

Nº 78  
24/1

Universidad Nacional Autónoma de México  
Facultad de Química

ASPECTOS GENERALES DEL  
COMERCIO EXTERIOR  
EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Trabajo Monográfico de Actualización  
Que para obtener el Título de

QUIMICA FARMACEUTICA BIOLOGA

p r e s e n t a

LORENA JAIMES GUADARRAMA

México, D.F.

1992

FALLA EN ORIGEN



## **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 está 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 GENERAL

CAPITULOS

I. INTRODUCCION	1
1 GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR	
1.1 El Comercio Exterior	6
1.2 El GATT y la Industria de Alimentos en México	15
1.3 El Impacto del TLC sobre la Industria de Alimentos en México	21
2 COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN MEXICO	
2.1 Producción de Alimentos en México	34
2.2 Algunas Empresas Elaboradoras de Alimentos en México	40
2.3 Exportaciones de Alimentos Agropecuarios e Industrializados	44
2.4 Principales Empresas Exportadoras de Alimentos a los Estados Unidos	52
3 LIMITACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA MEXICANA DE ALIMENTOS	
3.1 Ventaja Comparativa mexicana en el Comercio Exterior de los Alimentos	56
3.2 Aranceles y algunas Restricciones al Comercio Exterior de México	60
3.3 Análisis de la Competitividad de la Industria de Alimentos en el Comercio Exterior Mexicano	75

<b>4</b>	<b>MERCADO INTERNACIONAL DE ALIMENTOS</b>	
4.1	Precios en el Comercio Internacional	82
4.2	Fijación de Precios y Distribución	85
4.3	Tendencias del Mercado Internacional de algunos Alimentos	91
<b>5</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>97</b>
<b>6</b>	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>107</b>

## I. INTRODUCCION

Se ha puesto muy en auge hablar de Comercio Exterior, aun para los que no se dedican a desempeñar actividades dentro del ramo de la Economía. Asi mismo se observa como ha aumentado el número de publicaciones relacionados, trátase de GATT, TLC, Aranceles, Exportaciones, Importaciones, Balanza Comercial, Etc., sin embargo para los que estudiamos materias afines a la Ciencia de los Alimentos, dichos escritos parecen muy lejos de nosotros sin tener en cuenta que todo aquello pertenece a un todo, que no debe perderse de vista, ni aun en la preparación como profesionista alimentólogo.

Con el trabajo de investigación de campo realizado se pretende el objetivo de concluir sobre la importancia y competitividad de la Industria de Alimentos Mexicana frente al comercio exterior con los Estados Unidos, asi como la situación bajo la que se encuentra en este último renglón, lo cual se llevó al cabo mediante la recopilación de información estadística y cifras representativas que existen al alcance, basados en parámetros económicos como el Producto Interno Bruto (PIB), Producto Interno Manufacturero (PIM), Población Económicamente Activa (PEA), Balanza Comercial, y otros como Producción, Empresas Transformadoras de Alimentos, Cotización de precios, Etc..

El origen de todos los datos y cifras presentados es la información estadística y publicaciones del BANCO DE MEXICO, BANCO

## INTRODUCCION

DE COMERCIO EXTERIOR, SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS, SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA Y CAMARAS DE COMERCIO, asi como algunas ediciones de los periódicos EL FINANCIERO y LA JORNADA y consulta de los libros y revistas disponibles en la FACULTAD DE ECONOMIA, asi como las asesorías de personas involucradas en el área.

Por otra parte el trabajo fue estructurado de tal forma que se englobara la mayor información posible sobre los alimentos que se comercian en el mercado interno y externo mexicano, con el fin de exponerlo a todas aquellas personas interesadas en el tema, que se encuentran en los últimos semestres de la Carrera de Químico de Alimentos.

**CAPITULO 1**

**GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR**

1.1 EL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

El comercio internacional es vital debido a una razón fundamental: el comercio exterior es una frontera de posibilidades que nos proporciona una mayor proporción de todos los bienes que nuestra propia frontera nacional de posibilidades de producción . El comercio exterior es posible gracias a tres razones:

- \* la ventaja comparativa entre las naciones (que se explicará más adelante)

- \* la producción en serie de los alimentos, es decir cuando es posible producir una gran cantidad de estos en el corto tiempo.

- \* diferencias entre los gustos, porque por ejemplo los mexicanos tienen afición por chocolates americanos, en tanto que los norteamericanos gustan del tequila mexicano; así se da un comercio de exportación-importación, y ambos países ganan porque aumentan el bienestar de los habitantes.

Se puede ilustrar lo anterior con un ejemplo muy sencillo, supongamos que Japón vende cámaras fotográficas a Estados Unidos; a su vez este país vende herramientas a Australia y los australianos completan el ciclo vendiendo mineral de hierro a Japón. Todos terminamos consumiendo más de lo que podríamos producir para nosotros mismos.



Y así es como ocurre en todos los campos del comercio incluyendo a la Industria Alimentaria que en su conjunto representa el 6% del Producto Interno Bruto Nacional, y el 33% del Producto Interno Manufacturero: es la actividad manufacturera más importante del país porque sostiene el 17% del total de los empleos de este sector y el 22% de los establecimientos; 65% de la población económicamente activa PEA, se dedica a producir alimentos y/o bebidas; existen entre 60,000 y 70,000 empresas de alimentos incluyendo panaderías, tortillerías, molinos de nixtamal, pastelerías, que de hecho estas últimas constituyen el 54% del total, ver cuadro 1.1.1. Es de esperarse que el comercio exterior de esta rama de la industria tenga un importante papel en el comercio exterior del país.

Sin embargo es necesario exponer un panorama general de lo que ha sido el comercio exterior de México, antes de establecer la situación que vive la Industria de Alimentos en este mismo renglón.

Es bien sabido que durante un largo tiempo, sobre todo hasta 1985, el comercio exterior ha lidiado con dos corrientes opuestas entre sí: la presión para explotar el mercado exterior natural de México, que es Estados Unidos, y el de limitar la concentración excesiva de las exportaciones hacia el vecino país del Norte; no obstante, la concentración de las exportaciones puede fomentar la vulnerabilidad, pero si no se explota el vasto mercado de Estados Unidos, se fomenta un empobrecimiento. De manera que las relaciones mexico-norteamericanas constituyen un caso muy especial en el contexto de las relaciones internacionales, y no es sino por razones netamente contundentes, por ejemplo: México y Estados Unidos

Cuadro 1.1.1

# Industria de Alimentos y Bebidas

<p><b>Representa</b></p>	<p>6% PIB 33% PIM 65% PEA</p> <p>60,000 a 70,000 empresas 54% son Tortillerías Molinos de Nixtamal Pastelerías Panaderías</p>
<p><b>Sostiene</b></p>	<p>17% del total de los empleos 22% de los establecimientos</p>



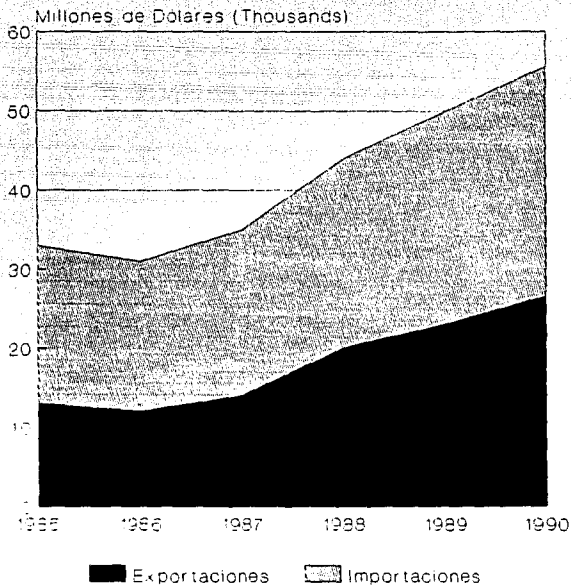
### Capítulo 3

comparten poco menos de 3,000 Km de frontera, y lo que es más sobresaliente, la vecindad geográfica se presenta entre el país económicamente más poderoso del mundo y un país que apenas sobrepasa el umbral de lo que en términos económicos se conoce como subdesarrollado.

Históricamente se tiene que el comercio con este país (Estados Unidos), ha ocupado un papel preponderante desde finales del siglo pasado. En 1890, el 69% de nuestras exportaciones ya se destinaba al mercado estadounidense y de él provenía poco más de la mitad, 56%, de nuestras compras externas. (Gráfica # 1.1.a).

En el siglo XX, México realizó profundas transformaciones. De la revolución de 1910 surgió un país dinámico que cambió su economía predominantemente agrícola, a una más industrializada que hoy ocupa el décimoquinto lugar entre las naciones del mundo. La exportación de productos manufacturados mexicanos hacia Estados Unidos (excepto maquiladoras) sumo 1.8 MDUSA en 1982 o lo que es lo mismo el 16% de las exportaciones totales hacia Estados Unidos; para 1986 habían aumentado a 5.3 MDUSA o el 50% de las exportaciones totales hacia E.U.. México será más fuerte económicamente mientras más se exporte a Estados Unidos, ya que este es un indicador para medir la potencialidad de un país. Para Estados Unidos, por su parte, a pesar de que el mercado mexicano nunca ha sido el más importante en cuanto a sus compras y ventas externas, la cercanía geográfica de la que se hablaba y la variedad de los recursos

Gráfica # 1.1.a  
**Exportaciones e Importaciones**



naturales de nuestro país ha permitido complementar buena parte de los intercambios comerciales que realiza con el exterior.

Cabe mencionar, dado el caso, que a razón de la apertura comercial de la década de 1980, México sea el tercer socio comercial de los Estados Unidos en el mundo solo superado por Canadá y Japón. Se convirtió en un exportador de productos no petroleros; las exportaciones totales de México, incluyendo maquila, ascendieron a 41 122 MMDUSA en 1990, de este total el 73% se dirigió a Estados Unidos. Las principales exportaciones, en este mismo año, por su valor fueron, entre otros, combustibles y aceites minerales, legumbres y hortalizas. México es primer proveedor a su país vecino en tequila, sorgo, televisores de color, circuitos impresos. A partir de 1983 México inició un decidido cambio estructural que se orientó hacia conseguir una estabilidad macroeconómica. Este proceso de ajuste y apertura comercial se traduce en una mayor competitividad. En los últimos años ha habido una transformación de nuestras ventas externas por la penetración de las manufacturas mexicanas al mercado estadounidense, hoy el 70% de las ventas a dicho mercado, son productos manufacturados, comparado con el 32% de hace solo ocho años.

Durante los años ochenta se negociaron una serie de acuerdos que lograron eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral.

En 1985 se firmó el Entendimiento Bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios, mediante el cual, antes de aplicar un impuesto compensatorio, los Estados Unidos se comprometen a comprobar el daño que pudieran ocasionar las exportaciones mexicanas.

En 1987, los dos gobiernos asignaron el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos para abordar los problemas que surjan en el ámbito de comercio. Pero dos años después, se firma un nuevo Acuerdo Marco encausado a facilitar el comercio y la inversión. Este último hecho es de gran interés en la política comercial de México y Estados Unidos; durante mucho tiempo después de que se formara el GATT, Estados Unidos no hizo ningún convenio en materia de comercio exterior con ningún país, como no se tratara de las provisiones multilaterales del GATT, para guiar el comercio, y no fue hasta que México entró al GATT, que se firmó el convenio sobre subsidios e impuestos compensatorios.

La importancia del comercio en relación al Producto Interno Bruto esta aumentando en ambos países, porque ambos tienen que aumentar sus exportaciones: Estados Unidos para disminuir su déficit en cuenta corriente y controlar su deuda exterior con lo que obtendría un crecimiento económico permanente. Y México para abatir la pesada carga de la deuda externa y comenzar un crecimiento económico interno.

### Capítulo 3

Aunque la tasa de crecimiento de población se ha reducido desde 1970, el crecimiento de la mano de obra actual, no se despegará sino hasta el año 2010 como mínimo; por ello se necesitarán la creación de aproximadamente 1,000,000 empleos anuales de hoy al año 2010, lo cual solo se podrá conseguir si la política comercial no quita del renglón el comercio exterior con Estados Unidos, principalmente.

Toca revisar que hay con respecto a la Industria de Los Alimentos en materia de comercio exterior, en donde existe comparativamente poco desarrollo por razones no desligadas de lo expuesto antes.

Basta con mencionar que hay un gran número de empresas que trabajan a un mínimo de su capacidad instalada. México tiene que importar grandes cantidades de alimentos que sirven como materia prima para la industria.

El valor de la importación del maíz, cereal base de nuestra alimentación, sobre todo para las clases sociales tipo media e inferiores, del total de miles de dólares que suman \$1,829,933 para 1990 el 24% corresponde tan solo para el costo de importación del maíz que tubo que comprarse para ese año. Otros alimentos dentro

### Capítulo 3

del mismo grupo fueron sorgo, frijol, semilla de soya, y otras semillas oleaginosas.

En México no sobran los alimentos, de ahí que se tenga que importar las materias primas y que las exportaciones de mayor volumen y valor sean de productos de alto valor agregado, ya que este tipo de alimentos no son atractivos para el consumidor mexicano por razones de precio principalmente. Un ejemplo lo constituye la fresa, que si bien en nuestro territorio es posible cosechar fresas físicamente atractivas, con ejemplar valor nutricional, su precio es tan alto que en nuestro país no tiene mercado; de ahí que sea un producto que sobra, y al que se le encuentra mercado en otro país con consumidores con mayor poder adquisitivo. Otro ejemplo de los alimentos que sobran y que por lo tanto pueden exportarse es el caviar y sus sucedáneos, se trata de un alimento caro y que además poco atractivo para el mexicano por costumbre.

El comercio exterior mexicano se rige basado en gran medida en la demanda de los alimentos, porque México es un país de DEMANDA y no de OFERTA como ocurre en Estados Unidos, por ejemplo. Esto significa que lo que importa y exporta depende en mucho de los que el consumidor exija, y en base de esto se conforma el mercado interno; sin olvidar las grandes debilidades que existen en el procesamiento de alimentos, en tecnología y en envases.



### Capítulo 3

Para la industria alimentaria hay grandes perspectivas en lo que se refiere al comercio exterior. México es un mercado de 81 millones de personas pero de unos 10 millones de consumidores; mientras que en Los Estados Unidos se tiene un número ilimitado de consumidores y diversos lugares de mercado que se deben de explotar, sobre todo lo que representa a la comunidad hispana.

México se encuentra hoy en día desde el punto de vista tecnológico, a 35 años de retraso, al ser comparado con los países europeos, y no a pocos de diferencia con los Estados Unidos de América.

No Hay

No Joya

No. H.

## 1.2 EL GATT Y LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN MEXICO

México se encuentra inmerso en un proceso de cambio y desarrollo, que inevitablemente repercute en el avance o resago de cuestiones científicas o tecnológicas, productividad, formas de comercializar e incluso, hábitos de consumo, que son las bases de una estructuración de desarrollo industrial con insidencia mundial. Si México aprovecha las ventajas comparativas que por lo menos en materia alimentaria tiene, alcanzará una interdependencia en este rubro y cubrirá las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

Es por esto que nuestro país no debía quedar fuera de las negociaciones en torno al GATT, así que llega a formar parte de él, único medio por el que se normalizan las relaciones comerciales exteriores.

Deben establecerse las bases de las cuales surgieron los criterios para conformar lo que ahora es el GATT, y la inclusión de México a este, la mejor forma de llegar a ellos es observar los antecedentes.

Los Estados Unidos, Gran Bretaña y otros grandes países comerciales, antes de finalizar la II Guerra Mundial, estudiaron los problemas en materia de comercio, monedas e inversiones, por lo que como resultado de Bretton Woods surgieron el Fondo Monetario Internacional, FMI y la institución especializada en comercio la Organización Internacional de Comercio (OIC).

En 1945 se presentó el Plan Clayton, que no era sino una serie de proposiciones para una expansión del comercio mundial; en este documento se ponía atención en la eliminación de las restricciones en la importación, sin proponer el mecanismo por medio del cual esto tendría que ocurrir. Para analizar las proposiciones presentadas, hubo una reunión en 1946, por parte de lo que se conocía como Comisión Preparatoria de La Conferencia y Empleo de las Naciones Unidas, en la cual se redactó el Proyecto de Londres. Después de una reunión más de la Comisión Preparatoria, en donde se establecieron criterios sobre políticas de comercio exterior, tubo lugar una tercera reunión en Ginebra en 1947, participaron 46 naciones; surgieron 3 anteproyectos de La Carta de La Habana y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, (General Agreement on Tariffs and Trade) que entró en vigor el 10. de enero de 1948. Por lo tanto el GATT fue un instrumento provisional, como un anticipo a la creación de la OIC y en la que se celebraron las primeras negociaciones arancelarias, que tendrían beneficios para las naciones europeas y para Estados Unidos, ya que la eliminación o reducción de las barreras arancelarias, y la prohibición de usar restricciones cuantitativas, los países desarrollados pretendían asegurarse los mercados mundiales para sus manufacturas, y con todo ellos reconquistar las posiciones que habían perdido durante la II Guerra Mundial y por su parte Estados Unidos entraba de lleno a los mercados industriales después de haber desarrollado su industria a través de un elevado grado de proteccionismo.

Las negociaciones arancelarias del GATT se celebran en forma bilateral, es decir, producto por producto y a base de reciprocidad.

Fue en el transcurso de 1973 a 1979, cuando tubo lugar la Ronda de Tokio, la última de las reuniones en favor de las reducciones arancelarias recíprocas, que se celebró bajo el influjo de las nuevas condiciones de la economía norteamericana. En esta reunión resultaron desalentadoras las negociaciones para los países en desarrollo, pero los países industrializados convinieron en importantes medidas con tendencia a la liberalización del comercio internacional. Se convino en la formulación de códigos en materia de subsidios y derechos compensatorios, valoración aduanera, licencias de importación, reglamentos fitosanitarios, etcétera.

Hasta la fecha han sido organizadas 8 rondas de negociación, las 7 primeras tuvieron éxito, cuyos temas fueron aranceles, barreras al comercio, clasificación de prácticas desleales de comercio y normas técnicas, entre otras.

La última ronda es la llamada Ronda Uruguay, que inició en 1986, año en el que México se integra, en Punta del Este, con la participación de 108 países en donde se están resolviendo asuntos relacionados a las salvaguardias, que se han convertido en mecanismos legales indispensables de incluir en los acuerdos de liberalización comercial, y que se recurren a ellas en situaciones de emergencia.

La inclusión de México al GATT, es de gran repercusión para el país, en términos económicos, ya que puede ser partícipe de las siguientes ventajas, que en materia de comercio internacional se presentan:

- eliminación o reducción de las barreras comerciales no arancelarias o arancelarias.
  - limitación del empleo de subsidios, con el fin de lograr una distribución equitativa del mercado mundial.
  - fomento a la inversión privada internacional
  - mantenimiento de la estabilidad industrial
- aceptación de reuniones aduaneras y zonas de libre comercio, bajo determinadas reglas.

Esta última disposición, en épocas recientes, ha tomado gran importancia; México entra de lleno a las negociaciones de libre comercio en el continente donde geográficamente se encuentra ubicado, ahora ya tiene un Tratado de Libre Comercio con Chile, y esta en negociación uno más con Estados Unidos y Canadá; ambos basados en los acuerdos establecidos en el GATT, de aquí, se evidencia la gran repercusión que tiene el que México pertenezca al GATT.

Para los fines que persigue el presente trabajo monográfico de actualización, es de interés revisar lo referente a salvaguardias en el GATT, ya que como se verá posteriormente, este tipo de lineamientos son muy frecuentes de encontrar en el comercio de los alimentos.

En el contexto de comercio internacional, el término "Salvaguardias" se refiere a medidas de protección, utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentre seriamente dañada o que enfrente una amenaza de daño grave, debido

al incremento repentino de las importaciones que fluyen al mercado interno.

En los artículos I, III, VI, XII, XVII, XVIII, XIX, XX, y XXI del Acuerdo General son incorporadas las disposiciones acordadas sobre las salvaguardias, sin embargo no existe un código que regule estas disposiciones, excepto el artículo XIX del Acuerdo General, que es conocido como "cláusula de escape" o del "abuelo", permita a las partes involucradas resolver emergencias por el aumento súbito de importaciones y autoriza la imposición de aranceles y de restricciones cuantitativas, a pesar de que no esten permitidas como instrumento de política comercial en situaciones normales. En el caso de los productos perecederos, si se presentaran condiciones críticas, las Salvaguardias pueden aplicarse provisionalmente y sin consulta previa. La política agrícola del GATT es una de las más controvertidas sobre todo en el ramo de contingentes o aranceles, y otras restricciones al comercio.

A la fecha, 1991, ya existe una propuesta sobre el tema de la regulación de los Salvaguardias, que ha surgido de la Ronda Uruguay.

De manera que el GATT es el acuerdo internacional en el que descansan todas o prácticamente todas las operaciones arancelarias, impuestos y restricciones; es un documento base para cualquier negociación comercial entre países. Por lo tanto las barreras a la importación de productos en general, de México a Estados Unidos, estarán reguladas mediante las disposiciones del GATT, aunque como se verá con detalle, existen fallas, o cláusulas "ilógicas", en

cuanto a los impuestos sobre algunos productos, en particular alimenticios.



### 1.3 EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO SOBRE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN MEXICO

Un Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, creará la zona de libre comercio más grande del mundo la que actualmente cuenta con 356 millones de habitantes y un producto interno bruto (PIB) de 6 millones de millones de dólares, por ello superará a la Comunidad Económica Europea y La Cuenca del Pacífico. La Comunidad Económica Europea cuenta con 323 millones de habitantes y tan solo 4.3 millones de millones de dólares de Producto Interno Bruto. La Cuenca de Pacífico, organización de países encabezados por Japón, han utilizado existosamente los "procesos de producción compartida" que significa que un producto combina partes fabricadas en Corea, Taiwan, Hong Kong o Singapur. El Tratado de Libre Comercio no es un mercado común en el que existirá la movilidad de trabajo, como en la Cuenca del Pacífico es un proceso diferente al de Europa, su pilar es el de reducir los aranceles a cero, dependiendo de las necesidades de cada industria.

Esta aseveración, es un indicador del enorme impacto que puede tener para el comercio exterior de México, el firmar un acuerdo de tal magnitud; dado que el 65% de la población económicamente activa se dedica a las actividades referentes a la producción de alimentos y bebidas, el incremento en las exportaciones de las empresas del sector alimentario, en teoría, tendrían que aumentar, por lo tanto, se crearían oportunidades de trabajo, mayor margen de utilidad, divisas, y finalmente crecimiento, tanto para las empresas como para el país.

No obstante, estos datos deben ser tomados con cautela, ya que un elevado número de las empresas fuertes, es decir, macro y mediana industria, hasta la fecha no ha intentado exportar sus productos.

La industria alimentaria y de bebidas se ha estimado que está integrada por 60,000 empresas, de las cuales, el 99% del total, son de alimentos propiamente; un 54% del total de estas últimas lo constituyen panaderías, pastelerías, molinos de nixtamal y tortillerías, en donde el número de trabajadores que emplean es muy elevado, pero bajo estas consideraciones, el promedio de trabajadores por empresa es muy reducido; contrario a esto hay un elevado número de trabajadores que tienen las industrias de las ramas de cervecería, refrescos, aguas, de azúcar y de aceite. Cuadro

#### 1.1.1

En nuestro país existen muchas empresas de tamaño muy reducido y realmente pocas catalogadas como grandes. Asu vez existe un gran número de empresas que trabajan a un mínimo de su capacidad instalada, como en el caso de la industria "rural", situación que no es común en las empresas de la iniciativa privada. De hecho el problema del campo ha sido el problema más grave que ha tenido el país, que a su vez provocan problemas en la industria de alimentos. Esta industria depende de gran medida de las actividades agropecuarias, por lo que hay problemas con la materia prima, con respecto a la cantidad, perioricidad de entrega y precio, las condiciones climatológicas, precios de garantía, productividad, apertura comercial, etcétera, son las causas que han influido para que México tenga que importar grandes cantidades de alimentos que sirven como materia prima para la industria.

Hay una fuerte disociación entre los productores a nivel campo y los procesadores a nivel industria, debida en gran medida a la legislación agrícola mexicana. Aquellos que tienen capacidad de procesar grandes cantidades de cultivos no tienen posibilidad de producir sus materias primas.

Básicamente en la industria de los alimentos existen cuatro tipos de empresas cuadro 1.3.1:

- la microempresa
- la pequeña industria
- la mediana industria
- la empresa grande
- o macroindustria.

En la microempresa es empleada la tecnología básica tradicional, que se transmiten de generación en generación, con mucha mano de obra y poca tecnificación, su producción es la de alimentos básicos para la población. Por todo ello, tiene muchas posibilidades de crecer, aunque sus ventas anuales llegan a menos de 530 MDP.

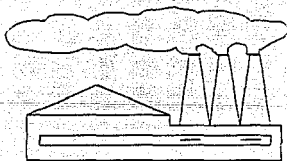
La pequeña industria se diferencia de la microempresa porque tiene mayor producción, ya sea porque tiene mayor mano de obra o por la adquisición de maquinaria con cierto nivel de tecnificación, y sus ventas anuales llegan hasta los 5300 MDP

En la industria mediana participan algunos profesionistas para la producción, existe el control de calidad y estrategias de ventas; venden sus productos bajo marcas conocidas, se ubican bajo un mercado para sus productos y tienen cierta participación de mercado. El equipo que utiliza cuenta, muy amenudo, con líneas

Cuadro 1.3.1

## Empresas de Alimentos

Grupo	Tamaño	Ventas Anuales		No. de Empleados	
A	Microempresa	hasta	530	hasta	16
B	Pequeña Empresa	hasta	5300	hasta	100
C	Mediana Empresa	hasta	9800	hasta	250
D	Gran Empresa	más de	9800	más de	250



mecanizadas de producción, y sus ventas anuales alcanzan los 9800 MDP.

La empresa clasificada como grande tiene una aportación fuerte de capital extranjero y sus productos son los de mayor valor agregado, tienen grandes campañas publicitarias y los productos que elaboran van dirigidos, por lo general, a clases urbanas media y alta. Se está hablando de empresas elaboradoras de alimentos como: leche condensada, evaporada y en polvo, de café y té solubles y de botanas. (Gráfica # 1.3.a y cuadro 1.3.1.)

Según datos de Britannica World Date Anual, en 1990, (cuadro 1.3.2), la producción total del sector agrícola de México fue de 59 mil MDD, con una fuerza de trabajo de 5.5 millones de personas, lo que da una producción por trabajador de 3.5 mil dólares. La producción por trabajador de E.U. tiene una cifra de 29 mil dólares; México se encuentra casi 7 veces atrás en estos términos. Otro ejemplo puede citarse: según datos del Departamento de Agricultura de E.U., la producción de cereales es de 1000 kg/habitante, mientras que México tan solo logra 200 kg/ habitante. La superficie agrícola estadounidense alcanza los 188 millones de hectáreas, contra solo 25 que tiene México. en materia de subsidios, E.U. a sus productores otorga 30 mil MDD, en tanto que en México representa el 10% de esta cifra. El arancel promedio del sector agro en México se ha reducido a una tasa del 5% promedio para las importaciones norteamericanas, incluso algunos tienen 0% de arancel y sin permisos de exportación, entanto E.U. impone a las exportaciones mexicanas un arancel del 20% y en algunas hortalizas alcanza el 35% ad-valorem, sin olvidar que cuando se "les ocurre"

## Características de la Estructura Económica de México y Estados Unidos

	<u>México</u>	<u>Estados Unidos</u>
Producción del sector primario	19,000 MDD	99,000 MDD
Fuerza de trabajo	5.5 millones de per.	3.5 millones de per.
Producción por trabajador	3.5 mil dólares	29 mil dólares
Superficie agrícola	25 millones de ha	188 millones de ha
Subsidios	3,000 dólares	
Producción en dólares por cada habitante	235	395
Producción de cereales/habitante	200 Kg	1000 Kg

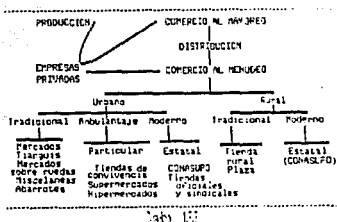
1992

Comercio Exterior de los Alimentos

Fuente: B.W.T.A.

aplican un bloqueo a la exportación argumentando contaminación, reglas fitosanitarias y proteccionistas, con lo que se entorpece el comercio, aún y cuando nuestro país cuente con ventajas comparativas en frutas y verduras principalmente y en que es el 2o. país más importante que abastece a E.U. de productos agrícolas y en hortalizas el 1o.

Valdría la pena exponer brevemente como está estructurado el comercio de alimentos en México, para observar en que condiciones impactará el TLC en la industria de alimentos. Se expone un cuadro donde se desglosan las categorías que en el comercio de alimentos existen:



El comercio al mayoreo lo desarrolla el mayorista, quien contribuye al trabajo de distribución, ya que es quien realiza operaciones de compra-venta en grandes volúmenes. dentro del grupo de mayoristas se desglozan algunos tipos como el almacenista que compra los volúmenes de producción en furgones. Aunque son intermediarios en el comercio son los que acercan la materia prima que produce el campesino a algunas empresas industriales es decir "traen de donde hay, a donde se necesita". El 48% de los comerciantes depende de los mayoristas y 82% necesita de los servicios de por lo menos uno. De los mayoristas se desprende un desorganizado sistema de transporte y distribución, son escasos los campesinos que como productores tienen habilidad comercial y medios para transportar su mercancía, en vez de esto hay una serie de intermediarios que hacen las funciones de transporte, aveces con rutas innecesarias: de Veracruz la llevan a D.F., para de aquí llevarla a Chetumal o Villahermosa. Aparte la red de trenes y vías férreas que se aprovecha para el transporte desde 1910 no ha recibido grandes beneficios, en 1925 habían 22,000 km de vías, en 1980 había 24,000 km. Las carreteras no son lo suficientemente amplias y adecuadas, además de las legislaciones que limitan la calidad de lo que se transporta El transporte de alimentos hacia Estados Unidos, también deja mucho que desear, pues las rutas férreas son tan obsoletas que no tienen capacidad para transportar cargamentos sin encarecer demasiado las mercancías. Todo este problema no es de las empresas grandes, las que cuentan con sus propios transportes, sino a las empresas públicas federales que funcionan con la obtención de licencias. El 39% de los comercios cuentan con transporte propio.



El comercio rural se refiere a los comercios de los poblados del territorio nacional, que existen gran número, dispersos y con pocos habitantes, en donde los comerciantes son los mismos campesinos productores, aunque se pueden observar tiendas estatales principalmente de CONASUPO.

En el comercio urbano es en donde descansa la mayor carga de la problemática comercial alimentaria.

El anbulantaje, es parte del panorama urbano, porque escenarios como "Las Marías", los puestos de golosinas cada dos metros, los vendedores de nueces, etc., son ya bien comunes de encontrarlos en las calles bajo malas condiciones sanitarias.

El mercado tradicional lo componen los comercios tipo mercados, tianguis, mercados sobreruedas, miscelaneas y abarrotes, como ejemplo, el mercado de San Juan, de Jamaica, de Tapito, de Sonora y de La Merced. Son la forma de hacer llegar alimentos como verduras, frutas, lácteos y hasta cárnicos a personas de escasos recursos a precios accesibles. Estos comercios no tienen infraestructura de primer mundo pero son necesarios para satisfacer necesidades de amas de casa de los niveles bajos.

Las miscelaneas y tiendas de abarrotes, son pequeños negocios familiares, que manejan una "tiendita" con una extraordinaria flexibilidad de horario y donde se compran artículos de último momento como pan, refrescos, latas, cigarrillos, incluso tortas, sandwiches y pasteles. Según la Cámara Nacional de Comercio en Pequeño el 45% del total de estos comercios se ubica en el D.F.. La Organización Bimbo, en 1984, en su línea de gallería tenía 111,021 clientes, de los cuales el 68% eran miscelaneas y el 21%

abarrotos y entre estos dos tipos de comercio significaban el 80% de sus ventas en esta línea de productos. No se conoce con precisión en número total de establecimientos de este tipo, la cifra puede estar entre las 200,000 y 300,000.

Esta es una panorámica muy global del comercio menos organizado, pero observemos aspectos de un comercio mejor: el supermercado e hipermercado, que son sinónimos de modelos de autoservicio, que representan la parte moderna del comercio en México, sus inversiones se emplean eficientemente y hay progreso.

Según un estudio de mercado por una compañía especializada, que realizó en 1983, en 1973, el canal de distribución moderno con que se mantenían las grandes empresas daba salida a más del 45% del volumen nacional de alimentos empacados y en 1980 manejaba el 46.6% del total de ventas de alimentos. El 30% de las tiendas de autoservicio se concentraban en el D.F., 12% en Guadalajara y Monterrey.

Este tipo de comercio genera cadenas de tienda privada como Operadora de Tiendas de Descuento SA de CV (Aurrera), Comercial Mexicana SA, La Soriana SA, etc. Estos comercios tienen tratos con el productos directamente para conseguir lo que tienen.

La iniciativa de negociar un Tratado de Libre Comercio surgió cuando el gobierno decidió inmiscuirse en la moda de los tratados, acuerdos y uniones, no es un proyecto que haya surgido de la noche a la mañana, México tiene que integrarse a una estructura de cambio actual de lo contrario corre el riesgo de quedarse solo, sin nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin

acceso a los grandes mercados, lo que se traduciría en falta de empleos, bajos salarios y productos caros o de mala calidad, lo cual es lo más común. Sin embargo el panorama de la industria alimentaria en el comercio mexicano dista mucho del norteamericano en términos de organización.

Con el déficit que se tenía en 1982 de un 17% de PIB, con la crisis del petróleo y de la deuda externa, el país necesitó cambiar el origen de sus ingresos para equilibrar la economía, por lo que tomó medidas como cobro de impuestos y privatizando empresas. De 1,150 empresas paraestatales existentes en 1982, ahora hay menos de 250 y sigue el proceso de desincorporación. También ha habido grandes cambios en cuanto a los permisos de importación, lo que fomentó de alguna forma la apertura comercial, en 1982 todo artículo importado requería de permiso de exportación, hoy son cerca del 2% de las fracciones arancelarias que requieren de ese permiso como productos agrícolas, productos farmacéuticos, armamento e industria automotriz.

Por otra parte el rubro alimentario tendrá que enfrentar problemas como los que existen en el sector agropecuario, por el tipo de desarrollo que se ha mantenido, no hay competitividad estable; otro problema de la agroindustria es la de los canales de distribución, porque los costos de anaquel son elevados en los Estados Unidos, lo que vuelve no rentable contar con redes propias de distribución.

Existen debilidades dentro de el procesamiento de alimentos, ya que aunque se exporten alimentos en conserva y otro tipo de procesados, en la actualidad, hay deficiencia en tecnología de envases.

Con el TLC se atenderán barreras no arancelarias, es decir, cualquier industrial que pretenda exportar sus alimentos se topará con la barrera de FOOD AND DRUG ADMINISTRATION, con problemas de cumplimiento de normas sanitarias, como tamaños o tipo y material de latas ( que son aceptados siempre y cuando sean iguales a la de los productos norteamericanos). Sin olvidar los aranceles y barreras al comercio exterior.

En Estados Unidos las normas pueden ser emitidas tanto por dependencias gubernamentales como por organizaciones no gubernamentales. La Oficina del Representante Comercial de Los Estados Unidos, el USTR, es el enlace entre los organismos de ese país con otros gobiernos en asuntos relacionados con normas y regulaciones técnicas. También representa al gobierno estadounidense en las reuniones del Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT.

El USTR preside al subcomité de Normas del Comité de Política Comercial. Este subcomité, asu vez, incluye a los departamentos de Agricultura, Comercio, Trabajo, Estado, Justicia y Tesorería, y además a las Agencias Reguladoras, tales como la Oficina de Alimentos y Drogas , que depende del Departamento de Salud y Servicios Humanos, La Agencia para la Protección al Medio Ambiente, la Comisión para la revisión de la Salud y Seguridad

laboral y la Comisión para la Producción de la Seguridad del Consumidor.

Actualmente, los Estados Unidos tienen registradas cerca de 80,000 normas, que incluye las obligatorias y las voluntarias, así como las de origen gubernamental y privado.

El 45% de las normas existentes en los Estados Unidos han sido elaboradas por más de 400 organizaciones privadas de normalización, lo cual proporciona una idea de la importancia de estos organismos en las actividades de normalización.

La negociación del TLC, ofrecerá un marco ideal para revisar las diferencias existentes de las normas de México y Estados Unidos, y desarrollar los mecanismos que permitan disminuirlas, así como la anulación de aquellas regulaciones técnicas injustas, que han sido impuestas de manera arbitraria.

Por otra parte en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, se han discutido avances en cuanto a las definiciones de alimentos que gozarán de trato preferencial para la exportación, mediante la aplicación de reglas de origen. Un ejemplo de lo anterior se establece con la carne en canal de la especie bovina ya que la regla de origen indica que la carne de bovino gozará de trato preferencial, la carne es clasificada en el capítulo 2 y puede proceder de animales sudamericanos, por lo tanto se logra el salto arancelario para lograr el trato preferencial. (Cuadro 1.3.4).

En las negociaciones del TLC, el gobierno de México ha insistido en el reconocimiento de los diferentes niveles de

desarrollo entre nuestro país y Estados Unidos, por lo que sus peticiones incluyen que siga persistiendo el programa de Sistemas Generalizados de Preferencias, por aprovechar las ventajas arancelarias que se perciben, ya que el sistema de SGP permite la entrada libre de 4 300 productos, cantidad importante del total de las fracciones.

Dentro del TLC, son tratados temas de interés y muy importantes como las prácticas desleales de comercio y los salvaguardias, con el objetivo de disminuir la incertidumbre del acceso de los productos mexicanos al mercado estadounidense.

El TLC será compatible con las disposiciones del GATT para favorecer el comercio mundial y evitar la creación de fortalezas económicas. De concretarse, su introducción será paulatina para evitar traumas a la economía mexicana y deberá respetar estrictamente el Texto Constitucional guardando congruencia con todas sus disposiciones.

Cuadro 1.3.4

<u>Capítulos</u>	<u>Descripción</u>
1	Animales vivos
2	Carnes y despojos comest.
3	Pescados y crustáceos
5	Demás productos de orig.animal
6	Plantas vivas
7	Legumbres y Hortalizas
8	Frutos comestibles
9	Café, Té, Especies
10	Cereales
11	Productos de la molinería
12	Semillas y frutos oleaginosos
13	Gomas, resinas y extractos veg.
14	Materiales trenzables
16	Prep, carne, crustáceos y molus
17	Azúcares y artículos de confite
19	Prep cereales, harinas y otros
20	Prep de legum. y hortalizas
21	Prep alimenticias diversas
23	Residuos de la Ind.Alimentaria

Capítulos del Impuesto General de Exportación  
(TIGI) Sobre las Reglas de Origen

**CAPITULO 2**

**COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA**

---

**DE ALIMENTOS EN MEXICO**

---



## 2.1 PRODUCCION DE ALIMENTOS EN MEXICO

Las implicaciones de la reciente apertura comercial económica en los años en cauce es de gran impacto para los distintos sectores de la industria de alimentos, toda actividad productiva quedará sujeta a la competencia internacional, como se ha establecido en el capítulo 1.

La producción en términos de la economía abierta que estamos viviendo, requerirá un ajuste en aquellas compañías que no tengan buena calidad y precio en los alimentos que producen.

Es por lo anterior que la utilización y adecuación de la tecnología existente en nuestro país permitirá darle un valor agregado a productos provenientes de las importaciones, evitando que se abatan los fabricantes por la introducción de los comercializadores o distribuidores de los productos extranjeros.

Es importante señalar que no existe una adecuada estructuración de la política de exportación y de importación de los productos agrícolas y los alimentos industrializados, así que el apoyo a las áreas de investigación como la de Biotecnología, por ser la que más en auge se encuentra, y porque la industria de alimentos es el sector que utiliza el 95% del total de los procesos biológicos, de alguna manera elevará la competitividad de la economía mexicana de la Industria Alimenticia contra la de Norteamérica.

Antes de exponer cuales alimentos y en que cantidades se estan produciendo en México, valdría la pena mencionar, que representa la industria de alimentos y bebidas bajo el indicador PIB, Producto Interno Bruto.

En el cuadro 2.1.1 se exponen el PIB en % de la industria de alimentos y bebidas desde 1985 hasta 1989, periodo en el cual, tal industria siempre tuvo una participación importante y muy significativa pues se mantuvo entre el 28 y 25% en los 5 años, de manera descendente. Sin embargo la variación no depende de lo que ocurra con la propia industria alimentaria, sino de todos los demás sectores que se desarrollan en la economía mexicana. No obstante se infiere como ha venido variando cada rama del sector alimentario, dejando a un lado el caso del arroz, el cual reporta la mayor participación del PIB - y la razón es que se trata de un cereal cuya transformación es casi nula, pues su consumo es casi inmediatamente a su cosecha -, es el azúcar y subproductos, así como jarabes el grupo que más incidencia ha tenido porque la producción de este alimento es muy importante ya que es un número de industrias bastante grande, las que usan esta materia prima; los cárnicos, pescados y lácteos, así como la industria de refrescos y aguas gaseosas, entre sí no tienen una variación notoria.

La producción de alimentos y bebidas es la de mayor importancia en la economía nacional e incluso mundial, ya que aunque no cuenta con marcas o razones sociales tan prestigiadas como la General Motors, por ejemplo, la producción de alimentos es mucho mayor anualmente, y en México tal tendencia parece más marcada. La familia mexicana realiza un desembolso promedio del 42% del total de sus ingresos en comida y bebida, siendo que en niveles de bajos recursos la compra de alimentos es aun mayor, ya que representa hasta el 50%; en los estratos de mayor poder adquisitivo

Cuadro 2.1.1

## PRODUCTO INTERNO BRUTO CON RESPECTO AL TOTAL DE MANUFACTURAS

ALIMENTOS Y BEBIDAS	1985:	1986:	1987:	1988:	1989:
PIB A					
INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	25.8	26.2	25.6	24.9	25
PRODUCTOS CARNICOS Y PESCADOS					
CARNES INCLUYENDO MATANZA					
PESCADOS Y MARISCOS PREP	2.74	3.01	2.02	2.34	2.72
PRODUCTOS LACTEOS					
LECHE, MANTEQUILLA, QUESO					
Y OTROS	2.27	2.56	2.19	2.12	2.3
FRUTAS Y LEGUMBRES ENVASADAS					
Y DESHIDRATADAS	0.46	0.51	0.55	0.51	0.63
SALSAS Y CONDIMENTOS	0.19	0.2	0.21	0.2	0.24
CEPEALES					
HARINA DE TRIGO, PAN Y OTROS PROD					
DE HARINA DE TRIGO, HARINA DE MAIZ					
MIXTAMAL Y TORTILLAS DE MAIZ					
ARROZ Y OTROS DEL MOLINO	5.36	5.04	5.5	5.6	5.75
CAFE , CAFE SOLUBLE Y TE	0.41	0.43	0.41	0.42	0.47
AZUCAR Y SUBPRODUCTOS COMC					
Y JARABES	2.9	3.44	3.43	3.12	2.94
ACEITES Y GRASAS VEGETALES COMES	1.51	1.34	1.42	1.44	1.33
DULCES BOMBONES Y CONFITUPAS	0.7	0.8	0.75	0.77	0.82
ALIMENTOS P/ANIMALES	0.6	0.59	0.48	0.48	0.47
OTROS PROD. ALIMENTICIOS	0.48	0.52	0.49	0.57	0.61
AGUARDIENTES Y AGAVES	0.24	0.26	0.23	0.22	0.28
PULQUE Y OTRAS BEBIDAS FERMENTADAS	0.23	0.02	0.019	0.019	0.03
CERVEZA	1.32	1.95	1.78	1.94	2.14
REFRESCOS Y AGUAS GASEOSAS	2.69	3.01	2.78	2.77	2.56

el gran porcentaje del total de sus gastos se concentra en la compra de alimentos procesados y proteínicos.

En el cuadro 2.1.2 se observa la producción bruta y la de bebidas a lo largo de 1985 a 1989, lo que se aprecia mejor en la gráfica 2.1.a. La producción de alimentos y bebidas había estado aumentando casi al doble cada año; siempre se han producido más alimentos que bebidas y casi en la misma proporción en los 5 años oscilando entre el 15 y 17%.

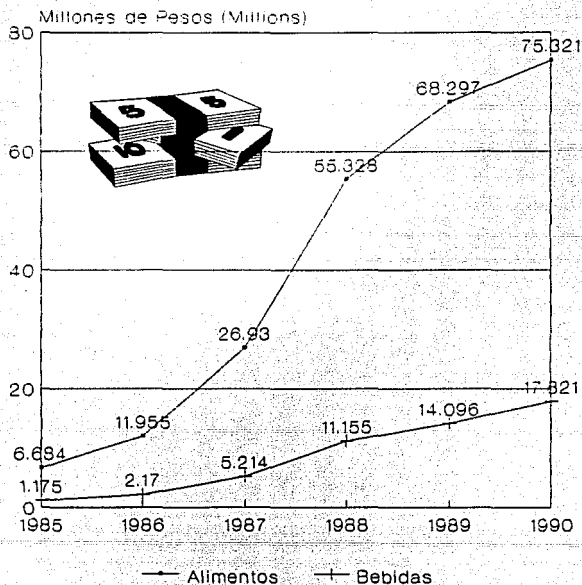
Por otra parte observe la gráfica 2.1.b, el 49% del valor de la producción alimentaria se localiza en la Cd. de México, EdoMex, Jal y Nuevo León. La gráfica se refiere a la concentración de la producción de alimentos por estado; tan solo entre la Cd. de México y EdoMex se llevan una tercera parte de la producción.

Los grupos de alimentos que más se produjeron de 1985 a 1987 en términos de participación fueron productos de trigo, cárnicos, lácteos, aceites y grasas, almidones y féculas, frutas y legumbres, alimentos p/animales, cerveza y refrescos; alimentos como pescados y mariscos, salsas y sopas, cocoa y chocolates, chicles jarabes y brandy, se produjeron en cantidades significativamente menores. Ver cuadro 2.1.3. En el cuadro 2.1.4 son mostrados los alimentos que se consideran en cada grupo así como su producción en 1990 y 1991 (datos preeliminares) por tratarse de los dos últimos años.

Destacan por su producción chiles en conserva, harina de trigo de 1a. y de 2a., salvado, salchicha, jamones, leche pasteurizada y homogenizada, ultrapasteurizada, rehidratada, galletas dulces,

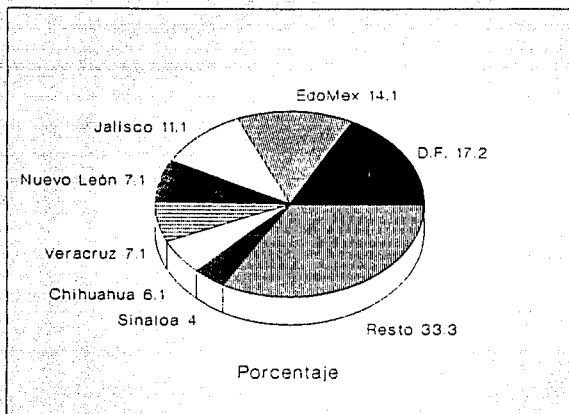
Gráfica # 2.1.a y Cuadro 2.1.2

## Producción Bruta



Gráfica # 2.1.c  
Valor de la Producción Alimentaria

1990

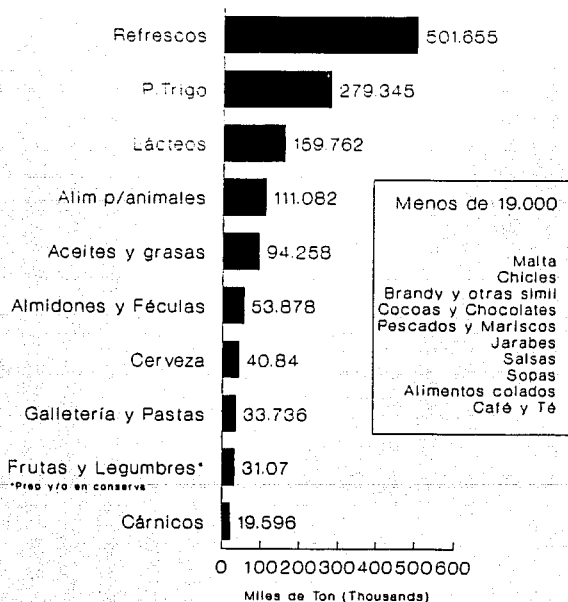


Comercio Exterior de los Alimentos

Fuente: B.M.

Cuadro 2.1.3

## Principales Alimentos Industrializados



Comercio Exterior de los Alimentos

Ref. # 4 y 20

Cuadro 2.1.3.

PRINCIPALES ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS  
 PRODUCIDOS EN MEXICO 1990:

Grupo de alimentos	Producción miles Ton
Frutas y legumbres prep y/o en conserva	31,070
Salsas, sopas y alimentos colados	3,048
Productos de trigo	279,345
Café y Té	1,421
Lácteos	159,762
Cárnicos	19,596
Pescados y mariscos	3,426
Galletería y pastas	33,736
Cocoas y chocolates	3,463
Chicles	4,909
Jarabes	3,074
Aceites y grasas	94,258
Almidones y féculas	53,878
Alimentos p/animales	110,802
Brandy y otras bebidas destiladas de uva	3,775
Malta	18,227
Cerveza	40,840
Refrescos y bebidas no alcohólicas	501,655

Ref. # 4 y 20



Cuadro 2.1.5

## PRODUCCION DE ALGUNOS DE LOS ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS QUE CUENTAN CON MAY

TIPO DE ALIMENTO	VALOR MDP	
	1990:	1991:
Legumbres y frutas prep y/o conserv	121,053	154,804
Salsas, sopas y alimentos colados	46,501	56,089
Productos de trigo	134,849	191,556
Productos de maíz	46,118	68,871
Café o Té	50,515	77,515
Cárnicos	142,583	166,693
Lácteos	217,880	375,846
Pescados y mariscos	21,839	47,990
Galletería y pastas	95,121	129,563
Cocoa y chocolate	38,743	37,303
Chicles	40,738	54,340
Jarabes	58,288	79,767
Aceites y grasas	245,825	320,504
Almidones y féculas	55,284	60,802
Alimentos p/animales	88,570	132,958
Tequila, mezcal y otras destiladas de agaves (no pulque)	22,751	30,456
Brandy y otras destiladas de uva	31,710	79,072
Elaboración de malta	22,470	24,708
Cerveza	276,803	399,708
Refrescos y bebidas no alcohólicas	307,744	424,708

Ref. # 4 y 20

Cuadro 2.1.4

## PRINCIPALES ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS PRODUCIDOS EN MEXICO

GRUPO DE ALIMENTOS	ALIMENTOS	PRODUCCION (Ton)	
		1990:	1991:
Frutas y legumbres prep y/o conserv	Piña en conserva	945	4,476
	Chiles en conserva	6,059	9,704
	Tonates en puré o en otras formas	3,704	7,037
	Brocoli en conserva	4,289	5,367
	Chicharo en conserva	476	862
	Elotes en conserva	883	475
	Jugo y néctar de mango	1,801	1,654
	Jugo y néctar de naranja	6,301	5,352
	Jugo y néctar de piña	1,674	1,198
	Jugo y néctar de uva	2,438	2,283
	Jugo de tomate	679	739
	Mermeladas	601	547
	Salsas de diversos tipos	1,220	2,207
	Salsas, sopas y alimentos colados	Conc. p/caldo y sopa a base de pollo	1,066
Conc. p/caldo y sopa a base de res		56	20
Conc. p/caldo y sopa a base de jitohuale		230	170
Alimentos p/bebés colados		1,617	1,852
Alimentos p/ bebés picados		67	173
Guisos		12	72

Cuadro 2.1.4

PRINCIPALES ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS PRODUCIDOS EN MEXICO  
Continuación

GRUPO DE ALIMENTOS	ALIMENTOS	PRODUCCION (Ton)	
		1990:	1991:
Productos de trigo	Harina de trigo de 1a. y 2a.	206,491	202,554
	Salvado	55,571	51,735
	Semita	17,283	15,868
Café y té	Café soluble c/s cafeína	1,421	1,841
Cárnicos	Carne roja en canal de res	336	284
	Carne s/hueso de res	533	277
	Carne s/hueso de cerdo	2,974	1,858
	Carne s/hueso de equino	876	952
	Carne de aves	4,354	6,301
	Jamones	4,294	4,585
	Tocino	522	442
	Salchicha	5,176	4,997
	Longaniza y chorizo	531	617
Lácteos	Leche pasteurizada	2,391	3,340
	Leche pasteurizada y homogenizada	71,297	78,835
	Leche ultrapasteurizada	30,382	25,818
	Leche rehidratada	49,901	40,146
	Crema	1,541	1,895
	Queso	533	689
	Leche en polvo p/lactantes	692	575
	Leches dietéticas en polvo	512	776
	Leche condensada	2,513	3,337

Cuadro 2.1.4

PRINCIPALES ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS PRODUCIDOS EN MEXICO  
Continuación

GRUPO DE ALIMENTOS	ALIMENTOS	PRODUCCION (Ton)	
		1990:	1991:
Pescados y mariscos	Abulón enlatado	28	39
	Atún enlatado	605	2,957
	Sardina y macarela enlatada	1,354	1,269
	Caamarón congelado	123	55
	Pescados fileteados y/o rebanados congelados	50	5
	Harina de pescado	1,266	1,381
Galletería y pastas	Galletas dulces	17,202	17,710
	Galletas saladas	2,721	2,702
	Pastas alimenticias	13,813	15,083
Cocoa y chocolates	Chocolate de mesa en barra	1,684	1,268
	Chocolate de mesa en polvo	1,222	1,466
	Dulces a base de chocolates con frutas y/o cereales	179	165
	Manteca de cacao	21	5
	Polvos p/bebidas de chocolate	357	363
Chicles	Chiles s/confitar	1,567	1,294
	Chicles c/confitura	2,159	2,629
	Dulces y caramelos	1,183	1,369
Jarabes	Conc. p/elaboración de refresco de cola	1,852	2,805
	Conc. p/elaboración de refresco de frutas	125	201
	Jugos conc. de naranja	1,097	459

Cuadro 2.1.4

PRINCIPALES ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS PRODUcidos EN MÉXICO  
Continuación

GRUPO DE ALIMENTOS	ALIMENTOS	PRODUCCION (Ton)	
		1990:	1991:
Aceites y grasas	Aceite refinado comest. de girasol	2,452	4,298
	Aceite refinado comestible de soya	14,495	15,812
	Grasa o manteca	23,997	23,860
	Margarina	2,679	2,569
	Pastas de soya	50,260	60,920
	Aceite de malz	375	401
Almidones y féculas	Almidón de malz	27,819	26,878
	Fécula de malz	13,261	14,957
	Germen de malz	1,075	4,237
	Glutén de malz	3,188	3,434
	Salvado de malz	8,535	8,531
Alimentos p/animales	Alim p/animales de corral	52,665	56,219
	Alim p/ganado porcino	53,263	49,403
	Alim p/ganado vacuno	4,493	41,167
	Alim p/perros	381	452
Brandy y otras destiladas de uva	Brandy	2,191	5,102
	Vino tinto de mesa	1,274	4,979
	Vino blanco de mesa	206	1,062
	Licores	104	53
Malta	Malta en grano p/cerveza	18,227	14,862

Cuadro 2.1.4

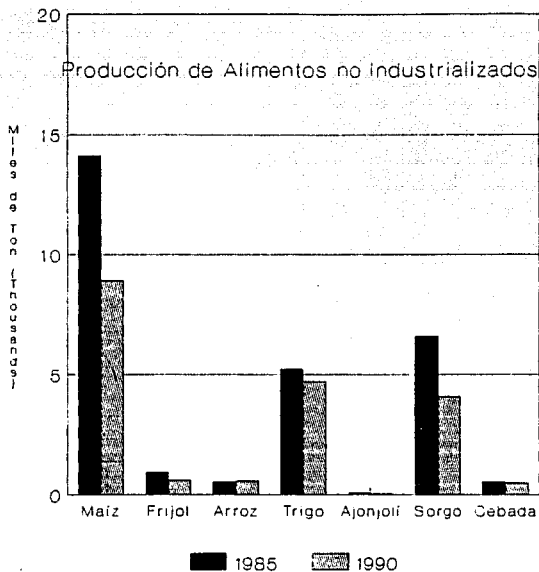
PRINCIPALES ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS PRODUCIDOS EN MEXICO  
Continuación

GRUPO DE ALIMENTOS	ALIMENTOS	PRODUCCION (Ton)	
		1990:	1991:
Cerveza	Cerveza en lata	39,986	50,330
	Cerveza en barril	854	1,097
Refrescos y bebidas no alcohólicas	Refresco de cola	324,724	326,318
	Refresco de frutas	156,643	155,867
	Agua mineral natural y gasificada	20,288	17,414

**Cuadro 2.1.5**  
**PRINCIPALES CULTIVOS AGROPECUARIOS**

Cultivo	1985:	1986:	1987:	1988:	1989:
Malz	14,103	11,721	11,607	10,600	10,218
Frijol	912	1,085	1,023	857	577
Arroz	533	360	390	300	474
Trigo	5,214	4,770	4,415	3,665	4,362
Ajonjolí	75	59	51	34	36
Cártamo	152	161	219	247	135
Sorgo	6,597	4,833	6,298	5,298	4,354
Cebada	536	515	617	350	410
<b>T O T A L</b>	<b>29,368</b>	<b>24,438</b>	<b>25,862</b>	<b>22,665</b>	<b>21,772</b>

Cuadro 2.1.5 -Continuación-  
Principales Cultivos Agropecuarios



Comercio Exterior de los Alimentos

Fuente: B.M.



## Capítulo 2

pastas alimenticias, aceite de soya, grasa o manteca, pastas de soya, almidón de maíz, fécula de maíz, salvado de maíz, alimento p/animales (corral, porcino, vacuno), malta p/cerveza, cerveza, refrescos, agua mineral, pues su volúmen de producción en toneladas rebasan las 5 mil.

Los que tienen menor incidencia son los chiles en conserva, mermeladas, concentrados p/caldo y sopa a base de res, guisos. carne roja en canal de res, longaniza y chorizo, tocino, queso, abulón enlatado, pescados fileteados, dulces a base de chocolates c/fruta y/o cereales. manteca de cacao, polvos p/bebidas chocolate, entre otros.

Obsérvese que la diferencia entre uno y otro grupo de los mencionados es el valor agregado; es razonable que se produzcan más salchichas que carne roja de canal de res para consumo humano, o que se produzcan más pastas alimenticias que quesos. Lo anterior reitera que en México los alimentos se producen por la demanda del consumidor y no por la oferta, y que es mayor la población con menor poder adquisitivo. Por otra parte se encuentra la producción de alimentos agropecuario. En el cuadro 2.1.5 se establecen los principales cultivos en miles de toneladas desde 1985 a 1987.

Obsérvese como hay una declinación de la producción de estos cultivos, que representan el 77% de la agrícola, así como de la carne, leche y huevo.

Es más destacada la caída en los casos del maíz y del frijol, que además son los más importantes en la dieta de la población, decaen de 14,108 a 10,218 miles de toneladas para el maíz y 912 a 577 miles de toneladas para el caso del frijol.

## Capítulo 2

Una de las razones por las que la producción de maíz caiga es que la superficie dedicada al cultivo no aumentó en relación con la demanda y necesidad de estos; en 1989 solo se destinaron 13.7 millones de Ha, en tanto que en 1965, con la mitad de la población que ahora se tiene se ocuparon 12.5 millones.

Según datos del cuadro 2.1.6 la superficie del territorio mexicano es de 196 millones de Ha y el 16% -32 millones- es apto para la agricultura, en 1990 se cultivaron en promedio 24 millones del total.

Los bosques y las selvas constituyen 29% del territorio, los pastizales para la ganadería representan el 14% y el 40% con bajo potencial agrícola lo forman matorrales, semidesiertos y desiertos.

En las tierras incorporadas a la producción agropecuaria 16% es de riego, 12% es de temporal y el 72% es de mal temporal, por lo que la base de la producción agrícola depende de un alto porcentaje del clima.

La pobreza social y productiva caracteriza a la agricultura tradicional que se practica en México y que genera más de 85% de los cultivos básicos y medio de subsistencia del 98.2% de los productores, de los cuales solo el 1.8% son clasificados como empresarios.

27.5% De la población (22.8 millones) vive en zonas rurales; la PEA del sector agropacuario es de 6 millones de personas, se estima que 2.5 a 3 millones son jornaleros agrícolas sin dotación de tierras. En 1988, el PIB agropecuario, fue de 16,000 millones de dólares, con una participación del 9% del PIB nacional.

Cuadro 2.1.6

## Características del Agro Mexicano

Superficie del territorio	196 millones ha
Superficie apta p/agricultura	32 millones ha
Cultivo en superficie apta	24 millones de ha
Selvas y Bosques	29% del territorio
Pastizales p/ganadería	14% del territorio
Matorrales, semidesiertos y desiertos	40% del territorio
Tierras de riego	18% del territorio
Tierras de buen temporal	12% del territorio
Tierras de mal temporal	72% del territorio
Jornaleros Agrícolas	2.5 a 3 millones de personas
Producto Interno Bruto	9% del nacional
Población Económicamente Activa	8 millones de personas

1990



## Capítulo 2

En tres estados: Sinaloa, Tamaulipas y Sonora, se concentra el 40% de la infraestructura para riego.

Debido a la baja producción manifestada hay una dependencia especialmente del maíz, frijol, sorgo y semilla de soya. Cabe señalar que los tacos, sopes, tamales y demás derivados del maíz que se consumen en la Cd.de México se elaboran en su mayoría con maíz amarillo importado.

El crecimiento de la población rural, el agotamiento de la tierra repartible y el estancamiento de la superficie bajo cultivo ejercen una fuerte presión sobre la tierra, lo que no lleva a no ser un país autosuficiente en materia agroalimentaria.

2.2 ALGUNAS EMPRESAS ELABORADORAS DE ALIMENTOS EN MEXICO

De acuerdo con los censos económicos de 1989, hay 137 mil establecimientos, de los cuales el 87% son microempresas, sin embargo los ingresos generados por la industria los dominan la macro empresas.

El asunto de la micro, pequeña y mediana empresa es más complejo de lo que realmente parece, de ahí que incidamos sobre el.

El número de establecimientos pertenecientes a la micro, pequeña y mediana industria ha registrado un incremento del 4% en los últimos años.

La micro y pequeña industria enfrenta una administración de tipo familiar, que se caracterizó por la existencia de un hombre orquesta, encargado al mismo tiempo de las finanzas, la administración, las ventas y la producción. También hay problemas de acceso al crédito, de falta de capacitación de su personal y de obsolescencia en su equipo.

No obstante desde la apertura comercial que se dió desde 1985, ayudó a mejorar los niveles de competitividad de la industria en lo general y de la pequeña y mediana en lo particular. Así lo refleja una serie de datos reportados por SECOFI en 1990, en donde se expone a los indicadores del avance de las medianas y pequeñas empresas. Cuadro 2.2.1.

La variación más importante del crecimiento de las medianas y pequeñas industrias es el capital contable, y el que menos varió es el de las ventas, en tanto que los activos y pasivos se mantienen casi iguales entre sí.

**Cuadro 2.2.1**  
**LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

VENTAS	1989:	1988:	VARIACION
Ventas	725,594	536,723	12
Cap. contable	1,503,269	810,828	53
Cap. social	529,216	315,606	38
Activos	1,848,307	1,226,804	24
Pasivos	569,086	379,437	24
Personal	15,193	13,016	17

El crecimiento real de activos es un indicador de la manera en que opera una empresa ya que normalmente los aumentos en activos son el resultado de un nivel satisfactorio en las ventas y/o una reducción de los pasivos. El aumento de los activos suele mostrar la capitalización de la empresa.

Una forma de exponer como se encuentra organizada la Industria de Alimentos y Bebidas, antes de establecer quienes y que exportan, es la de grupos o emporios, que pueden tener o no participación en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Estos grupos estan integrados por un número dado de subsidiarias (cuya cantidad es variable) dedicadas a la elaboración de alimentos y bebidas, pero también pueden incluir manufacturas de metales, vidrio, petroquímicos, autopartes, etc., y todas dependen de la Dirección de Grupo, es decir, no son empresas independientes económicamente, y generalmente esta organización representa a la macroindustria, ya que cuantan con un capital contable y activos muy superiores a los que registra la micro y mediana empresa. No hay una variación o diversificación en los giros significativa, sino una dominante concentración de las actividades que además se localizan en unas cuantas entidades del país.

Un ejemplo que ilustre lo expuesto es un estudio que realizó la revista "Expansión" en 1991 sobre los Grupos más importantes en México. Ver cuadro 2.2.2.

Tal estudio comprendió a 99 grupos de los cuales solo 11 tienen subsidiarias relacionadas con la Industria de Alimentos y Bebidas, de las que se expone las características principales, es decir, el

Cuadro 2.2.2

## GRUPOS IMPORTANTES DE ALIMENTOS EN MEXICO

Grupo	Valor de Ventas 1988:	1989:	Porcentaje	Origen
Valores Industriales S.A. Bebidas	2622301	542622	35	s/cap/ext
Fomento Económico Mexicano S.A.	2411381	3218595	33.47	E.U.
Grupo Continental S.A.	471339	835802	77.32	s/cap/ext
Grupo Gemesa S.A. C.V.	750324	555704	-25.94	E.U.
UNIVASA S.A. C.V.	185803	247616	33.26	s/cap/ext
Grupo Tablex S.A. de C.V.	97131	119328	22.85	s/cap/ext
Grupo Ceres	63059	87610	38.95	s/cap/ext
Promotora Industrial Azucarera S.A. de C.V.	nd	7196	nd	s/cap/ext
Organización Soriana S.A. C.V.	598138	886250	48.1	nd
Proeza S.A. de C.V.	44000	350000	nd	nd



giro, tipo de empresa por capital mayoritario, el valor de sus ventas en MDP para 1988 y 1989 y el origen.

En el reporte no están incluidos 4 de los grupos más importantes en el ramo alimenticio como son PEPSICO, BIMBO, NESTLE, y UNILEVER, ya que no se cuenta con los datos numéricos para establecer las comparaciones, sin embargo su incidencia es relevante por su participación en el mercado y su razón social internacional.

Volviendo al cuadro 2.2.2, los grupos tienen un capital mayoritario privado nacional. La superioridad del grupo VISA SA (Valores Industriales), y el Fomento Económico Mexicano no es comparable al escaso nivel de ventas del grupo PROEZA SA, pero tampoco sus actividades. Del año 1988 a 1989, los grupos crecieron, excluyendo al grupo GAMESA que redujo sus ventas, sin embargo este grupo ya no existe como tal porque se ha fusionado con el grupo PEPSICO, que además esta integrado por SABRITAS, PEPSI-COLA COMPANY, KENTUKY, BURGUEY BOY y PIZZA HOT.

Según datos obtenidos a raíz de las compras de Anderson Clayton, Pepsico-Sabritas y otras, los grupos privados que participan mayoritariamente en la industria de alimentos son: Industrial Bimbo, (que no aparece en le reporte de la revista "Expansión"), tiene 20 subsidiarias, Grupo Pepsico, Purina, Talmex, Grupo Industrial del Fuerte (que tampoco aparece) y Valores Industriales.

El grupo de VISA es el que cuenta con mayor número de subsidiarias, y el giro principal de estas es el de las bebidas, agrupa a las Cervecerías Cuauhtemoc y Moctezuma.

## Capítulo 2

El que tiene el menor número de subsidiarias relacionadas con alimentos es el grupo Industrial Alfa SA, pues se encuentra SIGMA ALIMENTOS.

Las empresas pertenecientes a cada uno de los grupos señalados se exponen en el cuadro 2.2.3

Cuadro 2.2.3

GRUPO CERES

Agropecuaria Raga (alimentos)  
Ceres Internacional de Semillas (alimentos)  
Mexagro Internacional (alimentos)  
Rancho Natchos (alimentos)

Cuenta con 9 subsidiarias más dedicadas al Comercio (2), Servicios Profesionales (3), Servicios inmobiliarios (1), y Transporte (1).

GRUPO GAMESA S.A.

Cia Dulcera Lady Baltimore (alimentos)  
Galletas y Pastas Tepeyac (alimentos)  
Galletas Palma (alimentos)  
Gamesa (alimentos)  
Harinera Santos (alimentos)  
Marcas Alimenticias Internacionales (alimentos)  
Nabisco Famosa (alimentos)  
Productos Gerber (alimentos)

Cuenta con 7 subsidiarias más: Servicios Profesionales (2), Construcción (1), Servicios inmobiliarios (2), Comercio (1) y Transporte (1).

GRUPO CONTINENTAL S.A.

Embotelladora de Aguascalientes (bebidas)  
Embotelladora Ameca (bebidas)  
Embotelladora de Coahuila (bebidas)  
Embotelladora Gómez Palacio (bebidas)  
Embotelladora Guadalupe (bebidas)  
Embotelladora La Bufa (bebidas)  
Embotelladora La Favorita (bebidas)  
Embotelladora La Lagunera (bebidas)  
Embotelladora Las Trojes (bebidas)  
Embotelladora Los Altos (bebidas)  
Embotelladora Río Verde (bebidas)  
Embotelladora San Luis (bebidas)  
Embotelladora Zacatecas (bebidas)  
Embotelladora Zapopan (bebidas)  
Ingenio Adolfo López Mateos (alimentos)  
Ingenio La Gloria (alimentos)  
Ingenio Tres Valles (alimentos)  
Promotora Industrial Azucarera (alimentos)

**Cuadro 2.2.3**  
**Continuación**

Cuenta con 23 subsidiarias más: Comercio (5), Química (2), Servicios Inmobiliarios (8), Servicios Profesionales (6), Imprenta y Editorial (1), Artículos de plástico (1).

**PROEZA S.A. DE C.V.**

---

**Alimentos de Veracruz (alimentos)**  
**Zano Alimentos (alimentos)**

Cuenta con 3 subsidiarias más: Autopartes (2), Hierro y Acero (1).

**GRUPO INDUSTRIAL ALFA**

---

**Sigma Alimentos (alimentos)**

Cuenta con 13 subsidiarias más: No manufactureras (1), Hierro u Acero (3), Papel y cartón (1), Resinas y fibras sintéticas (2), Metal no ferroso (1), Autopartes (1), Petroquímica (3), Textil (1).

**GRUPO TABLEX LA MODERNA**

---

**Compañía Nacional de Harinas (alimentos)**  
**Fábrica de Galletas La Moderna (alimentos)**  
**Fábrica de Patas Alimenticias La Moderna (alimentos)**  
**Harinera Los Pirineos (alimentos)**  
**La Moderna de Occidente (alimentos)**

Cuenta con 4 subsidiarias más: Servicios Profesionales (2), Controladora (1) y Artículos de Plástico (1).

**ORGANIZACION SORIANA S.A DE C.V.**

---

**Panificadora Marne Cepellan (alimentos)**

Integrada además por 14 subsidiarias: Comercio (3), Servicios Profesionales (3), Servicios Inmobiliarios (7), Controladora (1).

Cuadro 2.2.3

Continuación

VALORES INDUSTRIALES S.A.

Alimentos Texo (alimentos)  
Alipe (alimentos)  
Avícola Comercial Azteca (alimentos)  
Central de Malta (alimentos)  
Cervecería Cuauhtemoc (bebidas)  
Cervecería del Norte (bebidas)  
Cervecería Moctezuma (alimentos)  
Cía Cervezerad de Cd. Juárez (bebidas)  
Desarrollo Avícola y Ganadero (alimentos)  
Distribuidora Comercial Dico (alimentos)  
Distribuidora de Bebidas Valle de México (bebidas)  
Distribuidora de Cerveza de Pitic (bebidas)  
Distribuidora de Cerveza de Tamaulipas (bebidas)  
Distribuidora Superior de La Paz (bebidas)  
Distribuidora Transistmo (bebidas)  
Embotelladora de Tlalnepantla (bebidas)  
Embotelladora del Istmo (bebidas)  
Embotelladora Sinrival (bebidas)  
Industrializadora Embotelladora de México (bebidas)  
Refrescos de Oaxaca (bebidas)  
Sorbis (alimentos)  
Operadora de Servicios Pecuarios (alimentos)

El grupo de integra además por 61 subsidiarias más: Comercio (34), Servicios Profesionales (1), Papel (2), Controladora (1), Productos Metálicos (2), Servicios Inmobiliarios (5), Impresiones y Editorial (1), Artículos de Plástico (1), Química (1), Transporte (1), Vidrio (1), Maquinaria y Equipo Eléctrico (1).

2.3 EXPORTACIONES DE LOS ALIMENTOS AGROPECUARIOS E INDUSTRIALIZADOS

Las implicaciones de la reciente apertura comercial económica en los años en cauce es de gran impacto para los distintos sectores de la industria de alimentos, toda actividad productiva quedará sujeta a la competencia internacional.

La producción en términos de la economía abierta que estamos viviendo, requerirá un ajuste en aquellas compañías que no tengan buena calidad y precio en los alimentos que producen. Es por todo lo anterior que la utilización y adecuación de la tecnología existente en nuestro país permitirá darle un valor agregado a productos provenientes de las importaciones, evitando que se abatan los fabricantes por la introducción de los comercializadores o distribuidores de los productos extranjeros.

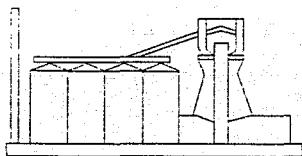
Es importante señalar que no existe una apropiada estructuración de la política de exportación y de importación de los productos agrícolas y los alimentos industrializados, así que el apoyo a las áreas de investigación como la de Biotecnología, por ser la que más en auge se encuentra y además porque la Industria de Alimentos es el sector que utiliza el 95% del total de los procesos biológicos, de alguna manera elevará lo competitividad de la economía mexicana de la Industria Alimenticia contra la de Norteamérica.

Antes de exponer cual es la situación del comercio exterior de la Industria de Alimentos, hay que observar cual ha sido el crecimiento de la producción industrial de esta rama y compararla con las otras que destacan como a continuación se establece en el siguiente cuadro 2.3.1.

Cuadro 2.3.1

## Crecimiento de la Producción Industrial

	1991	1992/p
Agricultura	9.0 %	6.5 %
Ganadería	6.0	8.5
Pesca	3.0	5.0
Alimentos	3.5	5.0
Bebidas Alcohólicas	13.0	5.0
Cerveza	4.6	30.
Refrescos	3.0	1.0
Química	7.0	5.0
Vehículos Automotores	20.0	10.0
Autopartes	10.0	7.0
Electricidad	8.9	7.6





## Capítulo 2

Nótese como solo la industria de Alimentos, , Ganadería y Pesca, son las que se estima que aumenten su producción para 1992, en comparación con el año anterior; el giro de la industria de bebidas desde refrescos hasta bebidas alcohólicas, incluyendo cerveza, no aumentará su producción sino por el contrario la bajará; sin embargo las cifras deben de tomarse con precaución pues solo son las estimaciones a las que se llegan después de averiguar como esta el mercado. Por otro lado es interesante el hecho de que industrias como la Química, Vehículos automotores y Autopartes, son giros que tienen una mayor productividad que sin embargo también estiman su merma en el crecimiento.

Sin embargo, Qué significa el crecimiento de las ramas de alimentos y bebidas? O bien, el no crecimiento? Significa el resultado de la interacción de diferentes factores como: mejoría del mercado interno, mejoría de forma del mercado con Norteamérica, aumento o disminución de los márgenes de utilidad, y las expectativas de las ramas industriales hacia la internacionalización de sus productos.

Es este último renglón el que ocupa al presente trabajo de investigación, y bajo el que girará la información.

Un reporte del Banco de México de 1988, apunta que, existe una fuerte concentración de las exportaciones encuancto al destino que estas llevan: café, jitomate y ganado bobino aportaron en 1987 51.7% del valor total de las divisas generadas. Por otra parte en el mismo año el 83% del importa de las ventas se orientó a Estados Unidos.

## Capítulo 2

El hecho de que el mercado con Estados Unidos por parte de México sea el más importante no es obra de la casualidad, este se ha venido dando a lo largo de los años y es el país con quién ha intercambiado el mayor volumen de productos agropecuarios principalmente, y precisamente son estos productos los que más se venden a el vecino del norte, por la cercanía, porque la infraestructura de transporte es más simple y barata para llegar a él; en cambio el transporte marítimo y aéreo son menos ágiles de practicar cuando se llega a Europa o Asia.

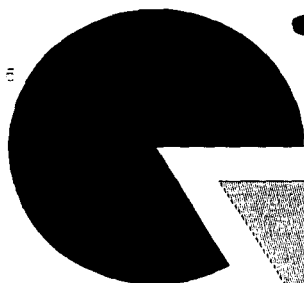
En la gráfica # 2.3.a se expone brevemente como esta constituido el total del destino de las exportaciones de alimentos desde México al mundo, y el resultado es contundente: solo el 16.5% es destinado a cualquier otro país que no sea E.U..

Asi mismo en la gráfica # 2.3.b se detalla la distribución de los productos alimenticios de los otros países a los que se exporta. La exportación a la CEE tiene una participación de 43%, siendo el principal foco de exportación en términos globales; a Japón se exporta el 15% y a Europa Oriental y Canadá el 3 y 1% respectivamente.

Por otra parte observe la participación de las exportaciones agropecuarias en la gráfica # 2.3.c, en donde se separan las exportaciones agrícolas y alimentos manufacturados desde 1981 hasta 1987. La venta al exterior de alimentos agrícolas siempre es mayor que la venta de alimentos con mayor valor agregado y por una diferencia muy significativa, se han mantenido constante, exceptuando un repunte que tuvieron en 1986, cuando se alcanzó el máximo valor de participación con un 12% para los manufacturados.

Gráfica # 2.3.a  
**Destino de las Exportaciones**  
1990

EU. B3 E



Otros 16.5

Porcentaje

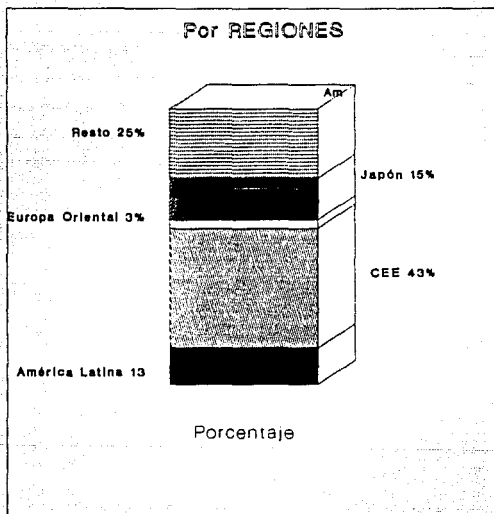
Comercio Exterior de los Alimentos

Fuente: B.M.

Gráfica # 2.3.b  
Destino de las Exportaciones

-Continuación-

1990



Comercio Exterior de los Alimentos

Fuente: B.M.

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LAS EMPRESAS  
EXPORTADORAS E IMPORTADORAS

ESTADO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1990:	1991:	1990:	1991:
Coahuila	13	12	18	15
Chihuahua	8	11	9	12
D.F.	70	64	94	91
Jalisco	20	15	25	21
Edo de México	58	54	73	68
Nvo. León	37	36	38	38
Puebla	10	8	8	8
Tlaxcala	10	5	9	7
Veracruz	10	12	7	7
T O T A L	293	267	351	337

Fuente: Bancomext

## Capítulo 2

En el mismo periodo, de las exportaciones de alimentos los que más destacaron por su valor de venta son: camarón, cerveza, legumbres y tequila, como se aprecia en la gráfica # 2.3.d. En el caso del camarón y tequila, se vendía más en 1981 que en 1987, en cambio con la cerveza y legumbres ocurrió lo contrario, se vendió más en 1987 que en 1981.

También destacan la venta al exterior el jugo de naranja, fresas, atún y mieles.

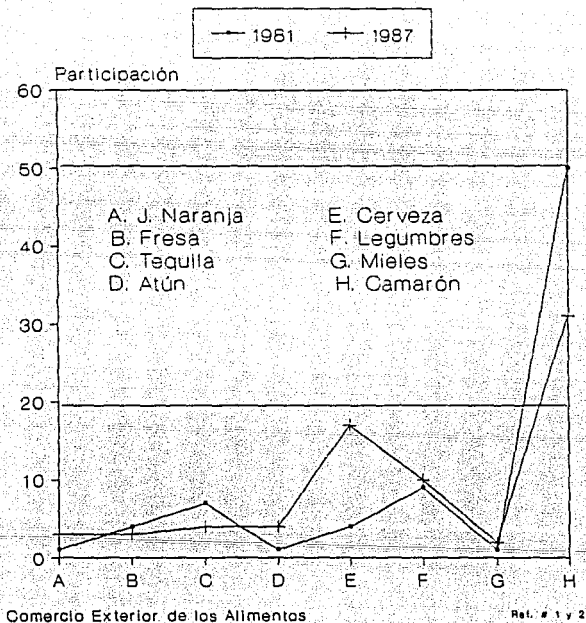
Para 1990, Cuál era la situación de las exportaciones agrícolas? Fueron 27 los productos agrícolas que tenían peso en la importaciones de los Estado Unidos en cuanro a este rubro, de las que sobresalieron las frutas y verduras, a pesar de que en el mismo país vecino los estados de Florida, California y Texas son buenos productores de estos.

Según los datos del cuadro 2.3.1.A los productos que siempre han destacado por su volumen de exportación son: café crudo en grano, jitomate, maíz, melón y sandía, legumbres y hortalizas frescas y otras frutas frescas, cuyo monto total alcanza las 1,683,602 toneladas y el 93% del total de las exportaciones agropecuarias, cuyo monto suma 1,804,664 toneladas; no obstante, no menos importantes son las fresas frescas, garbanzo y semilla de ajonjolí. Estos hechos sugieren que México tiene una ventaja competitiva en todas estas legumbres que exporta en cantidades importantes.

Pero observemos en el mismo cuadro 2.3.1.B que es lo que se importa y los alimentos agropecuarios que destacan son el frijol, maíz, sorgo, trigo, otras semillas y frutos oleaginosos y cebada en grano. Tan solo entre maíz, sorgo y frijol, el monto en toneladas para 1991

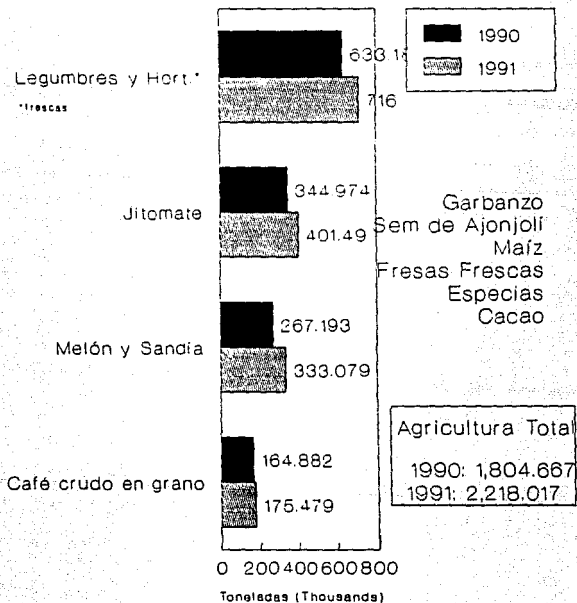
Gráfica # 2.3.d

## Estructura de las Exportaciones



Cuadro 2.3.3.A

## Exportaciones Agropecuarias





sumó 6,066,351 lo que representa el 77% del total de las importaciones agropecuarias, que llegaron a las 6,525,301 toneladas para el mismo año.

La competitividad de tales alimentos de México frente a los E.U., puede probarse también si se observa la siguiente tabla en donde se expone, según información de BANCOMEXT de 1991, los principales alimentos que ciertas compañías norteamericanas piden de nuestro país, cuadro 2.3.2.

Destacan el pescado fresco, camarón, ostión fresco, pimiento, atún enlatado, jugos de fruta y aceites de limón; lo que significa que siguen siendo los alimentos a nivel agropecuario y pecuario los que salvan la competitividad de la producción alimenticia del país, pero, debe tomarse con cautela tal información porque como veremos más adelante las bebidas alcohólicas y especialmente la cerveza han repuntado en la producción y ventas en el último año, y por otra parte los alimentos manufacturados también tienen un nivel aceptable de participación en las exportaciones.

Valdría la pena exponer una visión global de lo que la producción agropecuaria y producción industrial significa en México.

### Producción agropecuaria

Durante muchos años, debido a una equivocada concepción del desarrollo, se dejaron de invertir en el campo los recursos necesarios para que el trabajo de los campesinos y el aprovechamiento de la tierra tuviera mejores resultados, con lo que se vino un desplome de la producción. Es bien sabido que la producción agropecuaria tiene grandes problemas; por ejemplo un gran

Cuadro 2.3.2

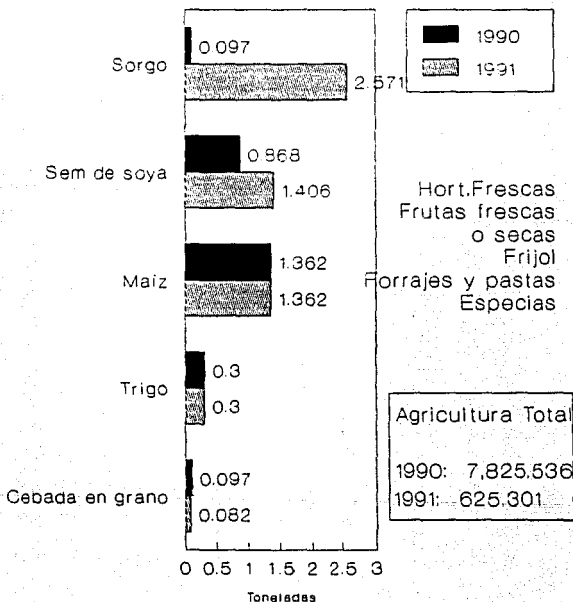
Alimento	Empresa	Impuesto a Exportación
Pescado fresco	Starfish Enterprises New York	d.p.
Camarón	Pacific House, Indian Tate and Associates Virginia	d.p. l.i.
Atún enlatado	Shutte Heller Tradig New York	d.p.
Jugos de fruta	Purely American New York	d.p.
Especias	MVC Enterprises Inc	3% ad-valorem dentro del SGP
Ostión fresco	The Pilitt Company Illinois	l.i.

l.i. = Libre de impuesto

d.p. = depende del precio

Productos Alimenticios Solicitados por E.U.

**Cuadro 2.3.3.B**  
**Importaciones Agropecuarias**



número de agricultores dedica parte de su producción al autoconsumo, no se interesa por ingresar al mercado y por lo tanto tiene poco nivel de ingresos. Un estudio de la CONCANACO señala que los bajos rendimientos por unidad de superficie significan dispersión geográfica de la producción.

Otro de los problemas que existen es el que del total de la producción en el campo el 30% son pérdidas.

Quizá la principal causa por la que no se logra agilizar el flujo de los bienes del campo es la poca o nula habilidad de los pequeños productores agrícolas, que son muchos, no tienen organización ni capacitación.

### Producción Industrial

De todos los productos que forman el surtido normal de una tienda en la Cd., solo una producción pequeña se forma por productos agrícolas en estado natural, las mercancías son productos elaborados por las industrias de distintos tamaños y diferentes modos de comercializar.

Algunos estudiosos señalan que la industria de alimentos se encuentra en manos de capitales extranjeros que no buscan el beneficio y alimentación de las clases populares, sino son partícipes de estrategias egoístas del exterior. Industrias tan importantes como la de la Harina de Maíz; la Panificadora y Pastelera; la de Carnes (UNILEVER) y la Azucarera; otras como la del Aceite y Manteca (CPC); la de Leche (NESTLE) y Galletera y la de las Frutas y Legumbres son mayoritariamente extranjeras, como lo señala la CONCAMIN.

## Capítulo 2

Esta industria también acarrea serios problemas como son: el control de precios, abastecimiento, planeación, importaciones, costos financieros, concentración geográfica, y es este último el que más nos preocupa, ya que somos uno de los pocos países en los que los productos de la agricultura y ganadería se llevan a las grandes ciudades para su industrialización, teniendo que recorrer enormes distancias, un país en donde la infraestructura y desarrollo industrial se ha dado principalmente en el norte y en regiones de elevada altitud, que son zonas en las que el agua es escasa o cuesta mucho esfuerzo contar con este recurso, en cambio en el sureste, donde el agua abunda no hay prácticamente industrias elaboradoras de alimentos.

A pesar de todo lo anterior nuestro comercio a diferencia de los otros países representa aproximadamente una quinta parte de todo lo que genera nuestra economía.

## 2.4 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ALIMENTOS EN MEXICO

Hasta el momento se han expuesto cuales y en que cantidad y/o valor se exportan algunos alimentos, y con anterioridad algunos de los que se producen, resta mostrarles algunas empresas que exportan alimentos.

Según un artículo publicado por la revista "Expansión" de 1991, en donde enumeran a los primeras 500 empresas exportadoras de México, figuran 17 solamente dedicadas a la exportación de alimentos y bebidas. Cuadro 2.5.1

Las empresas son : Cervecería Cuauhtemoc y Moctezuma, Citro Mexico, Nestlé, Herdez, Anderson clayton, Suntory Mexicana, La Moderna, Mexagro Internacional, Gamesa, Chocolatera de Jalisco, Manantiales Peñafiel, y lo que exportan son: bebidas alcohólicas y refrescos, agua mineral, licores, alimentos comestibles en general, jugo de naranja, galletas, dulces y chocolate.

Por el volúmen de las exportaciones para 1990 son Citro México (que exporta jugo de naranja) y Nestlé (alimentos en general) las que sobre salen y Laboratorios de Agencias Unidas (dulces) es la que menos exporta. No fue posible conseguir el monto total de ventas de 7 de las empresas mencionadas por lo que quedan fuera de comparación.

Ninguna de las empresas ubicadas en el cuadro, cuantan con capital mayoritario estatal sino privado o multinacional, y el destino de lo que exportan es E.U., con excepción de Cía Nestlé y Anderson Clayton que además le exportan a Centro América.

Cuadro 2.4.1  
ALGUNAS EMPRESAS EXPORTADORAS

EMPRESA	TIPO	EXPORTACIONES 1988:	VOLUMEN 1989:	1990:	PRODUCTO QUE EXP	DESTINO
Sistemas Argos SA	IP		ND	ND	Refrescos embot.	E.U.
Alimentos Verecurz	IP	ND	ND	ND	Jugo de naranja	E.U.
Cerveceria Cuauhtemoc	IP	401,447	378,000	397,000	Cerveza	E.U.
Cerveceria Moctezuma	IP		222,000	302,000	Cerveza	E.U.
Citro México SA CV	IP		6,199,473	5,938,824	Jugo conc. naranja	E.U.
Cia Nestlé SA	M	631,400	663,000	3,661,000	Alimentos comestib.	E.U./C.A.
Herdez SA	IP		ND	1,840,000	Salsas Chiles Moles	E.U.
Anderson Clayton	M	3,275	ND	ND	Aceite crudo	Jap/Cub
Suntory Mexicana	M		ND	ND	Licor de melón	E.U.
Industrial Limonera de Tecoma	IP		390	240	Jugo conc.	E.U.
La Moderna de Occ.	IP	ND	ND	ND		
Lab y Agencias Uni	M	29,000	755,000	50,000	Dulces	E.U.
Fab. Galletas la Moderna	IP	96	32	ND	Galletas	E.U.
Mexagro Intern.	IP		1,240,000	500,000	Semilla Tomate	E.U.
Gamesa SA	IP	8,930	6,022		Galletas Pastas	E.U.
Chocolatera de Jalisco SA	IP	699	927		Chocolate Ybarra	E.U.
Manantiales Peñafiel	IP	168,000	117,000		Agua mineral	E.U.

Ref. # J5 y J6

## Capítulo 2

Es de interés conocer la ubicación de las empresas que exportan, lo cual se muestra en el cuadro 2.4.2, el estado exportador, el número de empresas por estado y lo que exporta.

Se tomó como muestra 3 entidades Guanajuato, EdoMex y D.F. para mostrar además cuales son los nombres de dichas empresas.

En el interior de la República participan 24 entidades, las cuales son:

Aguascalientes	Puebla
B.C.Norte	Quintana Roo
Campeche	Querétaro
Chihuahua	Zacatecas
Chiapas	San Luis Potosí
Coahuila	Sinaloa
Hidalgo	Sonora
Jalisco	Tabasco
Michoacán	Tamaulipas
Morelos	Tlaxcala
Nuevo León	Veracruz
Oaxaca	Yucatán

dando un total de 614 exportadoras de alimentos y/o bebidas.

Según los datos del cuadro 2.4.2, reportados por BANCOMEXT de 1991, Sonora es el estado con mayor número de empresas exportadoras, pues alcanza una participación de casi 20% (19.9%), seguido por Sinaloa y Chiapas a quienes les corresponde el 10.3% a cada uno; Jalisco y Yucatán tienen una participación no muy diferente ya que alcanzaron el 8.8 y el 8.4% respectivamente.

Con lo que respecta el D.F. y el Estado de México, solo el primero cuenta con un buen número comparativamente, 9.2%, en tanto que EdoMex solo alcanza el 2%.



No Hay

Hoja

No. 54.

## Capítulo 2

por el volúmen de ventas que tienen: Laboratotoio de Agencias Unidas, Distribuidora Valle Redondo SA CV, Jugos del Valle SA, Cia Vitivinicola del Vergel SA y Bacardi y Cia. SA.

En el D.F., destacan las empresas Fromex Ibarra Sa Cv, Kraft Foods de México SA, Cia Nestlé SA CV, Industrias Conasupo SA CV, Abastecedora Internacional de Básicos SA, Unión Nacional de Productores de Hortalizas, Conservas la Costeña SA Conservas San Miguel SA CV, Ewigi De CV, Asociación Nacional de Vitivinicultores Ac, Cia Distribuidora de Productos Agrícolas, Cordón Real SA y Herdez SA, porque rebasan los 3 productos de exportación, en tanto que el resto solo tienen uno o dos. Un hecho evidente es que hay varias que se dedican a la exportación de bebidas principalmente alcohólicas.

Obsérvese que el tipo de alimento que las empresas han seleccionado para exportación, caen en algunos de estos grupos:

- \* Verduras frescas o preparadas
- \* Frutas frescas o preparadas
- \* Pescados y mariscos
- \* Bebidas alcohólicas
- \* Cereales y productos elaborados con ellos
- \* Cacao y chocolate

Las empresas, aunque depende del ramo de productos que elaboran, tienden a exportar frutas y verduras frescas o preparadas; en buena medida se exportan jugos de fruta o verduras. La exportación de productos manufacturados no goza de importancia.

## Estados Exportadores de Alimentos Industrializados

Cuadro 2.4.2

1990

Estado	Participación (%)
Sonora	20.44
Chiapas	10.50
Sinaloa	10.50
Distrito Federal	9.45
Jalisco	9.04
Yucatán	8.62
Puebla	3.89
Guanajuato	3.19

Comercio Exterior de los Alimentos

Fuente: Bancomext

# Estados Exportadores de Alimentos

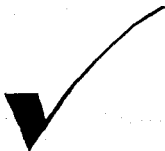
Cuadro 3.4.2 -Continuación-

## Estado Exportador

Baja California Norte  
Nuevo León  
Veracruz  
Oaxaca  
Edomex  
Quintana Roo  
Aguascalientes  
Michoacán  
Zacatecas  
Chihuahua  
Tabasco  
San Luis Potosí  
Campeche  
Morelos  
Coahuila  
Tamaulipas  
Tlaxcala  
Querétaro

Menos de 2.9% de las exportaciones

Entre los 18 Estados conforman el 24.09%



## Alimentos que se Exportan

-Continuación- Cuadro 2.4.2

### Estado Exportador

Sonora	Cárnicos, Pescados y Mariscos, Verduras, Botanas, Frutas, Semillas, Café tostado, Aceites veg.
Yucatán	Pescados y Mariscos, Frutas, Azúcares, Especies, Bebidas no alcohólicas, Cerveza, Licores, Granos.
Guanajuato	Alimentos comerstibles en general
Distrito Federal	Pescados y Mariscos, Cárnicos, Aderezos, Salsas, Lácteos, Chocolates, Café tostado, Cereales, Aceites veg., Verduras Frutas, Dulces y caramelos, Semillas, Jugos, Brandy, Licores, Azúcares, Agua mineral Tequila



## Alimentos que se Exportan Principales Estados

Cuadro 2.4.2 -Continuación-

### Estado Exportador

Chiapas	Lácteos, Cereales, Frutas, Chocolates, Café tostado, Cacao, Licores
Jalisco	Cárnicos, Cereales, Verduras, Frutas, Azúcares, Salsas, Dulces, Tequila
Puebla	Cereales, Frutas, Azúcares, Dulces y Chicles, Salsas
Sinaloa	Pescados, Cárnicos, Verduras, Leguminosas, Frutas, Café tort.



Comercio Exterior de los Alimentos

Fuente: Bancomext

**CAPITULO 3**

**LIMITACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**  

---

**DE LA INDUSTRIA MEXICANA DE ALIMENTOS**  

---

3.1 VENTAJA COMPARATIVA MEXICANA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ALIMENTOS

La teoría de la ventaja comparativa o del costo comparativo se desarrolló hace más de un siglo por David Ricardo y John Stuart Mill (economistas, seguidores de Adam Smith). Con ella se explica la política proteccionista en favor de los aranceles y de cualquier otra.

México es un país cuyos recursos naturales son abundantes, los bienes de capital no son comparables con los de los países en desarrollo, la clase de trabajo es media y media baja predominantemente y en conocimientos técnicos, somos dependientes de lo que desarrollen los países primermundistas.

No obstante, dada la diversidad en las condiciones de producción de los diferentes países, en el nuestro es posible producir muchos tipos de mercancías alimenticias, a nivel de campo: cereales, frutas, leguminosas, hortalizas; en tanto que tiene una clara desventaja comparativa en la producción de alimentos manufacturados.

México se especializa en las industrias y sectores donde sus empresas son más productivas, a su vez donde las empresas no lo son se subsana con las importaciones. La productividad existe o no en base a las exportaciones e importaciones.

Generalmente cuando en México una empresa logra una ventaja comparativa se trata de industrias nacionales integradas por compañías y no por empresas aisladas.



### Capítulo 3

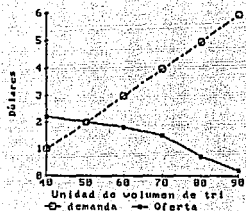
El hecho de que México tenga una ventaja comparativa en la producción de algunos alimentos (principalmente agropecuarios) obedece a que cuesta menos producirlos aquí, que en otros países. En sentido contrario, si México tiene una desventaja competitiva en materia tecnológica (en cuanto a equipo, envase y embalaje), debe comprarla donde sea más barata producirla.

Si es más barato producir un bien en un país que en otro se debe a la especialización y a que se cuenta con los recursos.

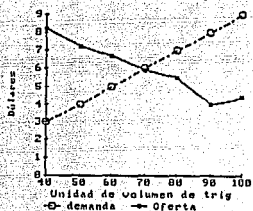
México es importador de trigo estadounidense, porque nuestros propios recursos no alcanzan para producir el suficiente volumen del cereal. En la gráfica # 3.1.a se muestra el equilibrio internacional para el trigo que importamos de E.U., se muestran las curvas americanas de la oferta y demanda del cereal expresadas en dólares. En la gráfica # 3.1.b se expone el equilibrio internacional que guarda nuestro trigo.

Se muestra el precio de equilibrio que habría en Estados Unidos y México debido a la oferta y la demanda. En México es más cara la producción y venta \$6 dólares por unidad de trigo, mientras que en Estados Unidos apenas alcanza \$2 dólares por unidad de trigo. Las condiciones bajo las que se establecen estos precios son sin comercio entre ambos; cuando los especuladores contemplan comprar el trigo en E.U. y venderlo en México es porque se está haciendo válida la ventaja comparativa que posee E.U. frente a México al producir trigo más barato. Al mismo tiempo estarán modificando el precio de equilibrio de tal manera que se igualan los precios como lo muestra la gráfica # 3.1.c.

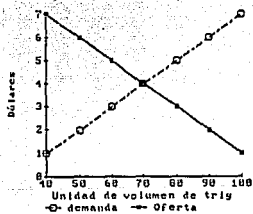
Gráfica # J.1.a  
Precio de Equilibrio de Trigo en E.



Gráfica # J.1.b  
Precio de Equilibrio de Trigo en Me



Gráfica # J.1.c  
Precio de Equilibrio en Mex y E.U.

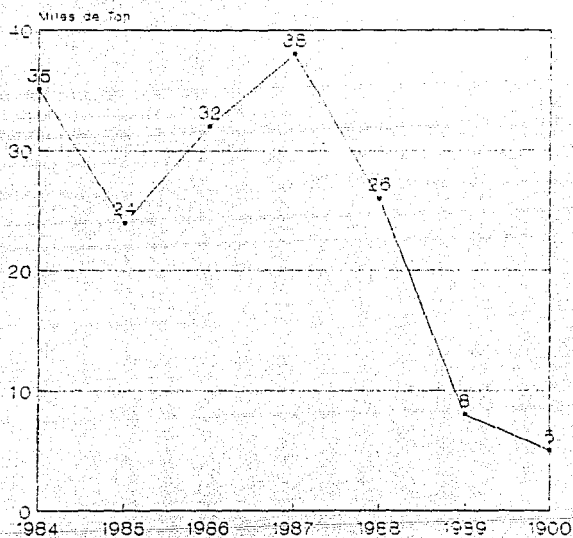


Sin embargo esto solo ocurre en el libre comercio ya que cuando hay aranceles prohibitivos o barreras arancelarias destruye la ventaja del país exportador derivada de la especialización y del comercio. Por ejemplo si el precio de \$2 dólares se grava con un arancel de \$8 dólares a la exportación, no se enviará nada del trigo americano a México porque resultaría \$4 dólares más caro que el producido en nuestro país. Si el arancel fuera de \$5 dólares no se borrarían todas las exportaciones, pero si buena parte de estas, lo que origina una protección a la industria nacional. Al ya no haber exportaciones por razones de proteccionismo la producción se tendrá que ofertar en el propio país, con lo cual no se obtienen ganancias. Es algo parecido a lo que sucedió con el embargo del atún mexicano, o el camarón como se muestra en la gráfica # 3.1.d. La exportación de camarón a Estados Unidos fué buena hasta 1989, en más del 80% del capturado se vendía a los Estados Unidos y solo el 37% de las industrias camaronerías vendían a otro país que no sea la Unión Americana.

Por lo tanto estaba presente una clara ventaja frente a este país y había un comercio exterior bastante intenso, pero después de 1989 comenzó a decaer por el proteccionismo norteamericano.

México ha triunfado a nivel internacional en la industria de Tequila, legumbres y hortalizas, principalmente, lo cual se logro por apoyar la acumulación de activos y técnicas, una administración de inversión, pero especialmente, porque depende de recursos naturales, no se requiere de tecnología complicada ni gran especialización, sin embargo este tipo de ventaja no resulta sostenible frente a ventajas donde se conjugan grandes

Gráfica # 3.1.d  
Exportación de Camarón



### Capítulo 3

conocimientos, pues estas son la espina dorsal de las economías avanzadas, y México no cuenta con ninguna en el ámbito alimentario.

No obstante hay dos variables más que influyen en la ventaja comparativa de industrias alimentarias mexicanas frente al mundo: el azar y el gobierno.

El azar porque pueden presentarse hechos como, guerras, acontecimientos políticos, cambios considerables en la demanda de los mercados.

El gobierno mediante los reglamentos modifican la demanda nacional.

**3.2 ARANCELES Y ALGUNAS RESTRICCIONES AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO**

"El libre comercio crea una situación provechosa para quienes lo practican, pues aumenta extraordinariamente la producción nacional y permite elevar el nivel de vida de todo el mundo".

Sin embargo existen los aranceles, que desalientan las importaciones y eleva los precios para un consumidor nacional. Es un precio que se paga en dinero para que un alimento pueda abandonar tierra nacional y entrar al mercado extranjero.

Las barreras arancelarias son los impuestos que encarecen los productos mexicanos, y los alimentos no se excluyen, en el mercado norteamericano. Por exponer un ejemplo obsérvese el cuadro 3.2.1., que Estados Unidos impone sobre las exportaciones de estos.

Cuadro 3.2.1.

**Barreras Arancelarias**

Producto	Arancel %
Tabaco	76.6
Brandy	60.7
Melones	36.0
Jugo congelados naranja	27.9

De acuerdo con lo que significa un arancel, se observa lo caro que resulta exportar a E.U. el brandy o el melón fresco.

Existen varios argumentos para establecer aranceles en contrapartida a la competencia en el comercio internacional, estos crean criterios para imponer los aranceles y diferentes tipos de estos. Siempre que es creado un arancel existe una razón de protección sobre el país importador, y se vuelve el principal instrumento de política comercial.

Los aranceles son de las barreras más importantes al acceso del mercado estadounidense en materia de alimentos.

Para ampliar y detallar el panorama de los aranceles se expondrá de modo breve la estructura arancelaria que han adoptado tanto México como Estados Unidos, ya que en uno y en otro, esta es sustancialmente diferente.

Los aranceles en México están comprendidos en LA TERIFA GENERAL DE IMPORTACION (TIGI), se encuentra integrada por 11 804 fracciones, con excepción de la fracción correspondiente al azúcar refinado, los aranceles de la tarifa mexicana funcionan como un porcentaje que se suma y se declara a la mercancía importada y se llama arancel ad-valórem. El arancel del azúcar refinado se llama arancel gravamen,

se aplica el impuesto y el porcentaje es función de la cantidad específica de importación, es llamado también arancel específico.

Además de las fracciones exentas, existen en el TIGI mexicana cuatro tasas arancelarias ad-valórem de 5, 10, 15, y 20%, y la más importante (por valor y por número de fracciones) es la del 10%, ya que fueron 49% de las fracciones y 34.5% de las importaciones definitivas que se llevaron al cabo en 1990 estuvieron gravadas bajo esta tasa. Lo anterior resulta contrastante con la situación que prevalecía en 1982, pues entonces existían 16 tasas con un nivel máximo del 100%, según datos de SECOFI. Es evidente que en 10 años se han reducido considerablemente el porcentaje de impuestos a los productos que se importan, aunque el comercio exterior de productos agrícolas aún se grava con intensidad.

Bajo la anterior estructura arancelaria, las compras externas de México en América del Norte fueron 97.9% las que provinieron de Estados Unidos, del total; sin embargo revisando cuales fueron los principales productos importados, los alimentos figuran entre los de mayor valor dentro del sector agropecuario, como puede apreciarse en el cuadro 3.2.2.



Cuadro 3.2.2.

IMPORTACIONES DE MEXICO PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS EN  
1990

Arancel	Exentos	5%	10%	15%	20%
Sectores		MDDUSA			
Agropecuario	1 374	21	335	179	397
Petróleo	1 379	46	884	579	141
Textiles	72	11	34	153	231
Bienes de capital	0	44	1697	1085	1123
Automotriz	0	0	78	66	658

Según los datos que nos proporciona la tabla, es claro que hay más productos agropecuarios que pagan arancel del 20%, y es el único sector de todos los mencionados que funcionan con esa tasa, en lo referente al petróleo, textiles y bienes de capital, son más los productos que se gravan con el 10%. Obsérvese que el número de productos agropecuarios que no tienen arancel es muy elevado en comparación con el sector automotriz. por ejemplo.

En otro contexto se tiene a la estructura arancelaria de los Estados Unidos, que incluye impuestos específicos y ad-valórem. La Tarifa del Impuesto General de Importación esta integrada por 9,140 fracciones, distribuidas en 98 capítulos del Sistema Armonizado.

En 1990 el valor de las importaciones totales realizadas fueron de 486 mil 261 MDD, las que pagaron un arancel promedio de 4.5%; pero cerca de 11 mil millones de dólares tuvieron aranceles mayores de 20%. Es decir, poco más del 2% del total de las importaciones pagan un arancel del 20%.

Es un hecho que son algunos de los alimentos que se exportan, los productos que tienen un elevado impuesto de exportación; en 1990 las fracciones correspondientes a partidas de alimentos que pagaron mayores aranceles fueron frutas y jugos concentrados.

Aunque como ya se mencionó, el promedio de impuestos arancelarios que Estados Unidos cobró fue de 4.5%, no indica que las ventas a este país estén sujetas a tasas tan pequeñas, porque en ocasiones los gravámenes de que son sujetos los productos mexicanos (y desde luego los alimentos procesados o no), son tan altos que rebasan por mucho el promedio. Tan es así, que en algunos casos, estos resultan prohibitivos. Es por ello que, las exportaciones de productos en los que México es o podría ser un abastecedor importante del mercado estadounidense se ven limitadas por los aranceles elevados.

Entre las exportaciones de alimentos mexicanos más importantes, en términos de su valor exportado y que enfrentan un arancel superior al 20%, se establecen en el cuadro 3.2.3.

Cuadro 3.2.3.

Producto	Arancel %
Brandy	60.7
Melones frescos	35.0
Jugo de naranja	21.4
Tequila	20.6

El cuadro anterior representan los productos que más impuestos pagan por la exportación a Estados Unidos, no obstante son de los productos que más se exportan. Por qué tienen un arancel tan alto? La razón es la protección que se ejerce sobre el mercado estadounidense de cuando menos brandy, melón y jugo de naranja.

Es necesario mencionar, que si bien hay alimentos con fuertes tasas arancelarias, también hay algunos otros que están exentos, son los que entran en el Sistema Generalizado de Preferencias, SGP, que permite al productor mexicano exportar sus mercancías al mercado estadounidense sin necesidad de incluir impuestos a la importación, siempre y cuando el producto este dentro de lo que se considera como producto preferencial. El SGP se creo a raíz de la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en 1964. En ella los países industrializados acordaron conceder eliminaciones o reducciones arancelarias para ciertas manufacturas, semifacturas y productos

primarios procedentes de los países en desarrollo. El Sistema Preferencial de Estados Unidos abarca productos manufacturados, semifabricados y solo algunos primarios como agrícolas y pesqueros.

En el cuadro 3.2.5 se detalla el monto total del arancel que deben pagar ciertos alimentos con calidad de materia prima cuando son exportados a los Estados Unidos, son 12 y son seleccionados a base al arancel. El café esta libre de arancel (no tiene barrera arancelaria, pero no significa que no tenga alguna otra de tipo no arancelario), el que más se grava en términos de porcentaje es el melón, como ya se había señalado, y la calabaza. Tanto el melón, calabaza y espárrago el porciento de impuesto que paga es fijo, no así los restantes cuyo arancel lo pagan en base a los kilogramos que sean negociados; así se tiene que por kilogramo, el que más paga es el pimiento siendo de 5.5 centavos/kg y el que menos se grava es la cebolla con solo 1.3 centavos/kg.

De 1976 a la fecha, el flujo del comercio de México a Estados Unidos bajo el amparo de las exenciones arancelarias, se ha incrementado de, \$250 MDD a \$2,500 MDD. Y las exportaciones que se han llevado al cabo por medio de este sistema han contribuido a incrementar el número de empleos y divisas para el país, según lo manifiesta la SECOFI.

Los productos alimenticios que han aprovechado el SGP de Estados Unidos son entre otros, tequila, pepinos y nueces.

No obstante los beneficios del sistema SGP, no depende de México, sino del Ejecutivo de los Estados Unidos, y si este poder considera que México ya no es un país en desarrollo lo excluirán de dicho programa; por otra parte si alguna de las empresas norteamericanas presentan solicitudes de inconformidad porque las importaciones libres de arancel están ocasionando daño, también el arancel preferencial se puede retirar.

Ya que no esta a discusión en el presente trabajo, el que la existencia de los aranceles sobre las exportaciones sea o no perjudicial o beneficiosa, no serán analizadas las razones de ambos criterios, simplemente han sido expuestos. Sin embargo no esta por demás formular lo que es una ventaja comparativa con respecto a los aranceles: dadas dos economías distintas ( como México y Estados Unidos), sea o no una de ellas absolutamente más eficiente que la otra en la producción de todos sus bienes, si ambas se especializan en los productos en los que tienen una ventaja comparativa ( que es una mayor eficiencia relativa), el comercio será mutuamente provechoso para las dos regiones, y también las rentas de los factores productivos serán más elevadas en ambas. Si ahora sobre esta base se impone un arancel inadecuado, lejos de favorecer los factores productivos, se reducirán las exportaciones de los países así como la productividad de ellos y su progreso.

Así pues los aranceles, si bien son medidas proteccionistas contra el comercio internacional, el sistema de su aplicación esta más organizado y es menos oscuro en su funcionamiento, que otros

sistemas que se crearon con el mismo fin proteccionista; de lo que hablamos de conoce como:

\* subsidios y dumping

\* Barreras no arancelarias

Existen otros impuestos sobre los alimentos que no son propiamente llamados aranceles pero que de igual manera tienen carácter restrictivo, los subsidios, medidas proteccionistas y barreras no arancelarias. Estas últimas son las cuotas y las restricciones sanitarias, que tienden a perjudicar el flujo de alimentos al mercado norteamericano.

El mejor ejemplo de las restricciones sanitarias, que además son aplicadas en forma injustificada, lo constituye el aguacate: México lo exporta a Europa pero no a los Estados Unidos porque hace mucho hubo una plaga, el gusano barrenador, que aunque fue erradicado, la restricción sanitaria persiste. O el caso de la papa, cuya exportación se restringe por cuestiones de plagas regionales; o bien el caso del limón mexicano, al que le restringen su entrada al mercado norteamericano por argumentar que la hoja del limón propicia cáncer.

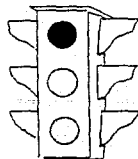
Algunos alimentos a los que son aplicadas las barreras no arancelarias de forma por demás drástica son los expuestos en el cuadro 3.2.5.

Cuadro 3.2.5

## Barreras Arancelarias

<u>Producto</u>	<u>Arancel</u>
Jitomate	3.3 a 4.6 centavos/Kg
Café	libre
Ganado	4.4 centavos/Kg
Pimiento	5.5 centavos/Kg
Melón	20 y 35%
Pepino	4.9 a 6.6 centavos/Kg
J.Naranja	5.3 a 9.2 centavos/Kg
Cebolla	1.3 centavos/Kg
Calabaza	25%
Fresa	1.7 a 4.0 centavos/Kg
Mango	3.3 a 8.2 centavos/Kg
Espárrago	18%
Atún	16%

Barreras a las Exportaciones  
Mexicanas por parte de los  
Estados Unidos



Este tipo de restricciones al comercio exterior afecta seriamente al flujo de las importaciones de México, como sus exportaciones.

Estados Unidos nos impone 3 tipos de barreras no arancelarias:

\* Restricciones cuantitativas.-

Que son impuestos o tarifas que se ajustan al productor en particular, como las aplicadas a cárnicos, leche, cajeta de cabra, cocoa con azúcar y cacahuete. La manera en que afectan esta en la casi nula expansión de las operaciones.

\* Ordenes de Comercialización.-

Que afectan principalmente a los productores de frutas y verduras como jitomate, aguacate, cebolla, naranja, toronja, aceituna y uva, recientemente también a la papaya y pepinos. Esta reglamentación opera en razón al monto total de la oferta que tenga el producto en el país nacional.

\* Reglamentaciones fitosanitarias y de salud.-

Afectan a aquellos productos de cosecha que requieren de tratamientos contra plagas como en el caso del aguacate, papa y limón mexicano.



En el cuadro 3.2.4, se observan algunos productos alimenticios que tienen barreras no arancelarias de México para con productos estadounidenses. 42% De las importaciones de alimentos en México se realizan bajo la estructura de permisos previos; obsérvese que los granos y oleaginosas son los que más restringe nuestro país por parte de la SARH mediante una autorización sanitaria o un permiso. un mecanismo similar ocurre con nuestras exportaciones a los E.U.

Los subsidios y dumping (también llamados precios discriminatorios), se consideran como prácticas desleales de comercio, aunque son sancionables.

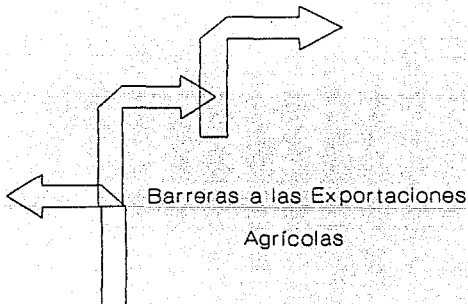
El GATT define al dumping como "la venta de exportaciones a precio menor al valor normal, o sea, al que se vende a un país de origen; la diferencia entre el precio interno y precio externo es el margen dumping".

Sin embargo el mismo GATT no vigila que empresas de algún país miembro lo cometa, solo lo condena si se comprueba que ha habido daño material a la industria establecida, por lo que aplica impuestos compensatorios.

El dumping, ocurre cuando las empresas de un país venden más barato en el mercado de exportación que en su propio mercado. esta práctica

Cuadro 3.2.4  
**Barreras Mexicanas**

	Arancelarias	No Arancelarias
Frijol	10%	Permiso previo de la SARH
Seilla de nuez	20%	Autorización sanitaria de la SAHR
Maíz	15%	
Ajonjolí	exento	Autorización sanitaria de la SAHR
Sorgo	exento	
Semilla de almendra	15%	Permiso previo de la SAHR
Trigo	10%	



puede aplicarse directamente o bien de forma indirecta, si los productos que se exportan tienen insumos importados en condiciones de dumping.

Los impuestos compensatorios, son conocidos también como "ley antidumping". es una sanción que se traduce en un impuesto a la exportación, que no es más que la diferencia de precio entre el que tiene el mercado interno del país exportador y el precio del mercado externo, el mecanismo de regulación quedó establecido en el código antidumping del GATT.

Los subsidios son más complicados de definir, aunque tiene mucho de parecido con el dumping, pero en este caso quedan involucrados los gobiernos de los países importador y exportador, y no como en el caso del dumping que solo involucra al sector privado.

Casi cualquier país subsidia a los principales productos de la canasta básica y los productos agropecuarios (que pueden quedar incluidos en la canasta básica); se está hablando de cereales, lácteos y azúcar en el caso de México, la tortilla el pan blanco, etc. Un ejemplo: el gobierno mexicano subsidia al arroz y trigo en un 10%.

Un subsidio es la ayuda o protección económica con que cuentan los productores de un determinado alimento para producirlo, y esta

siempre vigente. Así los productores de arroz y trigo, sus ingresos en un 10% provienen de la ayuda gubernamental.

Hay dos tipos de subsidios:

\* a la exportación, que solo se otorga cuando el producto es vendido al exterior.

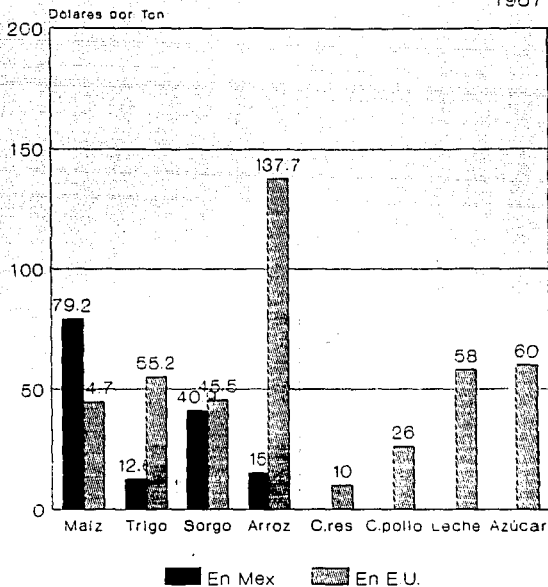
\* internos, que se vincula más con la política gubernamental del país, al producto subsidiado puede ser de exportación o no.

En el cuadro 3.2.6 se exponen 9 de los productos agropecuarios a los que se otorgan subsidios tanto en México como en los Estados Unidos. Obsérvese las diferencias tan marcadas entre los dólares por tonelada bajo los que subsidian al arroz tanto México como E.U. Mientras que en nuestro país se cuenta con 15 dólares/ton para la producción de arroz, en E.U. alcanza 137.7 dólares/ton. Con excepción del maíz, todos los demás alimentos: trigo, sorgo, arroz, carne de res, de pollo y leche, cuanta con un subsidio mayor en E.U. Este país tiene una política interna de subsidios mejor estructurada que México ya que estos se otorgan de manera generalizada, en forma específica (programas de estimulación a la producción del maíz, sorgo, cacahuete, azúcar, etc.) o bien con precios de garantía que dan seguridad a los productores para recibir un precio mínimo por sus cosechas.

Otro ejemplo en el que se presenta la aplicación de barreras no arancelarias es el comercio pesquero, presentándose

Cuadro 3.2.6  
Subsidios Promedio

1987



sistemas tan difíciles de manejar como el embargo a la exportación del atún y camarón mexicano, y fue hasta hace poco que se logró eliminar la existencia de barrera no arancelaria de tipo fitosanitaria que afectaban al ostión y almeja, pero no hay seguridad y confianza de que el problema no se vuelva a presentar.

El embargo atunero se impuso por el Departamento de Estado Norteamericano, cuyo argumento esta basado en protestas de grupos ecologistas que estan en contra de la matanza de delfines que ocurre durante la captura del atún, por las técnicas de pesca mexicanas. Las consecuencias fueron la reducción de captura en un 10% en 1990 quedando en 135 mil ton, reduciendo la exportación en un 50%, vendiendo la producción en el mercado

interno con la subsecuente liberación de precios. En 1990 se enlataron 90 mil ton de atún, mismas que se encontraron en el mercado interno, mientras que en 1989 solo se encontraron 66 mil ton.

El embargo del camarón también fue impuesto por el mismo departamento, el argumento fue que con la pesca del camarón se estaba exterminando la trotuga.

Ambos son ejemplos del sistema jurídico que Estados Unidos tiene con leyes mandatorias que aplican cuando "ellos" deciden afectando el comercio. Estados Unidos tiene infinidad de leyes de protección al consumidor, de control de calidad, de marcas, de normas técnicas, de funcionamiento, leyes fitosanitarias, de defensa ecológica, entre otras muchas a las que el gobierno norteamericano

### Capítulo 3

no renuncia, pues no las incluye en tratados internacionales y que aplica de manera discriminatoria.

**3.3 ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO**

Cómo puede decidirse si la competitividad de México en el comercio exterior es buena o mala?

En realidad es muy complicado establecer todos los factores que la afectan, pero, es valido tomar como indicador los siguientes parámetros:

las importaciones y exportaciones como monto total; créditos, agua, capital, tecnología, tierra, rendimientos, seguridad de inversión, política económica nacional y mercado (necesidades, hábitos, precio, distribución); además de otros como el desempleo y la inflación.

En México no hay autosuficiencia en cuanto a los alimentos que produce y los que demanda 81 millones de habitantes. No existe aportes de tecnología avanzada, porque no hay investigación para esta en el país; los financiamientos son inadecuados, porque los créditos que otorgan los bancos de México generalmente son para industriales que ya cuentan con cierto capital, y es poco apoyo económico el que obtiene aquel empresario que recién inicia. No obstante se percibe mayor seguridad de inversión por una "buena política económica nacional" ya que según datos del Banco de México el PIB ha crecido desde 1982 y la inflación se ha abatido tomando los mismos parámetros de medida. Por otra parte la productividad de México de factores ajenos al control como son la precipitación pluvial, que cuando son favorables se obtienen mayores rendimientos de las cosechas en el campo, aumentando así los alimentos del mercado interno y del externo, que en la mayoría de las ocasiones se ve mermeda por la mediocre organización en la distribución y



comercialización. Obsérvese por ejemplo la Balanza Comercial de la Industria de Alimentos y Bebidas de 1990 y 1991 del cuadro 3.3.1.

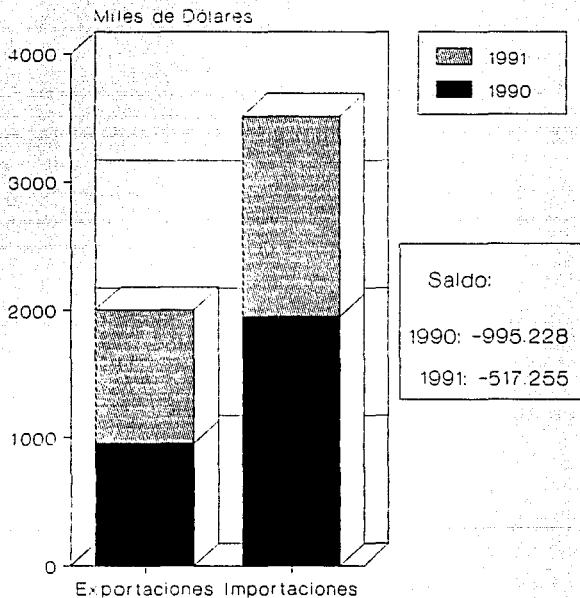
En el cuadro se advierte que en ambos años se tiene un saldo negativo, porque se exporta menos de lo que se importa, pero a su vez de 1990 a 1991 aumentaron las exportaciones y disminuyeron las importaciones en 3.6%.

Es muy significativo el cambio, y si México exporta más alimentos de los que importa, sustancialmente está aprovechando la ventaja comparativa que naturalmente tiene para ciertos alimentos y por lo tanto aumentando la competitividad en el mercado internacional.

Obsérvese también el cuadro 3.3.2, donde se señala cuales son los productos alimentarios que mayoritariamente se importan. Es claro que la dependencia alimentaria de productos manufacturados, por lo menos, se centra en la compra de carnes frescas, aceites y grasas animales y vegetales, leche en polvo y azúcar. Según un reporte de INEGI, los gastos totales por las importaciones de los alimentos resultaron de \$2,583 MDD, en 1991.

Refirámonos ahora a las exportaciones, de hace tres años a la fecha, estas han disminuído, comparativamente con lo esperado después de la apertura comercial de 1985; la desaceleración de las exportaciones puede deberse a algunas de las siguientes razones: baja calidad de los productos nacionales, abundancia de las ofertas en mercados diferentes al mexicano y barreras no arancelarias en las operaciones de exportación por parte de gobiernos extranjeros.

Quadro 3.3.1  
**Balanza Comercial**



Comercio Exterior de los Alimentos

Rel. # 4 y 23

Los ingresos obtenidos por las exportaciones alimentarias suman los \$1215 MDD, al finalizar 1991. Según las estadísticas por cada dólar que se capta por la venta de productos alimenticios manufacturados, salen del país 47 centavos de dólar en promedio.

La demanda de las exportaciones de alimentos manufacturados depende en buena medida en el cambio de la misma demanda internacional, es decir de la escasez que puede o no presentarse en otras economías exportadoras, incluso más poderosas que la de México, y desde luego en la supuesta mejora de los niveles de productividad de la industria nacional.

No obstante lo anterior, debe mencionarse que hay varios productos que mantienen presencia en el mercado internacional como el Atún congelado o refrigerado, desde luego la cerveza, legumbres y frutas preparadas y en conserva, jugo de naranja y el tequila, entre los que más destacan por sus niveles de participación en el total de las exportaciones. Según el cuadro 3.3.2.

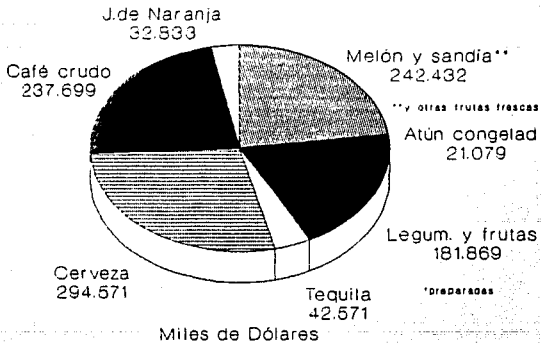
Y hay una nota importante de señalar: productos como atún congelado, café tostado, fresas congeladas, jugo de naranja, manteca de cacao y jugos de fruta, son los que más gravan en la desaceleración de las exportaciones, la razón es relativamente simple:

el atún sufre un embargo por una barrera no arancelaria de tipo ecológico, de la cuál se habló con anterioridad; el jugo de naranja por la poca demanda y suficiente oferta en el mercado extranjero, ya que cuando los estados productores de naranja en los Estados Unidos, obtienen buenos rendimientos de la fruta, nuestro aporte se ve poco socorrido. Algo parecido ocurre con el café, ya que mientras el principal país productor que es Brasil, abarque la mayor parte del

Cuadro 3.3.2

### Principales Productos Alimenticios Exportados a los Estados Unidos

Subtotal: 1053 MDD



1991

mercado y exporte un café a bajo precio, el nuestro, aunque de buena calidad se vuelve poco competitivo porque no logramos la fijación de precio que logra Brasil.

Analizando en detalle cuales grupos de alimentos son los que se venden al extranjero, encontramos que las frutas cocidas o sin cocer o congeladas, té, especias, lácteos, miel, huevos de ave, cereales, artículos de confitería, cacao y chocolate, productos horneados, salsas y condimentos sopas y potajes, y residuos de algunas industrias, son los grupos de alimentos que también se exportan en cantidades significativas además de los mencionados, según datos del INEGI y que aparecen en el cuadro 3.3.3. El 67.1% de las exportaciones totales de alimentos se dirigen a E.U.

Así mismo en el cuadro 3.3.4, pueden consultarse cuales son los alimentos que se consideran en cada grupo mencionado. Por ejemplo de los lácteos que se exportan (la exportación de leche fresca esta prohibida) figuran leches concentradas, azucaradas, mantequilla, quesos, leches fermentadas, entre otros; de las especias se encuentran la pimienta y el chile pimienta; los huevos de ave que se exportan en forma de polvo o desecados.

En el análisis anterior se ha establecido como se presenta la balanza comercial de la Industria de Alimentos y bebidas, con lo que queda excluida la Agroindustria, no obstante que se ha venido mencionando muy insistentemente.

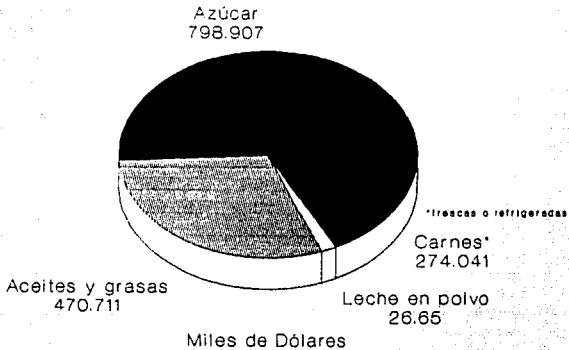
Pero, no cabría definir qué es la Agroindustria?

Profesionales de la Universidad Autónoma de Chapingo, expresan que "la agroindustria es la que se encarga de la primera transformación

Cuadro 3.3.3

**Principales Productos Alimenticios  
Impotados de los Estados Unidos**

**Subtotal: 1570.309 MDD**



1991

Cuadro 3.3.3  
 EXPORTACIONES MEXICANAS DE ALGUNOS ALIMENTOS POR GRUPOS  
 1990  
 Según fracción arancelaria

Grupo de Alimentos	Unidad y a E.U.	Cantidad Total
Leche y derivados	2,072	7,297
Preparados cárnicos	134	387
Preparados de pescados, mariscos, crustáceos y moluscos	16,742	112,500
Lácteos	12	242
Manteas de aves	237	237
Miel natural o de abeja	1,981	392,285
Preparados de leche	1,276,531	1,320,118
Legumbres y hortalizas en conserva	16,116	79,489
Frutas frescas o secas con azúcar o sin ella	619,046	628,118
Frutas cocidas o sin cocer congeladas	5,233	7,527
Café, té y hierba mate	97,588	169,890
Especias	17,094	18,216
Cereales	1,762	148,266
Productos a base de cereales	5,242	11,724
Canales y hojas de salz	180	180
Grasas y aceites	6,419	13,035
Cervezas, piscasas y refrescos o bebidas carbonatadas	2,313	3,554
Azúcar y artículos de confitería	399,200	1,159,493
Cacao, chocolate y otros que utilizan cacao	7,097	11,753
Preparados a base de cereales, harinas y féculas	9,864	10,455
Productos horneados	7,244	13,414
Legumbres y hortalizas en conserva	117,190	141,850
Jugos de fruta y hortalizas	64,196	67,196
Salsas, condimentos y sazonerados	6,853	7,533
Preparados p/sofas, potajes y caldos	2,239	9,537
Bebidas y líquidos alcohólicos	571,879	574,078
Vinagre	81	100
Residuos de cereales o legumbres	200	1,782
Residuos de azúcares	7,644	2,738
Residuos de grasas y aceites	3,491	3,491
Alimentos p/animales	253	254
<b>T O T A L</b>	<b>3,320,291</b>	<b>4,947,190</b>

Rev. 9-23

de los productos del campo, sobre ella inciden fenómenos biológicos y naturales propios de la agricultura, es decir, que su abastecimiento depende de los ciclos naturales y hay inseguridad en cuanto a su volumen de producción "

En el presente trabajo, al referirnos a la agroindustria, pretendemos abarcar aquellos productos que se extraen del campo y no han recibido ningún tratamiento físico, biológico o mecánico, y a aquellos que de alguna forma ya recibieron un tipo de transformación como molienda, extracción, refinación, etc.

Volviendo al tema central del análisis, se mencionó que la apertura comercial años atrás no arrojó los resultados esperados. Pero...de qué se trata tal apertura?

Su principal objetivo fue el de limitar el crecimiento de precios por medio de la competencia, pero esto no tuvo el efecto esperado en la industria de alimentos, porque los productos extranjeros pudieron entrar al país a precios incluso superiores a los nacionales siendo también de mejor calidad, por ello los productores no podían competir en realidad y todo se tradujo en una descapitalización para cubrir gastos de producción, sin poder invertir en maquinaria y equipo e incorporar tecnología nueva.

Lo anterior es muy significativo si tomamos en cuenta que durante el periodo de 1982 a 1990 el número de empresas dedicadas a la producción de alimentos y bebidas se incrementó en un 52%. De las 25 mil 177 empresas de 1990, el 83% se trataba de micro empresas, 12% eran pequeñas, 2% medianas y el restante se catalogaba como empresas grandes.



Surge una pregunta que se antoja obligada... De toda la industria de Alimentos y Bebidas, cuál es la mejor rama y cuál la peor?

Veamos primero la que se cataloga como la mejor.

Según reportes del Nacional Financiera y SECOFI, la Industria cervecera es una de las ramas dentro del comercio exterior manufacturero con una balanza de superávit, pues su balance de exportaciones contra las importaciones resulta dar un saldo de \$153 MDD, pues alcanzaron un monto de \$169,346,000 dólares, con una producción de 40 millones de hectolitros. La conclusión es que la Industria de la Producción Cerveza es competitiva en el mercado de E.U. principalmente.

Nótese que esta industria la sostiene 20 plantas, localizadas la mayoría en D.F., Nuevo León, Veracruz y Yucatán, con cerca de 1000 centros de distribución en el país. Las Cervecerías Cuauhtemoc, Moctezuma y Modelo, producen en conjunto 26 marcas, y su participación en el mercado es respectivamente de 32, 21 y 47 %.

Por otro lado nos queda la industria lechera, cuyas importaciones, pese a que tienen un elevado arancel, se han dado en los últimos años muy intensamente, e incluso, los consumidores prefieren la leche pasteurizada en polvo norteamericana, que actualmente (1992) entra por Sonora, Sinaloa y Valle de México.

Además según un estudio de la Asociación Ganadera de Baja California, la Unión Americana produce 16 veces más leche industrializada que México. Ha habido un gran incremento en las importaciones de leche en polvo, y ha coincidido con el hecho de que de 1982 a 1988 las pasteurizadoras se redujeron de 110 a 42.

### Capítulo 3

Para finalizar el análisis de la competitividad que guarda México en el mercado internacional, cabe citar el resultado de un trabajo realizado por La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y los Newly Industrialized Countries (NIC'S), quienes midieron bajo ciertos criterios la competitividad de una muestra de 33 países, y México ocupó uno de los últimos lugares después de calificar los 300 criterios que sirvieron para medir el indicador mencionado, por presentar el menor dinamismo económico, financiero y de mercado, así como una baja estabilidad social y política.

Como se mencionó al principio pueden ser muchos los factores, que influyen en calificar la competitividad internacional de México en el mundo.

Cuadro J.3.4

ALIMENTOS CONSIDERADOS DENTRO DE CADA GRUPO DE ELLOS

Carnes frescas refrig o congeladas	Ganado bovino, porcino, equino, caprino y aves
Pescados frescos refrigerados o congelados	Atún, corvina, lenguado, huachinango, tambor huevas o lechas, baya, trucha, bagre, barrileta, lisa, mero, mojarra, sierra, filetes de pescado, sardina, aletas de tiburón, almejas en su concha, camarón, abulón, langosta, jaiba, bonito, salmónes, hígado, bacalao, escuelos, harina de pescado, cangrejos, bogavantes, ostras mejillones, pulpo, caracoles
Lácteos	Leche, nata, leches concentradas, azucaradas o edulcoradas de otro modo, evaporada, suero de manteguita, cuajadas, yogurt, kefir y demás leches fermentadas, queso, fresco y requesón.
Huevos de Ave	Huevos de ave y yemas de huevos frescos, desecados o concentrados de otra forma
Legumbres y hortalizas frescas o cocidas	Alcachofas, apio, berenjenas, betabel, calabaza, cebolla, coles, chicharo, chayote, ejotes, hongos, nabos, papas, pepinos, rábanos, zanahorias, espárragos, tomates, poro, okra, ajo, coliflor, brocoli, simiente de papa, perejil, chile, espinacas, col, colinabo, lechuga pepino y pepinillo.
Legumbres y hortalizas en salmuera	Cebollas, aceitunas, pepinos, pepinillos, mezclas de hortalizas/legumbres, papas, setas, guisantes, garbanzos, alubias, habas, raíces, frijöl, de mendioca, batata y ajo.
Frutas frescas o secas	Plátanos, piñas, cocos c/cáscara, aguacate, dátil fresco, dátil seco coco rayado, naranja, mandarina, limón mexicano, higos, frescos o secos, uvas y pasas, nueces manzanas, peras, duraznos, fresas, sandías, tamarindo, papaya, pistachos, membrillos, albaricoques, ciruelas, frambuesas zarzamoras, moras y grosellas
Frutas cocidas o sin cocer	Fresas congeladas, enteras, rebanadas o molidas, puré de plátano congelado, piña en conserva
Café, Té	Café crudo en grano, café con cáscara y sin ella, café tostado (<3Kg), café tostado en grano molido, café descafeinado en grano, té, café sin tostas, té verde (<3Kg), hierba mate
Espicias	Pimienta, chile pimienta en escamas entero granulado o en polvo, pimienta triturado

Cuadro 3.3.4  
Continuación

ALIMENTOS CONSIDERADOS DENTRO DE CADA GRUPO DE ELLOS

	vainilla, clavo, nuez moscada, amonios y cardamomos semilla de anís, laurel o azafrán, tomillo canela, semilla de cilantro, semilla de comino semilla de enebro, semilla de curcuma, hojas de laurel y curry
Cereales	Trigo, simiente de trigo certificada, avena maíz, simiente de maíz certificada y no certificada, maíz palomero, arroz morenos, sorgo, mijo y alpiste, simiente de sorgo certificada.
Productos a base de cereales	Harina de trigo, de maíz de legumbres de vaina seca, harinas y sémolas de tubérculos, almidones, féculas, inulina, gluten de trigo incluso seco harina de arroz, harina de avena
Semillas y raíces	Semillas y frutos oleaginosos: habas de soja nuez y almendra de palma, semilla de sésamo (ajonjolí), semilla de kerite, simiente de soya, harina de semillas o frutos oleaginosos, semillas forrajeras, semillas de plantas herbáceas, semillas de legumbres y hortalizas, conos de lúpulo, tubérculos de raíces, algarrobas, algas, remolacha azucarera, cascabella de cereales girasol, de calabaza, simiente de coiza, semilla de cebolla, de lechuga, de chile, de pepino, de tomate, de melón, de especias forestales, orégano limoncillo, (té de limón), flor de tila, flor de arnica, flor de azahar, y manzanilla.
Grasas y aceites	Manteca de cerdo, aceite de oliva, de recino, de c de girasol, de ajonjolí, aceites cocidos oxidados sulfurados o modificados, grasas de animales, cerdo, bobino y pescado), aceite de hígado aceite de soya, aceite en bruto aceite de algodón
Crustáceos prep o en conserva	Jamón, cueros de cerdo cocidos, en trozos, extract y jugos de carne, sardinas en conserva, archovetas Atún en conserva, abulón en conserva, caviar y sus suscadaneos preparados con hueva de pescado listados y bonitos en conserva, camarones, langostinos, bogavantes en conserva
Azúcar y artículos de confitería	Azúcar de caña o de remolacha, sacarosa qp, azúcar mascabado, azúcar refinada, lactosa, maltosa, glucosa, fructosa qp, jarabe de azúcar, suscedaneos de miel, azúcar y melaza, caramelizado, piloncillo, miel de fécula, dextrosa anhidra, artículos de confitería, cacao, polvos p/gelatina prep p/paostería y pastelería a base de grasa butírica y azúcar, jarabes aromatizados o con adición de colorantes

Cuadro J.3.4  
Continuación

ALIMENTOS CONSIDERADOS DENTRO DE CADA GRUPO DE ELLOS

---

Cacao y chocolate

Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado, sin fermentar o fermentado, manteca de cacao, incluidos la grasa y aceite de cacao, cacao en pol sin azucarar (cocoa), chocolates de y demás confit que contenga cacao

Preparaciones a base de cereales, harina, almidón

Extracto de malta, prep alim de harinas, s.mola, almidón, fécula o extracto de malta, s/poivo de ca

o con el en una proporción menor al 50% en peso, pastas alimenticias incluso cocidas o rellenas o preparadas de otras formas (espaguetis, tallarines, fideos, macarrones lasanas, ravioles), prod a base de cereales obteni por insuflado o tostado (Corn flakes).

Productos Horneados

Productos de panadería, pastelería o galletería in con cacao, obleas, hostras, pastas desecadas de harina, almidón o féculas en hojas similares, pan crujiente, galletas dulces, pan tostado, y prod similares, galletas de marca y prod. de panadería ordinaria sin adición de azúcar o materia grasa o frutas, panadería fina.

Legumbres, hortalizas y frutas en conserva

Legumbres, hortalizas, frutas y demás partes comes de plantas, prep o conservados en vinagre o ácido acético-pepinos, pepinillos, cebollas, tomates ent o entrozos, setas y frutas mezclas de hortalizas y legumbres, papas, espárragos, maíz dulce, frutas, almibaradas, confitados con azúcar, campotas y jaleas, pures y pastas de frutas cacahuates, piñas, fresas congeladas, chicles, pimientos, papas fritas, frutas prep o conservadas de otra forma con o sin adición de azúcar o alcoh

Jugos de fruta y hortalizas

Jugos de fruta (incluidos mostos de uva), legumbre y hortalizas sin fermentar, sin adición de alcohol, con o sin adición de azúcar, de naranja de limón, de piña, de toronja congelado, de tomate, de uva, de manzana, jugos de las demás hortalizas, legumbres o frutas mezclas de jugos

Salsas, condimentos

Salsa de tomate, salsa de chile (pimiento), harina de mostaza prep

Sopas, potajes y caldos

Sopas, potajes o caldos, prep, preparaciones alimenticias compuestas, homogenizadas, y conc.

## Cuadro 2.4.4

ALIMENTOS CONSIDERADOS DENTRO DE CADA GRUPO DE ELLOS  
ContinuaciónBebidas, líquidos  
alcohólicos

Agua, agua mineral natural o artificial  
gasificada sin azucarar o edulcorar  
agua natural mineral gasificada edulcorada  
o azucarada, cerveza de malta, vino de uvas  
Vermont y demás vinos de uvas frescas  
con plantas y sustancias aromatisados  
sidra, agua miel y demás bebidas fermentadas  
alcohol etílico y aguardiente desnaturalizada  
en cualquier gradación, ron o aguardiente de

caña, ginebra, limonada, aguas gaseosas aromatizadas  
whisky, tequila, licores y mezcals

## Vinagre

vinagre comestible y sucedáneos comestibles  
vinagre obtenido con ácido acético

Residuos de cereales  
o leguminosas

salvados, moyuelos y demás residuos del  
cernido de la molienda o de otros  
tratamientos de los cereales o leguminosas

## Residuos de azúcares

almidones y similares, pulpa de remolacha  
bagazo de caña de azúcar y demás desperdicios  
de la industria azucarera, desperdicios de  
cervecería

Residuos de grasas y  
aceites

Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de  
aceites y grasas vegetales

Alimentos  
p/animales

prep de los utilizados p/animales  
de los animales  
para perros y gatos acondicionados a la  
venta al por mayor

**CAPITULO 4**

**MERCADO INTERNACIONAL DE ALIMENTOS**

#### 4.1 PRECIOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El tipo de cambio es un precio que se forma básicamente en el mercado de los bienes comerciados.

Definamos algunos tipos de precios que presentan en el comercio internacional como son:

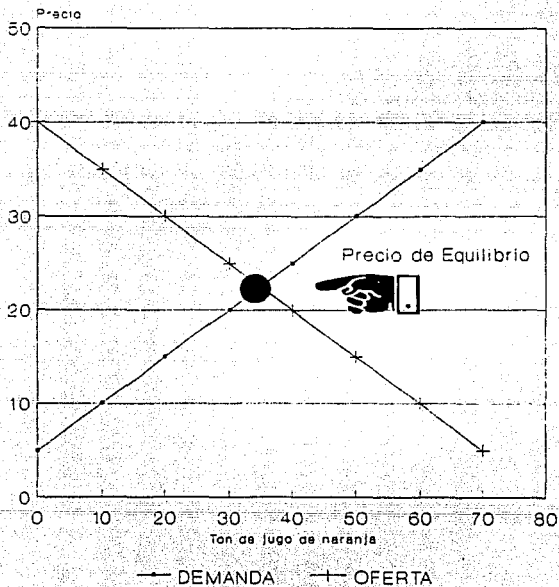
- \*precio real
- \*precio subsidiado
- \*precio fijo
- \*precio mundial
- \*precio de equilibrio
- \*precio de exportación
- \*precio de importación
- \*precio interno

El precio de equilibrio es el que se fija mediante la oferta y la demanda de un alimento en particular. Obsérvese la siguiente gráfica # 4.1.a

Entiéndase como oferta a las toneladas de jugo de naranja que el productor ofrece al consumidor y a la demanda como las toneladas del jugo de naranja que el consumidor exige al productor. En la intersección en donde las toneladas ofertadas y demandadas son iguales, es cuando se fija el precio y se establece el equilibrio, por ello se conoce como precio de equilibrio, que se da tanto para el mercado interno como para el externo.



Gráfica # 4.1.a  
Precio de Equilibrio



El precio real es el precio al cual un alimento debe ser vendido debido a los costos de producción.

Un precio subsidiado siempre esta por debajo de un precio real, es decir aunque cueste más producir un alimento, el gobierno establece un subsidio para que el productor no venda al precio real sino a uno menor. Ver gráfica # 4.1.a.

El precio fijo se refiere a uno que nunca sobrepasa el precio real y este puede fluctuar de una industria a otra siempre y cuando no rebase el precio fijo. Gráfica # 4.1.b

Los precios internos son los precios que se establecen en un mercado nacional, ya sean fijos, subsidiados o reales.

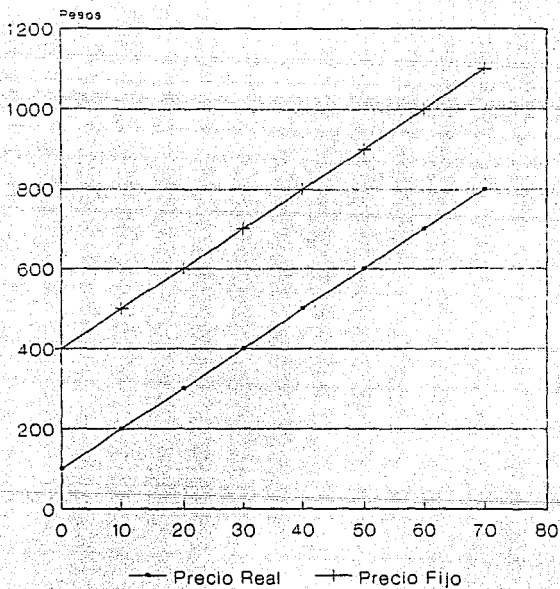
Un precio internacional solo existe si el precio interno se un alimento es comparable con un precio interno de otra nación; se establecerá un precio de exportación si la mercancía (alimento) es comerciable, es decir, el precio interno es menor que el de exportación. Se importará si el precio es mayor que el precio de importación. En la gráfica # 4.1.c se establece la relación entre estos precios más claramente.

Para definir los precios de exportación y de importación se toman en cuenta a los costos de operación.

En la gráfica # 4.1.c, cualquier precio que se encuentre en el triángulo  $P_X P_I O$  será comerciable en la exportación. Si se encuentra en el triángulo  $P_M P_O$  será comerciable para la importación, pero si se

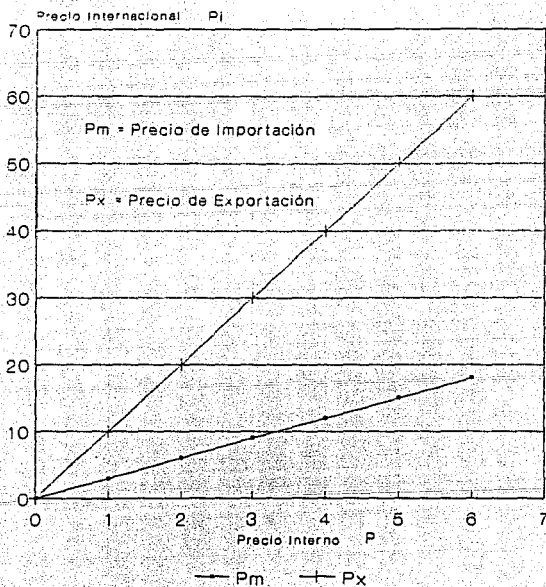
Gráfica # 4.1.b

## Precios



Gráfica # 4.1.c

# Precios



encuentra en el triángulo  $P_X P_M O$  no será comercializable en el mercado externo.

#### 4.2 FIJACION DE PRECIOS

Un problema que afronta la economía de la industria alimentaria es su organización misma:

Qué alimentos se van a producir y en qué cantidades? Mucho frijol, poco maíz, o bien se deben producir lácteos y cárnicos hoy y cereales y leguminosas en 6 meses?

Cómo se deben producir, es decir, quién cultiva, quién cosecha, quién distribuye y quién manufactura? Debe hacerse en gran o en pequeña escala?

Para quién o para qué se van a producir los alimentos? Quién será el beneficiado?

Cómo se distribuirá la producción total entre los individuos dentro del mercado interno y si lo hay, dentro del externo?

La economía es un problema porque existe una ley de escasez, es decir, no hay una cantidad infinita de todos los bienes, no es inagotable la cantidad de agua, tierra, capital, etc, y por otra parte existe una sociedad que ha superado la "necesidades fisiológicas" de alimentación requiriendo además de sus necesidades de opulencia, pues la moda y publicidad que hay por la venta de los alimentos y bebidas, influye sobre las necesidades de compra del consumidor.

México tiene una frontera de posibilidades de producción complicada, la lista de opciones de producción de alimentos mexicana es muy extensa y queda influenciada por todos los factores

#### Capítulo 4

mencionados, lo que la hace compleja. Por ejemplo, si se producen más lácteos los recursos de capital tierra y agua, se están destinados para el mantenimiento de la industrialización de la leche, por lo cual se disminuirá la producción de cárnicos por la escasez de recursos en esta rama.

Ya se ha expuesto que todos los alimentos tienen un precio externo y uno interno. En el mercado interno entre mayor sea el precio de la comida y/o bebida menor es la cantidad que será comprada por el consumidor, y en todo momento existe una relación entre el precio y la cantidad, lo que se llama función demanda. Si un alimento es producido en gran cantidad la única forma de venderlo es bajando de precio. Muy ligado a la demanda está la oferta.

Por ejemplo si el precio del trigo sube y el del maíz se mantiene, los agricultores seguramente dedicarán más Ha de tierra a la producción de trigo que de maíz.

La fijación de los precios se sustenta en la oferta y demanda, en un mercado competitivo. El consumo nunca debe ser superior a la producción.

El maíz, trigo, carne de canal y otros productos del campo tienen un mercado muy competido, por ello los precios varían cada año, incluso cada mes o cada semana y los productores tienen buenos y malos tiempos, en los buenos determinados por factores de clima, obtienen buenas ganancias por su renta, pero en los malos hay tal depresión de sus ingresos, que a veces quedan redicidos a nada. En cambio la producción de alimentos no agrícolas o productos

industrializados, tienen estas fluctuaciones pero es menos estable que la producción agropecuaria.

El problema de la distribución se resuelve mediante los procesos de la oferta y la demanda en los mercados competitivos (con monopolios o sin ellos) y con la participación de las leyes de gobierno.

Ubiquemos ahora un ejemplo de como funciona la demanda de un alimento manufacturado: el consumidor demanda un alimento industrializado porque es un producto terminado que le propiciará un beneficio por la satisfacción de su uso. El esfuerzo que se hace para elaborar atún en conserva, quesos finos, jugo de naranja, etc., encuentran demandas derivadas, es decir, el productor como Citro México, demandará las materias primas como el concentrado de naranja, azúcar, conservador y agua para elaborar el jugo que demanda el consumidor, pero que asu vez en el proceso de elaboración es demandado la mezcladora, la dosificadora y la selladora.

La fijación de precios para los alimentos manufacturados queda influenciada por las materias primas; una empresa no tiene el medio para juzgar con precisión la elasticidad de la demanda de los alimentos que produce.

Observadores opinan que las empresas modernas y aún las mayores no pueden calcular en la realidad sus cosechas e ingresos marginales, ni la producción, ni el precio óptimo; sin embargo deben de fijarse precios para los productos es por ello que los costos unitarios juegan un papel tan impotante, así como el nivel de actividad



económica, necesidades de los consumidores y publicidad, costos administrativos y generales de la fábrica, política de precios de los competidores, entre los principales.

Los investigadores de la política de precios argumentan que las compañías fijan unos precios administrados apartir de los costos y un margen de ganancias; así esperan remunerar los costos totales de la inversión y obtener un rendimiento por el desembolso. Sin embargo nadie explica porque el margen medio de ganancias sobre el costo es del 40% en una industria y el 5% en otra (puede variar entre 5,10,30 y 110%)

En la fijación de precios pueden entrar en juego el riesgo, la especulación y el juego. En la compraventa de alimentos existe un mecanismo más aparte del intercambio de mercancías reales como el maíz, frijol, etc., la transacción por medio de papeles es el general lo que constituye el mercado de valores de los alimentos, o bien llamados "bienes futuros".

Estos no son más que contratos con los que se comercian en los mercados de productos organizados como por ejemplo el mercado de cereales de Chicago (Chicago Board of Trade) o el mercado de cacao de New York. Funciona como al bolsa de valores, los arbitrajistas trafican y ganan todos sus beneficios solo con las variaciones dentro del mismo día.

En este tipo de comercio, los comerciantes, no manejan a la mercancía como tal y para que tenga éxito el mercado de los productos debe ser competitivo, se da con alimentos que funcionan como materia prima generalmente.

#### Capítulo 4

Las transacciones las llevan al cabo ciertos especuladores o arbitrajistas que se dedican a estar atentos a los mercados, si notan que habrá diferencias en los precios por la venta de café, azúcar, cacao, maíz, frijol, jugo de naranja, etc., compran el precio más bajo y venden más caro. Esto ocurre porque los precios de los alimentos son diferentes significativamente de un lugar a otro, no se gana lo mismo al comprar una tonelada de trigo en Sinaloa que en Kansas City, por ejemplo. Los precios cambian porque tampoco son iguales costos de distribución.

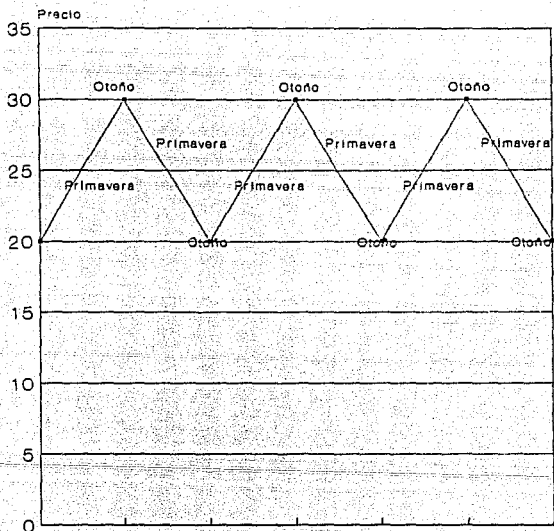
Este tipo de proceder no está legislado y existe por la oferta y demanda.

El mercado de futuros de alimentos tiene sus bases en un mercado competitivo ideal, en el que los precios tienen un comportamiento patrón a lo largo del tiempo. Un ejemplo lo constituye el caso del maíz, que se recolecta en una determinada época del año, el especulador, está consciente de que si toda la cosecha de maíz se coloca en el mercado en el otoño obtendrá un precio bajo porque hay una saturación del mercado, pero meses después, cuando el grano empiece a dispersarse el precio aumentará; elevan el precio en otoño y aumentan la oferta en primavera bajando el precio.

Hay precios bajos en otoño, que suben lentamente hasta que se tiene un nuevo maíz, se eleva el precio porque deben compensarse los costos de almacenamiento y los intereses por tener guardados las toneladas de maíz, o bien por los costos de transportación.

En el siguiente gráfico (gráfica # 4.2.a) se esquematiza el comportamiento explicado en nuestro ejemplo:

Gráfica # 4.2.a  
Precio Estacional del Maíz



#### Capítulo 4

Esta evolución de precios evita la superabundancia con precios muy bajos en otoño y la escasez con precios altos en verano.

No obstante nadie puede predecir con seguridad la posible recesión en una futura cosecha.

Los especuladores también pueden actuar en sentido opuesto al descrito: si perciben una gran cosecha por volumen de maíz o trigo los precios futuros serán bajos; así empiezan a vender lo que todavía no se cosecha, que entregarán a futuro, reduciendo precios actuales. Es de esta forma como se cotizan precios futuros para los alimentos con entrega en los distintos meses.

## 4.3 TENDENCIAS DEL MERCADO INTERNACIONAL DEL CAFE

Sería un trabajo muy pretencioso si se cubriera la tendencia del comportamiento en las cotizaciones de los alimentos que entran dentro del grupo de la Bolsa de Alimentos Internacional, así que solo se expondrá el caso del café, que se toma como ejemplo del funcionamiento de la oferta y demanda internacionales en la venta y compra, pero en realidad es lo mismo para los demás alimentos como el azúcar, trigo, maíz, cacao, jugo de naranja, etc., habiendo variaciones en el sentido de periodo de cultivo y cosecha, causas climatológicas, entre las más comunes.

Así pues, una vez expuestas las bases de como funciona el comercio internacional, concluiremos, este trabajo con un pequeño estudio de la compra y venta del café variedad robusta y arábica. el estudio se basa en el mercado de futuros de la Bolsa de Nueva York y en la cotización de precios en México en la misma, durante los últimos 6 meses del último día (días naturales) de cada mes enero, febrero, marzo, abril, mayo y junio.

El negocio del café le corresponde al rededor de 1% del total de las importaciones y exportaciones mundiales, los principales exportadores son países en desarrollo con poca diversidad en el comercio exterior, a quienes las ganancias ascienden al rededor de 10,000 millones de dólares (Brasil y Colombia), según el vaivén a la baja o al alza de las cotizaciones.

En 1991 la producción mundial de café ascendió a 101.6 millones de sacos, fué 9.8% mayor que en el ciclo 1989-1990, y más de la mitad

#### Capítulo 4

lo aportaron 3 países: Brasil, Colombia e Indonesia con 33. 13.6 y 6.5 millones de sacos, según datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Cuadro 4.3.1

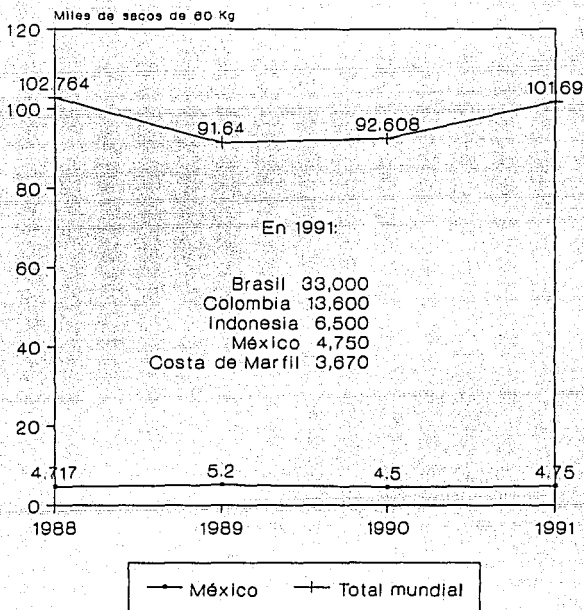
En 1991 Brasil produjo el 32.4% del café y México el 4.6% del total mundial.

Existe una organización dedicada a regular los asuntos del comercio del café, integrado por 50 países productores y 25 solo consumidores. Se trata de la Organización Internacional de Café, OIC, en la que México tiene representación dentro de los países productores de los "otros suaves".

Los precios de este grano en el comercio exterior se basa en cuotas de exportación (regulado por la ley de la oferta y la demanda). En 1987 se fijó una exportación global de 58 millones de sacos de 60 Kg, con cierta flexibilidad hasta lograr una cotización entre 1.2 y 1.4 dólares por libra. En la cotización de precios en el mercado internacional en marzo de 1990 el precio promedio al que se comercializó el café crudo en grano tendió a estabilizarse en un rango de 72 a 74 centavos de dólar por libra. En lo que va de 1992 el mercado de futuros de café arábica y robusta tuvieron una ligera variación. De febrero a junio la cotización del café arábigo de Nueva York fue de 67.75 a 60.0 centavos de dólar por libra y los volúmenes que se manejaron fueron de 38 y 270 miles de libras respectivamente, sin embargo el mayor volumen manejado ocurrió en abril (586 miles de libras) cuando al cotización fué de 63.1 centavos de dólar por libra.

Cuadro 4.3.2.

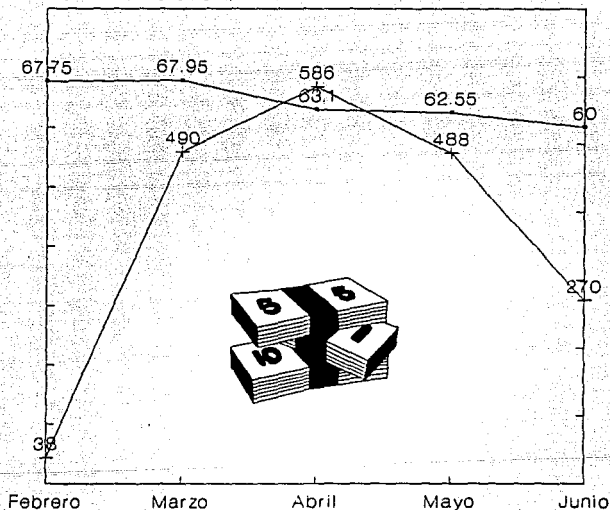
Cuadro 4.3.1  
Producción de Café



Cuadro 4.3.2

## Cotización de Precios (Café Arabiga)

Centavos de dólar por libra



— Cotización al cierre    +— Volumen Miles de Ton



#### Capítulo 4

Para el café robusta, también fué en el mes de abril cuando se alcanzó el mejor precio con 709 dólares por tonelada con un volúmen de 386 miles de toneladas manejadas. El mayor volúmem manajado fué en febrero con 2457 miles de toneladas con un precio de 464.8 dólares por tonelda. Cuadro 4.3.3

El mercado del "café verde" es el más concentrado en la oferta y en el que participan organismos privados y arbitrajistas o corredores que se encargan de su venta al exterior.

En 1980 las exportaciones de café elaborado representaron 4.3% del volumen total exportado; pero también se han incrementado la compra y el procesamiento *in situ* del grano por parte de las compañías transnacionales de alimentos; el caso más notable es el de la Compañía Nestlé que según reportes del Banco de México, en sus fábricas se transforma el 10% de la cosecha mundial de café.

La demanda es también muy concentrada, por ejemplo: Estados Unidos consumió 18 millones de sacos de 60 Kg (31% del total) y la CEE 26.6 millones (46.6%), y estos dos junto con Japón representarán el 86% de la importación en 1990.

Son seis las empresas (según datos no actualizados de la UNCTAD) que controlan dos tercios de las operaciones que tienen que ver con el café. La General Foods, que es el número uno en el sector del café tostado y el número dos en los que respecta al café soluble tuvo ingresos con este grano por 1,500 millones de dólares en 1976; la Nestlé, que ocupa el primer lugar en ventas de café soluble tuvo ingresos por un monto de 1,150 millones de dólares. (Los datos no son actualizados por que es muy difícil que se actualizen porque es

## Cuadro 4.3.3

## COTIZACION DE PRECIOS DE CAFE ROBUSTA

Dólares por tonelada

Cierre	Mes	Volumen Miles de Ton
464.8	Febrero (viernes 28)	2457
475	Marzo (martes 31)	0
730	Abril (jueves 30)	1640
709	Mayo (viernes 29)	386
695	Junio (viernes 12)	1660

muy complicado que las compañías involucradas proporcionen publicamente cifras con respecto a sus ventas).

La actividad cafetalera es de carácter estacional y esta muy ligada con factores atmosféricos, que requiere de mucha mano de obra; México como es el caso de los países subdesarrollados, carga un peso importante del café en el comercio exterior, porque viene representando (1990) el 7% de las exportaciones no petroleras y cuenta con aproximadamente 98,000 cultivadores, aunque menos del 1% se consideran explotadores comerciales.

Las características del cultivo del café hace que la producción reaccione muy lentamente ante un cambio en los precios. La producción no se puede reducir o aumentar a voluntad de un año a otro. Las inversiones en el sector pueden responder positivamente al incremento de los precios internos mediante la plantación de nuevos cafetales, pero no se palpa sino hasta años después, cuando la situación del mercado ha cambiado; y ocurre también al revés, una baja en los precios redundará en un descuido para los cafetos, pero no puede pararse la producción porque se disminuye la rentabilidad, lo hará también la producción pero defasado de las cotizaciones.

Los campesinos de algún establecimiento caminan días y esperan hasta semanas para vender su producción de café a un precio mínimo interno, por ello si cae o sube la cotización de café en el mercado de futuros en el mercado de Londres o Nueva York, este no resulta afectado.

muy complicado que las compañías involucradas proporcionen públicamente cifras con respecto a sus ventas).

La actividad cafetalera es de carácter estacional y esta muy ligada con factores atmosféricos, que requiere de mucha mano de obra; México como es el caso de los países subdesarrollados, carga un peso importante del café en el comercio exterior, porque viene representando (1990) el 7% de las exportaciones no petroleras y cuenta con aproximadamente 98,000 cultivadores, aunque menos del 3% se consideran explotadores comerciales.

Las características del cultivo del café hace que la producción reaccione muy lentamente ante un cambio en los precios. La producción no se puede reducir o aumentar a voluntad de un año a otro. Las inversiones en el sector pueden responder positivamente al incremento de los precios internos mediante la plantación de nuevos cafetales, pero no se palpa sino hasta años después, cuando la situación del mercado ha cambiado; y ocurre también al revés, una baja en los precios redundante en un descuido para los cafetos, pero no puede pararse la producción porque se disminuye la rentabilidad, lo hará también la producción pero defasado de las cotizaciones.

Los campesinos de algún establecimiento caminan días y esperan hasta semanas para vender su producción de café a un precio mínimo interno, por ello si cae o sube la cotización de café en el mercado de futuros en el mercado de Londres o Nueva York, este no resulta afectado.

#### Capítulo 4

Existe otro hecho más, los productores al negarse a vender su café a precios muy bajos lo almacenan, pero no pueden parar la producción. En las mejores condiciones el café verde se puede guardar hasta tres años sin pérdida notoria de calidad y puede venderse con rebaja durante 5 años, pero no es lo que se da en la realidad, porque el clima tropical y los locales inadecuados reducen el tiempo viable de almacenamiento. Las variedades robusta resiste hasta un año, pero las de arábigo se comienzan a deteriorar a los 6 meses.

No obstante una alza de los precios de exportaciones de café no frena la economía de México, porque es un alimento que puede ser sustituido por algún sucedáneo o por algún otro alimento. Sin embargo las exportaciones de café para 1990 crecieron a 12.5% en relación con 1989, pues las cifras apuntan 3.75 a 4.22 millones de sacos. En 1991 las exportaciones bajaron en un 35 % de lo establecido en 1990.

El café es un alimento con muy elevada fluctuación en los precios. De hecho el grano se encuentra ahora mismo a la baja por los elevados precios por su venta al exterior, que se debe básicamente por un desequilibrio en la oferta más que en la demanda, ya que Brasil (el primer productor) tiene una ventaja comparativa notable con respecto a nuestro país y puede producir más barato y por lo tanto vender a menor precio que México; pero no significa que cambie la cantidad de toneladas de café que se consumen.

Los contratos a futuro para el café arábigo que se negociaron en la Bolsa de Nueva York alcanzó un promedio de 92.74 centavos de dólar

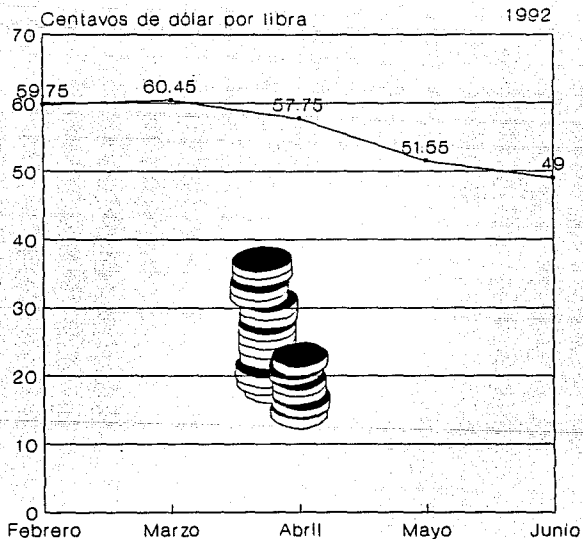
#### Capítulo 4

por libra en 1990 para entregarse en diciembre y para 1992 el precio promedio es de 64.27 centavos de dólar por libra. Cuadro 4.3.2

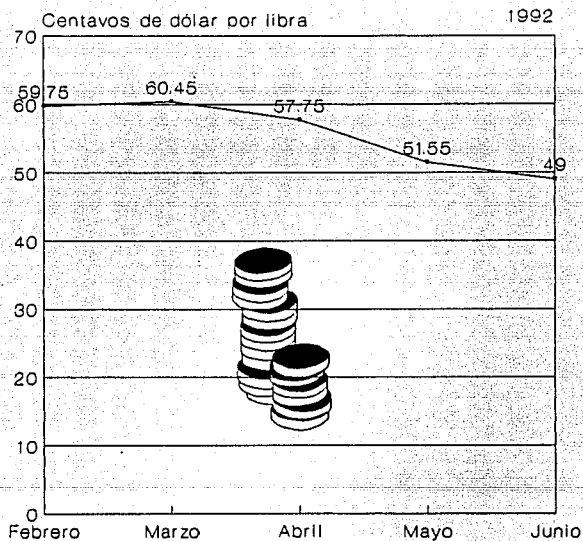
Por otro lado , en 1990 el precio promedio del grano mexicano se incrementó 8¢ de junio a octubre al pasar de 74.94 a 94.20 centavos de dólar por libra. El precio del café mexicano Fob Laredo en la misma bolsa, en 1992, ha fluctuado en alzas y bajas obteniendo un mayor precio en marzo (60,45 centavos de dólar por libra) y de febrero a junio fluctuó de 59.75 a 49. Cuadro 4.3.4

Aunque el organismo encargado, el OIC, ha intentado la estabilización de los precios, el mercado del café sigue un periodo de inestabilidad: se sacrifican ventas, y luego de complicadas negociaciones entre consumidores y vendedores, la OIC decide un acuerdo de transición para estabilizar precios y que solo fluctúe en el rango de 1.2 a 1.6 dólares por libra, así que con ciertos problemas el acuerdo parece cumplirse recuperándose un poco los precios pero no por un periodo no prolongado, porque debido a condiciones no controlables como las heladas y malas condiciones de cultivo propician la escasez en el mercado y se abate la estabilidad, entonces hay un desequilibrio entre la oferta y la demanda y se llega a la cuota máxima del acuerdo de la OIC, incluso se rebasa, por lo tanto los precios comienzan a bajar alcanzando las cuotas mínimas impuestas por la OIC en el mercado libre. Es como un círculo vicioso.

Cuadro 4.3.4  
Precios Físicos del Café



Cuadro 4.3.4  
Precios Físicos del Café





## **CAPITULO 5**

### **CONCLUSIONES**

## CONCLUSIONES

La Industria de Alimentos y Bebidas se divide en los siguientes grupos:

- cárnicos
- pescados y mariscos
- lácteos
- frutas y legumbres
- salsas y condimentos
- cereales
- café y té
- azúcar y subproductos
- aceites y grasa vegetales
- confitería
- alimentos p/animales
- bebidas fermentadas alcohólicas
- refrescos

El Comercio Internacional esta dado por:

\* características de los bienes ofrecidos y demandados por el mercado

\* ubicación de los centros de producción

\* capacidad productiva

\* niveles de competitividad

\* localización de mercados

\* ventaja comparativa

\* precio y calidad

Para que un alimento entre al comercio norteamericano tiene que pasar por la SARH (Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos), la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), la Aduana Norteamericana y la FDA (Food and Drug Administration), básicamente y existen disposiciones para regular el mecanismo como como el SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), los aranceles y medidas proteccionistas.

El papel de la Industria de Alimentos es importante dentro del comercio de México, la actividad económica acapara un

## Conclusiones

buen porcentaje del PIB, PIM, PEA, de los empleos y de los establecimientos.

El sistema alimentario esta integrado por la producción agrícola y la producción industrial.

La economía de productos agrícolas esta desenganchada de la economía de los productos industriales.

La producción de alimentos y bebidas es de importancia en la economía nacional e incluso mundial, la producción se encuentra concentrada en Cd.de México, EdoMex, Jal y Nuevo León.

El mercado de E.U. es el más importante para México y es el país con quién a intercambiado el mayor volumen de alimentos agropecuarios.

De lo que resulte la negociación del TLC impactará a los distintos sectores de la industria de alimentos y la actividad productiva quedará sujeta a la competencia internacional, en el sentido de que las compañías que no ofrezcan un alimento de buena calidad y precio quedarán fuera.

Aunque al quedar establecido el TLC se creará la zona de comercio más grande del mundo, nuestro país tiene grandes diferencias en el Sector Alimentario con respecto a Estados Unidos, y este es uno de los más importantes en la economía del país. De llevarse al cabo el tratado no debe esperarse los resultados que ha tenido la Cuenca del Pacifico o la Comunidad Económica Europea. Por otra parte el número de empresas que se han preocupado por atender las disposiciones necesarias para lograr la exportación de los alimentos, y de observar los permisos y bajo que términos se realiza

## Conclusiones

la venta al exterior, han sido bien pocas comparativamente a las que producen alimentos en México.

En el país no hay autosuficiencia alimentaria, tenemos que importar alimentos que la población consume como básicos, apesar de que contamos con generosos recursos naturales como las zonas de cultivo, tierras de riego, tierras de temporal, selvas, pastizales, etc., son poco aprovechados y explotados.

El consumo interno de alimentos ha crecido en los últimos 4 años, se han tenido que incrementar las importaciones y se sigue obteniendo una balanza comercial deficitaria, a pesar de que la producción bruta de alimentos y bebidas también se ha incrementado.

Para 1990 la producción de algunos grupos industrializados ascendió a 1,436,952 Ton miles de toneladas, y los alimentos que más incidencia en la cifra tienen son: cerveza, refrescos y bebidas no alcohólicas, brandy y otras bebidas destiladas de uva, aceites y grasas, galletería y pastas, lácteos, cárnicos, productos de trigo, frutas y legumbres prep y/o en conserva; los estados productores son D.F., EdoMex y Jal. Para el mismo año las exportaciones de todos los alimentos que están incluidos en una fracción arancelaria sumó un total de 4,947.2 miles de toneladas.

La diferencia entre lo producido y lo exportado es bien evidente. Del total de los que se exporta, los estados en los que se ubican las empresas exportadoras son: Sin, Son, Chiap, y Jal; en tanto que en el D.F. y EdoMex se encuentran principalmente empresas cuya producción la dirigen al mercado interno. El tipo de alimento que las empresas seleccionan para su exportación son: *verduras frescas*,

## Conclusiones

frutas frescas o prep, pescados y mariscos, bebidas alcohólicas, cereales, cocoa y chocolate.

La producción agropecuaria se centra en maíz, frijol, arroz, trigo, ajonjolí, sorgo y cebada; de 1985 a 1989 lo que más se produjo fue maíz, trigo y sorgo; no obstante a principios de 1990 lo que más se importó fué maíz, sorgo, soya y trigo, lo que refleja la deficiencia que enfrenta el país, al requeriri grandes cantidades de alimentos que sirven como materia prima. En 1990 el jitomate, legumbres y hortalizas frescas, melón y sandía y otras frutas frescas, café crudo en grano, ajonjolí, fueron los que en términos de toneladas se exportaron más, a pesar de que se gravan con aranceles elevados para el jitomate, melón y ajonjolí particularmente

México como país subdesarrollado tiene un déficit en la cuenta corriente en el sector alimentario, se han realizado importaciones de capital, y por ello es un importador neto de alimentos, pues necesita subsanar las pérdidas de reservas alimentarias, de hecho es lo que se observa con los valores del PIB de la industria de alimentos y bebidas, pues en términos generales esta ha tendido a la baja, aunque cabe mencionar que ciertas ramas de la industria como la cervezara ha mejorado en el último año.

Un arancel es una medida de protección sobre el país importador, y tal protección se paga con impuestos, de ahí que desaliente las exportaciones. Las restricciones de las barreras no arancelarias de tipo sanitarias y de órdenes de comercialización, así como los dumping y subsidios entorpecen el comercio.

#### Conclusiones

E.U. impone aranceles incluso mayores al 20% para frutos hortifrutícolas, en tanto México ha reducido este tipo de impuestos para la entrada de los alimentos norteamericanos a nuestro país, aún cuando sean de mala calidad; el gobierno estadounidense no admite la entrada de nuestros alimentos a su país si no son iguales a los suyos.

Para regular las disposiciones que en materia de aranceles, barreras no arancelarias, subsidios, derechos compensatorios, mayor inversión privada, aceptación de zonas aduaneras y zonas de libre comercio, se hizo necesaria la inclusión de México al GATT. Sin embargo nuestro país tiene que someterse además a las disposiciones que el mismo gobierno norteamericano establezca unilateralmente, como el caso del embargo al atún y al camarón, la no exportación de aguacate, limón y papa, sin que al parecer pueda regular el propio GATT.

Con el TLC se atenderán barreras no arancelarias por parte del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, así como se enfrentará a la legislación única de la FDA (Food and Drug Administration) que es la que aprueba o desaprueba la entrada al mercado norteamericano los productos alimenticios mexicanos. Por otra parte la normalización de los alimentos en México dista mucho de la que existe para E.U.; basta observar el número tan grande de normas que tiene registradas los E.U. y la forma de su organización, en tanto que en nuestro país para algunos alimentos la norma todavía no existen.

México no exporta productos alimenticios nuevos o innovadores, porque las empresas que cuentan con un sistema de inversión y desarrollo en el área de nuevos productos son las mismas

## Conclusiones

transnacionales, que por ellas mismas no se hacen competencia de un país a otro. Esto se debe a que en el sector alimenticio existen más micro y pequeñas empresas que grandes empresas que solo se preocupan por mantenerse en el mercado con el mínimo esfuerzo y sin iniciativa para progresar; y esto es palpable porque basta con ver que dentro de las microindustrias las que dominan son comercios como molinos de mixtamal, pastelerías, panaderías y tortillerías que se mueven con tecnología obsoleta, que además contratan gente poco preparada y con nula especialización. Apesar de esto las grandes empresas dominan los ingresos y a pesar del rezago de los comercios que dominan las microindustrias, de la transformación de cereales en harina de trigo, pan y otros productos de harina de trigo, harina de maíz, nixtamal y tortillas de maíz tienen un PIB mayor que cualquier otro rubro como lo serían cárnicos y pescados, lácteos, refrescos y aguas gaseosas, azúcar entre otros. La micro y pequeña industria se caracteriza por una administración familiar generando problemas de crédito, de falta de capacitación y de obsolescencia en su equipo lo que atrasa aún más la tecnología.

Existe otro grupo que se encuentra disociado de los dos anteriores: la industria rural que es la menos favorecida, aunque la más importante y la menos desarrollada y con la que más problemas enfrenta el país, pues las actividades agropecuarias se desarrollan con escasos recursos y preparación, y cuyas consecuencias desembocan en la cantidad de producción, periodicidad de entrega y precio. En el comercio exterior de la Industria de Alimentos el sector rural juega un importante papel y decisivo porque de su producción depende su exportación y la de los alimentos manufacturados, pues utilizan

## Conclusiones

como materia prima a los productos básicos del campo. Pero la producción rural con sus deficiencias no alcanza a ser competitiva con la de E.U., pues hay una superioridad de este sobre el nuestro de unas 7 veces más en términos de fuerza de trabajo, producción por trabajador, producción de cereales por habitante, superficie agrícola e incluso aranceles al comercio exterior; pero también lo somos en el trabajo de distribución y transporte y hasta organización del comercio. El Comercio Exterior de La Industria de Alimentos no solo implica exportar-importar, porque a estas operaciones traeran diferentes tipos de consecuencias sobre nuestro deficiente industria rural descrita y sobre el comercio interno mexicano; el comercio interno de la proviencia poco conoce de la modernización de los autoservicios, pues el comercio que ellos practican es el tradicional.

Nuestra producción agrícola depende de un alto porcentaje de factores ambientales, atmosféricos y climáticos, además la pobreza social y productiva caracteriza a la agricultura tradicional; la producción agrícola padece de un agotamiento de tierra, de estancamiento de superficie y bajo cultivo lo que a su vez ejerce una fuerte presión sobre la tierra, por lo que no tenemos la autosuficiencia que en E.U. se practica, ya este país encuentra alternativas en el desarrollo biotecnológico para depender menos de los efectos naturales descritos.

México se especializa en las industrias y sectores donde sus empresas son más productivas, donde sus empresas no lo son se subsana con la importaciones; por ello y apesar del pobre avance, nuestro país ha logrado ventajas comparativas en la producción de



## Conclusiones

legumbres, frutas y hortalizas, pero tiene una desventaja en materia tecnológica (equipo, envase y empaque). Si se posee ventaja comparativa se debe principalmente a que no se requiere de tecnología complicada ni gran especialización en este sector.

La vinculación de la agricultura con la industria es y ha sido problemática, puesto que ambos sistemas productivos obedecen a leyes diferentes; mientras que en la industria los flujos de producción son pronosticables y controlables la agricultura esta sujeta a riesgos y a ritmos estacionales de la naturaleza; sin embargo al industrial alimentaria sigue dependiendo de la producción agrícola de México y por ello la participación del gobierno es latente al proporcionar alternativas financieras e institucionales para garantizar la producción, por lo mismo la industria tiene que ser flexible en cuanto a los alimentos que industrializa y exporta.

México coloca en el mercado externo los excedentes no colocables en el mercado interno de casi todos los productos industrializados.

A México no le sobran los alimentos que produce y el comercio externo que realiza depende de la demanda y no de la oferta; aunque se produzcan algunos alimentos de buena calidad, estos no encuentran mercado en nuestro propio país, pero si en E.U., donde el poder adquisitivo es mayor y donde el comercio funciona por la oferta y no por la demanda.

No hay empresas establecidas como tales para la exportación de los alimentos básicos, como lo existe en la

#### Conclusiones

comercialización de alimentos industrializados, sino que la primera depende de la existencia de especuladores o arbitrajistas que se encargan de vender ya sea a las empresas mexicanas o extranjeras la producción de un básico; de esta comercialización surge la fijación de precios y el mercado de futuros y lo que da origen a la Bolsa de Alimentos, así como la internacionalización de aquellos alimentos, cuya producción sea comerciable con el exterior.

La oferta y la demanda juegan un papel determinante en toda esta cadena de sucesos; la oferta y la demanda a su vez dependen de factores como: agua, tierra, capital, necesidades fisiológicas de alimentación, necesidades de opulencia, moda y publicidad. La oferta y demanda de agrícolas depende además de factores climáticos; la de alimentos manufacturados queda fijada por la disponibilidad de materias primas, nivel de actividad económica, necesidades de consumidores, costos administrativos y generales de la fábrica y de los competidores.

La fijación de precios sobre las materias primas abre un mercado de futuros en donde se venden las producciones de granos, frutas, y básico en general, mediante transacciones en forma de contratos. Este tipo de mercado hace variar los precios a lo largo del año.

El sentido de haber expuesto el mercado internacional de café, descansa en el hecho de establecer cuales son los factores que regulan este tipo de comercialización, cuando se habla de la Bolsa de Alimentos.

## Conclusiones

Los factores mencionados son: el balance comercial del alimento producido en el país de origen, y su incidencia o repercusión sobre la totalidad mundial, las ganancias que se obtienen por la exportación, la producción mundial del alimento así como la nacional; la existencia de un organismo que opere en torno al manejo del alimento en particular, el ciclo de producción del alimento y características de cultivo, el monto total por ciclo, lo que da pie para su cotización en dinero por su venta; las variedades del alimento si existen, el consumo del alimento en el principal país, en el nacional y en el total; cuales o cual es la alternativa de comercialización del alimento además de su venta directa, es decir, se existen formas de industrializarlo, y quienes en su caso se dedican a hacerlo.

Con el ejemplo del café, se establece la panorámica general por al que atraviesan los alimentos agropecuarios cuando se venden en el comercio internacional, así como los beneficios que obtienen los intermediarios y las empresas que se dedican a su transformación.

## BIBLIOGRAFIA

- 1.-"Acuerdo de Libre Comercio: Exportaciones Agrícolas", Banco Nacional de México, Vol. LXVI Num. 780, México 1990, pp 543-546.
- 2.-"Agricultura", Banco Nacional de México, Vol. LXVII Num. 790, México 1991, pp 416-418.
- 3.-"Agricultura y Ronda de Uruguay", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 39 Num. 6, México 1989, pp 458-484.
- 4.-Anuario Estadístico de Comercio Exterior de México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), Tomo I y II, México 1988, pp3-88 y 311-363.
- 5.-"Balanza Comercial Agroalimentaria", Banco Nacional de México, Vol. LXVI Num. 773, México 1990, pp 192-196.
- 6.-Boletín Nacional de Información Básica del Sector Agropecuario Forestal, Exportaciones e Importaciones, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, México 1991
- 7.-Cristiani Zaldo M., Las Exportaciones de México al Inicio de los 70's, Tesis. Fac. de Economía, UNAM, México 1973.
- 8.-EL FINANCIERO, *Agropecuaria*, México 30 de marzo y 30 de abril, 1992.
- 9.-EL FINANCIERO, *Comercio Exterior*, México 7 de abril, 1992.
- 10.-EL FINANCIERO, *Economía*, México 30 de abril, 1992.
- 11.-EL FINANCIERO, *Finanzas*, México 24 y 30 de marzo, 1992.
- 12.-EL FINANCIERO, *Libre Comercio*, México 24 y 30 de marzo, 7 y 30 de abril, 1992.
- 13.-EL FINANCIERO, *Mercado de Futuros*, México enero a diciembre de 1990 y 1991, enero a junio de 1992.
- 14.-EL FINANCIERO, *Negocios*, México 24 y 30 de marzo, 7.13. 24 y 30 de abril, 1992.
- 15.-"Economía Regional: La Agricultura en la Frontera Norte", Banco Nacional de México, Vol. LXIV Num. 746, México 1988, pp 34-41.
- 16.-"Efecto del SGP de Estados Unidos en las Exportaciones Mexicanas", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 38 Num. 11, México 1988, pp 992-995.
- 17.-"El Café, un mercado de insomne e inestable raíz", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 38 Num. 4, México 1990, pp 322-335.

Bibliografía

- 18.-"El Campo mexicano ante el reto de la modernización", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 40 Num. 9, México 1992, páginas centrales.
- 19.-"El Mercado del café, el gato y el ratón?", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 31 Num. 10, México 1981, pp 1148-1142.
- 20.-El Sector Alimentario, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México 1991, pp 205-225.
- 21.-"Empresas Manufactureras", Banco Nacional de México, Vol. LXVII Num. 788, México 1991, pp 314-318.
- 22.-"En Competitividad para México el último lugar", Expansión, Vol. 22 Num. 548, México 1990, pp 101-106.
- 23.-Estadísticas de Comercio Exterior en México, Información Preliminar, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), Vol. XIV Num. 7, México 1991, pp 13-16, 21-23, 28, 38-41, 48-49, 56, 67, 71, 77-78.
- 24.-"Exportaciones Agropecuarias", Banco Nacional de México, Vol. LXIV Num. 751, México 1988, pp 264-271.
- 25.-"Industria", Banco Nacional de México, Vol. LXVII Num. 794, México 1992, pp 23-27.
- 26.-LA JORNADA, *Análisis fondos de inversión*, México 7 de abril, 1992.
- 27.-LA JORNADA, *Economía*, México 1 de marzo y 14 de febrero, 1992.
- 28.-LA JORNADA, *El País*, México 14 de febrero, 1992.
- 29.-LA JORNADA, *Empresa*, México 20 de febrero, 1992.
- 30.-"La Agricultura en una Economía de auge en las exportaciones", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 41 Num. 1, México 1991, pp 92-106.
- 31.-"La Biotecnología y las Exportaciones de productos agrícolas de los países en desarrollo", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 40 Num. 3, México 1990, pp 256-260.
- 32.-"La Industria Fronteriza ante el TLC", Expansión, Vol. 23 Num. 578, México 1991, pp 135-137.
- 33.-"La Microindustria", Banco Nacional de México, Vol. LXVII Num. 784, México 1991, pp 120-122.
- 34.-"La Ventaja Comparativa de las Naciones", Facetas, Embajada de los Estados Unidos, Num. 91, México 1991.
- 35.-"Las Exportadoras e Importadoras más importantes de México", Expansión, Vol. 23, Num. 575, México 1991, pp 135-194.

#### Bibliografía

- 36.-"Las Exportadoras e Importadoras más importantes de México", Expansión, Vol. 22 Num. 550, México 1990, pp 35-62.
- 37.-"Las Medianas y Pequeñas empresas más importantes de México", Expansión, Vol. 22 Num. 549, México 1990, pp 35-42.
- 38.-"Las Políticas Comercial y Tecnológica en la producción de maíz en México", Comercio Exterior, bancimext, Vol. 40 Num. 12, México 1990, pp 1178-1189.
- 39.-"Las Transnacionales Alimentarias en la economía mundial", Comercio Exterior, bancimext, Vol. 40 Num. 2, México 1990, pp 91-100.
- 40.-"Los Grupos Más Importantes de México", Expansión, Vol. 22 Num. 544, México 1990, pp 35-38.
- 41.-Merado H. Salvador, Comercio Internacional Importación-Exportación, Editorial Limusa S.A., 2a. edición, Tomo I y II, México 1989.
- 42.-Monografías, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Num. 1 al 8, 12 y 14, México 1992.
- 43.-Muldon Juan, Servitaje Daniel, El Comercio de Alimentos en México, presente y futuro, Editorial Trillas S.A., 1a. edición, México 1991.
- 44.-"México en la Economía Internacional", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 39 Num. 5, México 1989, pp 417-420.
- 45.-"Perspectivas agrícolas mundiales", Banco Nacional de México, Vol. LXVII Num. 783, México 1991.
- 46.-"Principios para negociar el TLC", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 41 Num. 7, México 1991.
- 47.-"Qué se discute en el GATT?", Expansión, Vol. 23 Num. 569, México 1991, pp 23, 26-27, 104-106.
- 48.-Saggiante García J., Las relaciones comerciales México-Estados Unidos y la política comercial norteamericana, Tesis Fac. de Economía, UMAN, México 1987.
- 49.-Samuelson Paul, Economía, editorial Mc Graw-Hill, undécima edición, México 1980.
- 50.-"Sección Internacional: El Sistema antidumping otra barrera al libre comercio?", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 39 Num. 5, México 1989, pp 421-424.
- 51.-"Sección Internacional: Tratado de Libre Comercio", El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Año LI Num. 21, México 1991, páginas centrales.

Bibliografía

- 52.-"Sección Internacional: Tratado de Libre Comercio", El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Año LII, Num. 5, México 1992, páginas centrales.
- 53.-"Sección Internacional: Tratado de Libre Comercio", El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Año LII Num.3, México 1992, páginas centrales.
- 54.-"Tiempo de Recesión", Expansión, Vol. 23 Num. 557, México 1991, pp 23-26.
- 55.-Torres Blanca, La Adhesión de México al GATT, El Colegio de México, 1a. edición, México 1989.
- 56.-Tratado Trilateral de Libre Comercio: Una visión global, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Oficina de Negociación del Tratado de Libre Comercio, octubre 31, México 1991, pp 1-9.
- 57.-"Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 36 Num. 1, México 1986, pp 33-45.
- 58.-Weintraub Sidney, México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, editorial Diana, 1a. edición, México 1989.