<input type="text"/>

8. ¿Cuáles son los factores que considera que ha mantenido las exportaciones de carne de bovino? (ordenar por importancia siendo 1 el más importante)

Cercanía geográfica con los principales mercados	<input type="checkbox"/>	Apoyos recibidos del gobierno	<input type="checkbox"/>
Precio	<input type="checkbox"/>	Buenas relaciones comerciales	<input type="checkbox"/>
Disponibilidad	<input type="checkbox"/>	Seriedad y responsabilidad de los productores	<input type="checkbox"/>
Calidad de la carne	<input type="checkbox"/>	Otros (cuáles):	<input type="checkbox"/>

9. ¿Aparte de EU considera que se deben explorar otras rutas de exportación o venta para la carne en Sonora? Si respondió NO, pasar a la pregunta 10

Si No

10. Si es así; ¿podría indicarnos cuáles serían esos destinos? (marque con una "x")

Mercado interno	<input type="checkbox"/>	Mercado Europeo	<input type="checkbox"/>	11. ¿Es
Mercado latinoamericano	<input type="checkbox"/>	Otros (especificar):	<input type="checkbox"/>	
Mercado asiático	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	

posible exportar ganado en pie a mercados lejanos? Si responde NO pasar a la pregunta 8

Si No

12. ¿Cuál es el destino que considera viable para exportar ganado bovino en pie? (marque con una "x", puede ser más de una opción)

Mercado interno	<input type="checkbox"/>	Mercado europeo	<input type="checkbox"/>
Mercado latinoamericano	<input type="checkbox"/>	Otros (especificar):	<input type="checkbox"/>

13. ¿Considera que las exportaciones de ganado bovino (número total de cabezas) de Sonora han aumentado en el transcurso de los años? (Si respondió NO pasar a la pregunta 10)

Si

No

14. ¿Cuál es el grado de importancia que tienen los siguientes aspectos en el aumento de las exportaciones? (Donde 1=Es el motivo menos importante y 5= Es el motivo más importante)

Motivos de aumento exportaciones...	Poco importante			Muy importante	
	1	2	3	4	5
Sanidad alimentaria					
Apoyos del gobierno					
Raza/genética					
Cambios tecnológicos					
Precio de becerros					
Facilidad de trámites					
Innovación en el proceso de reproducción y exportación					
Organización de productores					
Por aumento de la demanda externa					
Zona libre de enfermedades					
Cercanía con principal mercado					
Otros (especificar)					

15. ¿Cómo considera usted que se encuentra la situación de la producción y exportación de ganado bovino y carne en Sonora actualmente?

	Situación Actual		
	Decreciente	Estable	En crecimiento
Producción			
Exportación			

16. Si contestó en crecimiento ¿a qué se atribuye?

II. Comercialización

17. ¿Cuáles son los medios de comercialización que utiliza para comprar/vender su ganado? (marque con una "x")

Intermediarios	<input type="checkbox"/>	Directamente usted hace el proceso.	<input type="checkbox"/>
Unión Ganadera	<input type="checkbox"/>	Asociaciones locales	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Otros (especificar):	<input type="checkbox"/>

18. **¿Ha cambiado de medio de comercialización habitualmente?**

Sí _____ No _____

19. **¿Por qué?**

20. **¿Cuál es el medio de comercialización que considera más beneficioso para el ganadero individual? (marcar con una “x”, puede ser más de una opción)**

Venta al intermediario	<input type="checkbox"/>	Venta en la subasta	<input type="checkbox"/>
Venta directamente por el productor	<input type="checkbox"/>	Venta con otros ganaderos	<input type="checkbox"/>
Venta al consumidor final	<input type="checkbox"/>	Otros (especificar):	<input type="checkbox"/>

21. **¿Cuál es el medio de comercialización más beneficioso para el sector? (marcar con una “x”, puede ser más de una opción)**

Venta al intermediario	<input type="checkbox"/>	Venta en la subasta	<input type="checkbox"/>
Venta directamente por el productor	<input type="checkbox"/>	Venta con otros ganaderos	<input type="checkbox"/>
Ventas como asociaciones ganaderas	<input type="checkbox"/>	Otros (especificar):	<input type="checkbox"/>

III. Participación de los actores en la cadena de exportación de ganado bovino en Sonora

22. ¿Cuáles elementos se deben de considerar para fortalecer la ruta de exportación de ganado bovino y carne en Sonora? (ordenar por importancia)

Mayor capacitación	<input type="text"/>	Aplicación de apoyos del gobierno	<input type="text"/>
Mayor acceso a otros mercados	<input type="text"/>	Mayor organización de los productores	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	Otros (especificar):	<input type="text"/>

23. ¿Cuáles son los elementos por parte del gobierno que se deben mejorar en la ruta de exportación de ganado y carne en Sonora? (ordenar por importancia)

Otorgación de apoyos para mejoramiento productivo	<input type="text"/>	Capacitación a ganaderos	<input type="text"/>
Cambios tecnológicos	<input type="text"/>	Mayor aplicación de cuestiones sanitarias	<input type="text"/>
Innovación en el proceso de reproducción y exportación	<input type="text"/>	Facilitación en procesos administrativos	<input type="text"/>
Apoyos económicos	<input type="text"/>	Otros (especificar):	<input type="text"/>

24. ¿Cuáles son las áreas de oportunidad (mejoras) que se pueden aplicar en el proceso de exportación de ganado bovino? Numerar del 1 al 5 (Donde 1= son las áreas menos importantes y 5= las áreas más importantes)

Áreas de oportunidad en la exportación de ganado bovino y carne en Sonora	1	2	3	4	5
Dividir los apoyos del gobierno en sociales y empresariales					
Mayor motivación a la organización de productores					
Cambios tecnológicos					
Mayor aplicación de cuestiones sanitarias					
Innovación en proceso de reproducción y exportación					
Profundizar el estudio en nuevos mercados para la exportación					
Otros					

Características sociodemográficas o de identificación

Edad: _____

Sexo:

Lugar de procedencia:

Actividad:

Productor

Intermediario/exportador

Funciones que realiza: _____

Antigüedad desempeñando la actividad: _____



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



ENTREVISTA

Aurelio Ramos Johnson

Dirección General Sagarhpa Sonora

Encargado de apoyos al sector agropecuario

1. ¿Existen apoyos/programas para el sector ganadero? ¿De qué tipo? ¿Desde cuándo se otorgan esos apoyos?

Si existen, principalmente se enfocan en infraestructura y compra de sementales, desde el año de 1996

2. ¿Cómo ha sido la evolución en los apoyos que se otorgan a los ganaderos?

Ha cambiado según las necesidades y suficiencia presupuestal. En base a normas ambientales

3. Con la entrada en vigor del TLCAN ¿se presentó una modificación en los apoyos otorgados a los ganaderos?

No se sabe

4. ¿Sería conveniente alguna modificación en los apoyos que otorga el gobierno?

¿De qué manera?

Si sería conveniente, clasificando a los ganaderos que lo hacen con un buen sentido de producción y no de oportunidad

5. ¿Existen apoyos específicos para fomentar la exportación de ganado/carne?

No específicamente, pero si para mejorar la calidad genética y así obtener mejores precios por su producto (calidad, compra de sementales e infraestructura)

6. ¿Cuál es su percepción de los apoyos que actualmente se brindan a los ganaderos?

Son apoyos muy específicos enfocados a mejorar la producción, se han eliminado otros que no apoyaban a la productividad como en el caso de los remolques

7. ¿Se ha visto aumentada la competitividad de los ganaderos a partir de los apoyos recibidos?

En la gran mayoría de los casos sí

8. ¿Qué características poseen los ganaderos que reciben los apoyos?

Son ganaderos que buscan ser más productivos haciendo obras de infraestructura, a veces mal encausadas pero con buena intención y en una minoría hay ganaderos oportunistas

9. ¿Cómo se evalúa el impacto de los apoyos en el sector ganadero?

Básicamente en una mayor producción de kilos por hectárea

10. ¿En qué consiste el programa de Fomento Ganadero?

Cambió su nombre a Concurrencia con entidades federativas en el 2014. Se lanza una convocatoria (marzo) dura un mes la ventanilla, al cerrar empieza el proceso de dictamen en donde se califica cada una de las solicitudes en base a un criterio de varios puntos (Ej. El impacto en productividad, si es del sector social o privado, si es zona de alta o baja marginación, si el solicitante es una mujer viuda). Una vez dictaminado se clasifican las solicitudes en 3 categorías.

a. Positivo con recursos. Reúne todas las características y alta calificación y se asignan los recursos. El procedimiento es el siguiente; se le avisa a los productores y se da un plazo de 90 días para hacer la obra, cuando está terminada un técnico de Sagarhpa va y revisa la obra, el productor comprueba con facturas y se hace el reembolso, que es del 50% y un monto máximo de 100 mil pesos

b. Positivo sin recursos. Es el ganadero que reunió todos los requisitos pero no alcanzó recursos

c. Negativo. Faltan requisitos u obra pedida que no se encuentra en el catálogo

11. ¿Quiénes pueden recibir los apoyos? ¿Cuáles son las características de los ganaderos que los reciben?

Cualquier ganadero que reúna los requisitos

12. ¿Qué tipos de apoyos brindan al sector ganadero?

Infraestructura (cercos, pilas, bebederos, conducciones de agua, equipos de bombeo, chutes, trampas, etc.) Compra de sementales de registro (10 mil pesos por toro)

13. ¿Conocer el número de ganaderos beneficiados por los apoyos que otorga el gobierno?

El año pasado se beneficiaron 200 personas

14. ¿Cuál es el balance de estos apoyos?

Balance positivo, la gran mayoría por producción del sector social

15. ¿Son aprovechados?

En muy casos no son aprovechados y en la mayoría son comunidades y no se ponen de acuerdo



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Ángel Laguna Tarazón

Compra/venta de ganado

Exportador

1. ¿Cómo considera la calidad del ganado/carne sonorense?

Ahorita el ganado está bueno, ya hay muy poco ganado corriente, osea la mayoría del ganado ya está bueno

2. ¿A qué cree que se deba?

Pues por la clase ya que está mejor, o sea por los toros que se han estado mejorando en base a toritos, en base a toros, la genética

3. ¿Cree que cuenta con las características necesarias para ser exportada?

Si como no sí, claro, sí por la calidad del ganado

4. ¿Qué piensa sobre la exportación de ganado?

No pues, o sea lo máximo si no estuviera la exportación de ganado el precio aquí estaría muy barato nosotros nos regimos por la exportación más bien por la, por el precio del ganado por la exportación eso es lo que tiene un plus grande aquí el ganadero no, que exporta a Estados Unidos se no se exportara uf el ganado estuviera muy por los suelos lo mismo ahorita está castrando la becerra que está en aumento pues, si está castrando a la becerra y tiene mejor aumento la becerra también aparte el becerro ni se diga

5. ¿Cuál es el principal mercado o bueno, ciudades que se exporta el ganado, tiene conocimientos?

¿Qué se exporta a donde a Estados Unidos? (si a Estados Unidos), a Texas, a California, Texas y California

6. ¿Y cree que existan otras alternativas, en dado caso ya ve ahora el problema con Trump y todo eso?

Pues hijo de la chingada aquí porque aquí se exporta en pie, de la otra manera se tendría por decir, así si se va a otra parte por decir así a Australia, si se va a Japón, se tiene que ir en canal, el ganado no creo que se vaya en pie, ahí estaría difícil eso de mandarse en pie para allá se tendría que mandar en canal, el ganado engordarse aquí mismo no se o a lo mejor en barco hay barcos que le caben 500 o 600 reses no

7. ¿Qué oportunidades o bueno, decir, más que nada que oportunidades existen para los exportadores?

¿Para el exportador o para el productor? (para los exportadores en sí) mira en el productor más bien que es el aumento de precio es un es un precio que se le da en Estados Unidos en base a dólares, sube dólar, sube el precio pues y sube el ganado

8. ¿Y qué debilidades hay, que debilidades encuentra?

Pues hay veces que baje el ganado porque baja en Estados Unidos se satura el ganado y se baja un poquito, pero como te vuelvo a repetir, si aquí se quedara el becerro fuera más barato entonces así está la cosa, es lo máximo a la larga digo es el precio más alto el becerro y becerra

9. ¿Considera que las exportaciones han experimentado cambios en el transcurso de los años?

Sí, si ha habido cambios porque como te digo no, va subiendo y está subiendo el dólar y eso le conviene mucho al productor no más bien al productor no tanto nosotros, yo soy yo tengo ganado no, de pie de cría pero más bien nos conviene mejor a los productores y el compra-venta siempre se rige por dos tres pesos entonces

10. ¿Qué papel han desempeñado los ganaderos y el gobierno en esos cambios?

Pues el gobierno pues que siempre este libre comercio no y que esté como te digo y que los aranceles que tenga que cuidar el gobierno no se suben pues, no te puedo contestar mucho porque pues porque se poco, no se mucho

11. ¿Bueno, a lo mejor esta ya es una pregunta más especializada pero igual si sabe y me pueda contestar es; considera que a partir de la entrada del TLCAN se modificó la situación de los ganaderos?

Claro que sí se modificó, claro lo mismo para entrar ganado allá pa ca ganado de calidad como te digo ganado fino pues o sea lo mismo el tratado de libre comercio se favorece, por qué porque comercializas más difícil

12. ¿Cree que el TLCAN ha contribuido o influido en la exportación de ganado y de qué manera?

Si, ahorita te dije la pregunta

13. ¿Desde su perspectiva, quienes son los actores, agentes o personas que participan en los procesos de exportación?

Pues aquí la Unión Ganadera, la Unión Ganadera

14. ¿Y cómo es más o menos el proceso?

Pues es que muchas veces mira, la la Unión Ganadera influye mucho quel quel ganado vaya sano no, te hacen las pruebas no, y aparte que, entonces la Unión Ganadera te da los permisos pa cruzar el ganado ese no, tú sacas los permisos, permisos y guías sanitarias para el cruce no

15. ¿Aquí lo hacen o allá en el puerto?

Aquí, aquí en la Unión Ganadera, aquí te hacen las pruebas y todo, aquí en cualquiera de los corrales hacen las pruebas, las pruebas de sanidad

16. ¿Tiene que ser un veterinario acreditado?

Sí, no, un veterinario acreditado para hacer las pruebas

17. ¿Y a la hora de, por ejemplo vender el ganado, ya tiene compradores en Estados Unidos?

Si ahí en la línea hay dos tres compradores

18. ¿Y usted se los ofrece o ya tiene un acuerdo?

No, ya vas haces la cita y ya ahí mismo se vende al coyote de Estados Unidos porque hay coyotes ahí compradores que le venden a rancheros grandes de Estados Unidos no, a engordas pues hay varios ahí, varios compradores grandes, está Brancin, está ese el Dicky Flecher, hay varios, está Juanito Flecher porque Juan Flecher ya se murió

De la entrevista es todo, muchas gracias.



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Fredeberto Barrios Willem

Compra/venta de ganado

Exportador

1. ¿Cómo considera la calidad del ganado sonorense?

Buena

2. ¿A qué se debe?

Según yo, se debe a hay te va, a la cuestión de los tipos de pastos que hay y a la genética que tiene el ganado

3. ¿Cree que cuenta con las características necesarias para ser exportada?

Yo sí, si no no, de hecho si yo exporto

4. ¿Y cuál es su percepción respecto al proceso de exportación de ganado?

¿En qué sentido haber? Por ejemplo si está bien que siga esa ruta o que piensa. Lo que es en el becerro macho yo creo que sí. De hecho pienso que son los güeros los que imponen los precios nos guste o no nos guste ese ya es otro boleto

5. ¿Cuáles son las principales ciudades que usted conoce que se exporta el ganado?

Que conozco, pues básicamente que conozco aquí en Nogales, en Agua Prieta, en San Luis, pero en San Luis parece que se cerró la frontera se por referencia de de una puerta una muy grande vamos a decir para exportación que es en Santa Teresa, Chihuahua pero no la conozco

6. ¿Y en Estados Unidos sabe a dónde llega el ganado?

Sé que llega a distintos estados de la Unión Americana dependiendo la situación climática de allá dependiendo de cómo estén los potreros para lo que haya llovido básicamente en California, Texas, Colorado, Arizona, Oklahoma

7. ¿Cree que existan algunas, otras alternativas para exportar?

Como, que me quieres decir con eso (a otro mercado) pues mira em, en ganado en pie, ganado en pie en lo personal yo pienso que es algo difícil existe la alternativa de exportar a Europa pero es algo que no se ha, que no ha madurado pues que no han mandado, lo han soñado por decirlo así

8. ¿Qué oportunidades ve en esta ruta de exportación, cosas que se puedan cambiar, cosas que no estén bien o cosas que se puedan mejorar?

Pues de hecho la cuestión de sanidad, está muy controlada, pues básicamente no, no veo otra cosa que se pueda mejorar

9. ¿Considera que las exportaciones han experimentado cambios en el transcurso de los años (aumentado o disminuido)?

Mm, no sabría decirte, lo desconozco no

10. ¿Conoce el papel que desempeñan los ganaderos y el gobierno en la ruta de exportación?

Podríamos decir que sí, parcialmente pero con la otorgación o sea, para exportar te tienen que otorgar un permiso tiene que el ganado tiene que ir perfectamente identificado, tanto con los identificadores de aquí mexicanos tanto con el identificador de la Unión Americana que es el, y además en buenas condiciones de salud, sano, que esté sano

11. ¿Cómo observa usted la organización de los productores, para usted, para poder comprar es bueno que se organicen, a usted le beneficia?

Sí, entre más se organice la gente, más perspectivas hay de poder progresar pero bien organizados, si no, no.

12. ¿Existe apoyo por parte del gobierno para los compradores?

Pues como todo muy relativo, si tú sabes que no podemos decir que no, tampoco podemos decir que sí, es relativo el apoyo

13. Bueno por último ¿Qué opina de su trabajo, alguna sugerencia?

Que me gusta, que tiene mucho riesgo, tiene muchos riesgos porque el mercado, el valor del mercado lo establece Estados Unidos y sin previo aviso lo puede bajar

Muchas gracias por su tiempo



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Mario Martín Romero Gallego

Presidente de Central Independiente Campesina

Atención a ganaderos

1. ¿Podría hablarme de las exportaciones de ganado/carne en Sonora?

Las diferentes canales de comercialización, uno como lo es la cuestión de la subasta que tiene la unión ganadera y dos la pos de organizar al productor para que hiciera él el proceso de exportación directamente en la frontera y el otro que es el más común que vende a puerta de corral que es el que hace el pequeño productor, mayormente así lo hace a puerta de corral que es en donde se involucra el famoso intermediario o el coyote que es un mal necesario (¿qué te parecería que mañana cerrarán la frontera y le pusieran un arancel del 50% al ganado?) habría que buscar otro no sé, para empezar pegaría un tronido tremendo (¿y para dónde agarrarías?) para donde agarraría, es buena pregunta mm no tendrías mucho para dónde agarrar porque, porque no hay los canales de comercialización establecidos; se ha hablado mucho de la Unión Soviética de Rusia, de buscar el mercado europeo Alemania, Rusia esos mercados de buscarlos, de que se trata, de buscar otros mercados simplemente donde incluso en lugar de estar vendiendo en canal a Estados Unidos vender un producto ya terminado a otros países que sería lo ideal porque los becerros los vendemos a Estados Unidos y luego nos los comemos como carne nosotros aquí que es lo que siempre se ha hecho.

2. ¿Podría hablarme del papel del gobierno, productores, intermediarios y de los procesos de exportación?

Si, tratando de capacitar a los productores para que puedan tener ellos las opciones de comercialización más adecuadas que existen para su producto no, que en este caso el becerro o la becerra y la vaca también, la vaca, el ganado de desecho

3. ¿Cuál es el papel que desempeñan ustedes como organización?

Pues mira el papel como organización es relativamente el mismo o sea hay que tratar, tratamos de que el productor se capacite y se organice para poder obtener los mejores resultados de su actividad en este caso es la actividad ganadera buscando el mejor mercado que exista ahí no hay otra

4. ¿Desde cuándo se empieza a involucrar?

Desde cuando nos involucramos, ¿en qué parte de la cadena productiva nos involucramos? (pues igual tiempo y ¿en qué parte?)

Pues básicamente el productor lo que pide es información, el productor pide información de cómo y a quién puede venderle su ganado, entonces nosotros lo que hacemos es hacer la recomendación pertinente; número uno, existe el canal que últimamente, en los últimos años está de moda podría decirse, son las subastas de la Unión Ganadera y lo otros es el buscar como el productor se agrupe cuatro, cinco pequeños productores que ya lo hemos estado logrando y que busquen ellos el comercializar directamente en la frontera, Agua Prieta, Nogales básicamente son las que se tienen aquí en el estado no, haciendo pulls de ganado entre cinco o seis productores juntan cien becerros, ciento cincuenta, doscientos y los llevan ellos a cruzar no.

5. ¿Cómo contribuyen ustedes como organización para fomentar esas relaciones, que existen entre los actores de la cadena de exportación?

Básicamente es tratando de mantener al productor informado mediante cursos de capacitación, mediante talleres en los cuales les das prácticas de manejo adecuadas y a la vez les instruyes los canales de comercialización existentes no, e insistiéndoles que organizándose es como pueden lograr un mejor precio en su ganado que vendiéndolo de manera individual; eso es básicamente y todos los años estamos en esa temática no, tratando de capacitarlos tratando de instruirlos en qué acciones deben de realizar para poder hacer esa mejoría

6. ¿Observa debilidades en este proceso? ¿O cosas por mejorar?

Si sí, la gran desventaja que tiene el pequeño productos, hablando de los pequeños ganaderos ejidatarios, comuneros es que no cuentan con la capacidad económica para poder aguantar un proceso productivo como es la cría de ganado, entonces lo ideal es que ellos contaran con financiamientos adecuados que pudieran hacerlos un poquito más, hacer más atractiva la actividad que no pudieran vender, que no vendieran los becerros

que tuvieran la capacidad para poderlos engordar o preengordar para poderlos negociar de mejor manera, entonces yo creo que ahí una herramienta importante que podría ser el contar con financiamientos adecuados y con buenas tasas de interés no, para que ellos pudieran acceder a ellos y sobre todo la flexibilidad de los créditos porque te meten muchas trabas no, entonces que fueran créditos flexibles, de alguna manera que el productor pequeño pueda acceder a ellos no

7. ¿Cómo influye el gobierno en los procesos de exportación?

Pues se puede decir que sí no, el gobierno de alguna manera tiene mano en lo que son los trámites, las regulaciones, entonces de alguna manera si influye entonces yo creo que sí el gobierno aplica, que, qué bueno por un lado que se tenga regulaciones porque por eso Sonora tiene el régimen o el estándar sanitario del que gozamos y se puede exportar ganado menos difícil o más fácil depende del punto de vista, ahí influye el gobierno entonces ese mismo proceso pues hacerlo más flexible básicamente no

8. ¿El gobierno en general, tiene apoyos específicos para los ganaderos? y si los tiene ¿existe uno para fomentar la exportación?

Pues mira si los tiene, pero yo creo que al pequeño productor que el al productor que pertenece o que está afiliada esta organización no le llegan no, básicamente el que aprovecha esos convenios esos apoyos es el ganadero, los grandes ganaderos no, y el pequeño productor normalmente se queda fuera de esos apoyos, entonces los únicos apoyos los que de alguna manera puedes decir que son un incentivo para mejorar la calidad genética de tu ganado pues es el apoyo para la compra y adquisición de sementales, que cada vez también se están quedando fuera del alcance del pequeño productor por los precios que se manejan pues no entonces es un apoyo para el pequeño productor los otros programas hay que recordar que el gobierno te maneja programas de apoyo a la inversión, entonces el que tiene para invertir es el ganadero grande y el ganadero pequeño pues no tiene gran margen de utilidad como para estarle invirtiendo en obras de infraestructura, en todo lo que requiere la actividad ganadera entonces, han avanzado pero no como debiese de haber avanzado el pequeño productor

9. ¿Los ganaderos conocen los apoyos?

E si, de hecho si, de hecho es parte del trabajo de la organización, estarle dando a conocer los programas que existen, pero normalmente se quedan, no son muchos los que logran acceder a esos programas de apoyo porque número uno, como te decía ahorita son programas de apoyo a la inversión, el productor tiene que hacer una inversión para luego recuperar el apoyo y es donde se crea esa desventaja que te decía con el sector privado no, la otra es que son ventanillas, que son tiempos muy cortos donde el productor normalmente tiene que buscar el apoyo de un técnico, de un profesionista que lo ayude a hacer esos proyectos para poder acceder, entonces en ese tiempo son muy pocos los que logran hacerlo

10. ¿Cuáles son los beneficios de utilizar estos apoyos?

No, cuando se logran claro que hay beneficios porque tú vas a solicitar un apoyo de algún equipamiento, de alguna obra de infraestructura que realmente ocupas en tu predio, en tu rancho que te ayuda pues a la actividad ganadera ya sea desde la simple construcción de un repeso o la adquisición de una báscula o una trampa que te ayuda en el manejo, o sea son, cuando logran los apoyos, son de gran utilidad para el pequeño productor no, entonces si hay, si se ocupan lo que ocupamos es que, se hagan programas, vamos a decir exclusivos para el sector social para el pequeño productor que no se revuelva un programa muy grande donde siempre el más beneficiado, los más beneficiados son unos cuantos no

11. ¿En qué rubros o actividades se enfocan estos apoyos y si sabe cada cuánto tiempo se están dando?

Son programas anuales no, normalmente son programas anuales porque es muy raro que haya ventanillas; así le denominamos al tiempo de publicación o de solicitud, ventanillas, normalmente se abre una sola ventanilla al año y yo creo que sería de muy buena forma que esas ventanillas fueran como te decía yo; exclusivas, que se diferenciaron según el estrato del productor para que ellos lo puedan acceder de mejor manera, ¿cuál era la pregunta? ¿En que rubros o actividades se enfocan los apoyos? Y aquí pues se, los rubros básicamente son infraestructura ganadera, cercos, corrales, básculas, trampas, repesos, equipamiento de pozos, y ya en la cuestión de mejoramiento genético, que básicamente ahorita la única que hay en el ámbito ganadero es la compra de sementales no, porque las

otras ya la compra de vaquillas ya creo que salieron del esquema no, creo que en el que hay todavía es en el caso del ganado lechero pero que ahí está muy etiquetado también al sector privado

12. ¿Considera que existe una buena comunicación entre el sector ganadero y el gobierno?

Pues se ha tratado de mantener una buena comunicación pero te insisto, por ejemplo yo te pongo un ejemplo, hace dos sexenios más menos, existía un comité técnico de ganadería donde en ese comité técnico de ganadería confluíamos las organizaciones del sector social y los organismos del sector agropecuario empresarial, entonces ese comité lo encabezaba la subsecretaría de ganadería y el subdelegado de ganadería de la Sagarpa federal entonces en ese comité, de alguna manera el sector social que lo representábamos nosotros, teníamos la manera de proponer proyectos y programas que nos interesaban para la gente del sector social y ese comité desapareció hace como unos diez años; yo creo entonces era una manera de que el gobierno estatal y federal porque normalmente son recursos de los dos, tomaba en cuenta la opinión y ahorita no existe no, entonces sí, sí, yo creo que si es necesario que se haga algo, que se estructure algo así para poder enfocar los apoyos donde realmente se ocupan no

13. ¿Considera conveniente alguna modificación en estos apoyos? Si es así ¿De qué manera?

Yo creo que lo que te comentaba ahorita, para mí, lo más conveniente es que existan programas de apoyo enfocados directamente al productor de bajos recursos que es realmente al que necesitas desarrollar, al que necesitas impulsar, porque, porque te lo repito, el productor de la iniciativa privada, ellos ya están fuertes en toda la cadena productiva incluso hay muchos que están involucrados en la cría, están involucrados en la engorda, en la preengorda, y hasta en el proceso de sacrificio pues, ya en el proceso del rastro, etc, etc. normalmente los productores que están en ese ya en ese rango ya son productores que no ocupan o si ocupan el apoyo del gobierno, lo ocupan realmente ya en la última etapa que es el mercado de exportación, la comercialización a los mercados de exportación el productor pequeño si ocupa el apoyo desde el inicio de su producción o sea como apoyarlos para que sea más eficiente en la producción pero también que no nomás sepa producir sino que también sepa vender pues, entonces sí creo que los

programas de gobierno tienen que ser más enfocados al sector, válgame, que más lo ocupa, que más lo necesita, que es el pequeño productor y que realmente es el que tiene la mayor el que produce la mayor número de becerros en el estado eh, o sea si tú te vas a lo que produce el sector ejidal en el estado, si te vas a las cifras, te vas a dar cuenta que la mayoría de los becerros se producen en el sector porque, porque el sector social es el que tiene mayor número de superficie, el mayor número de hectáreas en el estado, entonces si debiese, más sin embargo, no es el que comercializa o sea el que comercializa son privados, o sea el que exporta más bien, es privado, entonces que pasa, bueno te pongo un ejemplo, la región de Cananea que son grandes productores de ganado normalmente hay cuatro o cinco compradores que son los que compran la producción de esos ejidos, y ellos hacen la preengorda y la exportación tanto de becerro como de becerra, entonces sí hace falta ese tipo de esquemas de apoyo directamente al sector social que a lo mejor por eso no se ha hecho, porque implicaría incluso si se logra un nivel de organización muy alto, implica una competencia muy fuerte para los inversionistas que ya están ahorita en esa área, les quitaría el producto a los grandes engordadores, a los grandes rastros que hay ahorita

14. ¿Considera que es necesario que se modifiquen las estrategias de estos programas?

Pero si son importante por ejemplo aquí podríamos agregar lo que te decía, ahorita del financiamiento, el financiamiento tanto de las que se supone son las dos instancias de financiamiento para el sector agropecuario incluido ahí el sector social, es Financiera Nacional y es FIRA, entonces si tú te das a la tarea de buscar un crédito para un pequeño productor en la Financiera Nacional o en FIRA, vas a ver que es un viacrucis, en cambio si va un productor privado, o va un comprador de ganado a solicitar un crédito en cualquiera de las dos, tiene las mayores facilidades, o sea volvemos a los mismo, como flexibilizar el crédito para el pequeño productor. Te voy a poner un ejemplo, hace unos cuatro años, cinco años más menos, tratamos de hacer un convenio con FIRA, como CCI, donde nosotros empezamos a organizar a productores de la región de Cananea para hacer un esquema que después no sé si lo detonaron en otras partes, que le llamaban el criador engordador o sea que era eso, era el tratar de evitar que el productor vendiera su becerro de 150 o 160 kilos al intermediario y que lograra ese productor sobre todo en el caso de

becerras se iba a ser de las dos, pero principalmente en el caso de becerras porque se iba a firmar un convenio con una engorda aquí de Hermosillo con Frigorífica Contreras, entonces que iba a pasar, que el productor se iba a asociar con Contreras en la segunda etapa, vamos a decir, yo te entrego el becerro de 160 o 180 kilos que es cuando lo sacas de rancho cuando hay buenas temporadas de lluvias, 180 hasta 200 kilos se los ibas a entregar a Contreras pero te ibas a asociar en un porcentaje en el crecimiento y desarrollo de la engorda de ese becerro en el aumento de kilos básicamente entonces aquí era el financiamiento, o sea el productor iba a tener financiamiento para poder aguantar y no vender el becerro de 180 kilos sino poder llevarlo hasta los 280 o 300 que es como lo sacrifican de 300 kilos en las frigoríficas entonces ibas a tener un porcentaje de esa ganancia iba a ser del pequeño productor, era un buen esquema, tenía sus bemoles pero que básicamente la idea general era buena, había dos maneras de poder engordarlo o preengordarlo, en los mismos potreros o ranchos de los mismos ejidos o tener el crédito para poder rentar ya sea áreas agrícolas de la misma región, primeramente para no encarecer mucho el producto, o sea no encarecer mucho esa engorda o eran dos, áreas agrícolas o áreas ganaderas descansadas de los mismos ejidos o de la región cercana, normalmente hay ranchos que están descansados entonces, pero que pasa, que con tanta normativa que tienen estas dos instituciones de financiamiento, no pudimos cristalizar el proyecto y era un proyecto muy bueno entonces que pasó, la línea de crédito se la bajaron nada más a Contreras y Contreras siguió comprando vaquillas no, entonces ese tipo, como poder lograr, Rancho el 17 también lo hizo, que es un esquema que nosotros lo platicamos con el Loco Puebla y lo único que logramos en esa relación de trabajo de que Contreras pusiera una carnicería en Cananea, fue una negociación con el sindicato que hicieron ahí entonces básicamente no hay apoyos dirigidos a poder porque se pueden trabajar proyectos exitosos con el sector social pero necesitas llevarlos de la mano y siempre ir buscando la organización e ir sacando la semillita que se vaya poniendo prietita o que se vaya pudriendo echarla para afuera, la manzanita que vayas detectando, echarla para afuera porque te echan a perder un proyecto, si es cierto, es muy difícil pero se puede hacer siempre y cuando tengas un canal de comunicación y sobre todo la inquietud y el deseo de que realmente el gobierno quiera hacerlo no, porque muchas veces te dice que sí pero por el otro lado te está metiendo trabas para que no lo hagas

porque porque a lo mejor piensan ellos que puedes llegar, si desarrollas un nivel de organización de ese tipo puedes llegar a ser competencia para los que ya están no, entonces es un juego ahí de poder o de conveniencia no sé cómo llamarlo no

15. Bueno por mi parte sería todo ¿Algo más que desee agregar?

No pues yo creo que sería más que que todo hay una idea general de lo que se puede hacer y lo que debiéramos hacer aunque nosotros tenemos mucho tiempo intentándolo, de hecho ese curso de capacitación que dimos durante dos años en Yécora, ese era la idea, pero ya, cuando realmente íbamos a cristalizar que ya era la tercera etapa, ya era la búsqueda, se elaboraban los proyectos productivos, técnicos, financieros, para presentarlos buscando el financiamiento para llevar a cabo eso, número uno, la compra, el acopio, y la comercialización buscando incluso tener las dos áreas, tanto, según estuviera el mercado, poder llevarlos a la frontera o venir a comercializarlos a la subasta; que acuérdate que hubo un tiempo fue hace que dos años, estaba mejor venderlos aquí que llevártelos a otro lado no, pero ese tercer año, pues a la madre, ya nos autorizaron el programa, el proyecto lo metimos a Sagarpa y tampoco lo autorizaron, y Financiera te pedía pues que tuvieras el apoyo de Sagarpa para ellos también poder apalancarlo, o sea así se hace y es cíclico o sea es repetitivo. ¿Y si se cerrara la frontera o se pusiera un arancel al ganado, a quién se le exportaría? ¿A quién le venderíamos? Pues ahí habría que buscar a quien venderle, mira hay muchos a quien venderle, la bronca es que para cualquier exportación o comercialización tiene que haber un canal establecido y ahorita no lo hay, a quién venderle, puedes venderle desde en América Latina a Brasil, le puedes vender a Brasil por decir un nombre que esté más o menos que está como nosotros más o menos y la otra es el mercado europeo y Rusia, pero no hay un canal de comercialización bien definido como el que tenemos con los gringos que están aquí a patada de...Es lo malo de que México nunca ha abierto ese abanico de exportar hacía otras partes

Muchas gracias por su tiempo



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Posgrado en Integración
Económica

Angélica Mendoza

Asesora en Asociación ganadera local general de productores unidos de Yécora

Asesoramiento en gestión, becerros, alimentación

1. ¿Cómo se organizan y cuál es el papel de los productores, intermediarios y el gobierno en los procesos de exportación?

Ahorita el becerro ya nada más se está entregando a los intermediarios, hemos tenido una sola entrega, que fue hace dos años, una sola entrega tuvimos aquí en la subasta y fue por ganancia del 200%, lo malo es que no tenemos transporte, no tenemos como transportarlo

2. ¿Conoce el papel que desempeña la Unión Ganadera en los procesos?

Si, si pues en la Unión Ganadera se trae el ganado, de ahí se trae a la subasta, de ahí se vende, de ahí se exporta, todo lo que hacen ellos no, nosotros no lo podemos traer por lo lejos, y porque no tenemos un camión por eso hay casi siempre se le vende al intermediario

3. ¿Desde cuándo se empieza a involucrar la Unión Ganadera?

Con la Unión ganadera nosotros tenemos cuatro años apenas porque nosotros somos asociación ganadera local general, no somos de las locales ¿y cuál es la diferencia? Que nosotros por ejemplo nos constituimos y después solicitamos el ingreso a la Unión ganadera, que la unión ganadera te pone por decir tienes que pasar tres años para ver si puedes acceder y quedarte en la unión, tienes que tener legalmente constituido, la asamblea, todo lo que requiere la papelería y cumplir los tres años para que ellos te puedan dar de alta como socio

4. ¿Cómo contribuye la Unión Ganadera en las relaciones entre los actores de la cadena de exportación?

Pues muy bien, si tienen buenos precios y si, si es competitivo lo único que le digo el problema de nosotros es que no tenemos transporte, por ejemplo ellos ya están utilizando las sales minerales para engordar el becerro le dan, lo destetan y le empiezan a dar las

sales al becerro, entonces ya el becerro y la vaca se carga, y el becerro aumenta de peso y ya pueden tener un buen becerro porque ahí nada más se vende becerro número uno

5. ¿Cuáles son las debilidades que se observan en la cadena de exportación?

Pues lo único malo para nosotros es que, al no contar con un medio de transporte pues le tenemos que vender al intermediario, él es lo único, de lo otro pues todo está bien porque el precio, de hecho si el precio está bajo aquí en la unión, mucho más bajo está allá porque aquí le dicen, bajó tanto el becerro y así, allá te lo compran mucho más barato porque pues los intermediarios tienen que ganar, que son los que ganan al fin de cuentas, entonces ¿considera que es un problema tener esos intermediarios? Sí, pero no nos queda de otra pues porque ellos son los que tienen los troques, los carros, si nosotros tuviéramos unos dos o tres troques, pues sería muy suave porque ahí nosotros nos dimos cuenta que si se puede exportar, porque la vez trajimos el ganado para venderlo aquí, se ganó mucho más dinero, que es el que se pierde con el intermediario, de hecho la vaca flaca, si aquí está a 30 pesos allá te la pagan a 8 nomás fíjate, el kilo, por eso le digo pues, por ejemplo si allá lo pagaron a 66 aquí debió haber estado a ochenta y tanto porque es el margen que ellos le dan al becerro

6. ¿El gobierno influye en los procesos de exportación?

Pues sí, porque el gobierno eh, por ejemplo nosotros estamos libres de brucelosis, tenemos, tenemos libre para poder exportar, no tenemos ningún problema y eso se debe a que el gobierno está con los baños, con las vacunas, etc.

7. ¿El gobierno, aparte de eso, otorga apoyos?

Si, ahorita está lanzando lo de las recrias ellas quieren para las recrias que les paguen por tener la becerra que es su propia becerra va a ser un apoyo ahí

8. ¿Y existen apoyos exclusivos para exportar?

Lo que pasa es que con el hecho de que ya llegue a la Unión ganadera, por decir algo, hay apoyos que son de pro árbol, otros que son para llevar el agua que es como la manguera, es algo que pues que va, si no es para eso, coadyuva a que pueda tener un buen becerro porque del otro modo si no tiene agua, pues no tiene, ahorita ellos están en el programa pesa, que ahí les están otorgando mangueras, que estas, ¿cómo se llaman las otras? Trailas, molinos, en este año porque no se había dado, corrales también, ya les dieron corrales, entonces ¿si se nota una diferencia a años atrás a este? Si lo que pasa es que

nosotros implementamos un proyecto piex hace tres años y de ahí se desarrollaron las necesidades porque el gobierno ni siquiera conocía que existían esas comunidades y de ahí el gobierno comenzó a voltear hacia esos lugares porque si usted dice Yécora, pues si Yécora muy bonito pero si, si lo desglosamos son 14 comunidades las que tiene Yécora entonces en esas comunidades por decir; estas que se han estado visitando ahora no se conocían saben que existe Yécora como ayer la que nos dijo de los pollos que hay una cadena alimenticia, que van a lanzar pollos pero que Yécora no está incluido porque no hay medio de transporte, oiga le digo si tenemos la mejora carretera, de aquí a Yécora tenemos la mejora carretera, si el carro madruga con los pollos no van a llegar deshidratados porque tenemos un buen ambiente pues, no es como Hermosillo, te digo lo que es no conocer pues le digo a lo mejor el gobierno necesita abrir más las orejitas que tienen como para que les digan los que están en los distritos, mira aquí hace falta esto, porque allá como yo le dije al delegado, si usted fuera, allá podría ver, las necesidades de la gente porque está atrás de este escritorio y yo le puedo estar diciendo pero no es lo mismo a que lo vea, a que lo sienta y que vea, que pasé el arroyo o que como dijo él, “tengo miedo”, pero por ejemplo, o sea allá con nosotros no hay vándalos pero tenemos todas esas, ellas, como yo le dije se alivianarían mucho si les hubieran dado de pollos, de gallinas, el alimento en el campo tenerlo ahí porque no te piden nada pues pero que no lo abrieron porque no hay medio de transporte, le digo, si ustedes a nosotros nos dicen, les vamos a dar cien pollos vemos la manera de cómo llevarlos pero que nos digan ahí están no que del otro modo nos cierra la puerta y nos dice, es que no está abierto porque no hay medio de transporte o sea hasta eso se ve mal, porque ahí el gobierno está demostrando que no sabe nada de las comunidades en veces cuando sube el arroyo nosotros nos quedamos incomunicados y sin comida porque no hay, porque no va la conasupo porque no puede pasar, estamos aislados, es que de la carretera a la entrada al pueblo lo cruza el arroyo entonces si el arroyo crece no pasan los carros menos la gente

9. ¿Los ganaderos conocen todos los apoyos del gobierno?

Si los conocen pero pocos se alistan a quererle entrar a solicitar por todos los requisitos que te piden, sobre todo si te piden el de hacienda, no quiero saber nada con hacienda porque ese me va a embargar, si tengo una vaca, me la va a quitar, es la noción que tiene la gente aunque no es así, no es así, pero por ejemplo ahorita te dan el papelito y en todo

el papel dice, que tienes que llevar el RFC, treinta y dos d, y lo primero que dice la gente, y eso con que se come, como lo voy a hacer, es muy fácil, es muy fácil pero toda, toda la información la gente no la quiere aunque la tenga no la quiere porque a hacienda le tienen miedo, pero ahorita todo el apoyo que te da el gobierno va relacionado con el RFC, todo y luego ahorita te están pidiendo un registro que como, como dices en la bolsa ahí cuando te registras, en Yécora, tenemos que decir, no estamos registrando en Sagarpa, y te graban la voz y te toman la foto y te toman las huellas, así es que cualquier ganadero por ejemplo uno que nunca va a la cabecera, ¿a tía María que dijo ella?, dijo voy a mandar el papel y allá me lo van a hacer, no necesito ir yo, fíjate, lo que es la gente el no pensar en eso.

10. ¿Pero si identifican beneficios de utilizar los apoyos?

Si, si hay muchos, de hecho como le digo eso del proyecto piex a ellos les trajo mucho beneficios porque el gobierno volteó a ver que ahí estaban, del otro modo hubieran subido nomás a Yécora como originalmente se hacía y ellos ni vieran alcanzado nada

Pues que ¿principalmente que actividades apoyan? ¿y por cuánto tiempo se otorgan?

Ahorita están haciendo lo de la recría que ese ya tiene como cinco años que inició antes no estaba, está la recría está para que compres el toro, está para maquinaria y equipo nomás que te dan, por ejemplo si el tractor te cuesta cuatrocientos, te dan ciento cincuenta ahora, de donde va a agarrar el productor para comprar un tractor por ejemplo y es individual, cada productor lo puede solicitar al igual que si fuera la organización o el productor

11. ¿Considera que existe una buena comunicación entre el sector ganadero y el gobierno?

Sí

12. ¿Algún ejemplo, porque?

Si porque por ejemplo nosotros aquí tenemos relación con el delegado de la Sagarhpa y siempre le estamos gritando oiga allá hace falta que manden al del distrito por ejemplo este registro que tiene que subir a Yécora, estamos pidiendo que lo baje a las comunidades porque nomas de ahí de la quema a Yécora son como seiscientos pesos los que tienes que pagar un carro para que te lleve y te traiga

13. ¿Sería conveniente alguna modificación en los apoyos? Si es así ¿De qué manera?

Pues a mí me gustaría que por ejemplo al productor se le diera más acceso que en lugar de que fuera por decir, en lo de maquinaria y equipo que fuera con el noventa diez u ochenta el gobierno y veinte el productor; en las zonas donde más se necesita, no estoy hablando de todas las zonas por ejemplo en la que a mí me toca y no para todos porque no son todos los necesitados hay algunos que sí y hay algunos no

14. ¿Es necesario cambiar las estrategias para recibir apoyos?

Si, pues como le digo eso por ejemplo del pollo del que para sembrar el cultivo que necesitan como la lechuga, el tomate no lo mandan que porque no sirve la carretera esa es la excusa y nosotros decimos, pues cuando fueron o cuando vayan que nos inviten y nosotros los llevamos



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



José Carlos Molina

Compra/venta de ganado

Exportador

1. ¿Cuál es su perspectiva acerca de las exportaciones de ganado/carne sonorense?

Se benefician por la situación geográfica y sanitaria, Estados Unidos es la mayor alternativa. Aunque no es sano depender de un solo mercado

2. ¿Cuál es el principal mercado de destino para exportación de ganado/carne?
¿Considera que existen otras alternativas/mercados que los ganaderos deben explorar?
¿Cuáles?

Parte del ganado de pastoreo va a California, principalmente el de calidad ½ a engorda. El 1 para grandes engordas de la parte norte y central de Estados Unidos (Colorado, Kansas, Texas y Nuevo México) el 2 va a California. Si existen otras opciones, como lo es la engorda de ganado y envío a consumo nacional

3. ¿Cuentan con mecanismos para medir las exportaciones de Sonora y su impacto en la economía estatal?

Sí, diariamente se tiene un recuento de las cabezas exportadas y precios estimados

4. ¿Qué aporte tienen los actores de la cadena de exportación?

Ganadero/productor, intermediarios en el primer eslabón de la cadena, las cuestiones sanitarias están a cargo del gobierno (Sagarpa), permisos la Unión Ganadera como gestor y prestador de servicios, los fleteros, médicos veterinarios en la frontera, compañías aseguradoras en intermediarios-compradores en Estados Unidos

5. ¿Existen análisis que demuestren la importancia del sector exportador de ganado/carne de bovino?

Sí, el impacto de exportación

6. ¿Considera que a partir de la entrada en vigor del TLCAN se modificó la situación de los ganaderos? ¿Cómo?

Sí, en la facilidad de los trámites de exportación

7. ¿Cree que el TLCAN ha contribuido o influido en la exportación del ganado/carne? ¿De qué manera?

De igual manera, en los trámites de exportación

8. ¿Cómo se organizan y cuál es el papel de los productores, intermediarios y el gobierno en el proceso de exportación?

Los productores se organizan, venden su ganado a intermediarios y el gobierno es el que se encarga de las cuestiones sanitarias



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Jesús Ancheta

Área de comercialización de la Unión Ganadera

Trámites de exportación de ganado

1. ¿Cuál es el contexto de las exportaciones de ganado/carne en Sonora?

La exportación de ganado que realizan los productores sonorenses se ha hecho desde que yo me acuerdo de mi abuelo, siempre ha sido una actividad, bueno más fácil, la ganadería del estado de Sonora en sí, está diseñada para exportar, ¿por qué está diseñada para exportar? Porque nuestra producción está orientada a satisfacer al consumidor americano que busca un ganado con ciertas características necesarias para producir la carne del consumidor internacional demanda, caso específico buscan un tipo de animal que dé un tamaño de canal, a que te de un rendimiento, que dé conversiones que le permitan que la engorda sea rentable, eso eso.. es la ganadería, eso es la exportación.

2. ¿Cómo se realizan las exportaciones de ganado/carne en Sonora?

Ahora, como se realiza la exportación, gracias, se realiza gracias a que el estado de Sonora tiene el estatus sanitario más alto del país y siempre ha sido una prioridad de la Unión Ganadera tener un estatus sanitario que le permita exportar, su producción principalmente machos y eventualmente también hembras castradas, eso es la exportación del estado de Sonora, es una, es una, actividad primaria, pero que el mercado internacional premia al ganadero y el mercado nacional no premia la calidad genética que se produce en el estado de Sonora, por eso muchas veces, vas, van a oír que no dan un valor agregado, que no engordamos porque la industria engordadora sonorenses y nacional no puede pagar los precios que nos paga el, engordador o el consumidor norteamericano, el día que el mercado nacional tanto consumidor final como los intermediarios premien, la calidad genética del ganado sonorenses.. este... ese día el ganado sonorenses se va a quedar para consumo nacional, mientras tanto, el ganado se va a seguir exportando, entonces si nosotros dejáramos nuestros machos para consumo nacional dejaríamos de

recibir entre cinco mil y seis mil pesos por cabeza, esa es la diferencia de exportar y no creo que nadie esté dispuesto a subsidiar a un engordador para que él gane, lo que nosotros vamos a dejar de ganar entonces esa es la situación real de la ganadería del estado de Sonora, porque somos un estado exportador sino un estado que agregue valor que mucha gente critica, que no lo hacemos, se hace cuando es factible y no se hace cuando no es y la prueba es que, que la industria engordadora ha decrecido en los últimos años ya no es lo, ni sombra de lo que era, porque no encuentra en el estado de Sonora, este no encuentra, la materia prima de la calidad que ellos quieren al precio que ellos quieren por eso, el ganado de exportación va y seguirá siendo una actividad primaria pero más redituable que participar en la actividad de valor agregado o de como proveedores y como de ese mercado y nos llevamos los beneficios de un mejor precio, por eso, esa es la situación por la que a veces se oye decir que seguimos produciendo materia prima, así es, producimos materia prima para un mercado que paga por esa materia prima, alguien lo tiene que hacer y en este caso pues somos nosotros pero eso no quiere decir que el ganadero sonoreño no le guste participar en otras, de hecho se ha participado en otras, en otras, estas, en otros proyectos y no ¿Y cómo le salieron esos proyectos? y no, han prosperado, la industria engordadora del estado de Sonora, actualmente a niveles que no es, solamente es proveedora del doce al quince por ciento de la carne que consume el estado, una de las razones por las cuales ha sido es que esta, los costos de engorda son más altos que en los Estados Unidos y no puede y el mercado es un mercado muy diferente. El mercado mexicano no sé si te has dado cuenta, tú con tus estudios, el mercado mexicano es sensible a precio y no sensible a calidad entonces si el mercado mexicano no paga la calidad que se produce con el ganado de nosotros por lo tanto ese ganado se va como te comentaba al mercado de Estados Unidos.

3. ¿Conoce los programas o apoyos a ganaderos?

Hay muchos programas diferentes y en diferentes momentos, todos han sido buenos, hay un programa de mejoramiento genético, programas de inversión, programas de mejoramiento de pastizales, hay muchos programas y todos ellos buenos, este hay programas que trascienden sexenios, hay programas que son de sexenales, entonces todos traen beneficios a los ganaderos eso no cabe duda que así es.

4. ¿Y están enfocados a cualquier tipo de ganaderos o hay algunos?

A todo tipo de ganaderos el que quiera invertirle a ese está enfocado, al que quiera participar, muchas veces los programas no llegan al ganadero porque el ganadero es muy apático, en lugar de meterle ganas de estar ahí, el creé que, más fácil, hay que, hay que, pero siempre hay y a todo mundo le llegan al que realmente quiere le llega. Por supuesto hay programas muchas veces que están más más dirigidos por la autoridades de la forma de cómo se van a llevar a cabo y les hacen un poquito más difícil y muchos ganaderos prefieren este participar que andar batallando, entonces. También hay, nos hemos dado cuenta que hay en algunos casos el problema lo genera la falta de documentación correcta, muchas veces los padres mueren intestados y, los hijos no regularizan la propiedad, entonces los apoyos muchas veces exigen que avala la propiedad. Un orden, muchas veces el ganadero no cumple con eso entonces por eso, este, se quedan fuera de recibir sus apoyos y realmente hay buenos apoyos, pero en general si hay apoyos.

5. ¿Cómo es el trabajo de la Unión Ganadera?

La Unión Ganadera no comercializa, la Unión Ganadera apoya al ganadero a realizar su actividad, nosotros tenemos un sistema de comercialización, en este caso es la subasta, es la que más resultados nos ha dado desde que lo iniciamos hace 21 años es un proyecto donde el ganadero asiste con su ganado, la Unión realiza la subasta, tenemos subastas los martes y los jueves, este en ella el ganado tienen que venir con las implementaciones, con el etiquetado del herrado, llenar todos los requisitos para participar en la subasta y ya que participan este, la gran ventaja de la subasta es que el ganadero este, puede aspirar a los precios de una animal al mismo precio que una persona que trae 100 animales, es un mercado que premia, que premia, la calidad genética y por lo tanto motiva al ganadero a mejorar su ganado entonces es un sistema donde la Unión es el intermediario entre el comprador y el vendedor garantizando siempre el pago del ganado. Anteriormente hace veinte años atrás los precios del ganado lo ponían los compradores, hoy los precios del ganado los pone la subasta en base a un reporte que se genera cada martes y jueves de las ventas que se llevan a cabo aquí entonces eso nos da, eso nos permite ser, en publicar un reporte de mercado imparcial basándonos en los precios que se pagaron en la subasta eso ayuda mucho al ganadero para tomar decisiones en lo que es la venta de ganado entonces, tu puedes venir a participar aquí a la subasta físicamente o usar ese reporte de mercado para calcular los gastos que tú tendrías en asistir que es la comisión del dos y medio más

los gastos de transporte más los gastos de cancelación y expedición de guías, alimentación y merma y tú sacas pues a mí me cuesta tanto y si aquí me pagan tanto por lo tanto es lo mismo que asistir a la subasta entonces el ganadero puede decidir asistir a la subasta o puede, este vender en su centro de producción tomando como base esos a.. valores los costos que incurría al momento de acudir a la subasta principalmente aquí en Hermosillo. Les decimos que es más preferible que vengan porque muchas veces nosotros tendemos mal apreciar la calidad genética que tenemos y el producto que tenemos y por lo general el comprador de ganado anda comprando ganado por fuera, pues se quiere ganar una buena comisión y quiere pagar todos sus gastos de ir y venir entonces esos los pagarían ellos y de esta forma no, en un lugar sentado el comprador que está comprando el producto que él quiere, ahora el comprador por lo general nuestros productores cuando salen a venta salen con ganado de diferente tamaño sexo, condición corporal y toda una serie de cosas, entonces aquí en la subasta le contamos en ganado de acuerdo a esos parámetros que son, sexo del animal, macho o hembra, peso del animal entre diferentes rangos de peso, calidad genética también unos, unos y medios y doses hasta cebúces entonces nosotros hacemos la labor de corte y de selección de ganado, últimamente también hemos considerado como un punto para corte el color del ganado porque hay una tendencia principalmente en las hembras a tener un mayor precio por hembra de color rojo entonces este, es un gusto de la gente que ya tiene algunos años siendo premiado el ganado colorado antes era el ganado blanco ahorita es el ganado rojo el que esta predominando en el gusto de la gente entonces eso es lo que hace la subasta con el ganadero presentar el ganado de acuerdo a esos cuatro parámetros o cinco si consideramos el color como un parámetro y eso le va a dar valor entonces cada comprador está en la subasta sentado en un ring ahí en la subasta va a adquirir el ganado que él anda buscando no la revoltura que encontraría en un rancho, entonces eso es lo que hace la diferencia.

6. ¿Cómo es la actitud de los ganaderos a la hora de solicitar apoyos?

No en todos, en ciertos sectores no más a veces hay mucha apatía porque no quieren batallar en juntar la documentación o no la tienen lista o ellos quieren las cosas fáciles entonces muchas veces hay esa, esa, si apatía o ganas de no hacer la tramitología que se necesita hacer o presentar la documentación o no la tienen completa entonces muchas

veces se quedan fuera de esos problemas por no tener la documentación completa no, para hacer eso no, eso es lo que pasa, pero ya son situaciones muy específicas y más que nada son culturales, no es más que otra cosa, la falta de hacer las cosas no.

7. Respecto a las personas que exportan ¿son el la mayoría empresas?

Hay de todo, hay productores, acopiadores, empresas, podemos llamarle a las empresas SA Y CV sí, hay empresas, pero la mayoría de ellos son particulares o acopiadoras como causantes físicos, pocas personas en el segmento actividad honorables pero si hay, predomina la persona física como exportador.

8. En su opinión ¿Si existe el apoyo por parte del gobierno?

Sí, si hay apoyo del gobierno, muchas veces no en su tiempo, no como uno quisiera pero si hay apoyos, a veces más a veces menos, pero siempre ha estado el gobierno pendiente de la actividad y más que todo la gestión que hace la misma Unión para con el gobierno para buscar esos beneficios si los hay.

9. ¿Cuál cree que es la percepción de los ganaderos ante nuevos mercados de exportación?

Es que no hay, cuando hablamos de ganado en pie no hay muchos mercados, tu único mercado es Estados Unidos porque hay que entenderlo no porque seamos malinchistas y no hayan otros mercados el mercado más grande del mundo de la carne, está cruzando la frontera el mercado más, que paga mejor la carne está cruzando la frontera, el mercado que está a menor costo de tenerlo ahí, es cruzando la frontera, sabemos que en el mundo hay muchos mercados pero todo, Uruguay, Argentina, Australia, Nueva Zelanda, todos quieren asistir a ese mercado porque no aprovechar nosotros que estamos a la vuelta de la esquina, no es por apatía, por dejadez o por flojera o por falta de creatividad no es eso, aquí está la facilidad, cruzas en barcas, pones en frontera dispensoras, cruzas y ya estas con tu dinero en dólares, el mercado, otros mercado que haya son mercados de mucho volumen de integración que el mercado nacional no puede asistir porque no tenemos la capacidad ni la integración ni el tamaño para poner la integración de mercado.

10. En su opinión ¿Es conveniente seguir tan especializados al mercado estadounidense?

Sí, el mercado de Estados Unidos para un estado como Sonora que está a la vuelta de la esquina que fregados andamos buscando, bueno cuando se venga el momento pues sí hay

que buscarle pero ahorita y lo ha sido por muchos años y le han buscado por muchos años y han participado y entran y salen y ninguna ha sido continua, en cambio la industria del puerco es una industria de volumen, grande que si exporta mucho y constantemente en buenos y malos momentos no, porque es una industria mucho más integrada, tanto... también hay que entender que la ganadería, ¿cuál es tu nombre, disculpa? René Armenta, René la ganadería es una actividad pulverizada la hacemos muchos pequeños productores, el puerco no, la producción de uva tampoco, la hacen muchos grandes productores en el caso de nosotros, aquí la ganadería está hecha ¿qué me preguntaste? lo de especializarme en la exportación a Estados Unidos. La exportación a Estados Unidos, sí es natural, es una actividad natural, es una actividad en la cual se ha trabajado durante muchos años, es una actividad que nos ha dejado, este en muchos años muy buen sabor de boca, los han hecho nuestros padres, lo hemos hecho nosotros este entonces no es una actividad que somos ajenos a ella, la conocemos muy bien, cumplimos con todos los requisitos sanitarios para hacerla eso es en lo que más se trabaja en el estado y el ganadero está muy consciente de que tenemos que cuidar esa sanidad porque ese es la, lo que nos permite exportar no nomás a Estados Unidos, en cualquier momento como te decía, se viene otra situación, una ventana diferente y podemos exportar como se exportó Turquía y a otros países no, entonces gracias a ese estatus sanitario podemos movernos a donde no, nosotros queramos entonces la, el estatus sanitario es clave para la industria sonoreense en lo que es producción animal y me refiero tanto a res como puerco y aves y todo, la sanidad es una gran ventaja que tiene esta industria ganadera, este para poder participar. No deja de ser cualquier opción ustedes jóvenes que están tan bien preparados ir volteando no, pero la ventaja que tienes aquí es el reconocimiento a la sanidad, el reconocimiento, a la calidad y es reconocido y es premiado con buenos precios y demanda entonces este creo que, tenemos todo para seguirlo haciendo para que te des una idea, ahí está la exportación de 1970 a la fecha si te darás cuenta, ha ido incrementándose año con año, año con año y que te dice, esto que esta acá son hembras, total de machos exportados, las hembras, entonces este da un gran total que se suman las dos, entonces la hembra, por lo general se quedaba para la engorda nacional y últimamente con los precios que nos están pagando los americanos se ha motivado para que se exporten también, si ves tendencias hacia arriba y hacia abajo en la hembra principalmente son generadas por

los precios que motivan a exportar o motivan a vender a mercado nacional, si te fijas en el siglo 2011-2012, fue un año de sequía muy malo para nosotros y para los gringos y nuestra hembra se fue casi cien mil, fíjate se dobló de una manera que la exportación de hembra y eso fue motivado por el precio que se pagó por ella , entonces, este año si te fijas vamos mucho más abajo, estamos hablando que el ciclo apenas está comenzando, el ciclo ganadero René es de Septiembre a Agosto, comenzamos en Septiembre de este año, septiembre del 2015 y se va a cerrar este dato va a septiembre a agosto de 2016, vamos de septiembre a agosto del siguiente año, son doce meses, pero así comenzamos, septiembre y terminamos en agosto el día último de agosto por eso te resalto el asterisco aquí que es lo que va del año al día 26 de noviembre entonces pero.. aquí tienes un dato estadístico de todo lo que ahora si te fijas a partir, y eso marcó la pauta, la pauta que cambió la ganadería del estado de Sonora y de los estados norteños antes de 1988, antes de eso para poder exportar, había cuotas de exportación el gobierno mexicano decía, Sonora puede exportar cien mil cabezas y teníamos capacidad para exportar doscientas mil entonces era un broncón de la fregada gracias a eso a partir del 88, se quitaron las cuotas de exportación y la exportación quedó libre podemos exportar lo que nosotros queramos y cuando nosotros queramos antes no, era totalmente una serie de rodeos el poder exportar, era difícil a partir de 1988 cambió todo y podemos exportar sin cuotas de exportación, algo más mijo. Esto que estoy haciendo en este momento, es un programa de apoyo, es un programa de apoyo de sementales para el ganadero en donde lo apoyan en la compra de un toro de registro para mejorar su ganadería entonces, este aquí tienes el caso de un apoyo, el ganadero debe entregar cierta documentación, que es lo que te digo que a veces muchas veces la gente por apática no lo hace, porque hay que hacer la documentación, hacer las cosas bien y, muchas veces dicen, a mejor no, que flojera o es pura trampa, es pura tramitología, y no lo quieren hacer, entonces apoyos si hay lo que muchas veces la forma como tú lo quieres hacer, ahora muchos apoyos y que bueno que así sea, son en base a inversión, tú ponle tanto y yo le pongo tanto, antes era otra forma eran al cien por ciento, ahora no, tú haces algo, por ejemplo un toro, tú pones treinta y yo te pongo quince entonces es como se manejan estas cosas.

11. ¿Y qué tipo de documentación se requiere?

Al que viene, aquí hay gente de todo el estado, una venta que hizo Patrocipes aquí, a muy buen precio, Patrocipes por ejemplo es el rancho de Unión Ganadera donde produce muy buen ganado, de muy buen genética y es un regulador de precios también este.. todo mundo quiere vender más caro, Patrocipes les vende más barato y con apoyo entonces se hizo una venta hace quince días y estos son los expedientes ya que los voy a pasar entonces a firma, ya los paso firmados para que vayan tramitando los cheques y pagarle al ganadero, que tramite su cheque no, que me entregó, que me firmó la hoja de solicitud del apoyo, me firmó el recibo que le voy a pagar quince mil pesos, me dio su información del siniga, me dio su IFE, copia de la factura, copia de la guía, copia del registro del toro, entonces todo este tipo de cosas tienen que irte cuadrando, entonces si hay apoyos, pero hay formatos que se tienen que hacer para probar que el apoyo llegó a René o llegó a Jesús, le debemos demostrar a la autoridad que el dinero se está haciendo, se está aplicando en beneficio del productor con toda esta documentación de que el ganadero debe firmar y el viene y escoge su toro y todo no, entonces yo no sé qué más quieren si ya lo tienen listo, me entiendes entonces, muchas veces se enojan porque, por ejemplo este se va a enojar porque lo rechacé porque la guía no está correcta como debe de venir, tiene que corresponder todo como está aquí en la documentación para poder darle trámite al cheque no, esto lo hace Unión Ganadera con dinero del gobierno del estado, el gobierno nos da el dinero y este nosotros hacemos el proyecto, verificamos que sean ganaderos, verificamos que la información sea la que debe de ser y la vas llenando para que todo vaya saliendo ahora a nivel aa, este.. y así como este hay otros apoyos no, de diferente, con diferentes esquemas, diferente documentación para siembras y mejoramiento de infraestructura pues todo ese tipo de cosas que ayudan a hacer al ganadero más productivo ahora, el ganadero si algo tiene que hacer el ganadero es aumentar la producción, con todo esto que estamos haciendo y que se esté pidiendo, es obligación del ganadero aumentar la producción de su rancho entonces este, la subasta como te digo, es un sistema de comercialización que ha motivado al ganadero a mejorar genéticamente, porque ha visto que antes no pasaba que el ganado bueno se paga mejor, que el ganado bueno, siempre tiene mercado, que el ganado bueno, siempre va a obtener una mayor rentabilidad, que cuesta lo mismo producir un becerro malo que un becerro bueno, ¿Por

qué? Porque los costos de producción son los mismos el cerco, el alambre, la gasolina todo te cuesta igual entonces este.

Muchas gracias por su tiempo



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Noé Navarro

Compra/venta de ganado

Exportador

1. ¿Cuál es su perspectiva acerca de las exportaciones de ganado/carne sonorense?

Es buena calidad, los gringos son los que ayudaron a que el ganado sea de buena calidad cuanto introdujeron el ganado hereford en el estado

2. ¿Cuál es el principal mercado de destino para exportación de ganado/carne?

¿Considera que existen otras alternativas/mercados que los ganaderos deben explorar?

¿Cuáles?

Pues los Estados Unidos. Mira, es muy difícil, enviar ganado a otros países porque es muy costoso y hay muchas probabilidades de que el ganado, este, se muera.

3. ¿Cuentan con mecanismos para medir las exportaciones de Sonora y su impacto en la economía estatal?

Si, la Unión Ganadera se encarga de eso

4. ¿Qué aporte tienen los actores de la cadena de exportación?

Pues los ganaderos son los que producen, se lo venden al intermediario directamente o por la Unión Ganadera y se lo llevan a la frontera para venderlo a los estadounidenses que los venden a los grandes engordadores

5. ¿Existen análisis que demuestren la importancia del sector exportador de ganado/carne de bovino?

No sabría decirte

6. ¿Considera que a partir de la entrada en vigor del TLCAN se modificó la situación de los ganaderos? ¿Cómo?

Pues yo creo que sí, porque pues los aranceles bajaron y ha sido más fácil exportar

7. ¿Cree que el TLCAN ha contribuido o influido en la exportación del ganado/carne? ¿De qué manera?

Pues en cosas que te comenté de aranceles y cuotas

8. ¿Cómo se organizan y cuál es el papel de los productores, intermediarios y el gobierno en el proceso de exportación?

Pues se organizan con ayuda de las asociaciones ganaderas locales, que son los que hacen las juntas



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Daniel Acosta

Presidente de la Asociación Ganadera Local de Comuripa

Atención a ganaderos

1. ¿Podría hablarme de las exportaciones de ganado/carne en Sonora?

Nosotros no exportamos ganado, queremos hacerlo pero no hemos contado con el apoyo para poder hacerlo. Como es una región que no mucha gente conoce, se ha tenido problemas a la hora de querer implementar nuevos mecanismos

2. ¿Podría hablarme del papel del gobierno, productores, intermediarios y de los procesos de exportación?

Bueno, el gobierno es el que da apoyo, en nuestro caso si nos ha ayudado a mejorar algunas cosas como producción e infraestructura, pero aún faltan más apoyos. Los productores son pocos, pero hacen la ganadería rural para mantener a sus familias

3. ¿Cuál es el papel que desempeñan ustedes como asociación?

Yo y mi hermano somos los que estamos a cargo de la asociación yo me he reelegido 3 veces como presidente porque hemos buscado aportar algo a la comunidad. Nosotros venimos a las asambleas y hacemos todos los trámites para los ganaderos.

4. ¿Desde cuándo se empieza a involucrar?

Pues ya tenemos bastantes años con esta actividad en el pueblo

5. ¿Cómo contribuyen ustedes como organización para fomentar esas relaciones, que existen entre los actores de la cadena de exportación?

Fomentando capacitaciones a los productores y organizándolos para que mejoren sus procesos. Como te comentaba aún no exportamos y no tenemos mucho conocimiento de las actividades propias de esta exportación.

6. ¿Observa debilidades en este proceso? ¿O cosas por mejorar?

Tal vez existan oportunidades en una mayor organización de los productores para mejorar los precios que se pagan por los compradores o las prácticas que estos realizan

7. ¿Cómo influye el gobierno en los procesos de exportación?

El gobierno ayuda con apoyos para mejorar los ranchos, desde la maquinaria, hasta potreros, cercas y pozos. Creo que con estas medidas, los ganaderos pudieran ser más competitivos en la producción y ofertar mejores animales

8. ¿Los ganaderos conocen los apoyos?

Si los conocen, no todos los aplican porque no tienen recursos, pero se trata que todos apliquen, la documentación es un problema que hemos notado, porque muchos no tienen ni siquiera su acta de nacimiento, lo que entorpece los trámites

De mi parte sería todo. Gracias por su tiempo



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA



Miguel Coronado

Compra/venta de ganado

Exportador

1. ¿Cuál es su perspectiva acerca de las exportaciones de ganado/carne sonorense?

Ahorita por los precios si es bueno exportarlo, aparte siempre el ganado de Sonora ha sido reconocido porque está libre de brucelosis el estado

2. ¿Cuál es el principal mercado de destino para exportación de ganado/carne?

¿Considera que existen otras alternativas/mercados que los ganaderos deben explorar?

¿Cuáles?

Tienes a Estados Unidos muy cerca, la ruta es esa, no hay más. Buscar otros mercados es muy difícil. Mejor hay que esperarse a ver que dice Trump

3. ¿Cuentan con mecanismos para medir las exportaciones de Sonora y su impacto en la economía estatal?

Supongo que sí. Pero no estoy muy enterado cuales son

4. ¿Qué aporte tienen los actores de la cadena de exportación?

Pues productores son los que venden sus becerros y pues algunos lo hacen ellos solos juntándose dos o tres más para exportar las trailas. Si no pueden se quedan los intermediarios con esas ventas y ellos lo revenden, son los que más ganan y las grandes empresas

5. ¿Existen análisis que demuestren la importancia del sector exportador de ganado/carne de bovino?

Creo que si hay, pero no los conozco mucho

6. ¿Considera que a partir de la entrada en vigor del TLCAN se modificó la situación de los ganaderos? ¿Cómo?

No estoy muy enterado de las partidas del TLCAN, pero pues algo bueno debió haber generado

7. ¿Cree que el TLCAN ha contribuido o influido en la exportación del ganado/carne? ¿De qué manera?

Sí, a trámites más fáciles

8. ¿Cómo se organizan y cuál es el papel de los productores, intermediarios y el gobierno en el proceso de exportación?

Pues se organizan dos o tres para venderlos ellos mismos. El gobierno apoya pero para mejorar los hatos nada más