

2000

00861
5

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA



DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

EXPORTACIONES HORTOFRUTÍCOLAS DE MÉXICO A LOS ESTADOS UNIDOS.

LOS CASOS DEL CHILE BELL, ESPÁRRAGO, SANDÍA Y MANGO.

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

MAESTRA EN ECONOMÍA

PRESENTA

MARÍA DE JESÚS MESTIZA ROJAS

ASESOR: DR. ROBERTO ESCALANTE SEMERENA

MÉXICO, D.F. OCTUBRE DEL 2000

284735

MESTIZA ROJAS, MA. DE JESUS



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

| Indice | Página |
|---|--------|
| Indice de cuadros | 2 |
| Introducción | 3 |
| | 4 |
| I. Algunos aspectos de la regulación del comercio agrícola mundial dentro de la Organización Mundial de Comercio | |
| 1.1 Antecedentes teóricos del libre comercio agrícola y su estado actual | 8 |
| 1.2 La OMC y el comercio regulado en la agricultura | 17 |
| 1.3 La Ronda de Uruguay y las consecuencias para el mercado agrícola mundial | 20 |
| II. Reglamentaciones del comercio hortofrutícola entre México y Estados Unidos en el marco del TLCAN | |
| 2.1 El comercio agrícola mundial de frutas y verduras | 25 |
| 2.2 Algunas características del comercio agrícola México-Estados Unidos | 27 |
| 2.3 Elementos determinantes del comercio hortofrutícola entre México y Estados Unidos | 30 |
| 2.4 Evaluación de los efectos de la implementación del TLCAN para México en el comercio hortofrutícola | 34 |
| 2.5 Situación general del subsector de exportación de frutas y verduras en México a partir de la firma del TLCAN | 36 |
| III. El sector exportador de frutas y hortalizas en México | |
| 3.1 Impacto de las exportaciones hortofrutícolas mexicanas hacia Estados Unidos sobre sus niveles de oferta | 39 |
| 3.2 Características del mercado de frutas y hortalizas en México | 43 |
| IV. Problemática reciente de las exportaciones agrícolas mexicanas hacia Estados Unidos | |
| 4.1 Factores determinantes de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos | 47 |
| 4.2 Problemática reciente: los costos de transacción en la exportación | 57 |
| 4.3 Los costos de transacción y las exportaciones mexicanas de Chile Bell, Espárrago, Sandía y Mango hacia Estados Unidos | 60 |
| Conclusiones | 84 |
| Bibliografía | 90 |
| Anexo | 94 |

| | Página |
|--|--------|
| Indice de cuadros | |
| Cuadros de texto | |
| 1. Principales cultivos en el comercio hortofrutícola mundial | 26 |
| 2. México. Principales características de las zonas horticolas de exportación | 45 |
| 3. México. Participación de hortalizas seleccionadas en el total del volúmen exportado a Estados Unidos, 1990-1995 | 46 |
| 4. México. Exportaciones agropecuarias hacia Estados Unidos. 1980-1996. Porcentajes | 49 |
| 5. Tasas de imposición de aranceles y periodos de desgravación resultado del TLCAN para cultivos seleccionados | 62 |
| 6. México. Exportaciones de cultivos seleccionados hacia Estados Unidos 1970-1997. Porcentajes respecto al total exportado a todo el mundo | 68 |
| 7. Estados Unidos. Importaciones de espárrago fresco según país de origen 1989-1996. Porcentaje del total importado según origen. | 72 |
| 8. México. Destino de las exportaciones de mango 1990-1998. Porcentaje respecto al total exportado | 80 |
| Cuadros del anexo | |
| 1. Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Chile Bell. 1973-1997 | 97 |
| 2. Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Espárrago. 1973-1997 | 98 |
| 3. Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Sandía. 1973-1997 | 99 |
| 4. Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Mango. 1973-1997 | 100 |

Introducción

Los grandes acuerdos entre naciones han transitado por diversos patrones de especialización de la producción agrícola; la división entre países exportadores e importadores de alimentos en función de sus niveles de desarrollo ha sido superada en parte por el desarrollo tecnológico aplicado a la agricultura, y en parte por el manejo de la política comercial para el sector. Las diferencias que aún persisten y que han retrasado la liberalización del comercio agrícola mundial reflejan los objetivos de las políticas de fomento y protección de los subsectores agrícolas, en sus países correspondientes, de escasa ventaja comparativa o muy alta. En estos momentos, la economía agrícola mundial todavía discute la resolución de dichas trabas al comercio; sin embargo, el grueso de las naciones ha adoptado sus "nuevos" patrones de especialización a pesar de la falta de definición en temas importantes como el nivel de subsidios a los productores agrícolas, el uso de semillas transgénicas y las barreras fitosanitarias.

Este proceso de definición tiene dos características principales:

1. La centralización en la toma de decisiones.

Como en todos los ámbitos de la economía mundial, la toma de decisiones está a cargo de un país, Estados Unidos, y un bloque regional, la Unión Europea. En la definición de sus respectivos niveles de protección a sus sectores agrícolas está la solución de las controversias del comercio agrícola mundial; por tanto, el papel que el resto de los países juega en este escenario es pasivo. La toma de decisiones acerca del desarrollo de la agricultura del resto de países está determinada por las necesidades alimenticias de las grandes potencias. La expresión inmediata de estas acciones en los países en desarrollo es la concentración de los incentivos para el mejoramiento de las condiciones de producción

de la agricultura de exportación en detrimento de la producción dirigida al abasto local como objetivo central de las políticas de desarrollo agrícola.

2. La generalización del uso de medidas que entorpecen el intercambio comercial.

A pesar del avance en las medidas regulatorias, otras formas de protección de la producción agrícola de cada país han proliferado al margen de la legalidad. La llamada “arancelización de las medidas no arancelarias” es un ejemplo de este fenómeno de ahí que las políticas de desarrollo agrícola de la mayoría de las naciones desarrolladas estén orientadas a conservar nichos de producción en los cuales predomina la calidad. Esta situación limita las exportaciones de los países en desarrollo. Contradictoriamente a pesar de los procesos de apertura comercial y la formación de bloques comerciales, la ventajas comparativa por dotación de factores naturales está restringida por el lento acceso al cambio tecnológico¹. Además, la circulación de las exportaciones sigue siendo limitada por estas barreras no arancelarias.

De estos rasgos característicos, es el segundo el que ha generado el retraso en la liberalización del comercio, que aunado a otros problemas de reciente inclusión en la agenda de negociaciones como la producción y comercialización de organismos genéticamente modificados, la protección al medio ambiente y el rechazo social a la regulación comercial (recientemente evidenciada en la fracasada Ronda del Milenio en Seattle), dejan de ver que las ventanas de exportación para los productos agrícolas actualmente dependen en buena medida de este tipo de barreras no arancelarias.

¹ Es decir, el clima, las variedades nativas y los patrones de consumo ya no representan una limitante de la ventaja comparativa. La tecnología ha logrado modificar la producción agrícola regional, de tal forma, que las barreras a la producción que la dotación geográfica de factores designaba a cada economía puede ahora superarse.

En el marco señalado, esta tesis de Maestría aborda los principales problemas enfrentados por casos concretos de exportación de México hacia Estados Unidos de cultivos en fresco que sufren primero de la aplicación de barreras no arancelarias y segundo, de limitantes en la producción interna ligadas, en su mayoría, a la falta de financiamiento o a la diversificación de éstos y en algunos casos a una comercialización ineficiente.

La hipótesis a comprobar es que la institucionalización formal del libre comercio agrícola entre México y Estados Unidos por medio de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, para el subsector exportador de frutas y hortalizas, no redujo del todo los obstáculos para la comercialización de cultivos en fresco exportados desde México hacia Estados Unidos.

Para comprobarla se usará el concepto de costos de transacción asociados a la existencia de una estructura de libre comercio regulado a nivel mundial en donde las ventajas comparativas por dotación de factores naturales no son la única vía por medio de la cual se determinan los patrones de especialización de los países participantes del comercio de productos agrícolas en general. Mediante un análisis econométrico, se estima el peso que los costos de transacción representan en el proceso de exportación de México hacia Estados Unidos durante el periodo 1970-1997. Los resultados obtenidos de las regresiones aplicadas a los cuatro cultivos seleccionados permitirán concluir que: la institucionalización del intercambio comercial México-Estados Unidos por medio de la firma del TLCAN en 1994 no modificó sustancialmente los costos de transacción a los que los exportadores mexicanos se enfrentaban antes de la firma de éste; se observa que la eliminación de las barreras comerciales entre ambos países no disminuyó el peso que los

costos de transacción por comercialización enfrentaron los exportadores mexicanos durante el periodo estudiado.

Se introduce también al análisis los problemas de financiamiento interno, la eficiencia de la institucionalidad en torno al seguimiento de las reglas de comercio entre México y Estados Unidos y la importancia de la organización de la comercialización tanto en México como en EE.UU.

La tesis se organiza de la siguiente manera. La primera parte se refiere a las condiciones generales del comercio agrícola mundial y los mecanismos por los cuales la Organización Mundial de Comercio (OMC) ha regulado el intercambio entre países. La segunda es una revisión de los objetivos de la política comercial norteamericana para el sector y sus efectos en la política de exportación de los cultivos mexicanos. En la tercera apoyada en el procesamiento de la información estadística correspondiente a cada cultivo se caracterizan algunos casos del sector hortofrutícola en México y el desarrollo de sus exportaciones a Estados Unidos haciendo énfasis en la economía política del subsector exportador agrícola. La cuarta parte contiene un análisis econométrico para evidenciar la problemática en los cultivos de exportación motivo de la tesis, se reflejan en las regresiones aplicadas el peso que los costos de transacción ocupan en el proceso de exportación desde México hacia Estados Unidos.

Por último, esta tesis representa la conclusión de los estudios de maestría realizados en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México gracias al apoyo recibido como becaria del CONACYT.

I. Algunos aspectos de la regulación del comercio agrícola mundial dentro de la Organización Mundial de Comercio.

1.1 Antecedentes teóricos del libre comercio agrícola y su estado actual

Dentro del universo del intercambio comercial mundial, caracterizado por las regulaciones acordadas entre países participantes, el comercio agrícola representa el "talón de Aquiles" del consenso acerca del establecimiento de reglas para el libre intercambio comercial.

El comercio agrícola mundial tiene dos actores principales, en primer lugar, las economías industriales cuyas necesidades de sus correspondientes sectores agrícolas imponen las reglas de funcionamiento del mercado agrícola mundial y, en segundo lugar, las economías semi-industrializadas cuyos sectores agrícolas son productivamente incapaces de solventar las necesidades alimentarias de sus propios habitantes teniendo como resultado una creciente dependencia de las importaciones de granos básicos desde las naciones desarrolladas.

Para los países en vías de desarrollo o de mediano desarrollo, la producción agrícola no representa ya una de las principales actividades productivas generadoras de riqueza y bienestar, y en un proceso histórico, se convirtió en un problema de abasto nacional de alimentos.

El peso que actualmente la actividad agrícola sostiene dentro del producto generado de ambos grupos de países se ha convertido en una situación conflictiva para la agricultura mundial y es resuelta, por tanto, desde dos perspectivas muy distintas según el grado de desarrollo de los países participantes del comercio agrícola mundial.

Por un lado los países altamente desarrollados al convertirse en exportadores netos de granos básicos (especialmente Estados Unidos), logran controlar precios y canales de distribución, de tal forma que su objetivo en el comercio mundial es el control de los flujos de productos agrícolas hacia países consumidores (generalmente en desarrollo).

De otra parte, los países menos desarrollados, siendo importadores netos de granos han tenido un papel pasivo en el comercio de productos agrícolas. Su objetivo principal es la satisfacción de las necesidades de alimentos de la mayoría de sus poblaciones correspondientes.

Estos papeles que actualmente juegan ambos grupos de países se debe a una transformación paulatina, especialmente durante la segunda mitad del siglo XX, de sus patrones de producción agrícola e industrial. Esta evolución puede ubicarse perfectamente si revisamos brevemente las principales corrientes dentro del pensamiento neoclásico para el comercio internacional.

Todo el desarrollo histórico de la teoría del comercio internacional desde la perspectiva clásica y neoclásica afirma que el intercambio de bienes entre países crea, por sí mismo, un bienestar para ambas poblaciones. Las ventajas que cada país posee, natural o artificialmente, son las que determinan su posición como exportador o importador de mercancías en general, y en cualquier caso, el intercambio mejora las oportunidades de diversificación del consumo. Para el sector agrícola (en términos generales) los principios de Ricardo en el siglo XVIII hasta los planteamientos de Paul Krugman, en el último cuarto del siglo XX, establecen que las reglas de intercambio dentro del comercio agrícola internacional están dadas por los movimientos de la demanda de alimentos de los países en desarrollo y de su incapacidad técnica para producirlos.

En la concepción clásica de David Ricardo los sectores de exportación de cualquier nación se basan en su ventaja comparativa, es decir la productividad relativa que entre economías que expresa también la abundancia de recursos naturales trabajo y el diferencial de salarios entre países que realizan el intercambio de distintas mercancías. En la perspectiva histórica, la división entre países exportadores e importadores de alimentos se refería a la abundancia de riqueza natural y, por tanto, a aquellos países que no tuvieran las condiciones de producción para generar la cantidad suficiente de alimentos que requerían debido a los altos costos internos, es decir, a las distintas productividades internas tendrían que importarlos reduciendo así el costo de producción a una transacción comercial. Las ventajas comparativas de los países productores de alimentos determinaban el ritmo de abasto de los entonces países en desarrollo industrial, que los llevó a convertirse en importadores netos de alimentos.

Las ventajas comparativas de Ricardo se han transformado, según la corriente neoclásica, en la dotación de factores del modelo Heckscher-Ohlin, (H-O), que para el segmento del comercio agrícola tuvo poca variación en cuanto a la sustentación del diferencia de productividades.

El desarrollo más reciente, la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTC) encabezada por Krugman (1985), no considera a la ventaja comparativa como la característica que automáticamente generará bienestar a la población de los países que intercambian mercancías en el mercado mundial con base en sus productividades relativas. Para dicho autor, una de las características del comercio internacional de fines del siglo XX es el intercambio basado en la ventaja comparativa creada. Generalmente, una industria fuerte en un país crea su propia ventaja comparativa aprovechando su productividad interna

y a partir de ahí, la generación de economías externas y pecuniarias; las economías externas retroalimentan su ventaja comparativa expresada en una ventaja comparativa creada. El análisis de Krugman sale de la competencia perfecta y se desarrolla en un ambiente altamente competitivo entre empresas en donde el incremento de los flujos de mercancías intercambiadas entre naciones no lleva necesariamente al incremento de la productividad interna de cada economía. El éxito del intercambio comercial depende en gran medida de los niveles de productividad dentro del mercado interno, alcanzando niveles altos de competitividad y productividad interna, el paso hacia el mercado externo puede ser exitoso.

Para Michel Porter (1995) en cambio, la ventaja comparativa es ahora una ventaja competitiva que las naciones logran a través de la innovación no solo en el aspecto tecnológico-productivo, sino el administrativo-gerencial. En este caso, la dotación de factores no es un obstáculo al intercambio, cualquiera que sea ésta, la innovación podrá superar las limitaciones físicas del territorio. Ramírez y Wallace (1997:52) señalan que “Porter no se preocupa por distinguir la ventaja comparativa Ricardiana de la ventaja por dotación de factores de H-O. De esta forma, habla de la teoría clásica y de la capacidad de competir con base en dotación de recursos naturales como una sola”

Ahora bien, las derivaciones de la teoría Ricardiana clásica no podrían funcionar como ejes de especialización de la producción y del patrón de exportaciones entre países si no existiera una estructura de mercado específico.

Krugman (1994) expone consideraciones importantes respecto al patrón de comercio. La diferenciación central en torno a este patrón es el tipo de intercambio o de productos y la ventaja que representa dependiendo de su abundancia de factores, capital o trabajo.

Según el autor existen dos tipos de patrones de comercio:

1. El comercio interindustrial que refleja la ventaja comparativa. El país capital-abundante es exportador neto de manufacturas, mientras que el país trabajo-intensivo será importador neto de alimentos.
2. El comercio intraindustrial no refleja la ventaja comparativa. Aunque los países tengan la misma relación capital-trabajo global, sus empresas continúan produciendo productos diferenciados y la demanda de los consumidores de productos provenientes del extranjero continuará generando comercio intraindustrial...las economías de escala pueden llegar a constituir un origen independiente del comercio internacional.

Hay dos condiciones básicas para que el comercio intraindustrial ocurra: 1) si los países son similares en sus ofertas relativas de factores, y 2) si las economías de escala y la diferenciación de productos son importantes, por lo que las ganancias derivadas de mayores escalas y de las mayores posibilidades de elección serán grandes.

Los patrones de comercio, en resumen, responden a la dotación de factores y aun cuando esta difiera, dice Krugman, (1994) las ganancias del comercio para ambas naciones son crecientes, aun cuando no en la misma magnitud. Un aspecto importantísimo para que efectivamente se generen ganancias del comercio por medio de economías de escala es la intervención del Estado, especialmente para países en desarrollo. La política industrial o agrícola deberá generar las externalidades necesarias; los instrumentos de política comercial (aranceles, medidas de protección, subsidios a la exportación, cuotas de importación) se diseñan y aplican para cada país dependiendo de su posición en el mercado internacional.

En mi opinión, el comercio agrícola es una mezcla de ambos tipos de patrones de comercio de los que Krugman habla y que depende del país y el cultivo de que se esté hablando.

Para el caso específico del comercio hortofrutícola, México-Estados Unidos, yo propongo lo siguiente:

El intercambio de productos hortofrutícolas no refleja la ventaja comparativa. Esta característica se aprecia cuando se examina la relación capital-trabajo global, México y Estados Unidos no tienen una relación capital-trabajo similar, lo que implicaría que uno de ellos debería dedicarse a importar alimentos. México tiene una relación capital-trabajo intensiva por lo que su vocación exportadora debería orientarse hacia los alimentos. Sin embargo, México es importador neto de alimentos.

El Comercio inter e intraindustrial se entrelazan y contrario a lo que la NTC afirma acerca de que la autoridad gubernamental no debe intervenir en el mejoramiento de las productividades internas, las ganancias del comercio están determinadas fundamentalmente por la política comercial. Para el comercio internacional de productos agrícolas el principal factor que determina el crecimiento o estancamiento de sus exportaciones es la política de protección (subsidios a la producción de exportables, o aplicación de sanciones fitosanitarias o relacionadas con la protección al medio ambiente a las importaciones) encaminada a mantener la posición de cada país en el comercio internacional a pesar de sus limitantes naturales o sus baja productividades relativas, que para cualquier desarrollo teórico son sustancia del comercio interindustrial.

A medida que el desarrollo tecnológico avanzó, desde la primera revolución industrial en el siglo XVIII, las formas y métodos de transformación y explotación del suelo, así como de la conservación de alimentos, permitieron a los países industrializados modificar

su patrón de producción agrícola. En cambio, el resto de países no ha logrado explotar al máximo sus "ventajas naturales" en la producción de alimentos, para consolidarse como exportadores netos de productos agrícolas, de tal manera que las naciones más atrasadas destinadas a la exportación de alimentos. El patrón exportador agrícola que prevalecía en los tiempos de Ricardo y que debió consolidarse junto con la especialización del trabajo y el cambio tecnológico, tres siglos después, no se ha manifestado puesto que los países atrasados son importadores netos de productos básicos.

Son estas diferencias al interior de la producción de cada país las que han llevado a la extensa gama de negociaciones para establecer un intercambio justo (desde la perspectiva de los países industriales) entre los países productores y los países consumidores de alimentos.

La situación actual de los países desarrollados como dirigentes de las negociaciones comerciales, es mantener y promover políticas de protección a sus sectores agrícolas, introduciendo una modificación a este concepto.

Las políticas de protección están pensadas para salvaguardar la seguridad del mercado de alimentos producidos internamente que tienen una competitividad probada frente a otros países en términos de costos de producción, rendimientos por hectárea y calidad alcanzada mediante el cambio tecnológico y, por tanto, los que tienen capacidad para determinar los precios mundiales. Sin embargo, el panorama actual evidencia la existencia de esta protección, aún para cultivos que no tienen estas características y cuyos productores gozan de las ventajas de la protección traducidas en una comercialización efectiva y manejo del precio interno en el mercado local. Esto ocurre aún cuando se enfrentan a importaciones restringidas por los instrumentos de política comercial, y que representan una competencia

directa al ser producidos en otros países con costos más bajos y en algunos casos de mayor calidad.

Pareciera entonces, que la lógica económica del costo-beneficio no rige el intercambio mundial de productos agrícolas. La política comercial diseñada por los países desarrollados domina los procesos de negociación entre bloques de países y traslada la discusión de las ventajas competitivas hacia la protección simulada por medio de la determinación de barreras no arancelarias y se resuelven por medio de la "arancelización de éstas"². En efecto, al existir claras diferencias de costos entre países que intercambian alimentos existen acuerdos que sancionan, mediante la imposición de aranceles o eliminación de éstos, a los países dependiendo de si importan o exportan.

Así las naciones exportadoras aseguran su posición como determinantes de los precios mundiales de alimentos mediante el establecimiento de barreras a la entrada de las importaciones que tienen que ver con la calidad de los productos y, por tanto, con las condiciones de producción de sus países de origen.

La mayoría de los productos provenientes de países en desarrollo son sometidos a este tipo de barreras no arancelarias. La negociación y el establecimiento de estos impuestos

² El término "arancelización de las barreras no arancelarias" se refiere a la legalización de barreras al comercio entre países las cuales impedían la entrada de mercancías bajo determinados criterios de aplicación discrecional por parte del país que las aplicaban a sus importaciones. Una barrera no arancelaria es una reglamentación que cada país impone a sus importaciones de alimentos, ya sea en fresco o procesados, atendiendo al cuidado del medio ambiente y la salud de sus habitantes. Un país puede restringir sus importaciones de tales mercancías si encuentra que alguno de sus componentes de procesamiento o de origen violan sus reglamentaciones internas de producción. Hasta antes de la Ronda de Uruguay de 1993, estas barreras se aplicaban al margen de la reglamentación de la OMC, provocando así desviaciones al comercio ya que la mayoría de las veces la aplicación de éstas se debía más a la defensa de la competitividad de ciertos productos de los países que las imponían, que a razones de salud o ambientales.

Por tanto, la arancelización de estas barreras pretende eliminar estas desviaciones al comercio y generar un ambiente legal para su aplicación marcando los límites de su funcionamiento y aplicación entre países que intercambian productos alimenticios.

están diseñados para funcionar en un entorno tecnológico que en el corto plazo, no podrán alcanzar dichos países y, por tanto, reflejan el diferencial de productividades por dotación de factores naturales. En efecto, la tecnología aplicada a ciertos cultivos existentes en ambos tipos de países ha logrado superar las limitantes climáticas, pero aún así, las productividades relativas siguen siendo un obstáculo al comercio de los países industrializados. Así se justifica la arancelización como medida regulatoria de los flujos de productos, vía argumentos legales.

Esta situación es benéfica para los países desarrollados puesto que hay un periodo de reconversión de su símil semi-inustrializado que no es eficiente y, al momento de éstos vencer tal incompetencia, los más desarrollados habrán ya superado las condiciones de producción del país exportador al que se le impusieron tales restricciones y habrá surgido ya una nueva que aplicar.

De tal forma, que el diferencial de productividades se salva con las medidas de política comercial y con esto surge una línea de análisis complementaria a la determinación de las especialización del comercio entre países basada estrictamente en las productividades: la política comercial y los objetivos de crecimiento y desarrollo de las naciones, y cómo éstas desempeñan un papel específico en lo que personalmente identifico como libre comercio internacional regulado.

La discusión está en el mecanismo de aplicación de los instrumentos de política comercial que logre que el libre comercio efectivamente mejore las condiciones de vida de la población en general. Las propias instituciones multinacionales encargadas de consensar posiciones, enfrentan complicadas restricciones por parte de los países productores en el afán de defender sus productividades relativas a pesar de no poseer la dotación de factores adecuada. Esta situación será material del siguiente apartado.

1.2 La OMC y el comercio regulado en la agricultura

Durante el siglo XX los conflictos agrícolas de comercio entre países generaron una situación anormal de intercambio de mercancías que se iniciaron en la década de 1930 con la puesta en práctica por parte de EE.UU de la ley Smoot-Hawley, logrando que sus tasas arancelarias aumentaran excesivamente a medida que los países con los que comerciaban alimentos incrementaban en una proporción mayor, sus propias tarifas. Esta situación llevó a una guerra comercial y, en consecuencia, a una escasez de alimentos generalizada debido a la reducción de los volúmenes producidos por la contracción del consumo afectado por el alza de los precios internos. Al verse impedida la importación por altas cuotas a la entrada, la producción doméstica no competitiva imponía altos precios al mercado local. El conflicto se resolvió al aceptar la necesidad económica y política de la negociación de los impuestos a las importaciones.

Situaciones similares no se volvieron a presentar gracias a la negociación, primero entre países y después entre bloques de países. A lo largo de la historia comercial del siglo XX, el avance de los principios del comercio agrícola se ha centrado en la protección de productores que, en términos teóricos, son ineficientes y, por tanto, la disminución de impuestos a la importación trasladaría al productor hacia un sector eficiente distinto de la agricultura.

Así, los países altamente industrializados han determinado la división de la producción agrícola mundial en función de sus propias necesidades, y sobreponiendo la lógica política a la lógica económica que se maneja desde la teoría Ricardiana.

Este mecanismo de captación de mercados funciona tanto para el intercambio entre países del mismo bloque, como para el comercio entre bloques. De hecho, los mayores conflictos y de más larga discusión al interior de la OMC, y anteriormente del GATT, han

sido los referentes al tema agrícola. Siendo protagonizados por Estados Unidos y la Unión Europea, la discusión se ha concentrado en la imposición de barreras no arancelarias (fito y zoonitarias y de protección al medio ambiente) y el nivel de subsidios aplicados a los productores internos

Las formas de protección incluyen también la posición estatal frente al subsidio a la producción de estos sectores ineficientes, mediante las subvenciones a los insumos, el control de la comercialización o la determinación de precios internos superiores al precio que rige el mercado internacional. De tal manera que la posición de los países desarrollados se basa en el principio de la no intervención al sector por parte de los países de los que importan, pero no es aplicable a su propia producción agrícola.

Esta complicada y contradictoria situación ha logrado crear un extenso listado de barreras no arancelarias de tipo fitosanitario (referidas al control de plagas en los cultivos) que igualmente afectan a los países desarrollados y en desarrollo, con la diferencia que éstos últimos han sido espectadores en los procesos de negociación y solo acatan medidas que muchas veces no les benefician a su comercio exterior y sobre todo al desarrollo interno de sus economías.

Las reglas que se han establecido a lo largo de 52 años por un organismo multilateral, hoy llamado Organización Mundial de Comercio, cumplen el principio de no intervención estatal dentro del proceso de intercambio entre países.

Las naciones que comercian entre sí dentro de las reglas de la OMC deben respetar 3 reglas de aplicación de los principales instrumentos de política comercial:

1. Subsidios a la exportación: que impide su aplicación con excepción de los productores agrícolas;

2. Cuotas de importación: ningún país puede aplicarlas de manera unilateral, excepto cuando las importaciones amenazan con excluir bruscamente a la producción nacional;
y
3. Aranceles: el aumento de los aranceles existentes o la aplicación de uno nuevo debe compensarse con la reducción de otros aranceles, para compensar a los países exportadores (Krugman y Obstfield, 1995).

Los inicios de este comercio regulado se inician en 1945 con la formación del GATT (General Agreement Trade and Tariffs), y hasta la fecha han existido 7 versiones de la ronda. Es hasta la Ronda Kennedy, en 1967, cuando los mecanismos de reducción de aranceles comienzan a ser diferenciados, en el sentido de que se toman las industrias estratégicas de los países negociantes como objetivo de la protección frente a las importaciones. En 1979, la Ronda Tokio establece una serie de normas que evitan la proliferación de barreras no arancelarias (que se habían generalizado tiempo atrás como una forma de evitar las limitaciones formales de las rondas anteriores), como las restricciones voluntarias a las exportaciones y acuerdos de comercialización ordenada. (Krugman y Obstfield, 1995)

Durante estos años, y hasta la Ronda de Uruguay de 1986-1994, los conflictos en cuanto al intercambio de productos manufacturados pasaron relativamente sin problemas. Son los referidos al sector agrícola los que se multiplicaron al llegar a un acuerdo multilateral en cuanto a la aplicación , no de aranceles a las exportaciones o importaciones como tales, sino a la proliferación de las barreras no arancelarias. Este tipo de barreras fueron introducidas originalmente por Estados Unidos (EE.UU) y posteriormente por la Unión Europea (UE) para proteger a sus sectores exportadores. En este marco, los países en

vías de desarrollo, dependientes muchos de ellos de los ingresos provenientes de sus exportaciones agrícolas, han jugado un papel pasivo y de receptor de medidas en contra de sus ventajas comparativas.

1.3 La Ronda de Uruguay y las consecuencias para el mercado agrícola mundial

El acuerdo del GATT de 1993 logró que los países participantes asumieran compromisos definidos sobre los niveles de ayuda interna y subvenciones a las exportaciones.

La regulación sobre niveles de ayuda interna que prevaleció en la Ronda de Uruguay (1993) está directamente relacionada con los precios mundiales e internos. Los países mantenían un alto nivel de protección a su producción interna. Para los países desarrollados, las políticas proteccionistas pretendían incrementar la producción interna, contraer el consumo y reducir la demanda por importaciones o aumentar el excedente de bienes exportables y presionar a la baja a los precios mundiales. Liberando el comercio, el efecto sería, reducir los precios mundiales. Para los países en desarrollo, en cambio, el subsidio al consumo urbano y al subsector exportador lograban contraer la producción interna y expandir el consumo con el consecuente menor excedente exportable y mayor demanda por importaciones provocando el alza de los precios mundiales. Así, la liberalización aumentaría la producción y disminuiría el consumo, lo que llevaría a una baja sobre los precios mundiales (Valdés, 1996).

Pero la fase más importante de la Ronda de Uruguay fue la reglamentación de las subvenciones a las exportaciones. Estas modificaciones derivaron en el proceso de arancelización de las barreras no arancelarias.

Uno de los objetivos a lograr con la arancelización es evitar las medidas proteccionistas planteadas en la política comercial de los países, frente a las importaciones en cultivos que no son competitivos en el mercado externo.

Antes de este acuerdo, la mayoría de los países aplicaban restricciones cuantitativas junto con altos aranceles para protegerse de las importaciones. Las restricciones cuantitativas pueden ser cuotas, licencias y comercio estatal, lo que daba un carácter selectivo y discrecional a la política comercial.

La decisión tomada en la Ronda de Uruguay fue el reemplazo de estas medidas por los aranceles que mejoran el funcionamiento de los participantes en el ajuste de los mismos; simultáneamente los aranceles significan ingresos para el Estado (Valdés, 1996)

Las restricciones cuantitativas están dentro de las medidas no arancelarias y en términos gruesos la RU de 1994 implicó que los miembros ya no pueden recurrir a las medidas no arancelarias como ayuda a la aplicación de los programas del control de la oferta. Aquí se incluyen otras medidas no arancelarias como precios mínimos de importación, gravámenes variables a la importación, medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del Estado y una especial atención tuvieron las exenciones generales no agrícolas, como pueden ser las necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales y preservar los vegetales. Se incluyen las referidas a asuntos de seguridad y exenciones de los compromisos en materia de balanza de pagos. (Carson, 1996)

De esta lista, sobresalen dos barreras no arancelarias que afectan directamente el desempeño de los subsectores de exportación en los países en desarrollo, ya que se aplican especialmente a los productos tropicales (frutas) exportados en fresco y a hortalizas de zonas templadas. La primera tiene que ver con las restricciones fitosanitarias y corresponde

a las excenciones para proteger la vida y la salud de las personas. Actualmente los argumentos de mayor peso generalizan las necesidades de los países desarrollados en cuanto a la protección de sus sectores agrícolas menos competitivos.

La transformación de estas restricciones cuantitativas hacia la aplicación de un arancel a las importaciones en forma de inspección en la frontera de entrada y restricción condicionada al cumplimiento de ciertos procedimientos de limpieza del producto, han logrado que algunas variedades, cuidadosamente seleccionadas conforme a la competitividad de su producción interna, retracen el crecimiento del flujo de comercio. debido a que las condiciones internas de producción del país exportador no cumplen con los requerimientos acordados por retraso en la aplicación de los paquetes tecnológicos usados. Esta forma de arancelización es perjudicial para las exportaciones porque, según la teoría, tendrían que tener amplia ventaja comparativa frente a su competidor desarrollado. La mayoría de países que han adoptado esta modalidad son desarrollados.

La segunda se refiere a la balanza de pagos. Las medidas no arancelarias pueden usarse para prevenir una crisis de balanza de pagos. Diez miembros de la OMC las utilizan, 7 de ellos son países en desarrollo. (Carson, 1996)

El proceso de arancelización por parte de los países en desarrollo fue resultado del hecho de que se reconocía que el costo del cambio de medidas no arancelarias a su equivalente arancelario resultaban más bajo que el nivel arancelario existente. Para cumplir con la prohibición de las medidas no arancelarias se tomaron dos opciones:

1. La arancelización: fijación de una tasa arancelaria consolidada (equivalente arancelario) correspondiente a la diferencia entre el precio interno en el país pertinente y un precio mundial. Una variación de ésta es la aplicación de un arancel donde aplican diferentes tasas sobre una base estacional; se aplican aranceles menores durante la "temporada

baja", o sobre el uso que se da al producto en cuestión, por ejemplo, aranceles más bajos para cereales como alimento de animales versus cereales para consumo humano directo.

2. La disposición de "compromisos máximos" referidos a su aplicación en aranceles no consolidados, permitiendo al país en cuestión proponer un nivel de consolidación. (Carson, 1996)

Este acceso a la arancelización de las barreras no arancelarias parece haber sido mejor aprovechado por los países desarrollados como medida de protección a sus sectores de baja competitividad frente a otros sectores, sobre todo relativo a las medidas fitosanitarias, de las cuales hoy dependen un buen número de cultivos exportables.

La arancelización es una medida preventiva para mantener el libre comercio. Las barreras no arancelarias más importantes para el comercio agrícola son las barreras fitosanitarias y las de tipo estacional. Las primeras son aplicadas como una medida de prevención a la difusión de plagas contenidas en los productos que se importan entre los consumidores o en los propios cultivos. Las barreras estacionales se aplican mediante el establecimiento de cuotas al volumen de entrada a las importaciones en la época del año en la que el país importador no es competitivo. En este sentido se establece que dicho país está compitiendo por su propio mercado interno frente a importaciones con ventajas de costos de producción o transportación o calidad y variedad.

La estacionalidad ha sido una limitante del comercio agrícola aceptada por los países importadores y exportadores. Sin embargo, no se aceptaba antes de la Ronda de Uruguay de 1994 como una barrera que requiriera de gravámenes legales. A partir del proceso de arancelización la determinación de impuestos hacia las barreras estacionales y las

fitosanitarias fueron planteadas como un mecanismo legal para terminar con las barreras al comercio.

Bajo este panorama legalizado de las barreras no arancelarias, el comercio agrícola a nivel mundial se ha desarrollado accidentalmente. Por un lado tenemos un incremento de las oportunidades de penetración para ciertos productos gracias a las medidas de liberalización del mercado de muchos países, sin embargo, tales oportunidades pueden no materializarse para el grueso de los sectores agrícolas de la mayoría de los países en desarrollo, ya que a pesar del crecimiento potencial de la demanda, la oferta disponible junto con los mecanismos legales de comercialización pueden llegar a limitar el flujo de intercambio: No se trata por tanto de una limitante en torno al acuerdo de intercambio, sino de los problemas que la productividad interna de los países enfrentan.

De otra parte, se perfila una nueva especialización "forzosa" de la producción agrícola en los países en desarrollo, ahora en torno a dos factores principales: a) la dotación de tecnología necesaria para reconvertir a sus subsectores de exportación, y b) la creciente dependencia de las importaciones de granos básicos desde los países desarrollados, consolidándose como importadores netos, proceso que está directamente ligado a la dirección de la política agrícola al interior de sus economías y que está lejano a relacionarse, del todo, con las ventajas comparativas naturales o artificiales.

Sin duda, en las discusiones sobre la liberación del comercio agrícola en el mundo está inmersa una posición política para resguardar los intereses nacionales frente al beneficio común de los países. Los acuerdos de comercio agrícola a los que las partes han llegado son la manifestación más clara de que éste no es un juego de suma cero.

II. Reglamentaciones del comercio hortofrutícola entre México y Estados Unidos en el marco del TLCAN

2.1 El comercio agrícola mundial de frutas y verduras

Uno de los actores principales en el sistema del comercio agrícola mundial en la era de la OMC es Estados Unidos. Como primer país importador y exportador de alimentos ha logrado mantener al margen de las decisiones de política comercial a sus socios comerciales, ya sea como proveedores o como mercado de destino. Así mismo, la estratificación de los proveedores internacionales de EE.UU está ligada al proceso de apertura comercial mundial y a la reglamentación de la OMC en la materia. Del mismo modo, la integración de mercados regionales conduce a los países en vías de desarrollo o de mediano desarrollo hacia un proceso de consolidación de sus exportaciones agrícolas concentradas en subsectores específicos. Uno de éstos es el subsector de frutas y verduras en fresco.

El mercado mundial de frutas y hortalizas crece anualmente cerca del 3.2% para los vegetales y 1.6% para las frutas, registrándose el mayor crecimiento en Asia (China en manzanas) y América del Sur (Brasil en cítricos y Chile en uvas de mesa). Los 6 principales productores mundiales son China, India, Brasil, Estados Unidos, Italia y México. (Cook, 1998)

En el comercio mundial de frutas y verduras son 5 los productos principales: cítricos, plátanos, tomates, uvas y manzanas, que suman un tercio de la producción global total. En orden de comercialización mundial están plátanos, cítricos, manzanas, tomates y uvas.

El cuadro 1 muestra los principales productos correspondientes a los principales países productores a nivel mundial.

Cuadro 1

Principales cultivos en el comercio hortofrutícola mundial

| País | Producto |
|----------------|------------------------------------|
| Estados Unidos | Manzanas, uvas, tomates y cebollas |
| España | Naranjas, tangerinas y limones |
| Ecuador | Plátanos |
| Costa Rica | Melones y piñas |
| Italia | Uvas, frutas sin hueso y kiwi |

Fuente: Elaborado con información tomada de: Cook, R. (1998)
International Trends in the Fresh Fruit and Vegetable Sector

Una de las principales características del actual comercio mundial de frutas y legumbres es la contra-estacionalidad de país a país. En opinión de Cook, " a pesar de que la estacionalidad en la producción de bienes perecederos es la fuerza que dirige el comercio hortofrutícola, el comercio es a menudo contra-estacional. Por ejemplo, las uvas chilenas, las frutas sin hueso, fresas y aguacates son enviadas a EE.UU y Europa para cubrir la demanda de consumo durante el invierno del hemisferio norte, cuando la oferta doméstica es baja.

Los productores de Europa y EE.UU entonces, exportan algunos de estos cultivos al cono sur durante la estación opuesta. Similarmente, EU importa uvas desde México en la primavera, y exporta uvas a México durante el otoño" (Cook. 1998 p. 9)

La descripción de la composición del comercio mundial hortofrutícola ratifica las tendencias mencionadas en cuanto a que las ventajas comparativas no son las que rigen totalmente este segmento del comercio mundial. Lo más destacable es la contra-estacionalidad del comercio, en el sentido de la asignación de factores y dotación de tecnología. son precisamente estas contra tendencias las que han motivado la amplia gama

de controversias dentro del comercio agrícola regulado, entendiendo el problema dentro de la determinación de las ventajas comparativas por dotación de factores naturales. Es decir, los países pueden ser productores, consumidores, exportadores e importadores de un mismo producto en distinta época del año, a pesar de que "naturalmente" no estén dotados para generar la oferta suficiente e inclusive excedente exportable.

El supuesto de que los subsectores no competitivos frente a su símil de un país distinto deben desaparecer para abaratar costos, no se cumple.

Una forma de protección de estos subsectores no competitivos, que generalmente se refieren a hortalizas, es la legalización de las barreras no relacionadas directamente con la productividad de la actividad. Al existir una clara y amplia brecha de ésta entre exportaciones e importaciones, la política tributaria de "gravar la calidad" del producto es un instrumento que en el pasado salía de las reglas del comercio mundial, pero que desde la RU de 1994 se ha discutido como forma de "legalizar" esta baja competitividad.

En relación al tema de la arancelización, abordado en el apartado anterior, encontramos que la OMC trata de legalizar estas prácticas de las barreras no arancelarias que se deben, en palabras de Cook (1998) "a los diferentes niveles de relativa competencia entre productores de un producto similar o igual durante la misma estación" (p.10)

En el siguiente apartado se presentan los principales elementos distintivos del comercio México-Estados Unidos, haciendo énfasis en los problemas derivados de esta tendencia mundial a la contra estacionalidad.

2.2 Algunas características del comercio agrícola México-Estados Unidos

Uno de los temas de mayor conflicto en el intercambio agrícola entre México y Estados Unidos es el comercio hortofrutícola de vegetales de invierno. ¿Cuáles son las

condiciones de mercado norteamericano de frutas y legumbres a las que México se enfrenta?

Históricamente, el destino de las exportaciones hortofrutícolas mexicanas ha sido el mercado de Estados Unidos. Concentradas en los llamados vegetales de invierno por sus ventajas comparativas, las exportaciones mexicanas han sido una de las principales proveedoras de frutas y verduras en fresco.

Antes de 1961 Cuba era el principal proveedor de frutas y verduras frescas (tomates y pepinos). A partir de la imposición del embargo norteamericano hacia la isla en ese año, México se convirtió en el proveedor de más de la mitad del consumo total de vegetales y melones, la mayoría en fresco y en segundo lugar en forma congelada. (Lucier, Pollack y Pérez, 1997)

El mayor empuje a la importación desde México inicia en la década de 1980, debido a un incremento importante del consumo norteamericano de vegetales. Contrario a la tendencia, ante las perspectivas de mejora de la demanda norteamericana, los productores mexicanos no pudieron hacer frente a la demanda creciente principalmente por razones climáticas. Las importaciones de Estados Unidos desde otros países crecieron junto con las ventas al mayoreo y menudeo para hacer frente a la creciente demanda norteamericana (Calvin y Lucier, 1997).

Al mismo tiempo, el inicio en algunos países y consolidación en otros de los procesos de apertura comercial, permitió que otras naciones accedieran al mercado norteamericano. Durante la década de 1980 e inicio de 1990, China, Suecia y Costa Rica se han consolidado dentro de los 5 mayores proveedores de productos en fresco para Estados Unidos, después de México y Canadá. (Lucier, Pollack y Pérez, 1997). Desagregando por tipo de verduras y frutas se encuentra otra clasificación. En 1996, México exportó a Estados

Unidos 67% de sus importaciones de vegetales, incluyendo melones y 22% de fruta fresca. En plátano, Costa Rica, Ecuador y Honduras contribuyeron con el 67% del total de importaciones. Chile aporta cerca del 29% de importaciones de uvas, kiwi y otras frutas tropicales (Cook, 1998)

Aún cuando, México es el primer proveedor de frutas y verduras hacia Estados Unidos en fresco, se enfrenta a otros países competidores, como Chile, Israel o Perú, principalmente en uvas de mesa, espárrago fresco y aguacate fresco.

Las exportaciones norteamericanas están dirigidas hacia Canadá, UE-15, Japón y Hong Kong, abarcando el 75% de ellas diversificadas en lechugas, cebolla, tomate, brócoli, manzanas, naranjas y uvas. Sin embargo, EE.UU es importador neto de frutas y verduras debido al incremento del consumo interno de vegetales frescos. El United States Department of Agricultural reporta, para 1997, un consumo per cápita de 72 kg de frutas frescas y 79 kg si se incluye el consumo de jugo de naranja (Cook, 1998).

Como se apuntó en el apartado anterior, para Cook (1998) el comercio mundial de frutas y verduras en fresco tiene la característica de ser contra-estacional. Es decir, ya no hay una determinación estricta de los flujos de productos en una determinada época del año, ni un origen de estos flujos restringido a la localización geográfica. El cambio tecnológico y los patrones de consumo juegan un papel central en este comercio contra-estacional. La ruptura del patrón de la ventaja comparativa por la contra-estacionalidad es evidente para el sector exportador de productos en fresco en EE.UU. Cook apunta que "las exportaciones hortícolas norteamericanas tienen una proyección de 5 a 7% anual en las ganancias. Después de 1998, el valor de las importaciones hortícolas en el mundo se espera tengan un crecimiento estable a una tasa de 4% anual. Con estas proyecciones de largo

plazo, los EE.UU pueden llegar a ser exportadores netos para el fin de la siguiente década" (p.12).

Para tener una perspectiva completa acerca de los problemas que las exportaciones mexicanas enfrentan en el mercado norteamericano, se examinan a continuación los principales lineamientos de la política comercial del gobierno de EE.UU en los procesos de negociación de la RU y del TLCAN que atañen no sólo a México, sino al resto de los países con los que comercia.

2.3 Elementos determinantes del comercio hortofrutícola entre México y Estados Unidos

La importancia del análisis de la política comercial agrícola norteamericana con México gira alrededor de problemas de intercambio comercial con Estados Unidos en casos tan disputados como los siguientes:

- a) Los casos de política dumping para el tomate en fresco cultivado en Sinaloa . Que impedía la comercialización de éste en el mercado norteamericano.
- b) Los casos de prácticas dumping en la agroindustria en la extracción de jarabe de maíz (fructuosa) y el azúcar, frente a las importaciones procedentes de México y que afectan la producción local en EE.UU.
- c) Los casos de aplicación de barreras fitosanitarias para el aguacate mexicano proveniente de Michoacán desde 1934, que afecta la producción de California en Estados Unidos.
- d) El caso del embargo atunero, debido a las determinaciones ambientales aplicadas a la pesca del atún en México alegando el ataque a una especie conservada que es el delfin y que igualmente afectaba su producción local, y que recientemente se revivió a pesar de

que México había obtenido ya el permiso correspondiente para incrementar sus exportaciones hacia Estados Unidos.

La gama de conflictos entre México y Estados Unidos cubren las dos principales formas de barreras no arancelarias: la estacionalidad y las fitosanitarias. Para los casos de estacionalidad, los conflictos se resolvieron por medio del establecimiento de cuotas permitidas a la entrada en los meses en los que la producción norteamericana es mayor, y que las importaciones no significarían una disminución del precio interno. Para los productores mexicanos la solución de este conflicto significó la modificación de sus procesos productivos para la exportación del producto. Y también los ha beneficiado porque abrió una ventana más de mercado ante la mayor competitividad frente a los productos norteamericanos.

La reglamentación fitosanitaria ha sido también causa de reconversión de los subsectores exportadores afectados para acceder al mercado. Pero en ambos casos, lo que cuenta, en mayor medida, es el proceso de negociación de las cuotas establecidas por la estacionalidad y el impuesto que se debe pagar por sobrepasar el límite permitido.

Antes de plantear las formas de solución a las que se llegó, por medio de un acuerdo regional entre México y EE.UU en 1994 con la firma el TLCAN, se especificarán los objetivos de la política comercial norteamericana en general, para entender la lógica del establecimiento de cuotas e impuestos y el largo camino de la arancelización, finalmente resuelta para algunos productos.

De acuerdo con el Sistema Económico Latino Americano (SELA) la base de negociación del comercio agrícola norteamericano para con sus distintos socios comerciales

es una división que obedece a las ventajas comparativas que sus cultivos tienen. La división es la siguiente:

1. Grupo de productos básicos: que conforman las cosechas de la zona templada, renglones en los que Estados Unidos es un productor y exportador altamente competitivo. Ejemplos relevantes son el trigo, el maíz, la soya y el arroz, la carne de cerdo, los productos avícolas, el algodón y los alimentos procesados. La mayoría de estos productos tienen ventajas comparativas absolutas frente a los importadores y, por tanto, no significan un problema en las negociaciones para Estados Unidos, pero sí para la Unión Europea, puesto que son el grupo en el que ésta tiene un alto grado de protección de sus productores frente a las importaciones norteamericanas.

2. Productos tropicales o semitropicales: café, cacao, plátano, piñas, mangos y nueces. Estos productos son objeto de pocas barreras en el mercado estadounidense y constituyen una parte considerable de las exportaciones de productos agrícolas de Centro América, el Caribe y parte de América del Sur.

3. Productos de los cuales EE.UU es a la vez productor e importador: flores, jugos de frutas, cacahuete, azúcar, tabaco y ciertas frutas y vegetales (como tomates y pimientos). Este grupo puede ser considerado como el más protegido de la producción agrícola y del total de productos, exceptuando la industrial textil y del vestido. Las barreras que enfrentan los exportadores, principalmente latinos, son más bien altas y se incluyen aranceles, cuotas, "tariff-rate quotas" y medidas de salvaguarda.

En 1997, Estados Unidos importó, desde México \$1.7 billones de dólares, 70% de ellos corresponden a vegetales, y exportó hacia México \$146.4 millones de dólares concentradas en frutas. (Cook, 1998). Esta magnitud del comercio explica el interés de la política

comercial norteamericana en el comercio con México. Situación que no se deriva directamente de la firma del TLCAN.

Según Gary Williams (1998), existen 3 razones por las que se han incrementado los flujos de exportaciones hacia México:

- A. Entre los últimos 5 y 10 años, México abrió unilateralmente sus mercados. Antes de mediados de los ochenta, México cobraba aranceles aduaneros de hasta 100% sobre muchas importaciones agrícolas, como parte de una estrategia general de desarrollo económico basada en la sustitución de importaciones;
- B. Las barreras comerciales se están eliminando poco a poco a lo largo de cinco, diez o quince años, dependiendo del producto. Además, el TLCAN contempla salvaguardas especiales en contra de irrupciones en la importación, para proteger algunos de los productos más importantes del comercio entre los dos países.
- C. Muchas de las barreras no arancelarias que restringen el comercio agrícola entre Estados Unidos y México no se contemplan explícitamente en el TLCAN. Las políticas que pudieran distorsionar el comercio incluyen los apoyos para los precios al productor y los subsidios, diferencias entre clasificaciones y estándares en productos de ambos países, reglamentos sobre el uso de químicos, reglamentos sobre residuos en los alimentos, estándares sobre el control de insectos y enfermedades, reglamentos sanitarios y fitosanitarios, y reglamentos similares, así como medidas para su cumplimiento.

2.4 Evaluación de los efectos de la implementación del TLCAN para México en el comercio hortofrutícola

La mayoría de las evaluaciones del TLCAN, durante los 4 años de su funcionamiento, (Williams (1998), Schwentesius y Gómez (1998), Cook (1998) y De Janvry (1997) entre otros) coinciden en que los efectos de la apertura comercial en México dependen en gran medida de la capacidad de respuesta de la producción mexicana asociada a su estructura interna. Diversos análisis como el de Sharples y Tweeten (1998) abundan en los mecanismos de reducción de barreras para el intercambio, o Yúnez-Naude (1998) aborda la relación integración de mercados y cambio estructural en la agricultura. La bibliografía sobre las especificaciones legales y las modificaciones que significaron para el sector agrícola mexicano, es abundante. Para efectos de ésta tesis, y como antecedente para llegar al análisis de casos concretos en capítulos subsiguientes, solo se apuntarán los resultados del TLCAN hasta 1997, y sólo en lo que respecta al sector hortofrutícola.

Para evaluar el comportamiento del comercio exterior en cualquiera de los subsectores de exportación de cultivos en fresco existen cuatro elementos centrales de los cuales dependen los flujos de exportaciones hacia Estados Unidos en cada temporada:

- a) Los movimientos del tipo de cambio;
- b) La demanda en el país de destino;
- c) La producción interna en el mercado de destino; y
- d) El grado de competitividad de los bienes exportables, en relación a otros países exportadores

El mercado de frutas y hortalizas es especialmente sensible a los dos primeros factores. Los productos en fresco son altamente elásticos, por lo que un movimiento brusco en el tipo de cambio favorece la exportación. Durante los periodos de grandes devaluaciones del peso

mexicano en 1982, 1987 y 1994, la cantidad de frutas y hortalizas que EE.UU importó desde México creció casi en el doble; tomando en cuenta que es una industria altamente protegida y que la reglamentación de comercio bilateral establece cuotas de entrada y un impuesto extra si se sobrepasan éstas. Después de la devaluación de 1994, las importaciones norteamericanas desde México crecieron repentinamente, de ser el 12.2% en 1993 pasaron al 13.6% en 1996 (Lucier, Pollack y Perez, 1997).

Aunado a los movimientos del tipo de cambio se encuentran las consecuencias de éste al interior de la economía mexicana. La contracción de la demanda interna por la crisis económica en 1995, fueron determinantes para que durante los primeros tres años del TLCAN la exportación de vegetales creciera.

Con la devaluación y la contracción del mercado interno, los precios en EE.UU se hacen más atractivos para los productores mexicanos. El ejemplo más representativo se encuentra en los productores de Sinaloa, quienes producen para el mercado interno y externo. Al momento de la devaluación, el mercado norteamericano superó las expectativas de ganancia de la comercialización interna (Calvin y Lucier, 1997).

El segundo factor, la demanda en el país de destino, se caracteriza por el cambio en los patrones de consumo que se ha modificado en los últimos 15 años, lo que incrementó la demanda por vegetales frescos. El origen de tal incremento está relacionado con los segmentos de mercado en EE.UU. Por un lado, existe un sector de consumidores norteamericanos de origen, que como una medida para el mejoramiento de su salud, han incrementado su consumo de frutas de invierno y vegetales diversos. Por otro lado, está en expansión un mercado de consumidores "étnicos", referido a las zonas de concentración de inmigrantes provenientes de América Latina y Asia, en donde se abre una ventana de

exportación de frutas llamada "exóticas", que corresponden a la mayoría de las frutas tropicales y algunas cactáceas.³

En cuanto a los otros dos factores, la producción interna en Estados Unidos tiene importantes rezagos en algunos cultivos en los que compite con la producción de México (y que serán analizados en los siguientes apartados), lo que implica que las exportaciones mexicanas son vistas como un "mal necesario". El cuarto factor, la competencia de otros países, existen otros centros de producción en Centroamérica como Honduras, América del Sur principalmente Chile y otros países del mundo como Israel y España que pueden considerarse como competencia importante para cierto tipo de producción. Sin embargo, la mayor ventaja comparativa de México, frente a estos países, es la distancia. Los costos de transportación pueden resultar altos y EE.UU prefiere importar desde México.

Los movimientos del tipo de cambio y los patrones de consumo tienen una gran influencia en el comercio hortofrutícola, sin embargo, los flujos de exportaciones desde México, no siempre se comportan de acuerdo a los movimientos de la oferta y la demanda. Como se abordará más adelante la política comercial de EE.UU, bajo los lineamientos del comercio regulado de la OMC y el TLCAN, ha logrado que las ventajas comparativas de los productos mexicanos no sean aprovechadas en su totalidad.

2.5 Situación general del sector agrícola en México a partir de la firma del TLCAN

El desempeño del sector agrícola en México en el periodo 1989-1994 nos indican las condiciones económicas en las que se hacía frente al proceso de apertura comercial con el mercado norteamericano. Al inicio del periodo en 1989, el PIB agropecuario era de 17,882 millones de dólares de 1990 mientras que en 1994 fue de 19,739 millones de

³ Un amplio estudio sobre este segmento se encuentra en el trabajo de Schwntesius y Gómez. *Perspectivas de la comercialización y exportación de frutas exóticas mexicanas en los mercados internacionales*. Internet. 1999

dólares. El periodo se caracterizó por grandes fluctuaciones de un año a otro. En 6 años, el producto agrícola disminuyó su participación en la producción total pasando de 7.46% a 6.52%; pasó de una tasa de crecimiento de -1% en 1989 a sólo 0.2% en 1994, lo que muestra la relativa pasividad de la producción agrícola.

Se conocían de antemano las precarias condiciones en las que el sector agropecuario enfrentaría la apertura. Por ello los periodos de desgravación fueron los más largos, de 10 y hasta 15 años para el caso del maíz, para importaciones de sustitutos perfectos. Esto para atender a las profundas desigualdades de productividad entre los sectores de ambos países (México y Estados Unidos). Separando la producción entre la cantidad de hectáreas cultivadas para el consumo interno y la exportación, se observa que no hubo cambios significativos, ni antes ni después de la firma del TLCAN. Del total de hectáreas cultivadas en 1989, sólo el 12.3% se dedicó a cultivos de exportación. Para 1997, el porcentaje tuvo una variación insignificante de 293 hectáreas es decir, significó el 12.5% en general. Así a lo largo del periodo no se aprecian fluctuaciones significativas. Esto puede deberse no sólo a los costos de producción. Otros factores como los cambios climáticos, los patrones de consumo, el cambio tecnológico y la situación del mercado internacional pueden haber sido decisivos en la continuación o no de un cultivo. Lo que sí puede asegurarse es que al interior del sector exportador se han creado nichos de mercado que son difíciles de penetrar por nuevos productores y esto se debe al manejo de la política sectorial muy ligada al manejo del crédito y de los servicios de extensión y de fomento al cambio tecnológico.

Si se observa el comportamiento de la balanza comercial durante el periodo anterior y posterior a la firma del TLCAN se encuentran datos interesantes. En 17 años no ha habido ningún cambio significativo en las exportaciones agrícolas de México, lo que

hubiera podido indicar algún cambio alentador para el sector después de la apertura comercial.

En 1980, del total de exportaciones de mercancías el 9.85% eran agrícolas, al momento de la adhesión al GATT se tuvo un incremento del 12.98% pero en el siguiente año, 1987, disminuyó hasta un 7.52%. En el periodo definitivo de apertura (1994) se mantenía en nivel en 7.73%, pero en 1997, 3 años después disminuyó hasta 5.86%, las importaciones de alimentos tuvieron un comportamiento similar, llegando en 1997 a representar el 5.67% de las importaciones totales.

Al momento de la firma del TLCAN, la producción de hortalizas y frutas de exportación se encontraba con mucha ventaja por sobre la de granos básicos. Al interior del sector a los productores dedicados a la exportación se les considera como privilegiados, aunque en el mercado externo las condiciones pueden llegar a ser adversas, en algunos casos. Las concesiones que México otorgó en cuanto a la eliminación de barreras a la entrada no fueron correspondidas para sus exportaciones agrícolas. La mayoría de estas exportaciones están sometidas a barreras no arancelarias o estuvieron detenidas por muchos años por no cumplir con cierto tipo de restricciones fitosanitarias, como es el caso de aguacate.

Algunas de las oportunidades de incrementar el volumen exportado se han dado por las condiciones climáticas, adversas principalmente en la Florida. Cuando esto sucede, las importaciones norteamericanas provenientes de México tienen carácter de complementarias y se ofrecen a un precio mayor que los mismos productos estadounidenses, situación que no sucede en el mercado mexicano. Es el caso de diversas variedades de manzanas y peras que son producidas en Washington y que inundan el mercado nacional gracias a la apertura

comercial y además gozan de un precio de venta menor que el que registran las manzanas mexicanas, garantizando así la venta y el abasto por un periodo en el año agrícola.

III. El subsector exportador de frutas y hortalizas en México

3.1 Impacto de las exportaciones hortofrutícolas mexicanas hacia Estados Unidos sobre sus niveles de oferta

El acceso a un mercado externo agrícola regulado de acuerdo a los lineamientos de la Organización Mundial del Comercio y el TLCAN, ha obligado al sector externo mexicano en general a dirigir sus políticas comerciales dentro de los sectores productivos hacia una fase terminal de reconversión hacia el mercado mundial. Esto con la expectativa de mejorar las condiciones de desigualdad en las que se realizaba el comercio anterior al establecimiento de estas normas.

En el caso del sector agrícola, las implicaciones no parecen tener mucho que ver con la apertura formal en sí, es decir, los periodos de desgravación y la liberación de algunos de los permisos previos para las exportaciones mexicanas no se han reflejado en los flujos de comercio entre Estados Unidos y México.

Aunado a los problemas internos está el manejo de la política comercial que, en términos gruesos, ha sido manejada por las autoridades norteamericanas para proteger a sus productores. Para entender esto último basta con hacer un breve recuento del comportamiento de este sector anterior a la firma del TLCAN.

En el sector agrícola mexicano, la producción de alimentos no transformados (frescos) está dividida en dos grandes tipos de productores, que a su vez tienen una gran variedad de estratificaciones. El primero y más grande es el sector campesino, cuya base productiva se concentra en granos básicos, cuyo destino final es el autoconsumo y, en algunas regiones, se refiere a cierto tipo de legumbres que abastecen los mercados regionales y nacionales. Ninguno de ellos tiene acceso al mercado externo, debido a sus características productivas. El segundo grupo, es el resto del sector. Está integrado por productores empresariales cuyo producto tiene un mayor valor agregado y, en algunos casos, tiene acceso al mercado externo, ya sea procesado o no, o mediante mecanismos de comercialización con las grandes empresas alimenticias, la mayor parte de ellas transnacionales.

El concepto tradicional de ventaja comparativa implicaría que en EE.UU los precios de producción fueran mayores para que México pudiera exportar esos mismos productos, sin que Estados Unidos los produjera. Sin embargo, aún cuando los precios tiendan a ser menores e incluso igualarse (sin contar los costos de transporte), las condiciones naturales impiden que esto se cumpla. México exporta los mismos productos en otra época del año y pueden resultar de igual precio, e inclusive con menor valor agregado. Las externalidades juegan aquí un papel importante, puesto que el comercio se realiza con base en condiciones exógenas al mercado. Estas condiciones se refieren a que el flujo de intercambio de mercancías no depende del todo de la cantidad demandada y ofertada, las determinaciones de la política para el sector exportador de los países participantes pueden afectar el proceso de intercambio.

Así, el funcionamiento del comercio agrícola internacional, en cuanto a la determinación de las ventajas comparativas, no se cumple a cabalidad, depende en mayor

medida de la economía política del sector que de las condiciones de mercado. Veamos porqué.

La política sectorial en México desde el periodo 1982, hizo énfasis en la vinculación del sector agropecuario con el mercado externo. Sin embargo, los embates externos postergaron el despegue del subsector exportador.

Es hasta 1988 cuando hay una transición abierta hacia la producción para la exportación. Este proceso incluye la profundización de las desigualdades entre tipo de productores agrícolas. Se promulgaba que los productores tenderían hacia una mejora en sus condiciones competitivas tanto a nivel interno como externo. De esta forma se lograría el abasto de alimentos y el acceso al mercado estadounidense. Sin embargo, la inversión en proyectos agrícolas puede considerarse de cierto riesgo, y aunado a las condiciones físicas de la superficie agrícola, la esperada recuperación del agro pareció lejana y, en efecto, lo fue.

Puede afirmarse que las negociaciones en el TLCAN, respecto al sector agrícola fueron unilaterales. Los Estados Unidos establecieron condiciones que van desde los períodos de desgravación de sus importaciones (diseñados para no dañar a sus productores y para que en caso de una contingencia por cambio climático los productos mexicanos no tenga ventaja por sobre su producción interna), hasta el establecimiento de barreras no arancelarias que puedan detener la entrada de cultivos que afecten su competitividad interna y externa. Además, éstas son levantadas hasta el momento que sus productores no sufran consecuencias graves en su estructura de costos.

Las exportaciones de alimentos, en general, se registran en dos grupos. El primero, como productos agrícolas no procesados e incluye granos básicos, leguminosas, frutas,

legumbres, semillas y café crudo. El segundo, es el que realiza la industria de alimentos, bebidas y tabaco, la cual incluye frutas, frutas en almíbar y café tostado. La mayoría de ellos son bienes de consumo final. Existen entonces dos estructuras de producción y exportación distintas que representan una carga distinta de valor agregado para cada grupo de productos.

Ambos grupos de mercancías, en general, son consideradas con limitadas posibilidades de expansión hacia el mercado de los Estados Unidos

En cuanto al tipo de cultivos que se exportan ha habido alguna variación y pueden encontrarse cambios sustanciales entre aquellos que exportaban en la década de 1960 y los que se comenzaron a comercializar entre la década de 1970 y 1980. Para la primera referencia pueden agruparse principalmente al café, el algodón, el cacao y algunas fibras naturales, que representaban insumos intermedios necesarios para la manufactura de alimentos, y de otros bienes intermedios producidos en el país de destino. A este grupo se le considera como de cultivos de exportación tradicionales.

En cuanto al destino se concentraban en el mercado estadounidense y es precisamente en éste en donde se comienzan a gestar otro tipo de necesidades de consumo al final de la década de 1960 e inicio de 1970, y se refiere al cambio de patrones de consumo hacia los productos frescos, especialmente las frutas y verduras. Es en este momento que comienzan a desarrollarse los cultivos de exportación no tradicionales. Aún cuando hay una amplia variación de esta clasificación, la mayoría de ellas se centran en 3 grupos de alimentos: frutas tropicales (excluyendo el plátano), hortalizas (en fresco y procesadas), productos pesqueros y pecuarios (en fresco y procesados), y otro grupo asociado a las materias primas que son los productos forestales.

3.2 Características del mercado de frutas y hortalizas en México

La historia de la producción de frutas y hortalizas en México se remonta al inicio del siglo XX. Localizada en las cuencas de los principales ríos en el estado de Sonora el Yaqui y el Mayo, los principales productos fueron melones y naranjas. La producción se destinaba entonces al mercado regional. En el periodo presidencial de Miguel Alemán se extienden las zonas de riego junto con los primeros grandes distritos de riego y es entonces que el comercio con EE.UU comienza a presentar algunas posibilidades de iniciarse.

La modalidad fueron los productos en fresco, por ejemplo, la producción de algunas hortalizas como el tomate y el melón, aprovechando las condiciones de producción, referidas al clima, para realizarla durante los meses de invierno, cubriendo la ausencia de producto en esa misma estación en el mercado norteamericano.

La revolución verde transformó otras zonas de agricultura tradicional en productoras de cultivos de exportación. Michoacán, Querétaro y Guanajuato se consolidaron como productores de fresa, aguacate, espárrago y sandía entre otros. (Sanderson, 1986)

Sin embargo, la producción para exportar se concentró en las áreas de riego dedicadas a la producción de invierno para exportar a Estados Unidos. Actualmente, las principales regiones exportadoras de México son: Sinaloa: Valle de San Quintín y Valle de Mexicali-San Luis Río Colorado; Sonora: Valle del Yaqui y Mayo; Guanajuato: El Bajío y algunas áreas de Michoacán y Guerrero. En el cuadro 2 vemos, de acuerdo con Schwentesius y Gómez, (1997) la caracterización de las principales zonas hortícolas de exportación.

La ubicación de las zonas productoras está directamente relacionada con el tipo de productor. Son tierras de riego con alta tecnología, en grandes extensiones, dedicadas a cultivos intensivos en mano de obra. Durante la década de 1990 han combinado la innovación tecnológica con el uso de fuerza de trabajo obteniendo resultados inmediatos al superar la tecnología empleada por su símil en EE.UU. El cuadro 2 presenta la caracterización que Schwentesius y Gómez (1997) hacen de las zonas productoras de exportación en México.

La estrategia de los productores mexicanos, en la última década, ha ido acompañada de políticas de fomento al cambio tecnológico, pero el principal problema es la capitalización que ha sido enfrentada de diversas formas. Para los productores tomateros de Sonora, por ejemplo, la opción ha sido la contratación de créditos en dólares por medio de inversionistas norteamericanos que, además de proporcionar el dinero, se encargan de colocar el producto hasta el punto de venta. Esto ha representado alguna disminución de costos de transacción frente a otros productores que tienen que hacerlo por medio de “brokers” y que muchas veces retardan la llegada del producto y, por tanto, la vida en anaquel, lo que representa una pérdida para los distribuidores.

Otra estrategia que han adoptado es la introducción de bandas fordistas, adaptadas al manejo de tomates. Estas bandas son instaladas en los campos de cultivo y facilitan la selección de producto al momento de la cosecha e inmediatamente son empacados sobre hielo para su transportación directa hacia el punto de venta. Esto ha significado una reducción considerable de los costos de conservación del producto y, al mismo tiempo, significan una ventaja frente a los productos norteamericanos, pues tienen mejor sabor, presentación y mayor vida en anaquel. Esta adaptación se ha venido generalizando desde el

inicio de la década de 1990 y ha significado uno de los múltiples esfuerzos por mantener las exportaciones agrícolas en el mercado estadounidense y actualmente pueden encontrarse estas adaptaciones en otros cultivos. (Sandoval, Camarena y Robles, 1996)

Cuadro 2
México. Principales características de las zonas hortícolas de exportación

| Zona | Superficie de exportación (Has) | Principales hortalizas | Características tecnológicas | Características de mercado |
|---|---------------------------------|--|--|---|
| Sinaloa | 46,000 | Jitomate, Chile bell y calabaza | Jitomate devino, (ESL), riego por microaspersión, tecnología israelita y holadesa, plasticultura, soleación, computarización | Exportación en invierno y primavera Competencia con Florida Integración con Jalisco, BCN, BCS para extender periodo de oferta. Estrategia de oferta durante todo el año. Integración con Florida inició en los 90 como tendencia nueva. |
| B. California Norte | 7,000 | Jitomate, cebollín, cilantro | Alta tecnología de EE.UU | Exportación en verano y otoño, Integración y coordinación con California y Arizona en EE.UU |
| Bajío | 33,600 | Brócoli para congelación. ajo, cebolla zanahoria | Tecnología introducida de EE.UU atraso en tecnología de riego (en proceso de cambio) | Integración con Valle de Salinas en California, EE.UU en producción de congelados. Integración con comercializadoras de Canadá inició en los 90 en la producción de hortalizas frescas (todavía nivel inicial) |
| Michoacán Guerrero Colima Veracruz | 1,500 | Melón | | Integración a comercializadoras transnacionales |

Fuente: Tomado de: Schwentesius y Gómez; *TLC y mercado hortícola. El caso del jitomate, pepino, chile bell y calabacita*; Reporte de investigación No. 33. Universidad Autónoma Chapingo, 1997

Dentro del espectro de cultivos en fresco exportados, el 70% del volumen total exportado de hortalizas lo ocupan el jitomate, el melón y la sandía, pepino y chiles.

El cuadro 3 resume el peso de las exportaciones de cada una de ellas en el total de las exportaciones hacia Estados Unidos. El jitomate es el cultivo que dinamiza el flujo de hortalizas. La situación del tomate es muy particular y es ésta la que lo convierte en el dinamismo de las exportaciones agrícolas mexicanas. Como se dijo anteriormente, los

productores han logrado mejorar sus condiciones de producción para mejorar la calidad y la vida en anaquel, tanto que actualmente la tecnología aplicada en Sinaloa iguala, y en algunos casos supera, la existente en Florida, su principal competidor. De 1990 a 1996, Sinaloa incrementó su rendimiento en 50.04% (Schwentesiuss y Gómez, 1997). (Ver cuadro 3).

Sobre este cultivo existen amplios estudios. Aún cuando el tomate no es el objeto de esta tesis, es importante señalar que el conflicto enfrentado por sus productores frente a la producción doméstica en EE.UU, los llevó a la modificación de sus patrones de producción para aprovechar el precio en dólares que ofrece el intercambio comercial. El producto de las negociaciones comerciales dentro del marco del TLCAN, abrió una ventana de

Cuadro 3

México. Participación de hortalizas seleccionadas en el total del volúmen exportado a Estados Unidos, 1990-1995

| Hortaliza | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Jitomate | 25.94 | 24.98 | 16.61 | 28.33 | 25.97 | 31 |
| Melón y Sandía | 22.11 | 23.92 | 20.78 | 14.16 | 15.06 | 15.11 |
| Pepino | 12.23 | 11.29 | 15.52 | 14.45 | 15.75 | 12.49 |
| Chiles | 9.29 | 8.61 | 10.25 | 9.56 | 10.01 | 10.66 |
| Cebollas | 10.61 | 13.2 | 13.97 | 13.74 | 12.29 | 9.62 |
| Calabacita | 5.53 | 5.5 | 7.35 | 6.3 | 6.84 | 5.91 |
| Zanahoria | 1.11 | 0.99 | 1.27 | 0.92 | 0.69 | 1.62 |
| Otras | 13.19 | 11.5 | 14.25 | 12.54 | 13.4 | 13.59 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Tomado de: Schwentesius y Gómez; TLC y mercado hortícola. El caso del jitomate, pepino chile bell y calabacita. Reporte de investigación No. 33. Universidad Autónoma Chapingo. 1997

exportación.

Casos como éstos se han reproducido en los últimos 5 años. La firma del TLCAN ha sido un catalizador de las diferencias existentes. Dado que las ventajas comparativas de México en el subsector hortícola se transforman en el sentido de que la mejora tecnológica

potenció la ventaja natural de la dotación de factores, las viejas reglamentaciones en materia de intercambio se transformaron también. La reglamentación por cuotas y estacionalidad ya existía, sin embargo, lo que el TLCAN otorga a Estados Unidos es un plazo para reconvertir a sus sectores no competitivos frente a su similar mexicano. Esta transformación se expresa en la determinación de plazos de desgravación de hasta 15 años, y el establecimiento de cuotas a la entrada dependiendo de la estación del año.

En el siguiente capítulo se presentan cuatro casos de cultivos de exportación hacia EE.UU que atraviesan por una situación particular en la "transformación" de las ventajas comparativas: chile bell, espárrago, sandía y mango.

IV. Problemática reciente de las exportaciones agrícolas mexicanas hacia Estados Unidos

4.1 Factores determinantes de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos

Dos son los factores determinantes de las exportaciones mexicanas:

1. El mercado y la comercialización de los productos mexicanos en EE.UU

La composición de las exportaciones agrícolas para el periodo 1980-1996 presenta una redistribución del valor generado por ellas. De la preponderancia de las materias primas como el algodón y de un cultivo de alto valor agregado como el café, se ha transitado hacia la diversificación del subsector exportador frutas y hortalizas frescas.

En el cuadro 4 encontramos la composición de las exportaciones agrícolas, para dicho periodo. En 1980, el algodón ocupaba el 22.56% del total de las exportaciones agrícolas, el café el 30.08%, las legumbres y hortalizas el 12.07% y el jitomate el 11.87%. Para 1996, la relación se invierte y las legumbres y hortalizas frescas ocupan el 23.21%, seguido del café

y el jitomate con 21.18% y 16.88% respectivamente. El algodón sólo alcanza el 4.70%. En conjunto, los productos en fresco, incluyendo frutas, han incrementado su participación en el total. En 1980 era de 31.07%, para 1993 alcanza el 73.22%, para descender, al siguiente año y continuar así hasta 1996 con 57.19%. Los niveles crecientes de consumo de productos en fresco han determinado estos incrementos, pero destaca que justo en el momento de la firma del TLCAN el movimiento ascendente que presentaban se retrasa. Es muy probable que éste último factor no sea la causa por la que se presentaron dichos movimientos. Las adversas condiciones internas de producción, ligadas al problema del financiamiento, han sido las determinantes de este atraso.⁴

Aún así, el crecimiento de las exportaciones de legumbres y hortalizas frescas es constante. La recomposición del sector exportador agrícola mexicano es evidente. La concentración de las exportaciones que existía, hasta la década de 1980, entre materias primas y productos en fresco, se rompió en la siguiente, en donde la preponderancia del algodón y el café como principales cultivos de exportación se trasladó hacia los productos en fresco. Al interior del sector las exportaciones se han mantenido. El hecho de que legumbres y hortalizas hayan incrementado su participación se debe más bien al decremento de las exportaciones de materias primas como el algodón⁵.

⁴ La firma del TLCAN (1994) coincide con la más reciente crisis financiera enfrentada por la economía mexicana. Una consecuencia importante para el sector agrícola en su conjunto fue el incremento de los adeudos con el sistema bancario debido a la devaluación del peso y, por consiguiente, al desequilibrio en la balanza de pagos, que se corrigió por medio del incremento de las tasas de interés internas. Todos los sectores productivos de la economía resultaron afectados con esta situación pero, ya que el sector agrícola está en desventaja en términos de financiamiento (aun antes de esta crisis) las desigualdades se acentuaron. La coyuntura conjugó el limitado acceso al crédito y el crecimiento de la cartera vencida de una porción de productores, especialmente de los empresarios, entre los que se encuentran los exportadores.

⁵ El sector exportador agrícola tiene una escasa participación en la balanza comercial total. De hecho, desde 1995 las exportaciones agrícolas han disminuido. Representaban el 4.41% del valor total de las exportaciones en 1996, en 1997 el 3.77% para continuar descendiendo en 1998 hasta 2.91% (SAGAR, 1998).

Cuadro 4

México. Exportaciones Agropecuarias hacia Estados Unidos. 1980-1996
Porcentajes

| Rubro | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Algodón | 22.56 | 22.58 | 16.76 | 11.97 | 15.93 | 7.62 | 4.17 | 5.53 | 8.19 | 7.68 | 5.43 | 4.10 | 1.86 | 0.47 | 1.90 | 5.12 | 4.70 |
| Café en grano | 30.08 | 24.41 | 31.46 | 39.90 | 32.49 | 41.50 | 46.38 | 38.01 | 30.91 | 35.14 | 19.33 | 19.61 | 15.37 | 12.89 | 16.20 | 21.26 | 21.18 |
| Jitomate | 11.87 | 18.28 | 14.03 | 1.27 | 16.89 | 18.07 | 22.93 | 15.44 | 17.35 | 13.61 | 24.87 | 13.95 | 9.94 | 20.14 | 17.77 | 17.62 | 16.88 |
| Legumbres y hortalizas frescas | 12.07 | 14.52 | 16.26 | 15.46 | 12.96 | 13.65 | 11.13 | 18.36 | 19.06 | 13.46 | 24.96 | 26.08 | 32.81 | 33.32 | 31.05 | 27.95 | 23.21 |
| Melón y Sandía | 5.64 | 4.63 | 3.92 | 2.50 | 3.60 | 4.04 | 3.60 | 6.82 | 5.20 | 8.58 | 5.25 | 7.57 | 5.31 | 3.30 | 4.02 | 3.44 | 4.01 |
| Otras frutas frescas | 1.50 | 1.35 | 2.54 | 2.21 | 2.37 | 3.23 | 2.60 | 4.24 | 5.05 | 5.00 | 8.03 | 15.10 | 19.02 | 16.45 | 15.76 | 12.09 | 13.09 |
| Resto de cultivos | 16.28 | 14.24 | 15.03 | 26.69 | 15.75 | 11.89 | 9.19 | 11.59 | 14.25 | 16.53 | 12.13 | 13.58 | 15.68 | 13.42 | 13.31 | 12.52 | 16.93 |
| Total Agricultura y Silvicultura | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: SAGAR, Subsecretaría de Planeación; 1998. Internet

Dentro de estos cultivos en fresco que se exportan y que representan más de la mitad de los ingresos por comercio exterior dentro de la agricultura, se encuentran los cuatro productos seleccionados para el presente estudio.

2. La capacidad de penetración de los productores o exportadores mexicanos en el mercado norteamericano

Frente a este panorama general de comportamiento de las exportaciones agrícolas, al interior del subsector en México encontramos cambios significativos en cuanto a las condiciones de producción y la forma en que los productores han enfrentado la apertura.

Para explorar estos cambios se deben especificar las características de la demanda y del mercado al que se enfrentan los exportadores mexicanos en Estados Unidos. En general puede señalarse que las condiciones de mercado a las que se enfrentan están estrechamente relacionadas con la demanda estacional de frutas y hortalizas. Esta característica estacional implica que la producción agrícola norteamericana incluye los mismos productos que se están exportando aún cuando, en algunos casos, no posean ventajas comparativas por costos de producción (tanto por abundancia de mano de obra, como por clima o tipo de cambio). De ahí que sean las condiciones climáticas de las zonas de producción norteamericanas las que permiten que México exporte cierto tipo de cultivos. Esta es una de las razones por la que las exportaciones mexicanas de frutas y hortalizas se enfrentaron a barreras no arancelarias tres décadas atrás.

El carácter estacional de las exportaciones es aprovechado por un grupo específico de productores mexicanos. Ya que la producción de exportación está concentrada en los estados del norte del país, el grueso de los productores pertenecen a la clasificación de empresarios, los que dentro de la estratificación de productores en México ocupan un lugar

"privilegiado" en el mercado y en cuanto a sus condiciones de producción. Sin embargo, frente a los productores norteamericanos, la situación es desigual.

La demostración acerca de la crítica situación del sector agrícola mexicano es amplísima. La problemática del subsector exportador se debe no sólo a la propia dinámica de la producción, sino al lugar que ocupa dentro de los objetivos de crecimiento de la economía en conjunto y al manejo de variables tan importantes como el ahorro y la inversión, el nivel de subsidios o el tipo de cambio. Este último ha sido uno de los principales mecanismos por los que las exportaciones agrícolas han ganado competitividad en el mercado norteamericano.

Lo que plantea esta tesis es que existe otro factor que no ha sido incluido en el análisis como una variable importante en el desempeño de las exportaciones agrícolas en México antes y después de la integración económica: los costos de transacción. De manera general, los costos por el acceso a la información estratégica acerca del comportamiento de los mercados externos representan una parte fundamental del aprovechamiento de las ventanas de exportación que se abren cuando se eliminan las trabas al comercio entre dos países. De ninguna manera se plantea que las posibilidades de exportación agrícola aumentan o disminuyen únicamente debido a estos costos. Se trata de explorar cómo funcionan otros factores que afectan al proceso de exportación, es decir, el paso intermedio entre la producción y el consumo. Por tanto, aunado a las diferencias ya existentes entre productores de ambas naciones y al desempeño de ambas economías, están los costos de transacción como paso intermedio y decisivo para completar el sistema económico.

Esta respuesta inmediata a los movimientos de la demanda norteamericana por parte de las exportaciones mexicanas no se presenta en todos los cultivos dedicados a este mercado. Como señalo en los siguientes apartados, la ventaja comparativa de México en

términos de dotación de factores no funciona como tal, sino que está determinada por la estacionalidad y la política comercial de México y Estados Unidos. Así, las ventanas que podrían aprovecharse mediante el incremento de los flujos de comercio, resultantes de la demanda creciente en Estados Unidos, encuentran diversos obstáculos relacionados con la política comercial.

En un esquema de contraestacionalidad, aun cuando algunos cultivos enfrentan una estructura de producción mejor que la que existe en Estados Unidos, que implicaría una mejor posición dentro del comercio de tales cultivos, el manejo de la política para el sector es determinante. Esta situación se traduce en el comercio entre dos países en tal esquema de contraestacionalidad las ventajas comparativas no son el eje de funcionamiento del comercio.

En este escenario, cuando un productor decide exportar, lo hace por dos razones⁶: 1. Tiene capacidad para generar un excedente con los requerimientos de calidad y volumen que el mercado externo requiere. Esto implica que la unidad productora tiene la infraestructura necesaria: dotación de tierra, la contratación de mano de obra, el financiamiento y sobre todo el asesoramiento técnico para lograr la calidad adecuada (incluye el cambio técnico, que generalmente es importado, tanto en el proceso productivo

⁶ La información referente a la problemática de la colocación del producto en el punto de venta corresponde a la opinión de la Asociación Nacional de Exportadores y Productores Hortofrutícolas (ANEXPHO). Con sede en Guadalajara, Jalisco la ANEXPHO es una asociación civil creada en 1996 con el fin de intervenir directamente en el proceso de comercialización de los productos en fresco en el mercado norteamericano. Entre los servicios que ofrecen están el de proveer por medio de su página en internet, información estadística, proveedores, comercializadores, insumos e información de mercado en general acerca de la gran variedad de hortalizas y frutas producidas en México. Cuentan con servicios de asesoría financiera, comercial, tecnológica y de mercado para hacer efectivo el proceso de exportación, mediante el contacto directo con los distribuidores de las cadenas comerciales en todo el mundo.

como en el manejo poscosecha); y 2. El precio que se ofrece en la frontera es superior al que puede obtener en el mercado interno. Por ejemplo, si un productor tiene una oportunidad de vender en la frontera la medida (cajas) a 8 centavos de dólar, no va a cambiar por vender en el mercado interno a 8 centavos de peso. La relación entre el costo beneficio cuando se accede al mercado externo es muy grande y las utilidades son mayores que las que podría obtener en el mercado local. Aún cuando los productos de exportación requieren de otra calidad y otro tratamiento, el costo por invertir en estos procesos está dentro de las expectativas de ganancia que tienen los exportadores, ganancia que no obtendrían en el mercado interno.

Otro factor importante para que el productor decida enfrentarse al mercado externo, es el acceso a la información necesaria para establecer costos y utilidades del proceso de exportación. Actualmente se han comenzado a extender los servicios de asesoría que están destinados a saldar estas carencias que durante años han mermado la capacidad de los productores que pueden exportar, pero que encuentran obstáculos insalvables al colocar su producto en la frontera sin haber cubierto las medidas de calidad, y además se enfrentan a la incertidumbre de la cobranza.

Para los exportadores, el uso adecuado de la información es vital para aprovechar las ventanas de exportación. De acuerdo con la Asociación Nacional de Exportadores y Productores Hortofrutícolas del total de los costos de producir para exportar, incluyendo el proceso de producción mismo (tierra, trabajo, capital humano y financiero, y tecnología) y los costos de transportación, documentación y asistencia para el proceso de exportación, la última parte, los llamados, costos de transacción, ocupan el 30% del total.

Lo anterior implica un nuevo manejo de la consideración de los gastos totales de producción y no se refiere sólo al manejo de la información disponible, sino también a la

transacción misma en cuanto a los gastos de transportación, de documentación en la frontera, el pago de impuestos, el pago al colocador en el mercado de destino, los gastos de mercadotecnia para garantizar la distribución del producto destacando su origen mexicano y la búsqueda de otros centros de distribución. Estos son gastos que los mismos productores deben asumir, ya sea como grupo o individualmente, si desean mantener la penetración que han logrado en el mercado antes del libre comercio formal, y que no depende tan sólo de las ventajas naturales o de las ventajas comparativas.

Aquí encontramos que la estacionalidad es un determinante muy importante para el comercio, pero no es el único para que se mantengan los flujos de comercio entre los dos países. Es cierto que el diferencial en costos de producción es grande y se debe aprovechar, pero no es sólo por esto que se puede extender el comercio. En opinión de los exportadores, los costos de transacción están resultando más importantes que el diferencial de los costos de producción, en el sentido de que no se identifican problemas para incrementar la producción interna, sino que las oportunidades para exportar están determinadas en buena medida por los mecanismos de comercialización desde la frontera con EE.UU.

Dichos mecanismos representan un alto costo, ya que al llegar a la frontera los productores pueden perder el 100% de su inversión inicial. De existir una institución confiable que manejara todos estos problemas, la situación para los productores que desean exportar sería menos complicada de lo que es ahora. Por consiguiente, los costos de transacción son determinantes en el proceso de exportación, entendidos aquí como los costos por tener acceso y por usar a la información referente al mercado de destino, y por usar eficientemente esa información.

Los cambios tecnológicos en el campo de cultivo y en el manejo poscosecha, así como en el traslado y manutención para mejorar la vida en anaquel son procesos que se han

incorporado como una necesidad, primero frente a los estándares internacionales de calidad, y después frente a las prácticas proteccionistas de sector productor en EE.UU de estos mismos cultivos. Para los exportadores, el logro de la tecnificación adecuada no ha sido suficiente para abrir las puertas a los productos mexicanos. Aún cuando se tienen los estándares de calidad, el problema surge cuando se llega a la frontera. Los nichos que se han creado en torno a la comercialización son muy pequeños, y penetrar en ellos depende de las opciones de compra que los comercializadores de la frontera ofrecen.

Un factor determinante que impide aprovechar completamente la estacionalidad es el precio que el productor recibe en la frontera de paso. Los exportadores mexicanos sólo colocan su producto en la frontera de salida y cobran el precio en la frontera que es menor al que se paga en los centros de distribución. Puede haber una diferencia de hasta 5 dólares por medida (generalmente cajas de diversos tamaños dependiendo del producto), lo que representa una pérdida, pero sólo en términos de las ganancias potenciales, porque las utilidades reales son efectivas para los productores que colocan de esta manera su producto.

Esta situación se presenta en aquellos productores que realizan la transacción de manera individual o en conjunto sin la intervención de una empacadora o un broker. Para aquellos productores que realizan la transacción por medio de una empacadora, como es el caso de los productos tropicales, el precio lo determina esta misma sin que tenga mucho que ver el precio en la frontera o en el punto de venta. El productor vende a la empacadora, que es la que se encarga de dar el tratamiento fitosanitario necesario para poder exportar el producto, y la venta, ya sea en la frontera, o a la comercializadora.

La transacción es realizada a nombre de la empacadora, es decir, no hay ninguna utilidad para los productores en el proceso de exportación. La transportación y el manejo

poscosecha están completamente regulados por los estándares de calidad internacionales. El grueso de la tecnología desarrollada para el sector no contempla el manejo poscosecha, la posible industrialización, el transporte o la conservación; se ha concentrado en mejorar las condiciones de producción en cuanto a rendimiento y resistencia a ciertas plagas, pero no a otros aspectos importantes que abarca el proceso de exportación.

En esta situación la norma ISO 9000, puede ser adoptada solo por algunos de los cultivos de exportación que México comercia con EE.UU, y en algunos casos es asumido por la empacadora. Los productores no tienen mucho que ver con este proceso, sólo venden el producto a la empacadora con ciertas características para que pueda someterse al proceso hidrotérmico, y se paga a un precio distinto (más alto) al que se cobra el mango para consumo nacional, pero las utilidades reales de la exportación rara vez llegan a los productores.

Para los exportadores, lo principal es lograr el enlace entre el productor y el consumidor. Eso sólo se logrará estableciendo una comercializadora mexicana, en algún punto estratégico de EE.UU, a partir del cual se logre la distribución de sus productos sin tener que recurrir a los intermediarios norteamericanos. La masificación del consumo de los productos mexicanos es muy importante. En algunos casos, el producto que se consume en EE.UU es de origen mexicano, pero aparece con una etiqueta de una comercializadora o empacadora norteamericana, lo que le resta credibilidad al producto mexicano.

Para algunos cultivos, las formas de financiamiento tradicionales han sido rebasadas. Se registran formas de asociación en las que predomina el capital norteamericano y financia alguna parte del proceso de empaque o transporte del cultivo hasta la frontera, y se compromete a colocarlo en alguna cadena de supermercados. Este esquema es más común en las zonas ya consolidadas como exportadoras como el estado de

Sonora o Baja California, en los que se han implementado tiempo atrás el cambio técnico necesario para mejorar la producción, como la producción en invernadero para aprovechar no solo la ventana estacional, sino tratar de alcanzar otras épocas del año en el mercado de EE.UU.

4.2. Problemática reciente: los costos de transacción en la exportación

En el punto anterior se introdujo el tema los costos de transacción y el lugar que pueden llegar a ocupar en el proceso de producción y exportación; veamos ahora a qué se refieren y como se enfrentan.

El proceso de exportación depende en buena medida de los costos de transacción. Tales costos son representativos de proceso intermedio entre el fin de la producción y el consumo final, del cumplimiento de la mayoría de ellos dependen que el proceso de exportación sea exitoso, sin embargo, como se evidencia en apartados posteriores, los arreglos de la política comercial de los países participantes, expresados en un marco institucional de intercambio, determinan el hecho de que tales costos no hayan tenido una determinación formal y decisiva en la cantidad que efectivamente se exporta.

Los costos previos al intercambio transfronterizo formal salen de la esfera de la producción - encontrándose en un punto intermedio entre éste y la exportación como trámite -, y pueden llegar a representar un obstáculo para los productores, y en menor medida para los exportadores que no son productores.

Por tanto, es necesario definir, en primer lugar, los distintos actores en el proceso de producción como un proceso total.

Para la generalidad de los cultivos de exportación se deben seguir ciertas reglas de producción que cumplan con los requerimientos que el mercado de destino asigne a cada uno, y que están reglamentadas en el TLCAN. El camino a seguir en este proceso de calidad puede estar compuesto de 2 o más de los siguientes grupos de características:

1. Calidad del producto, que se refiere al proceso de producción reflejado en el tamaño, color, consistencia y limpieza bacteriológica, al cual se llega, principalmente, mediante un paquete tecnológico adecuado.
2. Empaquetado, etiquetado, transportación y documentación específica de acuerdo a las reglas establecidas en el TLCAN.

De estos dos grupos, podemos definir dos tipos de costos de transacción que corresponden a dos agentes distintos durante todo el proceso:

- a. Costos de transacción en la producción: son asumidos por los productores directos, y se refieren a la adopción de cierto paquete tecnológico, así como a la contratación y asimilación de la información suficiente para poder alcanzar los estándares de calidad requeridos.
- b. Costos de transacción de la comercialización: pueden ser asumidos también por el productor directo, pero en el esquema de producción actual en México los paquetes de financiamiento incluyen, generalmente, los costos de empaquetado, y sobre todo la tramitación y la colocación del producto en distintas empresas distribuidoras en los Estados Unidos, por tanto, estos costos, los asume la empresa comercializadora.

Pero existe un tercer tipo de costo que algunos cultivos tienen que enfrentar, ya sea por la estructura de mercado interno (en México) en la que se encuentran, o por la misma naturaleza del producto, y que son asumidos por los productores. Estos costos pueden concentrarse en:

- costos de conservación del producto: en el caso de los cultivos tropicales, la mayoría de ellos requiere de un proceso hidrotérmico para mantener el control de plagas en los embarques. Existen plantas especiales que dan este tratamiento, por ser procesos altamente costosos. Los productores no lo realizan dentro de su proceso físico de producción, por lo que transportan y contratan los servicios de una empaedora. De la aplicación de este proceso depende al menos del 50% del éxito de la exportación.

Estos costos no están contabilizados sistemáticamente. De existir series de tiempo podría determinarse el peso exacto de cada tipo de costo en la producción relativo a la cantidad exportada para una diversidad de cultivos. Sin embargo, se consideró que la importancia de esto es trascendental en el comercio agrícola.⁷

En el presente análisis los costos de transacción se maneja como una variable cualitativa. Los costos de transacción ya definidos anteriormente incluyen también los costos por documentación del producto en la frontera de entrada, así como los costos de información acerca de la época exacta en la que las exportaciones se incrementarían por el componente estacional eliminando, y la incertidumbre en torno a la planeación de la producción interna, también se considera la disminución del costo monetario de los impuestos pagados por exportación.

⁷ Por esta razón se les incluyó en la regresión correspondiente al analizar el comportamiento de los cultivos seleccionados para esta tesis.

4.3. Los costos de transacción y las exportaciones mexicanas de Chile Bell, Espárrago, Sandía y Mango

El estudio está separado entre los cultivos que son hortalizas, chile bell, espárrago y sandía y un solo cultivo que pertenece a la clasificación de fruta, el mango.

La selección de estos cultivos se debe a que del universo de productos en fresco que México exporta al mercado norteamericano, los cuatro representan casos distintos en el manejo de la política comercial dentro del mercado regional expresado en el TLCAN. Las hortalizas analizadas están dentro de la clasificación de productos de invierno. Por definición los flujos de comercio se incrementan o disminuyen dependiendo de la época del año en la que varía la producción norteamericana. El cuadro 5 presenta los periodos de desgravación a largo plazo y los impuestos gravados a los volúmenes excedentes permitidos por el TLCAN.

Estos cuatro cultivos son representativos de algunos de los problemas que presenta la exportación de frutas y hortalizas. Se identifican 4 características del comercio correspondientes a cada uno de los cultivos:

1. Complementario estacional: chile bell que se exporta a EE.UU para complementar la oferta doméstica. Los periodos del año en los que México incrementa sus flujos reflejan la baja en la producción de Florida.
2. Abastecedor parcial: el espárrago verde importado desde México cubre casi el 60% de la oferta total durante todo el año.
3. Complementario parcial: la sandía exportada a EE.UU representa menos del 10% de su oferta doméstica total anual de dicho país.
4. Proveedor absoluto: el 95% del total de mango en fresco que se consume en EE.UU proviene de México.

Como vemos, se abarcan los principales puntos de resolución en los que México tuvo poco que ver frente a las condiciones productivas de EE.UU. Con excepción del espárrago, el factor común en ellos es, en primer lugar, que las condiciones de producción interna han sido, en algún momento, obstáculo para entrar al mercado de exportación. Para el chile bell, la problemática ha sido manejada, y como se ve más adelante, se han logrado superar las condiciones de la producción norteamericana. Los demás cultivos enfrentan diversos problemas al interior del sistema productivo. La sandía tiene graves problemas de financiamiento que se acrecentaron con la crisis económica 1994, y el mango limita los flujos exportables por enfrentar barreras no arancelarias. En segundo lugar, la estructura de mercado corresponde al oligopsonio en todos los casos, lo que prácticamente elimina la expansión de las zonas productoras en el territorio nacional.

La importancia de los cuatro cultivos radica en que, primeramente, la producción nacional el 100% del segmento de exportación se destina a EE.UU. El cuadro 6 presenta las cifras correspondientes a esta afirmación; de 1971 a 1998, para los cuatro cultivos, el 100% del volumen exportado con relación a todos los destinos de exportación lo acapara el mercado norteamericano. Lo mismo sucede con el valor de las exportaciones totales; el mango alcanza hasta el 85% durante todo el periodo.

Para clarificar la hipótesis de esta tesis, se realizaron dos mediciones mediante un análisis econométrico bajo el método de mínimos cuadrados ordinarios. La primera medición lleva a conocer la elasticidad precio de cada cultivo, y la segunda el peso que los costos de transacción tienen en el volumen exportado desde México hacia Estados Unidos.

Cuadro 5.

Tasas de imposición de aranceles y periodos de desgravación resultado del TLCAN para cultivos seleccionados

| Código del sistema armonizado | | | Tasa base de impuesto | | | Desgravación | | | | | | | | | |
|-------------------------------|--------------|------------------------------------|-----------------------|------|------|--------------|------|------|------|-------|------|------|------|------|-------|
| Producto | Frac. Aranc. | Fecha de aplicación | Cts/kg | Tipo | % | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Chiles Pimientos | 0709.60.00A | Ago.1 a sep 30 | 5.5 | A | Cero | 20 | 20 | 20 | 20 | Libre | | | | | |
| Chiles Pimientos | 0709.60.00B | Oct 1 a jul 31 | 5.5 | C | 10 | | | | | 2.75 | 2.2 | 1.65 | 1.1 | 0.55 | Libre |
| Chiles Pimientos | 0709.60.00C | Jun 1 a oct 31 | 5.5 | B | 20 | | | | | Libre | | | | | |
| Chiles Pimientos | 0709.60.00D | Ene 1 a may 31 o nov 1 a dic 31 | 5.5 | C | 0.1 | | | | | 2.75 | 2.2 | 1.65 | 1.1 | 0.55 | Libre |
| Esparrago | 0709.20.10 | Sep. 15 a nov 15 | 5 | A | Cero | | | | | | | | | | |
| Mangos | 0804.50.60B | Cualquier fecha | 8.27 | B | 20 | | | | | Libre | | | | | |
| Sandías frescas | 0807.10.30 | Dic.1 a mar 31 | 20 | A | Cero | | | | | | | | | | |
| Sandias frescas | 0807.10.40.A | Abr u oct 1 a nov 30 | 20 | A | Cero | | | | | | | | | | |
| Sandias frescas | 0807.10.40.B | May 1 a sep 30 | 20 | C | 10 | | | | | 10 | 8 | 6 | 4 | 2 | Libre |
| Sandias frescas | 0807.10.40.C | May 11 a sep 30 | 20 | | 20 | | | | | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | Libre |

Fuente: Tomado de: González y Calleja; La exportación de frutas y hortalizas a Estados Unidos de Norteamérica. Guía para productores. SAGAR-CIESAS CONACYT. 1998

A continuación explico la metodología y organización de los datos para los cuatro cultivos al realizar tales mediciones.

Tomando la información disponible de los cuatro cultivos seleccionados (Ver anexo cuadros 1, 2, 3 y 4) se formuló una ecuación de demanda de las exportaciones de México hacia el mercado de Estados Unidos para cada uno de ellos. El cálculo persigue dos objetivos:

1. Correr una regresión aplicando logaritmos para medir la elasticidad precio de la demanda de dichos cultivos en el mercado de estadounidense
2. Correr la misma regresión agregando los costos de transacción para verificar si existe o no una relación directa entre la cantidad exportada hacia EE.UU

Las variables cuantificables utilizadas son: cantidad exportada desde México hacia EE.UU, diferencia de precios entre México y Estados Unidos, volumen de la producción en Estados Unidos, consumo per cápita en ese mismo mercado y el tipo de cambio del peso mexicano frente al dólar. Las series de datos utilizadas corresponden a las publicadas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y para las exportaciones mexicanas hacia EE.UU se utilizó la información publicada por el INEGI. Ambas fuentes cubren el periodo 1973-1997. El método utilizado fue el de Mínimos Cuadrados Ordinarios; las pruebas aplicadas para comprobar la veracidad de los valores estimados fueron la F y la Durbin-Watson.

Para correr la segunda regresión se incluyó una variable cualitativa. Los costos de transacción. Tal y como se definieron en el apartado 4.2 tales costos resultan de difícil cuantificación, por lo que se agregaron como "cualidades" es decir, al correr las regresiones correspondientes se asignó un valor de 0 y 1 dependiendo de si existían o no tales costos. A

partir de la entrada en vigor del TLCAN los costos desaparecen, por lo tanto de 1973 a 1993 su valor es 1 y de 1994 en adelante es 0.

La medición se realizó en los mismos términos para todos los cultivos esto debido a la falta de información serial referente a los costos de producción en ambos países. De existir una desagregación para series de tiempo sería posible armar una ecuación distinta para cada cultivo, dependiendo de sus particularidades tanto, del comportamiento del mercado como de las condiciones de producción en ambos países.

Pese a esta limitante, el cálculo de los valores estimados nos proporciona una visión general útil al establecer las señales por las que las exportaciones mexicanas hacia EE.UU se han comportado a lo largo de 26 años.

Cabe aclarar que las mediciones respecto a los costos de transacción sólo se aplicaron con éxito para dos de los cultivos, el espárrago y la sandía. Por un lado, al correr la regresión, se obtuvieron estimadores estadísticamente significativos, lo que permitió introducir los costos de transacción como variable explicativa. En otro sentido, los dos cultivos mencionados, representan dos casos representativos en cuanto a las ventajas comparativas. Las regresiones correspondientes al chile bell y la sandía no arrojaron estimadores confiables. Como veremos más adelante, la explicación acerca de los factores determinantes de las exportaciones de ambos cultivos hacia los Estados Unidos tienen que ver más con el manejo de la política comercial, que con las variables que aquí se proponen como determinantes.

Dentro de este panorama general del comportamiento de cada cultivo, algunas consideraciones, al establecer dicha ecuación, valen para los cuatro cultivos y son las siguientes:

1. Por definición, las exportaciones hortofrutícolas mexicanas hacia EU tienen un mercado estacional establecido. En este sentido, la dificultad de conjuntar series de información de las variables seleccionadas con periodicidad mensual impide medir la variación exacta del volumen exportado durante todo el año. Es por esto que se utilizó la información anual disponible, lo que permite conocer las determinantes del total de la oferta norteamericana y en particular el papel de las importaciones mexicanas en ésta.

Para los cuatro cultivos, el papel que cumplen en la oferta dentro del mercado norteamericano no incide en el nivel de abasto del mercado mexicano, es decir, que los niveles de consumo se vean disminuidos por el incremento de las exportaciones hacia Estados Unidos. Pero si tiene una participación (en el caso del mango) determinante en los niveles de oferta y por tanto del precio en EE.UU. Así, la medición de la elasticidad precio de la demanda es válida para periodos anuales en el sentido de que la cantidad demandada por los consumidores norteamericanos está compuesta, en alguna proporción, por las importaciones provenientes de México.

La ecuación para los cuatro cultivos es:

$$Q_{XM} = f(Y_{eu} + P_{Mex-EE.UU} + C_{EE.UU} + T + e)$$

Donde:

Q_{XM} = Cantidad exportada hacia EU

$Y_{EE.UU}$ = Cantidad producida en Estados Unidos

$P_{Mex-EE.UU}$ = Diferencia de precios México-EE.UU

$C_{EE.UU}$ = Cantidad consumida en Estados Unidos

T = Tipo de cambio (peso/dólar)

Los precios están dados en dólares, el consumo en kilogramos, y la cantidad exportada y producida en toneladas.

$$Q_{xm} = \alpha + \beta_1 Y_{EE.UU} + \beta_2 P_{Mex-EE.UU} + \beta_3 C_{EE.UU} + \beta_4 T + e$$

Se corrió la misma regresión esta vez incluyendo los costos de transacción y entonces

$$Q_{xm} = \alpha + \beta_1 CT + \beta_2 Y_{EE.UU} + \beta_3 P_{Mex-EE.UU} + \beta_4 C_{EE.UU} + \beta_5 T + e$$

CT= Costos de transacción

Para el análisis de los valores estimados se consideraron también algunas condiciones específicas tales como la estacionalidad, tan importante en el comercio exterior de productos en fresco, y a partir de ésta el que cada cultivo está sujeto a distintas reglamentaciones que limitan o incrementan el flujo de comercio entre los dos países. Las barreras no arancelarias aplicadas en especial a uno de los cultivos, el mango, también fueron consideradas.

Con base a los cálculos realizados, a continuación explico la posición dentro del comercio exterior mexicano para cada cultivo.⁸:

Chile Bell

El chile bell es un cultivo que se produce también en el estado de Florida, Estados Unidos, con la variante de que las regulaciones (en cuanto a la cantidad permitida de exportación a México) por temporada de producción han estado presentes aún antes de la firma del TLCAN. El destino de las exportaciones mexicanas es el mercado

⁸ Los estimadores obtenidos a partir del ejercicio econométrico se encuentran en el anexo al final del texto.

norteamericano. En 1998, por ejemplo, el 100% de la producción de exportación se dedicó a ese mercado.

El mercado norteamericano de chile bell en sus tres variantes de color está en expansión debido a los cambios en los patrones de consumo de la población norteamericana, y sus importaciones han tenido una tendencia creciente para hacer frente a estas necesidades. Siendo México su principal proveedor de hortalizas en general, el comercio de chile bell experimentó un cambio de posición con relación a la producción de Florida. Según Schwentesius y Gómez, (1998), durante el periodo 1981-1996 las importaciones mexicanas han sustituido a la producción doméstica. En 1980, Florida abasteció al mercado doméstico norteamericano en un 46.24%, mientras que México absorbió el 22.50% de ese mercado. La relación para México se mantuvo ascendente hasta llegar a un punto de casi igualdad en 1992 (49 y 45% respectivamente). Para 1995, la relación se invirtió y México absorbió entonces el 51.39% del consumo total, mientras que Florida el 36.58%. Cabe aclarar que estos porcentajes corresponden a los envíos que México realiza en la época de invierno, periodo en el que está regulado el intercambio. En el periodo diciembre- abril la relación es similar.

Schwentesius y Gómez concluyen que este desplazamiento entre oferentes se debe a que la producción norteamericana ha ido perdiendo competitividad paulatinamente, y aún cuando existen restricciones estacionales, las importaciones mexicanas han ganado terreno. Las razones de pérdida de lugar en el mercado, por parte de Florida, son el estancamiento tecnológico y las condiciones climatológicas que enfrenta el cultivo. Las causas por las que la producción mexicana ha ganado terreno son precisamente las mismas.

El estado de Sinaloa es el principal estado productor, y ahí, al interior del proceso productivo se ha adoptado un cambio técnico que ha beneficiado no sólo por el lado de los

Cuadro 6

México. Exportaciones de cultivos seleccionados hacia Estados Unidos
1970-1997
Porcentajes respecto al total exportado a todo el mundo

| Año | Bell | Espárrago | Mango | Sandía |
|------|--------|-----------|--------|--------|
| 1970 | 99.99 | 98.15 | 100.00 | 100.00 |
| 1971 | 99.76 | 96.95 | 99.98 | 99.90 |
| 1972 | 99.83 | 95.31 | 99.53 | 99.96 |
| 1973 | 100.00 | 98.44 | 98.44 | 100.00 |
| 1974 | 99.97 | 97.65 | 99.08 | 100.00 |
| 1975 | 99.81 | 98.26 | 98.79 | 99.98 |
| 1976 | 100.00 | 98.37 | 98.26 | 100.00 |
| 1977 | 91.41 | 97.82 | 96.07 | 100.00 |
| 1978 | 66.17 | 98.75 | 90.65 | 100.00 |
| 1979 | 96.11 | 68.22 | 47.29 | 68.83 |
| 1980 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 1981 | 43.34 | 97.55 | 95.92 | 99.92 |
| 1982 | 94.81 | 99.08 | 97.08 | 100.00 |
| 1983 | n.d | 97.83 | 95.42 | 9.98 |
| 1984 | 100.00 | 94.83 | 94.79 | 100.00 |
| 1985 | 100.00 | n.d | 95.30 | 100.00 |
| 1986 | 99.89 | 96.09 | 97.72 | 99.98 |
| 1987 | 99.92 | 96.58 | 96.16 | 100.00 |
| 1988 | 100.00 | 97.48 | 94.36 | n.d |
| 1989 | n.d | n.d | n.d | n.d |
| 1990 | 99.98 | 99.17 | 92.40 | 99.97 |
| 1991 | 99.99 | 98.95 | 90.61 | 100.00 |
| 1992 | 99.98 | 99.05 | 87.55 | 100.00 |
| 1993 | 99.99 | 99.43 | 86.63 | 100.00 |
| 1994 | 99.96 | 98.51 | 97.29 | 100.00 |
| 1995 | 99.96 | 99.57 | 87.04 | 100.00 |
| 1996 | 99.99 | 99.12 | 88.66 | 99.91 |
| 1997 | 99.97 | 99.50 | 88.43 | 99.95 |

Fuente: Anuario Estadístico de Comercio Exterior. INEGI. Varios años

costos de producción (pues se experimenta un incremento considerable en los rendimientos), sino en la calidad y conservación del producto hasta su destino final. Esto produce un diferencial de precios de 32% menor, con relación a los de Florida. Además, las condiciones climatológicas le son favorables a Sinaloa. (Schwentenius y Gómez, 1997)

Un estudio del USDA (United States Department of Agriculture) en cambio, atribuye esta pérdida de competitividad en mayor medida, a la devaluación del peso en 1994, pero no explica la disminución de la cantidad producida en Florida antes de este hecho. Así mismo, se refiere a que el incremento de las tarifas a partir del TLCAN no ha sido efectivo en el corto plazo. Los periodos de desgravación no consideraron el hecho de que los costos por unidad producida son una variable que los agricultores controlan y que frente a la creciente importación (aún cuando los precios de las importaciones son más altos que los precios domésticos), éstos se incrementan no pudiéndose recuperar para el siguiente ciclo.

Como vemos, la perspectiva de ambos análisis se refiere al hecho de que la competitividad del cultivo en Florida está deteriorada y que la política comercial ha sido un instrumento para proteger a la producción interna, aún cuando desde el punto de vista de los productores norteamericanos dicha política no ha sido tan efectiva.

Dado que la demanda norteamericana es creciente la necesidad de importar es un hecho, lo que ha tenido consecuencias al determinar la política comercial en este cultivo. En este caso no encontramos barreras fitosanitarias, pero si una reglamentación por estaciones para impedir la entrada del producto en aquellos meses que la producción local enfrenta situaciones adversas. Si no existieran estas reglamentaciones, los precios domésticos estarían a la baja por efecto de las importaciones y, por tanto, los productores nacionales no recuperarían los costos de producción.

Existen 30 productores a nivel nacional que se dedican a exportar, sus características como tales los hace pertenecer a la categoría de empresarios. Cuentan con financiamiento externo, contratación masiva de fuerza de trabajo e incorporación de cambio tecnológico. La estructura del mercado de destino en EE.UU es oligopólica, 5 o 6 compañías controlan la comercialización a nivel mundial. De estos 30 exportadores, solo tres de ellos, ubicados en Sinaloa, han logrado incrementar sus niveles de exportación, gracias a la implementación de invernaderos.

En Baja California, existen extensiones de 5-6 hectáreas hasta 50 hectáreas en invernadero, y en los último 3 años se han dedicado 50% de ellas a la producción. La tecnología, los rendimientos y la calidad es superior a la de los campos de Florida. Sin embargo, aquí hay dos situaciones claves por las que el comercio no puede ser incrementado en el largo plazo: A) la comercialización del pimiento está concentrada en sólo cinco compañías que controlan el mercado mundial, por tanto, no hay una perspectiva positiva en cuanto a penetrar nuevos mercados sólo como país. En este sentido, el chile bell compete dentro del mercado estadounidense con productos provenientes de Holanda o de Israel, lo que significa que no es un problema de falta de competitividad, sino de control del mercado; B) al ser un mercado tan competido dentro de EE.UU, la política comercial de ese país para con sus productores es altamente proteccionista frente a las importaciones.

Los resultados de la medición de la elasticidad de la demanda muestran que las exportaciones mexicanas de chile bell hacia Estados Unidos son muy elásticas en cuanto al precio y el consumo en aquél país. En cambio es inelástica si se mide en relación a la producción norteamericana y al tipo de cambio. Este último elemento es el que tradicionalmente ha sido un instrumento de la política comercial para incrementar la cantidad exportada desde México hacia Estados Unidos, y el chile bell no es la excepción

El chile pimienta o bell ha presentado cambios importantes en cuanto a la calidad requerida para ser aceptado en el mercado norteamericano. Como hemos apuntado, con base en otros autores, el cambio tecnológico es un componente central en la obtención de estos avances. La mejora en las técnicas de cultivo, cosecha y poscosecha, han incrementado la capacidad de penetración en el supermercado norteamericano respecto a su producto local.

El volumen de exportación desde México se debe a la disminución de la producción en EE.UU, así como al diferencial de precios entre los dos países. Esta diferencia refleja el movimiento del tipo de cambio; las devaluaciones del peso frente al dólar favorecen las exportaciones en México. En este caso, el precio del producto norteamericano es más alto frente a las importaciones desde México.

En términos reales, a pesar de que existe una marcada diferencia en cuanto a las productividades de cada país, y partiendo de que deberían ser estas las que definieran los términos de comercio, la protección a los productores norteamericanos rige las relaciones de precios. El incremento del volumen de importaciones no modifica el precio del producto local, de tal manera que la diferencia del precio de venta no es un determinante de las exportaciones mexicanas, puesto que éstas atienden a las ventanas establecidas por la estacionalidad. El volumen de importaciones se incrementa en los meses de invierno, cuando la producción en EE.UU es muy baja o cuando la temporada de huracanes provoca una disminución de la misma.

Espárrago

La demanda de espárrago verde en EE.UU es muy alta. Este país es el mayor productor y consumidor de este producto. La producción mexicana es una de las pocas que

tiene efectos positivos directos como resultado de la apertura del mercado de importaciones en EE.UU. La razón principal es que aquél país solo produce durante febrero, marzo, abril y mayo, de modo que el resto del año debe importar las cantidades necesarias para abastecer al mercado local. Aún cuando no es el único proveedor, ya que compite con Perú y Chile principalmente, México aportó, durante el periodo 1989-1996 el 76.93% de las importaciones estadounidenses totales de espárrago fresco. El espárrago norteamericano principalmente se cultiva en 4 estados: California, Washington, Michigan y New Jersey, siendo el primero el que provee del 69% del consumo total. Sin embargo, al término de la década de 1980, la producción tuvo un descenso importante por lo que las importaciones crecieron.

Como se observa en el cuadro 7, inicialmente México era el principal proveedor, pero en 1993, las importaciones provenientes de Perú se incrementaron y han seguido creciendo hasta representar casi la mitad de la cantidad importada desde México (Calvin y Cook, 1997).

Cuadro 7

Estados Unidos. Importaciones de espárrago fresco según país de origen. 1989-1996. Porcentaje del total importado según origen

| Año | México | Perú | Chile | Colombia | Guatemala | Ecuador | Argentina | Otros | Total |
|------|--------|-------|-------|----------|-----------|---------|-----------|-------|-------|
| 1989 | 79.00 | 5.10 | 11.94 | 0.00 | 0.38 | 0.01 | 0.50 | 3.07 | 100 |
| 1990 | 74.36 | 9.57 | 11.69 | 0.02 | 0.36 | 0.11 | 0.51 | 3.39 | 100 |
| 1991 | 76.98 | 11.77 | 7.84 | 0.04 | 0.56 | 0.18 | 0.48 | 2.16 | 100 |
| 1992 | 77.09 | 14.54 | 3.51 | 0.05 | 1.44 | 0.36 | 1.17 | 1.85 | 100 |
| 1993 | 73.35 | 17.71 | 5.26 | 0.10 | 1.52 | 0.63 | 0.84 | 0.57 | 100 |
| 1994 | 60.63 | 29.04 | 6.43 | 1.15 | 1.68 | 0.38 | 1.14 | 0.38 | 100 |
| 1995 | 60.61 | 26.37 | 6.58 | 2.39 | 1.71 | 0.68 | 1.29 | 0.37 | 100 |
| 1996 | 53.40 | 30.53 | 7.69 | 3.57 | 1.58 | 0.70 | 2.18 | 0.35 | 100 |

Fuente: Elaborado con datos tomados de: Calvin y Cook; *The U.S Asparagus Industry* in global environment: A commodity highligh; ERS/USDA; Vegetavles and Specialities/nov.97

El papel de las ventajas comparativas de México por costos de transportación es grande en relación con Chile y Perú. Otro factor determinante es la integración de un mercado regional. Antes de la implementación del TLCAN, EE.UU cobraba una tarifa de 25% a las importaciones desde México, pero como resultado de la negociación, actualmente las tarifas varían dependiendo de la época del año, respetando por supuesto las condiciones de sus productores internos (la tarifa de febrero a junio es de 15% y de julio a diciembre es de 5%).

En términos generales ésta es la principal ventaja de México puesto que Chile aún paga impuestos a la entrada al mercado norteamericano, los cuales fueron de 23.1% en 1997, con una entrada de 5% entre el 15 de septiembre y noviembre 15. Aún cuando los rendimientos son casi idénticos a los que México obtiene (4.5 tn/ha en Chile y 4.48 tn/ha), en nuestro país, el flujo de importaciones desde México es 8 veces mayor que el de Chile. Evidentemente la negociación entre EE.UU y México aunada, a la ventaja en el transporte, permiten que México sea el principal ofertante.

Perú goza de libre acceso a EE.UU, gracias a las concesiones comerciales del Acta Preferencial de Comercio Andino implementada por Perú en 1993. (Calvin y Cook, 1997). Sus rendimientos son de 5.07 tn/ha, y sus exportaciones hacia Estados Unidos representan la mitad que las de México.

En cuanto a la situación de los productores nacionales de espárrago, de acuerdo con la Asociación Nacional de Exportadores y Productores Hortofrutícolas, existen 30 productores mexicanos que exportan, hacia EE.UU. El espárrago es uno de los cultivos que no presenta problemas en cuanto al proceso de exportación y de los que son de alto valor de comercialización.

Los principales estados productores, en orden de importancia, son: Guanajuato, Baja California Sur y Sonora. No existen grandes diferencias en cuanto a los rendimientos que oscilan entre 3.5 tn/ha y 4.4 tn/ha. La superficie sembrada concuerda con el orden de los estados de mayor producción. Lo interesante de los indicadores básicos es que ha habido una clara disminución de la producción entre 1980 y 1996 para Baja California y Guanajuato. En cambio, Sonora creció casi 8 veces su nivel durante ese lapso. De hecho ha tenido un crecimiento en cuanto al volumen exportado en Nogales y Aguaprieta.

La producción de Guanajuato y Sonora es suficiente para atender la demanda norteamericana. Contrario a otros casos no parecen existir mayores problemas con la comercialización dentro del mercado en EE.UU. Se cubre una demanda estacional creciente en la que tendrá que atenderse dicho incremento mediante la expansión de las zonas de cultivo, sobre todo en aquellas cercanas a la frontera. Esto porque la ventaja en costos de transporte ha sido determinante para hacer frente a otros países productores como Perú, en cuyo caso, los costos de transacción resultan una parte importante de restar en sus utilidades totales.

Uno de los indicadores de la competitividad del espárrago mexicano frente a la producción norteamericana, desde el punto de vista de la teoría de las ventajas comparativas, debería ser la cercanía. Es decir, los costos de transportación deberían ejercer influencia directa sobre la cantidad exportada.

La introducción de la variable costos de transacción en el ejercicio de regresión, no presenta influencia determinante.

Los estimadores obtenidos nos llevan a la formulación de las siguientes conclusiones:

1. Las exportaciones mexicanas responden a la disminución de la producción en EE.UU puesto que, el nivel de consumo crece a lo largo del periodo y la producción

norteamericana no satisface las necesidades. La importación de espárrago desde otros países productores, con mayor ventaja comparativa, es una necesidad y encuentra una vía adecuada en la liberalización del comercio.

2. El precio en EE.UU casi no se modifica durante todo el periodo, esto indica que la nivelación del mismo tiene como componente principal las entradas por importaciones suficientes para atender la creciente demanda. Los precios del producto mexicano siempre son mayores que el producto local, por lo que no existe la posibilidad de traslado de compradores hacia las importaciones, en desmedro de la producción de EE.UU.
3. El tipo de cambio funciona como catalizador de las exportaciones mexicanas. Puede considerarse como la variable determinante en el intercambio, más que la propia apertura comercial expresada en la eliminación de los impuestos a la exportación e importación.

Aunado a los resultados obtenidos, pueden hacerse otras afirmaciones respecto a la estructura del mercado de espárrago fresco de exportación en México.

- a. La cercanía de los estados productores en México con la frontera de entrada hacia EE.UU disminuye en buena parte los costos de transportación que otros cultivos enfrentan, por lo que incluyéndolos o no en la regresión, de cualquier forma las exportaciones mexicanas responden a los niveles de consumo crecientes en Estados Unidos.
- b. Los periodos de desgravación para el espárrago mexicano dentro del TLCAN, efectivamente ampliaron la ventana de exportación. Sin embargo, nuevamente encontramos que las posibles ventajas derivadas de la institucionalización del proceso

disminuyen si los costos que implica el proceso de acreditación de la mercancía se incrementan en aras de proteger la producción norteamericana.

En este caso, ya que la producción de exportación tiene un componente importante de inversión extranjera directa, los costos de transportación y comercialización se eliminan de la cuenta de producción. Los productores solo "maquilan" para compañías de capital extranjero, por tanto no controlan casi ningún segmento del mercado.

En resumen, los costos de transacción no son un determinante en la cantidad exportada hacia EE.UU. En primer lugar, porque la disminución formal de éstos a través de la reglamentación del comercio en el marco del TLCAN fue diseñada para salvaguardar a los productores norteamericanos, desatendiendo con ello el principio fundamental de la ventaja comparativa agrícola: la estacionalidad. En segundo lugar, por la estructura de la producción y comercialización del producto, en el que la transportación y la comercialización están ya dentro del paquete de financiamiento.

Sandía

Son 30 los estados de la república mexicana que producen sandía. Los más importantes son: Sonora, Colima y Jalisco. La producción de sandía en todos ellos presenta un comportamiento ascendente desde 1980. Otros estados como Sinaloa y Chiapas, de ser los principales productores nacionales en 1980, en 1996 ocupan los últimos lugares.

Los rendimientos obtenidos para los tres principales productores varían significativamente entre ellos. Destaca que el mayor productor presenta los menores rendimientos, Sonora con 21.6 tn/ha, frente a Colima que obtiene 30 tn/ha. La mayor parte de las exportaciones son originarias de Sonora.

La sandía es uno de los cultivos que presenta problemas de consideración en cuanto a la comercialización. La estructura de la distribución hacia la totalidad del mercado en EE.UU está concentrada en la frontera de recepción por 10 personas que reciben el 95% del volumen de exportación. Ellos abastecen a otros 30 distribuidores y el número se multiplica conforme se recorre el territorio norteamericano. Esto implica que la estructura de mercado es oligopsónica y no permite a los exportadores incrementar sus volúmenes porque tienden a desestabilizar el nivel de oferta al interior del mercado y, por tanto, el precio de temporada.

En este, como en los casos anteriores, no hay ninguna oportunidad de tener alguna influencia sobre el nivel de precios por la misma situación conflictiva respecto al control y la comercialización de la producción. Los posibles beneficios que pudieran obtenerse al superar el nivel de producción en EE.UU se pierden al no tener control sobre la comercialización del producto en el mercado norteamericano.

Los productores y exportadores de sandía enfrentan un problema extra que es el de cartera vencida. En ocho años no ha habido utilidades reales para los sandilleros. Según la ANEXPHO esta es una de las razones por las que la producción de sandía no ha podido incrementarse, aunque no ha decaído. De resolverse el financiamiento, por medio de las figuras asociativas o encontrar un socio financiero, las condiciones para incrementar la producción estarían dadas y, por lo tanto, los márgenes excedentes serían para la exportación.

La sandía es un cultivo extendido en México, sin embargo, no hay una relación directa entre la cantidad producida, el excedente de la oferta nacional y la exportación. La medición de la elasticidad de la demanda no arrojó resultados satisfactorios, el nivel de relación no fue estadísticamente significativo. El grado de dependencia de las exportaciones

mexicanas hacia Estados Unidos en cuanto a la producción norteamericana, los niveles de consumo en aquel país y la producción nacional es muy baja (34%). A diferencia del espárrago y el chile bell, el ejercicio de regresión para la sandía no explicó la lógica de las exportaciones mexicanas en términos de las restricciones planteadas para realizar la medición.

Aún cuando el destino de las exportaciones de 1970 a 1997 es Estados Unidos en un 95% en promedio para todo el periodo, la producción excedente nacional no explica el incremento de las exportaciones, sino los niveles crecientes de consumo en el país destino.

Mango

A diferencia de los cultivos anteriores, el mango no tiene la restricción de la imposición de instrumentos de política comercial de tipo protección a los productores nacionales puesto que EE.UU no produce mango, a excepción de una pequeña porción en Florida y Puerto Rico, que no significa una amenaza real a los exportadores mexicanos.

Según el TLCAN México tiene un periodo de desgravación de 5 años. EE.UU estableció una tasa arancelaria de 8.27 dólares por kilogramo México, además, enfrenta problemas de barreras no arancelarias por no controlar diversas plagas que contienen los embarques y que pueden conservarse y multiplicarse al momento de presentar el producto en anaquel, y restricciones en cuanto al volumen manejado por altos costos de transporte y conservación.

El mercado norteamericano es uno de los mayores importadores de la fruta en el mundo. A lo largo del año sus importaciones están cubiertas por ocho países latinoamericanos. México exporta de febrero a septiembre, casi la totalidad del año. Los patrones de consumo han permitido esta relación, sin embargo, todavía se considera una

fruta exótica y el mercado está localizado entre la población latina y asiática. Al mango no se le considera como un producto de consumo generalizado. El consumo por habitante es apenas de entre 0.5 y 1.1 libras, sin embargo, las importaciones de EE.UU se han multiplicado. Según un documento de Consultores Asociados en Asesoría Integral (1997) las importaciones mexicanas han cubierto hasta el 90% del total a lo largo de 17 años y las perspectivas son de crecimiento de la demanda debido a que es un producto de "reciente" penetración.

Las variedades que México exporta son Tommy, Atkins, Haden, Kent y Keitt, y los meses de mayor entrada son entre febrero y mayo. También existe comercio de mango transformado en conserva y deshidratado, pero los mayores niveles se hacen en fresco. En estos últimos casos, la apertura fue inmediata. Para los mangos enteros (en fresco) se aplican varias pruebas a la entrada para comprobar que no existe mosca de la fruta, y antes de llegar a la aduana la cosecha se somete a un tratamiento hidrotérmico para eliminarla.

La producción de mango en México es realizada en 26 estados del país. Los principales estados exportadores en el periodo 1980-1997 tienen una menor participación en la producción total del país tales como Michoacán Nayarit o Colima. Dichas entidades aportan las mayores cantidades exportadas del flujo total hacia EE.UU lo que los coloca con vocación exportadora, pues solo producen variedades de exportación. En cambio, Oaxaca, que es uno de los mayores productores, no se dedica a las variedades de consumo externo.

El cuadro 8 muestra los destinos de las exportaciones mexicanas. Como vemos, más del 80% de las exportaciones totales se realizan en EE.UU sin que se presenten cambios significativos a partir de la firma del TLCAN.

Cuadro 8
Destino de las exportaciones de mango 1990-1998
Porcentajes respecto al total exportado

| País | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Estados Unidos | 91.1 | 90.48 | 87.36 | 83.5 | 85.56 | 85.46 | 87.5 | 81.82 | 86.1 |
| Francia | 1.43 | 1.36 | 1.04 | 0.68 | 1.01 | 1.28 | 1.03 | 1.12 | 0.71 |
| Reino Unido | 0.37 | 0.32 | 0.56 | 0.38 | 0.25 | 0.23 | 0.51 | 0.99 | 0.54 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: SAGAR

A pesar de que las importaciones estadounidenses son crecientes, la producción mexicana para exportación está siendo limitada por las barreras fitosanitarias y por los patrones de consumo. Las condiciones de competitividad para con ese mercado están dadas por la dotación de factores naturales de México que se reflejan también en la estructura de costos. Del lado de la política comercial, lo que estaría por resolverse, mientras que llega el tope mínimo de imposición de barreras arancelarias, es la eliminación de plagas, el desarrollo de métodos que prolonguen la vida en anaquel y la disminución de los altos costos de transportación.

La cantidad importada de mango desde México es inelástica en cuanto al precio, a la producción doméstica y al consumo, y elástica frente al tipo de cambio.

Problemática en cuanto a la comercialización

El comercio de mango lo controlan 70 empaques en México y se encargan de colocarlo en el mercado de EE.UU. Se presenta aquí algún problema en cuanto a la comercialización, pero esta vez dentro del país. El mango tiene una barrera fitosanitaria referente al control de la mosca de la fruta y otras especificaciones fitosanitarias en hueso que requieren de un proceso hidrotérmico que los productores no pueden aplicar porque se hace en una planta especial de tratamiento. Al no controlar el volumen efectivamente

exportado (o colocado en la frontera) el beneficio del precio, que tiende al alza puesto que EE.UU no es productor mayoritario y requiere de las importaciones desde México, es para los empacadores y no para los productores. Este es un problema importante porque se presenta de manera doble en cuanto a la comercialización y la falta de respuesta en cuanto a organización.

Puesto que el mango es un producto tropical presenta características no comparables con los casos anteriores.

A diferencia de los tres cultivos anteriores, la producción norteamericana de mango es prácticamente inexistente por lo que la eliminación de las barreras no tiene un componente estacional que favorezca a los productores estadounidenses.

La disminución de la producción en EE.UU está activando el volumen de importaciones desde México debido a su creciente consumo. La diferencia de precios tiende a disminuir, puesto que cada vez más el precio está determinado por la oferta mexicana que por la producción local o la protección a la misma.

Cuando se incluyen los costos de transacción el resultado es contrario a los anteriores cultivos. Los costos de transacción han disminuido incrementando las exportaciones. A diferencia de los casos anteriores, esto sucede principalmente por que la producción en EE.UU es marginal y la demanda interna es creciente, por tanto, es menos competitivo que el mango mexicano por ventajas de dotación de factores naturales, además, la firma del TLCAN permitió la liberación de las importaciones desde México durante todo el año. Esta es la única versión que concuerda con los lineamientos de las ventajas del comercio agrícola. Ya que el país destino no es productor ni siquiera estacional, la apertura comercial y la institucionalización del proceso de exportación por medio del establecimiento de

reglas de intercambio logró disminuir las barreras a la entrada, de manera efectiva para el productor mexicano.

Aquí se cumple la afirmación inicial de este trabajo pero desde otra óptica. Los costos de transacción en cuanto a tramitación de la exportación y aprovechamiento de la ventana de exportación con la firma del TLCAN se han disminuido en razón de las necesidades ahora del consumidor norteamericano, es decir, la demanda interna creciente y la escasa oferta local presionan sobre el incremento de los flujos de comercio, esto aunado a que la producción interna de Estados Unidos no se ve afectada por las importaciones puesto que es prácticamente inexistente. De cualquier manera, aún cuando las exportaciones efectivamente han aumentado, se debe a que EE.UU no es productor de mango y por tanto no tiene ningún sector de productores que proteger.

Conclusiones

La definición de las reglas de funcionamiento del comercio agrícola internacional dependen de las necesidades de los productores agrícolas de las grandes naciones participantes del comercio, en ese sentido, la regionalización geográfica del comercio agrícola se basa en la posibilidades de los países participantes de maximizar su bienestar (en términos del consumo interno) aprovechando sus ventajas comparativas ya sea por dotación natural de factores o por acceso al cambio tecnológico.

En la última década este proceso de integración comercial regional se ha caracterizado por la transformación de los patrones de especialización anteriormente basados en las ventajas comparativas hacia una especialización que parece estar más ligada al uso diferenciado de los distintos instrumentos de política comercial que a la dotación de factores. Esta transformación obedece al hecho de que las desventajas derivadas de la escasa producción agrícola en las economías industriales determinan las necesidades por medio de las cuales se rigen los términos en los que se realiza el intercambio de productos agrícolas. Las transformaciones de las desventajas comparativas pasan a ser un argumento sólido frente a la producción agrícola competitiva de los países menos industrializados o agrícolas.

Aún en este restringido contexto del comercio agrícola internacional para México, la firma del TLCAN significa una oportunidad de crecimiento de sus exportaciones agrícolas, sin embargo, el peso que la política comercial norteamericana ejerce sobre la producción para exportación en México es grande. La institucionalización plantea nuevos retos para la producción local, es así, que la consolidación del patrón de especialización del comercio hortofrutícola para México requiere ahora no sólo de respetar los tiempos permitidos para realizar el intercambio, sino que el que esto se lleve a cabo depende de las

estrategias de los productores mexicanos de incidir en todo el proceso de exportación, y no sólo en la comercialización hasta la frontera de entrada.

En este proceso, los costos de transacción juegan un papel importante, el paso de la producción nacional al consumo en el extranjero depende grandemente de estos, y sin embargo, la liberalización del comercio agrícola por medio de la firma del TLCAN no incide directamente sobre tal estructura de comercialización. Los productores tienen que enfrentar barreras diseñadas para incrementar los flujos de exportaciones en el momento en el que la producción o el consumo de los Estados Unidos no se vea afectado, una expresión de esta preocupación de la producción norteamericana es el establecimiento de barreras fitosanitarias impuestas a productos mexicanos, barreras que no todos los productores pueden incluir dentro de su estructura de costos.

Otra expresión de la problemática, esta vez desde el lado de los productores mexicanos son los mecanismos de comercialización primero del área de producción hacia la frontera y después de la frontera hacia el punto de venta en el mercado norteamericano.

En México, el subsector de producción hortofrutícola está concentrado en el noreste del país en los estados de Sonora, Sinaloa y Baja California. El destino de la producción exportable es casi en un 100% Estados Unidos.

Los cultivos de exportación seleccionados chile bell, espárrago, sandía están dentro del grupo que la política comercial norteamericana considera como estratégica para el desarrollo y crecimiento de sus productores, de tal manera que las negociaciones del TLCAN favorecieron las condiciones en los que estos se desarrollan. Un caso distinto es el mango ya que no existe producción interna estadounidense y la demanda casi totalmente por importaciones provenientes de México. En los tres primeros casos, el mercado de

exportación está diseñado para la oferta de invierno y debido a esto ha sufrido modificaciones en el proceso productivo para tener acceso al mercado norteamericano. Esta situación ha acrecentado la concentración de la producción y el aprovechamiento de los precios en dólares que desactivan los posibles efectos multiplicadores para un segmento mayor de productores.

Para este grupo de cultivos encontramos una estructura de mercado oligopsonía controlada no por empresas productoras, sino por comercializadoras norteamericanas que regulan los flujos de comercio entre los dos países.

Los problemas a los que se enfrentan los exportadores se refieren a la organización del proceso mismo de exportación y al papel que juegan los agentes comercializadores. La adopción de nueva tecnología no es suficiente para lograr abrir o aprovechar en su caso ventanas de exportación. La cuestión central es el manejo de la política comercial y la capacidad de adaptación de los mismos productores a lo establecido en el TLCAN.

La perspectiva de crecimiento en el consumo de frutas y verduras es un aliciente para la producción dirigida al mercado de exportación así como para el impulso al desarrollo tecnológico. Sin embargo, habrán de superarse las limitantes de organización de la comercialización

Si bien la apertura comercial hoy en día se reafirma como alternativa de desarrollo, la institucionalización de los procesos de exportación por medio del establecimiento de reglas de comportamiento no es un paso inmediatamente anterior al éxito de las economías altamente exportadoras.

De la reestructuración de los esquemas de comercialización hacia el mercado externo dependen las oportunidades aprovechables en el comercio exterior. Esta reestructuración se entiende como una redefinición de todos los aspectos de la producción y

atendiendo de manera especial al de la comercialización. No puede cerrarse el abanico de oportunidades para los productos mexicanos en las ventajas naturales, especialmente ciertas en la producción agrícola. Estas representan una parte importante de la definición de las ventajas comparativas, sin embargo, debe atenderse particularmente el ámbito tecnológico de la producción y la diversificación de los esquemas de financiamiento, tanto a nivel gubernamental como a nivel privado. De otra manera, la eliminación de las barreras al comercio no rendirán los frutos esperados.

Los resultados obtenidos de las regresiones aplicadas a los cuatro cultivos seleccionados permiten concluir que:

1. Las exportaciones mexicanas de chile bell, espárrago, sandía hacia Estados Unidos están determinadas, en mayor medida, por la producción interna de los Estados Unidos, ya sea porque es insuficiente o inexistente para cubrir la demanda interna, o porque sus productores no son competitivos frente a la producción mexicana.

2. La institucionalización del intercambio comercial México-Estados Unidos por medio de la firma del TLCAN en 1994 no modificó sustancialmente los costos de transacción a los que los exportadores mexicanos se enfrentaban antes de la firma de éste. Al realizar la medición correspondiente para los cuatro cultivos, se observa que la eliminación de las barreras comerciales entre ambos países no disminuyó el peso de los costos por comercialización (principalmente) que los exportadores enfrentaban. Tal reducción debía expresarse en la organización eficiente de la comercialización de las exportaciones mexicanas, es decir, asegurar el paso de la producción al consumo. Hasta 1997, 3 años después de la liberación del comercio, los flujos de comercio no han experimentado una reducción real de las barreras no arancelarias para los productos agrícolas.

3. La liberación del comercio agrícola para México no significó, al menos en el subsector exportador de frutas y verduras, el cumplimiento de las reglas naturales de intercambio asociadas a las ventajas comparativas por dotación de factores. El libre comercio regulado, es decir, el establecimiento de reglas de funcionamiento que pueden llegar a ser restrictivas a los flujos de intercambio dependiendo de los acuerdos que los países involucrados tomen en el proceso de negociación atendiendo a las necesidades de sus productores y no de sus consumidores, impide que estas ventajas, cuando existen, funcionen por sí solas. Esto queda evidenciado especialmente en los casos del chile bell, espárrago y sandía..

Es importante destacar que los costos de transacción resultantes del proceso completo de exportación (costos que no están contemplados en la producción pero que tampoco son asumidos formalmente por los comercializadores), representan un paso determinante para que el producto pueda llegar al punto de venta en la frontera. De tal forma que se espera que estos costos de transacción sean cubiertos por los propios productores. En ocasiones estos productores asumirán su transportación hasta la frontera y otras, la mayoría, la empresa empacadora asumirá ese papel. Esta situación presenta otra limitante si lo que se busca es incrementar las ganancias de los productores, por medio de las exportaciones.

La ganancia real del proceso de producción con exigencias para la exportación termina, para los productores, al momento de entregarlo a la empresa que realiza los procesos correspondientes de limpieza bacteriológica. En adelante, será la empacadora la que exija las ganancias por comercializar su marca en la frontera de paso y no los productores directos.

Los costos de transacción referidos a los mecanismos de intermediación de la producción agrícola de exportación hacen posible que se cumpla el ciclo de la calidad para

la mayoría de los productos, y es precisamente este aspecto el que se resalta como de atención urgente por parte de productores y autoridades. La firma de los tratados comerciales como reguladores del comercio internacional no solucionan *per se* la problemática interna.

Bibliografía

BANCOMEXT; (1998). *El mango mexicano. Investigación de mercado y guía para exportar.*

----- (1994) *Competitividad internacional del mango en el estado de Sinaloa*; Serie Estudios Regionales; septiembre

CEPAL (1998) ; *México: Evolución económica durante 1997*; septiembre

----- (1998) *Información básica del sector agropecuario subregión norte de América Latina y el Caribe, 1980-1997*

Consultores Asociados en Asesoría Integral. ACERCA (1996); *Comercialización de mango para Estados Unidos, Canadá, La Comunidad Europea y Japón.*

Cook, Roberta (1998); *International trends in the fresh fruit and vegetable sector*; Internet

----- (1998). *The dynamic U.S fresh produce industry: An industry in transition.* Internet

Cook, Roberta y Carman, (1996) Hoy; *An assement of potential economic impacts of Mexican avocado imports on the Californi industry*; . Internet

Cook, Roberta y Calvin, Linda (1997); *The U.S. Asparragus Industry in a Global Enviroment: A commodity Highligh*; en: ERS/USDA; *Vegetables and Specialities* November

Claridades Agropecuarias; ASERCA, marzo 1996, enero 1999

De Ganvry Alain y Sadoulet Elisabeth. (1997) *El TLC y la agricultura: evaluación inicial.* *Investigación Económica*, julio-septiembre. UNAM

Escalante, Roberto, (1998) et al; "La política macroeconómica en el sector agrícola"; en: Felipe Torres, coordinador; *El sector agropecuario Mexicano después del colapso económico*; México; UNAM-P y V

Estay Reyno, Jaime (1997); "Relaciones comerciales externas y flujos de inversión extranjera hacia la economía Mexicana"; en: *México: ciclos de deuda y crisis del sector externo*; José Antonio Ibañez, coordinador; Ed UIA-IAPS-P y V

Hernández Trujillo José Manuel (1997). "Apertura comercial y producción agrícola en México, 1987-1993" en: : *La agricultura Mexicana y la apertura comercial*; ; Antonieta Barrón y José M. Hernández, coordinadores. UNAM.

Love, John y Lucier, Gary (1996). "Florida-México competition in the U.S. market for fresh vegetables" en *Vegetables and Specialities*, USDA, abril

Lucier, Gary, Pollack, Susan y Perez, Agnes (1996). "Import penetration in the U.S. fruit and vegetable industry"; *Vegetables and Specialities*, USDA, abril

Marañón, Boris (1996) "La expansión de la agroexportación no tradicional en América Latina" en: Hubert Grammon y Héctor Tejera. Coordinadores generales; *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. Vol. 1: La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*. México; Ed. INAH-UAM-UNAM-P y V

Marsh, Robin, et al (1996). "Del traspasamiento a la exportación: potencial para la protección campesina de frutas y hortalizas en México" en: : Hubert Grammon y Héctor Tejera. Coordinadores generales; *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. Vol. 1: La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*. México; Ed. INAH-UAM-UNAM-P y V

OECD (1997). *Vertical coordination in the fruit and vegetable sector: implications for existing market institutions and policy instruments*. Internet

Piñones Vázquez, Silvia (1996). "La competitividad internacional en el sector de las frutas y hortalizas: Principales tendencias en la década de los ochenta", en: Hubert Grammon y Héctor Tejera. Coordinadores generales; *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. Vol. 1: La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*. México; Ed. INAH-UAM-UNAM-P y V

SAGAR (1992). *Estrategia nacional de desarrollo de mediano plazo (1992-1999) de desarrollo y promoción de exportaciones de mango*; agosto

----- (1991). *Competitividad internacional y sensibilidad comercial. Aguacate*; 27 de febrero

Sandoval Godoy, Sergio et al (1996). "Reestructuración tecnológica y flexibilidad laboral en la agroindustria de exportación hortofrutícola de Sonora"; en: Hubert Grammon y Héctor Tejera. Coordinadores generales; *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. Vol. 1: La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial*. México; Ed. INAH-UAM-UNAM-P y V

Schwentenius Rinderman, Rita, et al (1997). *TLC y mercado hortícola. El caso del jitomate, pepino, chile bell y calabacita*; Reporte de investigación No. 33; 1997, México, CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo.

-----, Gómez Cruz y Williams (1998). *TLC y agricultura. ¿Funciona el experimento?*. CIESTAAM, TAMRC, UACH, CONACYT

SELA (1998). *Objetivos de los Estados Unidos en las negociaciones sobre comercio agrícola en la OMC*. (SP/DRE/Di No. 25-98). Junio . Internet

Stanford, Lois, et al (1996). "Ante la globalización del tratado de libre comercio: el caso de los meloneros de Michoacán"; en: Hubert Grammon y Héctor Tejera. Coordinadores

generales; *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio. Vol. 1: La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial.* México; Ed. INAH-UAM-UNAM-P y V

United States Department of Agriculture. Vegetables and Specialties yearbook. Varios números

----- Fruit and tree nuts yearbook. Varios números

Valdés, Alberto (1996). "Breve descripción general del impacto global del acuerdo de la Ronda de Uruguay y lecciones de los primeros reformadores"; en: FAO-BANCO MUNDIAL; *Implementación del acuerdo de la Ronda de Uruguay en América Latina: el caso de la agricultura.*

Valenzuela García José M (1997). "Libre comercio y agricultura Mexicana: De la Ronda de Uruguay al TLC" en: *La agricultura Mexicana y la apertura comercial*; ; Antonieta Barrón y José M. Hernández, coordinadores. UNAM.

Williams, Gary. (1998). TLCAN y agricultura de EE.UU: ¿aumento en las exportaciones o pérdidas en la producción y el procesamiento?. en Schwentesius Rinderman, Rita, Gómez Cruz y Williams. *TLC y agricultura. ¿Funciona el experimento?*. CIESTAAM, TAMRC, UACH, CONACYT

Yúnez-Naude, Antonio. (1998) El TLC, las reformas de cambio estructural y la agricultura mexicana. ?. en Schwentesius Rinderman, Rita, Gómez Cruz y Williams. *TLC y agricultura. ¿Funciona el experimento?*. CIESTAAM, TAMRC, UACH, CONACYT

Zermeño, Felipe (1997). "La agricultura ante la apertura comercial y el TLC" en: *La agricultura Mexicana y la apertura comercial* ; Antonieta Barrón y José M. Hernández, coordinadores. UNAM.

ANEXO

A continuación se presentan los resultados de los estimadores encontrados en las regresiones aplicadas a los cuatro cultivos estudiados.

Para el mango, las barreras no arancelarias se refieren a las de tipo fitosanitario ya que se trata de una fruta tropical. Esta fruta está expuesta a la transmisión de la mosca de la fruta. Para evitar esto existe un rígido control en la aduana para permitir o no el paso del producto. Esta barrera no puede considerarse como extraordinaria puesto que la producción en Estados Unidos de ninguna manera es suficiente para abastecer al mercado local, lo que lo hace dependiente de las importaciones mexicanas.

La regresión efectuada para la exportaciones mexicanas de mango hacia Estados Unidos, sin incluir los costos de transacción, nos muestra la siguiente ecuación:

$$Q_{xm} = 15.452 - 0.2880 t_{-1} - .4412Y_{EE.UU} - .0965 P_{Mex-EE.UU} + 1.2742 C_{EE.UU} - .10164T + .282 e$$

El ajuste de la prueba es muy bueno, $R^2 = .935$, cuando se incrementa el consumo, aumentan las exportaciones mexicanas. La disminución de la producción en EE.UU está activando el volumen de importaciones desde México debido a su creciente consumo. La diferencia de precios tiende a disminuir, puesto que cada vez más el precio está determinado por la oferta mexicana que por la producción local o la protección a la misma.

El nivel de F es de 57.196 y el DW es .065

Cuando se incluyen los costos de transacción, del mismo modo que se aplicaron a los anteriores casos, se obtiene la siguiente ecuación:

$$Q_{xm} = 15.486 - 0.2922 t_{-1} - .0158CT - 4454Y_{EE.UU} - .0970 P_{Mex-EE.UU} + 1.266 C_{EE.UU} - .0971T + .292 e$$

Donde CT son los costos de transacción y t_{-1} se refiere a la corrección por la presencia de autocorrelación en la prueba. El nivel de F es 43.298 y el DW es 0.74

El $R^2 = .935$

La regresión efectuada para el chile bell arrojó términos de error no satisfactorios, aún cuando el R^2 es aceptable con un nivel de .612 no existe autocorrelación (DW .60 F 7.087). Las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos no están totalmente explicadas por las variables independientes seleccionadas. Existen otros factores no cuantificables que están influyendo, que en este caso no tienen que ver con los costos de transacción, sino con el manejo de la política comercial.

La ecuación para las exportaciones mexicanas hacia EE.UU presenta los estimadores:

$$Q_{xm} = 52.127 - 3.739Y_{EE.UU} - .223 P_{Mex-EE.UU} + 8.187 C_{EE.UU} - .176T + 1.876 e$$

Para el caso de la sandía, la relación encontrada es muy baja. La dependencia de las exportaciones mexicanas es de apenas 36%. Hay dos posibles explicaciones 1. la producción norteamericana de sandía es suficiente para solventar la oferta doméstica y 2. la variedad consumida en EE.UU no es a la que los productores de exportación se dedican en su mayoría. Esta variedad es la llamada rallada sin semilla. La tardía adopción de tal variedad por parte de los exportadores mexicanos puede deberse a los problemas financieros que enfrentan la mayoría de ellos.

La ecuación obtenida presenta la corrección realizada mediante un autorregresivo. Bajo la corrección, el DW .074, F 2.55

Sin tomar en cuenta los costos de transacción tenemos:

$$Q_{xm} = 55.73 - 0.1964_{t-1} - 4.2077Y_{EE.UU} - .3234 P_{Mex-EE.UU} + 7.610 C_{EE.UU} - .5927T + .7337e$$

Dado que el grado de dependencia resultó muy bajo, no se aplicó la prueba incluyendo costos de transacción.

Para el espárrago, los indicadores son muy buenos en los dos casos, con y sin costos de transacción y los resultados son interesantes.

Sin incluir los costos de transacción tenemos:

$$Q_{xm} = 22.116 + 0.0033 \text{ }_{t-1} - .9022Y_{EE.UU} + .0467 P_{Mex-EE.UU} + 1.748 C_{EE.UU} + .2280T + .4287e$$

Encontramos R^2 .778, DW .070, y F 14.013. El espárrago mexicano compite, dentro del mercado estadounidense, con las exportaciones de Perú y Chile; ya que los resultados de la regresión anterior no nos muestran estos efectos. Se corrió una segunda regresión incorporando los costos de transacción (en este caso la transportación), considerándolos como una variable cualitativa (Dummy o ficticia) asignando el valor 1 (que tiene costos de transacción) durante el periodo 1974-1993 y 0 (que no tiene costos de transacción) de 1994 en adelante. Al correr la regresión se esperaba que el coeficiente R^2 fuera bajo o muy bajo, es decir, que al incrementarse o existir los costos de transacción, la cantidad exportada tienda a disminuir, y al contrario, que a partir de que dichos costos se eliminan las exportaciones mexicanas se incrementaran.

La ecuación resultante es la siguiente:

$$Q_{xm} = 22.53 - 0.018 \text{ }_{t-1} + .1552CT - .9402Y_{EE.UU} + .0626 P_{Mex-EE.UU} + 1.7263 C_{EE.UU} + .271T + .547e$$

Donde CT = costos de transacción

El R^2 es de .779, DW .079, y F 10.581. Como vemos, la variación en términos de dependencia de las exportaciones hacia EE.UU es mínima. La introducción de la variable costos de transacción no presenta influencia determinante.

Anexo. Cuadro 1

Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Chile Bell. 1973-1997

| Año | Producción Toneladas | Consumo Kg | Precio Dls cnts 1992 | Importaciones desde México Tn | Tipo de Cambio |
|------|-------------------------|---------------|-------------------------|----------------------------------|----------------|
| 1973 | 217948 | 1.15 | 39.27 | 53880.025 | 0.0125 |
| 1974 | 241546 | 1.242 | 37.66 | 43518.623 | 0.0125 |
| 1975 | 234876 | 1.15 | 39.34 | 938.696 | 0.0125 |
| 1976 | 242374 | 1.242 | 37.67 | 502.935 | 0.01569 |
| 1977 | 247020 | 1.288 | 34.6 | 459.557 | 0.02269 |
| 1978 | 239246 | 1.288 | 38.04 | 446.113 | 0.02276 |
| 1979 | 267674 | 1.334 | 35.99 | 938.696 | 0.02282 |
| 1980 | 252724 | 1.334 | 37.58 | 249.737 | 0.02295 |
| 1981 | 270250 | 1.288 | 36.12 | 76.914 | 0.02451 |
| 1982 | 272642 | 1.38 | 29.83 | 410.696 | 0.05781 |
| 1984 | 328900 | 1.656 | 28.54 | 12209.59 | 0.08519 |
| 1985 | 351992 | 1.748 | 24.9 | 157114.105 | 0.31028 |
| 1986 | 395278 | 1.84 | 24.14 | 86430.551 | 0.63787 |
| 1987 | 422096 | 1.932 | 63.63 | 17613.502 | 1.4058 |
| 1988 | 455630 | 2.07 | 25.91 | 22932.957 | 2.29 |
| 1990 | 483230 | 2.07 | 26.27 | 106453.031 | 2.84 |
| 1991 | 568606 | 2.346 | 28.55 | 99747.336 | 3.02 |
| 1992 | 663688 | 2.622 | 26.8 | 92379.154 | 3.09 |
| 1993 | 666908 | 2.852 | 29.43 | 122213.114 | 3.16 |
| 1994 | 709412 | 2.99 | 28.22 | 137951.206 | 3.28 |
| 1995 | 663826 | 2.898 | 29.18 | 160538.955 | 6.42 |
| 1996 | 759138 | 3.266 | 25.43 | 298638.411 | 7.6 |
| 1997 | 745200 | 3.22 | --- | 294620.867 | 7.92 |

Fuente: United States Department of Agriculture. Economic Research Service; "Vegetables and Specialities" VGS-272/July 1997

Para importaciones desde México: INEGI; Anuario de Comercio Exterior; Varios años

Para tipo de cambio: De 1973 a 1987: INEGI; Estadística Histórica de México. De 1988 a 1997: CEPAL;

Información Básica del sector Agropecuario. Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1980-1997 LC/MEX/L.364

Anexo. Cuadro 2

Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Espárrago. 1973-1997

| Año | Producción Toneladas | Consumo Kg | Precio Dls cnts 1992 | Importaciones desde México Tn | Tipo de Cambio |
|------|-------------------------|---------------|-------------------------|----------------------------------|----------------|
| 1973 | 40480 | 0.184 | 39.27 | 3062.126 | 0.0125 |
| 1974 | 39054 | 0.184 | 37.66 | 5143.172 | 0.0125 |
| 1975 | 42090 | 0.184 | 39.34 | 4727.226 | 0.0125 |
| 1976 | 44252 | 0.184 | 37.67 | 4345.679 | 0.01569 |
| 1977 | 35282 | 0.138 | 34.6 | 3965.304 | 0.02269 |
| 1978 | 32982 | 0.138 | 38.04 | 2639.649 | 0.02276 |
| 1979 | 29808 | 0.138 | 35.99 | 4727.226 | 0.02282 |
| 1980 | 36294 | 0.138 | 37.58 | 2890.323 | 0.02295 |
| 1981 | 37766 | 0.138 | 36.12 | 4688.569 | 0.02451 |
| 1982 | 41124 | 0.184 | 29.83 | 8368.78 | 0.05781 |
| 1983 | 45080 | 0.184 | 32.75 | 9184.582 | 0.15029 |
| 1984 | 47978 | 0.184 | 28.54 | 6405.122 | 0.08519 |
| 1985 | 52992 | 0.23 | 24.9 | 8521.628 | 0.31028 |
| 1986 | 63802 | 0.276 | 24.14 | 10386.004 | 0.63787 |
| 1987 | 63848 | 0.276 | 63.63 | 14450.781 | 1.4058 |
| 1988 | 68126 | 0.276 | 25.91 | 3218.823 | 2.29 |
| 1990 | 65504 | 0.276 | 26.27 | 14396.957 | 2.84 |
| 1991 | 63020 | 0.276 | 28.55 | 20411.125 | 3.02 |
| 1992 | 63296 | 0.276 | 26.8 | 22466.448 | 3.09 |
| 1993 | 57592 | 0.276 | 29.43 | 26221.045 | 3.16 |
| 1994 | 60306 | 0.276 | 28.22 | 24581.48 | 3.28 |
| 1995 | 50600 | 0.276 | 29.18 | 26107.171 | 6.42 |
| 1996 | 51520 | 0.276 | 25.43 | 19789.93 | 7.6 |
| 1997 | 59800 | 0.276 | — | 25866.853 | 7.92 |

Fuente: United States Department of Agriculture. Economic Research Service; "Vegetables and Specialities" VGS-272/July 1997

Para Importaciones desde México: INEGI; Anuario de Comercio Exterior; Varios años

Para tipo de cambio: De 1973 a 1987: INEGI; Estadística Histórica de México. De 1988 a 1997: CEPAL; Información Básica del sector Agropecuario. Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1980-1997 LC/MEX/L.364

Anexo. Cuadro 3

Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Sandía. 1973-1997

| Año | Producción Toneladas | Consumo Kg | Precio Dls cnts 1992 | Importaciones desde México Tn | Tipo de Cambio |
|------|-------------------------|---------------|-------------------------|----------------------------------|----------------|
| 1973 | 1203820 | 5.842 | 39.27 | 69484.112 | 0.0125 |
| 1974 | 1079436 | 5.198 | 37.66 | 66071.556 | 0.0125 |
| 1975 | 1122170 | 5.244 | 39.34 | 63834.731 | 0.0125 |
| 1976 | 1217114 | 5.796 | 37.67 | 81503.519 | 0.01569 |
| 1977 | 1236710 | 5.796 | 34.6 | 70223.439 | 0.02269 |
| 1978 | 1162420 | 5.474 | 38.04 | 80541.592 | 0.02276 |
| 1979 | 1107496 | 5.244 | 35.99 | 63834.731 | 0.02282 |
| 1980 | 1044936 | 4.922 | 37.58 | 128958.529 | 0.02295 |
| 1981 | 1201888 | 5.382 | 36.12 | 55623.93 | 0.02451 |
| 1982 | 1257594 | 5.75 | 29.83 | 135294.184 | 0.05781 |
| 1983 | 1165640 | 5.198 | 32.75 | 3192.037 | 0.15029 |
| 1984 | 1467630 | 6.624 | 28.54 | 186252.528 | 0.08519 |
| 1985 | 1400148 | 6.21 | 24.9 | 131286.932 | 0.31028 |
| 1986 | 1347616 | 5.888 | 24.14 | 91076.563 | 0.63787 |
| 1987 | 1330826 | 5.98 | 23.63 | 133109.019 | 1.4058 |
| 1990 | 1466066 | 6.118 | 26.27 | 110489.45 | 2.84 |
| 1991 | 1424804 | 5.888 | 28.55 | 141744.355 | 3.02 |
| 1992 | 1738018 | 6.808 | 26.8 | 124813.593 | 3.09 |
| 1993 | 1738386 | 6.716 | 29.43 | 142543.479 | 3.16 |
| 1994 | 1839264 | 7.084 | 28.22 | 134059.036 | 3.28 |
| 1995 | 1860424 | 7.222 | 29.18 | 150744.088 | 6.42 |
| 1996 | 2029888 | 8.004 | 25.43 | 194017.799 | 7.6 |
| 1997 | 2005600 | 7.82 | 25.2 | 201394.165 | 7.92 |

Fuente: United States Department of Agriculture. Economic Research Service; "Vegetables and Specialities" VGS-272/July 1997

Para importaciones desde México: INEGI; Anuario de Comercio Exterior; Varios años

Para tipo de cambio: De 1973 a 1987: INEGI; Estadística Histórica de México. De 1988 a 1997: CEPAL; Información Básica del sector Agropecuario. Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1980-1997 LC/MEX/L.364

Anexo. Cuadro 4

Estados Unidos de Norteamérica. Producción, consumo, precio e importación desde México de Mango. 1973-1997

| Año | Producción Toneladas | Consumo Kg | Precio Dls cnts 1992 | Importaciones desde México Tn | Tipo de Cambio |
|------|-------------------------|---------------|-------------------------|----------------------------------|----------------|
| 1973 | 6325 | ND | 39.27 | 3458.17 | 0.0125 |
| 1974 | 5692.5 | ND | 37.66 | 6027.281 | 0.0125 |
| 1975 | 8222.5 | ND | 39.34 | 6732.074 | 0.0125 |
| 1976 | 10120 | 0.0874 | 37.67 | 8060.419 | 0.01569 |
| 1977 | 4427.5 | 0.069 | 34.6 | 10421.208 | 0.02269 |
| 1978 | 5692.5 | 0.0966 | 38.04 | 15063.093 | 0.02276 |
| 1979 | 6578 | 0.0966 | 35.99 | 6732.074 | 0.02282 |
| 1980 | 6325 | 0.115 | 37.58 | 14927.729 | 0.02295 |
| 1981 | 6072 | 0.092 | 36.12 | 15001.836 | 0.02451 |
| 1982 | 5692.5 | 0.1334 | 29.83 | 24757.311 | 0.05781 |
| 1983 | 8855 | 0.1978 | 32.75 | 14853.385 | 0.15029 |
| 1984 | 11385 | 0.1978 | 28.54 | 34580.324 | 0.08519 |
| 1985 | 10752.5 | 0.1978 | 24.9 | 30909.582 | 0.31028 |
| 1986 | 10120 | 0.2254 | 24.14 | 38381.658 | 0.63787 |
| 1987 | 13915 | 0.2576 | 63.63 | 45409.908 | 1.4058 |
| 1988 | 8855 | 0.1748 | 25.91 | 21433.902 | 2.29 |
| 1989 | 10120 | 0.2346 | 28.43 | 0 | 2.48 |
| 1990 | 8855 | 0.2484 | 26.27 | 54301.007 | 2.84 |
| 1991 | 12650 | 0.391 | 28.55 | 90675.149 | 3.02 |
| 1992 | 10120 | 0.3128 | 26.8 | 78686.406 | 3.09 |
| 1993 | 1265 | 0.414 | 29.43 | 95973.861 | 3.16 |
| 1994 | 2530 | 0.4508 | 28.22 | 124513.828 | 3.28 |
| 1995 | 3795 | 0.5198 | 29.18 | 114648.09 | 6.42 |
| 1996 | 2530 | 0.6256 | 25.43 | 146198.703 | 7.6 |
| 1997 | 2530 | 0.6716 | --- | 165469.976 | 7.92 |

Fuente: United States Department of Agriculture. Economic Research Service; "Fruit and Tree Nuts" VGS-272/July 1997

Para Importaciones desde México: INEGI; Anuario de Comercio Exterior, Varios años

Para tipo de cambio: De 1973 a 1987: INEGI; Estadística Histórica de México. De 1988 a 1997: CEPAL; Información Básica del sector Agropecuario. Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1980-1997 LC/MEX/L.364