

20461

3

Lej.

**Universidad Nacional Autónoma de México**

**Escuela nacional de estudios superiores ENEP-ACATLAN**

**POSGRADO EN ESTUDIOS MÉXICO-ESTADOS UNIDOS**

**DESARROLLO AGRÍCOLA Y POSIBILIDADES DE  
EXPORTACIÓN ANTE EL TLC**

**TESIS PROFESIONAL**

**QUE PRESENTA FERNANDO PATRÓN GUERRA**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRO EN ESTUDIOS  
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS**

**MÉXICO D.F. 1998**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

268523



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**Universidad Nacional Autónoma de México**

**Escuela nacional de estudios superiores ENEP-ACATLAN**

**POSGRADO EN ESTUDIOS MÉXICO-ESTADOS UNIDOS**

**DESARROLLO AGRÍCOLA Y POSIBILIDADES DE  
EXPORTACIÓN ANTE EL TLC**

**TESIS PROFESIONAL**

**QUE PRESENTA FERNANDO PATRÓN GUERRA**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRO EN ESTUDIOS  
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS**

**MÉXICO D.F. 1998**

A MI QUERIDA ESPOSA MARÍA EUGENIA

A MIS HIJOS FERNANDO, MARIA EUGENIA Y MARIO

POR SU AMOR, COMPRENSIÓN Y APOYO

A MI MADRE MARIA DE JESUS ( qpd)

**AGRADECIMIENTO**

**SE AGRADECE LA PARTICIPACIÓN Y ASESORÍA EN ESTE TRABAJO DE LA  
MAESTRA LUCÍA GUERRERO BELMONTE**

## **I. Introducción**

A mediados de la década de los 80's, México inicia un proceso de apertura hacia el exterior, después de muchos años de haber seguido un modelo de desarrollo orientado hacia dentro.

La paulatina adecuación estructural de México en su inserción internacional, tendría como hecho relevante, la culminación de la firma del Tratado de Libre Comercio, con Estados Unidos y Canadá, el cual entró en vigor en 1994.

Las experiencias en general de los países en desarrollo y en específico de los latinoamericanos, pondrían en claro la dificultad de continuar con el modelo de sustitución de importaciones y de propiciar un desarrollo autónomo, haciendo por demás evidente la intrincada relación de dependencia con los países desarrollados del centro, lo que dificulta en sobremanera la posibilidad cercana de un planteamiento de desarrollo autosostenido autónomo.

Se trata de analizar el proyecto de crear una estrategia de desarrollo en un entorno de globalización haciendo referencia a los impulsos del proceso, en materia de disponibilidad de recursos y actividades económicas. Así mismo, haciendo un balance de factores de la producción, es obvio que la combinación de elementos de disponibilidad de mano de obra y recursos naturales, le confieren una vez más, a la actividad primaria y a la agrícola en particular un lugar especial.

Ante la ausencia de una opción integral interna de desarrollo, se hace necesario analizar la potencialidad de insertarse en una vía de desarrollo interdependiente. Es decir, en una dinámica de desarrollo, que tiene que considerar un proceso de industrialización ligado a la integración internacional, en el cual bajo la lógica imperante juegan un papel determinante las posibilidades que ofrecen las llamadas ventajas comparativas y su realización efectiva en el mercado exterior.

De conformidad con lo anterior, resulta de particular importancia la concepción del desarrollo agrícola, como sustrato primario de un proceso de interdependencia con el desarrollo agroindustrial, el cual a partir de su integración internacional pueda crear una dinámica de generación de empleo y uso de los recursos naturales disponibles.

Haciendo un balance sobre las potencialidades de un desarrollo interdependiente, en términos de disponibilidad de recursos naturales, humanos y tecnológicos y de mercado, las posibilidades de un proceso de desarrollo sustentado en la agricultura, pueden ser semejantes a las de la manufactura. En este último el desarrollo tecnológico y de procesos de mercado no nos dejan espacio de presencia y de negociación, frente a los países desarrollados, en este caso de Estados Unidos.

El tránsito por una vía del desarrollo en general, partiendo del desarrollo agrícola y su integración industrial, depende básicamente de la voluntad política y del apego a la integración interdependiente con Estados Unidos.

Las posibilidades de reconversión agrícola, dependen de una liberalización favorable y de

una determinación de la negociación partiendo del amarre agrícola en la detención de porciones del mercado y de los procesos de integración con la agroindustria.

En aras de perfilar un proyecto de desarrollo partiendo de la reconversión agrícola, es necesario analizar e identificar las posibilidades concretas de mercado y gradualismo en las concesiones. Para hacer lo anterior se supone que el TLC puede ser el instrumento, a través del cual se planteen y replanteen las negociaciones pertinentes que permita el tránsito sobre una versión coherente del desarrollo en el ámbito de la interdependencia.

En el análisis de una posibilidad de desarrollo partiendo de la apertura comercial y de un instrumento concreto de negociación como lo sería el TLC, se requiere identificar las posibilidades de exportación agrícola, reconociendo que la dinamización del mercado exterior, es la fuente de una mayor generación de empleo y de reconversión de la planta productiva agrícola.

El camino del aprovechamiento activo del mercado exterior y la reconversión agrícola, implica así mismo un impulso al componente de desarrollo de reactivación del mercado interno, que se logra gracias a la generación de empleo y a la superación a la crisis agrícola en su complementariedad intersectorial.

Es presumible que el proceso conocido con el nombre de Apertura Comercial, tendría que profundizarse y matizarse, ya que no solamente involucraría a toda la actividad económica, sino que en materia agrícola, se anticipa que tendría que normarse la actividad agrícola,

sector de suyo muy protegido a nivel internacional.

Sólo bajo el reconocimiento de la necesidad de fortalecer el sector agrícola y fundar una modalidad de desarrollo basada en la transformación agrícola, se podrá cumplir con la exigencia de un nuevo rol a desempeñar en el marco de una economía abierta, el cual incluye obviamente el papel del Estado.

## **II. Planteamiento de El problema, objetivos e hipótesis**

### **. El Problema**

Sustentado en un fuerte sentimiento nacionalista conferido por la consolidación de un período postrevolucionario, México inicia después de la segunda guerra mundial un proceso de desarrollo que pretendía la industrialización mediante la sustitución de importaciones.

Desde entonces era necesaria una convergencia intersectorial que diera paso a una creciente industrialización y a un desarrollo apoyado con la evolución agrícola.

Durante el período de 1946-1982, Estados Unidos consolidaba su posición de hegemonía mundial, en torno al desarrollo económico e industrial. Este proceso se caracterizaría por la captura y penetración de los mercados mundiales, incluyendo el de los países en desarrollo como México.

La introducción a la Apertura Comercial se inicia en México con el GATT, pero tendría como hecho importante para el modelo de desarrollo, la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

En virtud del antecedente de normatividad que emana de este Tratado, al culminar con el apoyo de una serie de medidas de política económica que apoyan la libertad de comercio, se le considera un instrumento importante para la negociación de la relación bilateral y para la conducción económica en el marco de la apertura.

El momento conocido como Crisis de la Deuda en 1982, marcaría para México, la imposibilidad como país de continuar con el modelo proteccionista de orientación hacia adentro. A partir de la dificultad de plantear e implantar un modelo autárquico y autónomo, se empezaría por éstos años a gestar el tránsito a la Apertura Comercial.

La apertura implicaría una serie de medidas de ajuste estructural, fincadas por un lado, en la reducción y racionalización del gasto público y por el otro, en el reconocimiento de la complementariedad del ahorro externo y la inversión extranjera en el proceso de financiamiento del desarrollo.

La Apertura y el conjunto de medidas adoptadas para el funcionamiento del libre mercado, hasta culminar con el expediente del TLC, han involucrado en el accionar económico y social, el concepto de la "Competencia", en contraposición al fuerte protagonismo del Estado, como vía para alentar el desarrollo.

En un país como México, con una alta procedencia demográfica del sector agrario, se hace todavía más patente la necesidad de una congruencia intersectorial equilibrada en el modelo de desarrollo, que mediante la industrialización y la reconversión productiva agrícola, permita superar los rezagos estructurales.

El grado de coherencia interna en el ritmo de desarrollo, se traduce así mismo en lo político a la necesidad de un nuevo y renovado contrato social, que se refleje en el quehacer del Estado, en la conducción del desarrollo y la política económica.

A todo esto el diagnóstico pasado y presente en materia de congruencia intersectorial y aportación al impulso del desarrollo, nos indica que el modelo anterior, en su afán proteccionista, desprotegió a los sectores agrícolas representados por la fuerza de trabajo, provocando transferencias muy cuantiosas de recursos y términos de intercambio desfavorables para la población consumidora.

Como resultado de la incongruencia funcional entre agricultura e industria, surge la "Crisis Agrícola", la cual data desde mediados de los 60's y se prolonga hasta nuestros días. La presencia de la crisis, significa que la agricultura ha estado en un estado de indefinición, en espera de una mejor y definitiva inserción, en su relación intersectorial y en el proceso de desarrollo.

El análisis de la situación actual, pone en claro, que todavía una gran parte de la población, procede del campo. La interacción agricultura-industria ha sido incapaz de absorber el flujo de fuerza de trabajo expulsada por el campo, en su proceso gradual pero constante de descomposición de la agricultura tradicional en las economías de mercado.<sup>1</sup>

Partiendo del hecho de que cerca del 30% de la población vive directamente en el campo y que actualmente más del 60% de la población, es redundantemente agraria, proclive a emigrar o que ha emigrado, pero todavía conserva fuertes lazos con el campo,<sup>2</sup> se plantea la necesidad de profundizar la reconversión productiva al interior del sector agrícola y en su

---

<sup>1</sup> José Luis Calva, Los campesinos y su devenir en las economías de mercado, Siglo XXI editores, México, 1988.

<sup>2</sup> Sarh, El sector agropecuario frente al acuerdo de libre comercio, (mimeografiado), 1992.

interacción con la industria.

### **Problemática y vías de solución**

. La intensificación de la productividad y el cambio en el patrón de cultivos, representa una vía para lograr el acceso al empleo y al poder de compra, que a la vez que sustente el mercado interno, le ofrezca al conglomerado social agrario, una función en el proceso de desarrollo.

. En términos del desempeño, en el marco de la Apertura y la competencia, la refuncionalización agricultura-industria y el rescate de las potencialidades agrícolas internas de exportación, le proporcionaría al país una visión más equilibrada en el logro de la competitividad global-país, la cual se plantea sería una de las opciones de desarrollo en el marco de la apertura y la interdependencia.

. En síntesis, los aspectos determinantes del problema con relación al TLC, se resumen en que el TLC ha iniciado en forma titubeante, faltándole una mayor claridad en las posibilidades sectoriales agrícolas acordadas, como son sobre todo las posibilidades de exportación identificadas por los grupos de productos: Hortofrutícolas, cultivos industriales, ornamentales, ganado, y otros.

. En resumen de la identificación del problema, se reconoce que el TLC es un instrumento fundamental en la política económica y en la inducción de una forma de desarrollo a través

de la Apertura Comercial, a la cual de hecho oficializa y de donde puede emanar un importante esfuerzo de planeación.

En cuanto a las relaciones competitivas entre países, respecto a la manufactura y las oportunidades sectoriales, el sector primario, representado por la agricultura y los cultivos con posibilidades de exportación, son teóricamente, los que más ventajas comparativas reales regionales podrían ofrecer, a la vez que el sector primario en general es también el más pobre y más numeroso.

La versión del desarrollo fundada en la Apertura, coincide con la concepción de la interdependencia (en este caso E.U.), e implica el accionar libre de la competencia, pero sin descuidar el papel de inducción que puede tener el TLC, específicamente donde las posibilidades de producción con ventajas comparativas y de generación de empleo son mayores, como es el caso de la agricultura de exportación, en las hortalizas y los frutales.

La agricultura ha sido un sector de suyo protegido, por lo tanto requiere de una conducción negociada a través de un mecanismo como el TLC. Se reconoce que con la oficialización del desempeño en el campo de la competencia, el sector agrícola queda, por la alineación a los precios internacionales, indexado su comportamiento al exterior, y dependiendo en general de la política económica global, tal como es el reflejo del control inflacionario.

. El problema principal que se refleja a nivel país, es que la interacción agricultura-industria, ha sido incapaz de absorber el flujo de fuerza de trabajo expulsada por el campo, en un proceso constante de descomposición de la agricultura tradicional. En gran medida este fenómeno identifica una parte importante de la crisis agrícola.

Por otra parte, en términos de soporte de la política agrícola y de aprovechamiento de sus ventajas naturales, las posibilidades de exportación requieren de una consideración más a fondo, reconociéndose que el TLC es el instrumento adicional para complementar la agenda bilateral.

### **. Objetivos**

En términos del problema expuesto, se destaca el relativo al potencial que tienen el conjunto de productos agrícolas con posibilidades de exportación. Sobre el particular, el presente trabajo pretende establecer la relación que existe entre las actividades que forman la estructura de cultivos que pueden propiciar el cambio en el patrón de cultivos y que tienen el potencial de generar empleo y por lo tanto incidir en el desarrollo. Por lo tanto de alguna manera, se intenta analizar el TLC como un instrumento de referencia en la planeación a medio y largo plazo.

El conjunto de los objetivos se identifica como sigue:

En primer lugar se pretendería introducirse en Analizar el contenido y la eficacia de los

productos agrícolas con potencial de exportación, negociados en el TLC, con relación a los objetivos implícitos de propiciar el desarrollo en general y la modernización agrícola en particular.

**Objetivo General:** Rescatar la negociación agrícola en el TLC, como un instrumento de medio plazo, de gran utilidad para la inclusión e inducción de temas que alienten el desarrollo en general y la reactivación agrícola en particular.

**Específicos:** Identificar las áreas determinantes del desarrollo en el desempeño agrícola, mismas que influyen en las posibilidades de reconversión agrícola, por grupos de productos, estableciendo un marco para las respectivas modificaciones.

Vale la pena aclarar que con relación al empleo y su influencia en el desarrollo a través del poder de compra generado, se concibe como la dinamización de un proceso en el cual más que generar empleo por ocupar la mano de obra, se trata de propiciar la producción en un proceso competitivo y de eficiencia productiva, de tal forma que a la larga el proceso de generación de mayor empleo esté asociado al cambio en el patrón de cultivos en base a su competitividad respecto al exterior. De esta manera el empleo generado podrá influir sobre el mercado y crear la dinámica de fortalecer la demanda y el mercado interno.

## **. Hipótesis**

**General:** Se considera que la regulación agrícola en el TLC es perfectible, por lo tanto es posible que con las modificaciones pertinentes, el TLC pueda ser un instrumento de medio

plazo para propiciar el desarrollo en general y el agrícola en particular.

**Principal:** La modernización de la agricultura y su impacto en el desarrollo mediante la generación de empleo mediante los cultivos de exportación, depende del ritmo de integración entre agricultura-industria y de la reconversión de la planta agrícola, a través de las posibilidades de exportación.

**Secundaria:** Las posibilidades de exportación divididas por grupos de productos requieren de condiciones más favorables para propiciar el crecimiento de las exportaciones, por lo tanto se requiere analizar sus potencialidades e incluir propuestas en la ejecución del TLC, en aras de la reconversión integral agrícola.

El principal eje de proyección analítica es el de la generación de empleo en base de una producción eficiente y competitiva como coadyuvante del desarrollo, en base a los cultivos y actividades de exportación. Del análisis particular en cada grupo de productos, se irá destacando las posibles interacciones que influyen y enmarcan la política económica general por sobre la política agraria.

### **III. Fundamentos teóricos**

De conformidad con los objetivos de analizar y proponer al TLC, en un instrumento de una agenda de negociación dinámica, se le considera un medio para inducir y condicionar el contenido de las políticas y de las acciones encaminadas a propiciar el desarrollo en general, el desarrollo agrícola y el ritmo de promoción de las exportaciones en particular.

Se parte de la consideración que el TLC y los términos de negociación agrícola de exportación, en un horizonte de planeación de 15 años, en términos de las propuestas, es un instrumento que contiene o podría contener los elementos regulatorios para un desempeño más equilibrado de la agricultura.

Por otra parte el manejo de la agricultura, está sujeta a la rectoría de la política general, con la cual forma un paquete integrado. No es posible hablar de una política agrícola independiente o aislada.

En la misma secuencia el TLC, contiene el reflejo de la relación completa entre las dos agriculturas, la de México y la de Estados Unidos, en el marco de la Apertura Comercial y la alineación internacional de precios.

Tal como veremos, la alineación de precios del exterior y condiciones de mercado es una condición de la apertura que afecta directamente a los productos básicos, pero por otra parte podrá aprovecharse los mayores precios en los productos de exportación en ciertos grupos de productos como los hortofrutícolas, los frutales, los cultivos industriales y las flores.

En relación con lo anterior, se introduce como principal eje de la investigación, El Contenido Conceptual y técnico de la negociación en el TLC. Sobre esta misma línea, por consiguiente, se analizan gran parte de los conceptos ligados al Comercio Exterior.

Tales conceptos en el caso de los cultivos con potencial de exportación son: el funcionamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias, los acuerdos y mecanismos de cuota y arancel-cuota, el régimen de subsidios, las salvaguardas, las ventanas o épocas de entrada, así como otros obstáculos que pueden ser objeto de negociación y de propuesta, para inducir un recíproco, equitativo y ventajoso comercio exterior.

La apertura comercial implica en términos de graduación, una mayor exposición y desempeño de la agricultura en un ambiente de competencia, lo cual significa una mayor exposición a las fuerzas del mercado y de un mercado que es rector de una relación de fuerzas productivas internacionales. A pesar de esta realidad del mercado internacional queda en evidencia que la insuficiencia agrícola e industrial, sólo podrá superarse y refuncionalizarse, mediante un proceso activo de reactivación agroindustrial.

Este proceso implica la integración de la agricultura-industria y la generación de empleo, como resultante de ésta integración, lo cual arrojará el componente básico del desarrollo. De igual manera, significa un compromiso inductivo de un Estado sin excesos, que obedezca a una versión agrícola del desarrollo fundamentada en la reconversión agrícola.

En cuanto a la influencia de la apertura y la regulación estatal de la exposición a la competencia, el eje de la investigación se centra en el análisis del potencial agrícola en su versión de posibilidades de exportación y de dinámica de propiciar el desarrollo en base a la generación de empleo. En éste sentido el análisis se relaciona con el sector agrícola en total, respecto al cual discrimina el real y absoluto potencial de generación de empleo de las actividades de exportación, respecto al resto del sector agrícola.

Así mismo se reconoce la subordinación de la política agrícola a la alineación internacional de precios y a su integración dependiente, en general de la política económica global. De ésta manera se plantea que a través del mecanismo del TLC, se pueda mediante propuestas dinamizar el sector externo.

Con objeto de propiciar una mayor coherencia con el carácter propositivo de la investigación, en cuanto al rescate del TLC, como un instrumento de negociación, planeación y apego en la conducción estatal, se dan por sentado condiciones teóricas, tales como la globalización, como inminente realidad histórica, en los procesos globales de desarrollo capitalista.

Lo anterior da cauce al desarrollo y significado del eje conceptual de la **Interdependencia** como realidad histórica. Se reconoce que esta categoría está poco desarrollada, pero que significa un avance respecto al potencial que ofrece el desarrollo práctico de éste concepto en varias direcciones. Sobre todo, en cuanto a las relaciones reales entre países desarrollados y subdesarrollados. Estos son conceptos que superan la ya rebasada teoría de la

Dependencia.

Por lo tanto, es en el marco teórico de la interdependencia y el contexto modulado de la competencia y la apertura, donde se analizan las condiciones para el posible rescate de las potencialidades de una función del Estado que dentro del rango de libertad regulada de actuación, se refuerce y se preserve la inducción a una mayor productividad interna que puede proporcionar la apertura y la alineación internacional de precios.

Es previsible que este comportamiento implicaría, un papel del estado que se permita así mismo un margen negociado de maniobra en el equilibrio de la política económica general, en su relación con la agricultura y su necesidad de integración intersectorial vía la agroindustria, en sus dos vertientes hacia el interior y hacia el exterior.

La presencia de hecho de la crisis agrícola, indica sin mayor detalle que la agricultura ha estado desde hace mucho tiempo en un estado de descomposición, en espera de una mejor y definitiva inserción intersectorial en el proceso de desarrollo.

Por los rezagos y mecanismos clásicos de interacción con los intereses transnacionales, dentro de la lógica del capitalismo, se reitera que es necesario partir de la potencialidad de autonomía del sector primario y de su planta productiva, como posibilidad de desarrollo. Sin embargo existe claridad en que no podrán (desde el punto de vista de crear una dinámica propia de desarrollo), recrear formas y concepciones ya superadas en el ámbito agrícola.

El factor de la crisis agrícola, permitirá hacer referencia práctica a los fenómenos y tendencias que por su sujeción a las leyes del mercado, se observan irreversibles en la agricultura, incluidos dentro de ellos, la tendencia inminente de descomposición de la agricultura tradicional y el estancamiento en la dinámica agraria.

Así mismo dentro de éstas tendencias que han sometido a la agricultura en crisis, se reconoce la necesidad de superar formas tradicionales de corte precapitalista, que en el fondo son funcionales al funcionamiento de un modelo del subdesarrollo. Estas últimas formas de carácter precapitalista impiden el tránsito al desarrollo y son de carácter retardatario.

**Perspectivas de Factores y conceptos teóricos relacionados con el significado del TLC, el desarrollo en la interdependencia, la competencia y el papel del Estado, descomposición de la agricultura**

#### **. TLC, Interdependencia**

Bajo los lineamientos de la perspectiva liberal, se daría paso a la concepción de la **interdependencia** como modelo de desarrollo, ya que si se cumplen los supuestos la doctrina liberal en el marco de la interdependencia, se asegura, que el libre comercio optimiza la eficiencia y el consumo global, combatiendo la inflación y fomentando el

crecimiento y el empleo.<sup>3</sup>

De igual forma en la misma línea de la interdependencia, se encuentra el concepto de la globalización y del ceñimiento a los designios internacionales a través de las políticas de ajuste y estabilización relacionadas con la Deuda e inducidas para el tercer mundo latinoamericano.<sup>4</sup>

La globalización, es la expresión a nivel mundial del entorno y condiciones necesarias para la valorización del capital, a nivel del capitalismo mundial. Es a la vez, el resultado práctico de una forma de accionar económico y de conducción del desarrollo dentro de una economía global.

La crítica a la teoría del subdesarrollo estriba en que el estado de subdesarrollo, no es producto de una periodización aislada, que se produce automáticamente a través del tiempo. De hecho la superación de la teoría de la Dependencia es el reconocimiento tácito de que las relaciones del capitalismo, son tales a nivel mundial, que permean todas las relaciones sociales de producción. Por lo tanto cualquier proceso está íntimamente relacionado en el cauce de la Interdependencia en donde ocurre la acumulación mundial.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Eduardo Margain, El TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano, UNAM-Cisan, México, 1995.

<sup>4</sup> Victor I. Urquidí, La deuda externa, crisis, en latinoamérica, Siglo XXI editores, 1986.

<sup>5</sup> Samir Amin, La acumulación a escala mundial, Crítica de la teoría del subdesarrollo, Siglo XXI editores, México, 1978.

En este contexto de significación de la acumulación mundial, el país que lleva la pauta es E.U., siendo por lo tanto el que establece los vínculos de la acumulación a nivel transnacional. En este sentido el TLC significa un intento de integración económica global para E.U., aunque para México, representa, más del 80% de su actividad económica comercial.

Por lo anterior en este trabajo, se parte de la premisa, de que, el TLC, es un instrumento propositivo dentro de una relación de interdependencia, en la cual existe cierto interés de funcionamiento y reciprocidad entre Estados Unidos y México. Lo anterior ocurre dentro de los límites del interés capitalista, y en el momento actual se le suma el interés que tiene E.U. en una estrategia de integración económica que le permita a nivel hemisférico conservar o bien recuperar su competitividad.

Por lo tanto, se maneja la circunstancia teórica de que el TLC, es el inicio de una secuencia para dar cauce al proceso de integración mundial.

### **. Competencia, papel del Estado y TLC**

El significado del TLC dentro de la Apertura tiene que ver con el papel de la comercialización y el mercado en el desarrollo y hacia donde podría perfilarse el modelo de desarrollo.

Es obvio que el modelo de desarrollo populista, se agotó y por lo tanto la función del Estado tendrá que ser de menor protagonismo y de mayor eficiencia inductiva.

La definición entre operación de la competencia y el papel del Estado, para fines prácticos de un desarrollo interdependiente, dependerá del grado de intervención del Estado en las señales económicas de tal forma que se respeten las condiciones de eficiencia y competitividad en la producción.

Es de suponer que dentro de un modelo matizado más por la apertura económica y sobre todo en un modelo donde media un instrumento como el TLC, el Estado tendrá que definir mejor su actuación centrándola en la promoción de la competitividad.

El desarrollo del llamado modelo neoliberal, se ha reducido la actividad en el desempeño del Estado. En la realidad ésta forma de operar no ha sido totalmente libre. El Estado ha tomado una actitud, sobre todo de control del gasto público y del déficit fiscal, conjuntamente con la tendencia a la desregulación.

La indicación que nos arroja el Diagnóstico práctico actual, es que el modelo neoliberal, en realidad es un modelo de transición en cuanto a la participación del Estado. La apertura a pesar del TLC, no se ha consolidado en un quehacer definitivo en el papel del Estado.

De acuerdo a los postulados teóricos que hemos planteado respecto al desarrollo y al sistema de fuerzas mundial (en especial con E.U.), se antoja muy difícil el sustento de un Estado de nueva cuenta populista.

La función teórica que se considera más factible que podrá asumir el Estado en un plazo razonable, es la superar las limitantes neoliberales pero de continuar bajo la línea liberal, permeado por la circunstancia histórica de un desarrollo interdependiente, en el cual se podrán dar acuerdos tácitos a nivel internacional.

Estos acuerdos a nivel político, es posible que se manejen con otra apariencia democrática, en torno al Estado y posiblemente con otro nombre, pero con un significado diferente al del neoliberalismo, excepto que con un mayor pragmatismo respecto de las decisiones externas que condicionan la economía.

En la conducción de esta modalidad democrática, se maneja la tesis de que el Estado tendrá que definir mejor su posición respecto al desarrollo y sobre todo respecto a la generación de empleo. Dentro de esta postura, es de esperar por parte del Estado el retomar la posición del desarrollo agrícola, que es el sector (en su porción de exportación) donde se vislumbra una mayor competitividad, y donde se presentan mayores carencias.

La función del Estado, se ve con más claridad en la generación de empleo que el intento de hacer productivo y autosustentable el esquema de pequeña producción sustentada en los reducidos recursos sobre todo de tierra. Lo anterior se fundamenta en trabajos que se han realizado sobre la participación política en el campo.<sup>6</sup> En esta relación incluso el apoyo del Estado a los productores mediante el gasto público no tiene el sustento recíproco en el apoyo al sistema político. En estas circunstancias predominan las señales del mercado de trabajo, por lo que la respuesta de los productores es más nítida en relación con la obtención

---

<sup>6</sup> Carlos Salinas de Gortari. Producción y participación política en el campo. SEP. Mex. 1982

de empleo, la cual forma parte de una estrategia de complementación de ingresos o de dependencia completa del empleo. La dotación de tierra, si bien es importante, existe conciencia en el campo que sin recursos el factor tierra es incompleto, sugiriendo que los productores campesinos mas que programas de gasto público para producir requieren una mayor inversión en el sector pudiente de la agricultura. Los programas con un enfoque directo a los productores pequeños no necesariamente tienen un impacto positivo en mejorar automáticamente su nivel de vida, y además no se logra el apoyo político y del voto de los productores, al contrario en algunos programas se nota un efecto político adverso.

La función del Estado allegada al modelo de apertura comercial, debe ser capaz de superar el exceso de liberalización y de exposición a un mercado cuyas señales no son suficientes y claras. A través de los acuerdos interpaís, con las propuestas dentro el TLC, se prevé que podrá desarrollarse una concepción más amplia y más acabada respecto al concepto de "Competitividad-País", el cual en esencia consistiría en definir una vía del desarrollo que hiciera viable al país dentro de la interdependencia.

### **. Descomposición de la agricultura tradicional**

Como es considerada en la teoría tradicional del desarrollo la agricultura tiene una serie de funciones a cumplir en el proceso de desarrollo en su integración con la industrialización. Siguiendo a varios autores <sup>7</sup> la agricultura se ha excedido en la generación de la mano de obra para la industria, pero requiere fortalecerse en cuanto su función de continuar

---

<sup>7</sup> Bruce Johnston y J W Mellor. El papel de la agricultura en el desarrollo económico. FCE, Mex. 1975.  
Mellor J "Accelerated growth in agricultural production and the intersectorial transfer of resources. Economic development and cultural change. octubre de 1973.

generando divisas para el desarrollo y también constituirse en una fuente de mercado para los productos industriales a través de su poder de compra. De igual manera por sustentarse en recursos naturales que forman parte del acervo nacional, la agricultura siempre será fuente de acumulación y de soporte del desarrollo y de dirección de sus beneficios a la colectividad de un país. Por lo tanto estas nuevas atribuciones y campos de consolidación pueden ser proporcionados por el sector de exportación y su relación con la generación de empleo.

Dentro de las formas precapitalistas de la agricultura nacional-periférica, se encuentra el fenómeno de la agricultura tradicional, el cual es funcional a los procesos de explotación internos y al proceso de control del mercado de trabajo internacional, manifestado en la fuerza laboral.

En este sentido, el diagnóstico se refiere a la imposibilidad de la categoría de la agricultura tradicional, para generar empleo, suscitándose el fenómeno contrario; es decir a partir de la racionalidad del proceso de la agricultura tradicional, la unidad económica familiar no logra generar lo suficiente para la subsistencia y da lugar para perseverarse un ritmo mayor de crecimiento demográfico que le sirve en su estrategia para disponer de mano de obra, generando además un éxodo constante a las ciudades.

En la reproducción social de la vida y del capital, este último el capital, no responde por la reproducción de la mano de obra.<sup>8</sup> Por otra parte la única manera de generar una espiral de desarrollo, es proporcionándole poder de compra a esa población desechada. Con la relación

con la agricultura mundial, la categoría precapitalista de la agricultura tradicional, requiere ser superada.

La lógica precapitalista en la agricultura nacional seguirá prevaleciendo como excedente migratorio, por lo tanto es más importante para propiciar el desarrollo generar empleo y ocupar a toda esa gente desplazada del proceso inexorable de deterioro de la agricultura tradicional.

Como tal, la categoría de la agricultura tradicional o economía campesina, al formar parte del capitalismo y de su versión internacional, no tiene posibilidades de subsistir, y mucho menos de formar parte de una sustentación novedosa en una estrategia de desarrollo de corte capitalista.<sup>9</sup>

Con objeto de plantear la solución a la agricultura tradicional, se hace necesario dentro del propio sector agrícola plantear la reconversión agrícola, como solución de empleo y como vía para un desarrollo, que si bien sería interdependiente, forma parte de una dinámica que debe revertirse, utilizando la mano de obra que inexorablemente va desechando la agricultura tradicional.

Según un trabajo efectuado por la Cepal en México en 1982, sobre la agricultura campesina y empresarial<sup>10</sup> se identifican en el campo mexicano una tipología de productores caracterizada por productores de tipo empresarial y campesinos; dentro de estos últimos se tiene la categoría de infrasubsistencia los cuales son en número el 75% y poseen un

---

<sup>8</sup> Mario Margulis. Revista Nueva Antropología, "Reproducción social de la vida y reproducción del capital". número especial. La cuestión agraria y ganadera. México, mayo 1980.

<sup>9</sup> Samin Amin. La acumulación a escala mundial, crítica de la teoría del subdesarrollo, Op. cit.

promedio de 1.5 hectáreas, con lo cual es imposible subsistir y tiene que buscar el complemento en la ocupación de su fuerza de trabajo. La agricultura empresarial y los productores excedentarios se encargan de la agricultura comercial y depende del patrón de cultivos que sigan el que puedan ofrecer a los estratos de infrasubsistencia. Entre los estratos empresariales y excedentarios (que es reducido como estrato campesino), comprenden el 80% de la agricultura comercial y los cultivos de exportación, el resto de la agricultura campesina no es comercial y tampoco exclusivamente de autoconsumo pues no puede ser autosuficiente y normalmente producen maíz con tecnología atrasada.

La agricultura de exportación, coincide con los cultivos que más empleo generan <sup>11</sup> e históricamente en regiones como Sonora y Sinaloa donde se presenta la agricultura de riego, coincide con la agricultura más desarrollada y con mayores recursos, por lo tanto es donde la reconversión agrícola y el potencial de la exportación bajo el TLC es más palpable.

La liga de funcionalidad con el sistema capitalista, se observa a través de la gradual pero cada vez más rápida incorporación de la agricultura tradicional y la economía campesina a la monetización y a la comercialización en las economías de mercado. <sup>12</sup>

Sin embargo a pesar de estar regida por la lógica capitalista, la superación del modelo populista anterior comprueba la imposibilidad de una estrategia de desarrollo autónomo. Más bien el ejido y el minifundio propician esta funcionalidad, dándose la proletarianización constante, en lugar del fortalecimiento de esta forma de agricultura. <sup>13</sup> Según el autor

---

<sup>10</sup> Vease. Cepal. Agricultura campesina y agricultura empresarial. FCE. Mex. 1982.

<sup>11</sup> Luis Tellez K. La modernización del sector agropecuario y forestal. FCE. Mex. 1994.

<sup>12</sup> José Luis Calva. El modelo neoliberal mexicano, costos, vulnerabilidad, alternativas. Op. cit.

<sup>13</sup> Guillermo Foladori. Polémica en torno a las teorías del campesinado. Escuela nacional de antropología e historia, México. 1981.

Foladori, el fracaso agrícola es producto de la preservación de formas de producción que no se pueden recrear así mismas y que no disponen del capital y los recursos, por lo tanto el Estado tanto con fines políticos como de mantenimiento del sistema ha vertido recursos y gasto público a través de instituciones y mecanismos que no han funcionado. La ineficiencia del minifundio, no puede contrarrestarse con el gasto público, la propia estructura de propiedad de la tierra requiere un mayor estímulo a la inversión privada en actividades que generen empleo agrícola. Parte del fracaso agrícola se funda en la ineficiencia de los programas y en el manejo de estos fondos públicos.

Se menciona el carácter de este tipo de agricultura, porque dado el avance de este proceso no sólo es una actividad que no tiene posibilidades en cuanto al desarrollo, sino que el planteamiento del desarrollo de la agricultura de exportación es una salida al problema del éxodo rural y al desplazamiento de la mano de obra internacional. Como veremos más adelante, En promedio los cultivos de exportación utilizan 165 jornadas anuales por hectárea, frente a un promedio estimado de la agricultura comercial sustentada en granos básicos y forrajeros, de 22 jornadas por Ha. <sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Luis Tellez K. La modernización del sector agropecuario y forestal. (una visión de la modernización de México). FCE, México. 1994. (p 33)

## **IV. Contexto y desempeño de la agricultura mexicana y las posibilidades de exportación**

### **. Visión internacional**

La apertura plantea la especialización de los productos conforme sus ventajas y a las actividades que le sean de provecho al país. En la coherencia de dicha especialización, la noción del desarrollo implica una mejoría del bienestar rural en términos de empleo. El empleo generará el poder de compra y el multiplicador de las actividades económicas

La apertura implica la inserción de la economía a la realidad del mercado internacional, la cual es muy diferente e impacta de diferente forma a los distintos grupos de productos y productores considerados. Por lo tanto una libertad absoluta del mercado y una cobertura total en la asignación eficiente de recursos por el mercado en sí, no existe. Sin embargo, para el funcionamiento del mercado, la apertura no descarta que puedan haber señales inducidas que permitan la especialización a nivel país y el acceso a mercados específicos. Estos mecanismos además pueden complementarse con subsidios específicos que sean aceptados.

En términos de la competitividad agregada o competitividad país, son muy grandes los esfuerzos a realizar en la función del Estado y de los acuerdos internacionales, en especial con Estados Unidos y el TLC. Los esfuerzos a efectuarse deberán tener muy claro una idea de desarrollo a largo plazo, en la que se privilegie la generación de empleo en base a ventajas, como son la disponibilidad de recursos naturales y la mano de obra. En este respecto debe existir claridad y definición, frente a la enorme brecha tecnológica y el

ambiente de protección oficial de que goza la agricultura de los socios comerciales.

El mercado internacional de productos agropecuarios está sujeto a registrar graves distorsiones, aunque cada vez tiende a su control internacional por las grandes potencias y por Estados Unidos. En estos países, los granos, oleaginosas, azúcar y productos lácteos, están sujetos a un fuerte esquema de intervención pública, así como control de la comercialización por grandes empresas transnacionales. Sin embargo, una premisa de este control, sobre estos productos, es la conciencia en México de que forman parte de los productos básicos y de que son bienes salarios, por lo tanto, su tendencia de los precios es hacia su control a la baja o con ligeras altibajas.

Los mercados internacionales de productos tropicales, hortícolas, frutícolas y la mayor parte de los alimentos preparados y embutidos, si bien no están sujetos a esquemas de intervención oficial, presentan un panorama de protección de intereses del país representado (Sobre todo en E.U.), y control de la fase comercial, por empresas muy fuertes; por lo tanto son situaciones difíciles de superar y de ceder con la sola exposición a la competencia. El acuerdo comercial reforzado con la relación internacional negociada de país vecino y dependiente, puede ser el instrumento rector.

Durante las últimas décadas ha sido visible la escalada en la producción agropecuaria mundial de granos y oleaginosas, como resultado de la aplicación de la tecnología, y el control de la producción. El aumento de los excedentes exportables (principalmente básicos), ha venido básicamente de los Estados Unidos y la comunidad Europea. Por la vecindad de México, Estados Unidos es el mercado tradicional de los productos y granos

básicos. Simultáneamente, la tendencia histórica de los precios de éstos productos ha tendido a la baja. <sup>15</sup>

A nivel internacional, la agricultura y los granos han sido los sectores más protegidos, lo cual tiene un alto costo económico. A nivel internacional, sobre todo en E.U., un promedio de 40% de los ingresos agrícolas, <sup>16</sup> está constituido por apoyos gubernamentales, de los cuales se benefician la mayoría de los productores. A pesar de ello existen excedentes para la exportación, que llegan a beneficiar a los países deficitarios.

En términos de subsidios y apoyos de subsidios equivalentes al productor, en el caso de México, su tendencia a subsidiar la agricultura en el pasado con el populismo se comparó positivamente, respecto a E.U., Canadá y la CEE. De igual forma, la carga fiscal proveniente del agro es menor, al estar exenta la mayoría de la actividad, por lo que también respecto a E.U., la erogación fiscal que origina el agro se sustenta en menor número de contribuyentes, pues la agricultura no paga impuestos en México y se constituye por consiguiente en un sector receptor de transferencias, sobre todo durante el populismo. <sup>17</sup>

Esta preeminencia en la erogación de subsidios ha sido muy clara sobre todo a lo que se refiere a maíz y frijol. En forma agregada, durante los últimos años, en virtud de las acciones de reestructuración y apertura, todos los subsidios al productor, así como los otorgados vía precios que son los distorsionantes del mercado, se han reducido sensiblemente.

---

<sup>15</sup> Loc. cit. p. 91.

<sup>16</sup> Loc cit. p. 95

En la racionalización de subsidios internos, se parte de la circunstancia justificada de evitar distorsiones que afecten la macroeconomía alentando la inflación y por consiguiente todos los precios en cadena y en forma diferenciada hacia los productos básicos. De igual manera, las distorsiones se han presentado en la dificultad de incidir en una determinada actividad y que los subsidios vayan a los sectores y los consumidores deseados. Por lo tanto, los subsidios y las transferencias, han significado corrientes de excedente que quedan en manos de los sectores de la población con mayor poder.

La última ronda de Uruguay del GATT, incluyó en sus temas, el análisis de los avances mundiales para evitar las distorsiones comerciales que provocan los apoyos y subsidios indiscriminados a la agricultura. Los acuerdos incluyeron avances importantes en ésta materia; sobre todo el tema de la agricultura y su liberalización, donde las potencias principales como Estados Unidos y la CEE, acordaron evitar las distorsiones. Por lo pronto, se acordó cancelar los apoyos vía precios distorsionantes del comercio, prevaleciendo la idea de la aceptación hasta cierto punto de los apoyos directos, con medida, a los productores (Pagos directos de Procampo).

A nivel mundial, alentado por la interpretación y apoyo en el GATT, existe conciencia de la importancia del volumen de los alimentos, para mantener accesibles los productos básicos al grueso de la población trabajadora. Así mismo existe conciencia de que la rentabilidad de la industria pecuaria, que incluye todos los cárnicos, huevo y leche, depende del acceso de ésta industria a los granos e insumos forrajeros. La industria pecuaria también consume en

---

<sup>17</sup> Loc. cit. p. 111-113, y 294.

grandes cantidades productos y granos básicos, los cuales requiere para mantener su eficiencia y rentabilidad, Tal es el caso de México.

En su inserción internacional, siguiendo la política económica, en la cual el control de las principales variables depende de la alineación internacional de precios, México tiene como reto, el difícil equilibrio de ajustar y alentar el ritmo de su productividad interna, manteniendo las señales de la competitividad mediante la alineación internacional de precios.

De igual manera, es de tal forma importante el antecedente de dependencia de la economía mexicana del exterior, que para provocar la competitividad global interna, además de la alineación de precios de los básicos y de los insumos pecuarios, se requiere, por un lado hacer un uso adecuado de los apoyos directos a los productores, que no sean distorsionantes de las variables económicas (fundamentalmente la inflación), y por el otro lado, ajustarse a acuerdos de atención especial en el TLC, que contengan algo más que las señales del libre comercio, y que abarquen en forma explícita a los productos mexicanos con posibilidades de exportación tales como las hortalizas, los frutales y los cultivos industriales.

Al seguir el modelo de la apertura, se parte de la premisa de la posibilidad, de aprovechar hacia el interior, las ventajas de la productividad agrícola mundial, asegurándose a la larga el abasto básico a precios competitivos. Sin embargo, con fines de desarrollo, no es suficiente el acceso a los alimentos a precios inferiores que en el interior. Tampoco es suficiente el control de la inflación o la liberación comercial completa.

El nuevo modelo en su interdependencia, debe desarrollar el concepto de competitividad-País, el cual rebasa la liberalización enmarcada en un Acuerdo de Libre Comercio, exigiéndole una mayor corresponsabilidad con los sectores con posibilidades de exportación y de generación de empleo; ya que a través del fomento del poder de compra y del retorno del valor agregado es la vía más factible de propiciar el desarrollo en el contexto de México, en el cual ya se intentó y rebasó la vía netamente agraria.

En un entorno protegido, se dificulta la búsqueda de la Competitividad-País, sin embargo los aspectos negociados en el TLC, son cruciales (la exención de aranceles, los plazos de desgravación y las cuotas de acceso). En contrapartida, se deben dar concesiones que aseguren un equilibrio basado en el mantenimiento del empleo productivo de un sector agrario muy amplio, el cual no tendría otras posibilidades, sino se potencializan los cultivos de exportación.

En el contexto internacional, y en especial respecto a Estados Unidos, la falta de dinamismo de la agricultura y de la economía en general por nuestra parte, ha provocado el fenómeno de la migración internacional. La debilidad por falta de competitividad de la agricultura y la necesidad de la mano de obra barata, así como el control del mercado de trabajo interno en E.U., ha dado lugar a la presencia de una creciente migración. El balance en un principio es favorable al país vecino y negativo para México.

La derrama del ingreso en dólares que significa el fenómeno de la migración internacional, se

estima en 4500 millones de dólares, de los cuales 2 mil millones de dólares se utilizan de vuelta en el financiamiento y la inversión rural.<sup>18</sup> Las remesas del exterior podrían ser mayores, estimándose que los mexicanos ejercen su poder de compra en el interior de E.U., gastándose en su manutención en éste país el 70% de su ingreso.

A pesar de que los migrantes ejercen un poder compra que beneficia más al mercado de E.U. que al efecto de las transferencias y remesas hacia México, la magnitud del problema, se reconoce a nivel de los 2 países. Por lo tanto puede ser conveniente para los 2 países en el control de un fenómeno migratorio que está rebasando todas las expectativas.

La utilización del potencial de exportación a través de la generación del empleo, permitiría seguir explotando las remesas del exterior, pues es la mano de obra mexicana la que le da competitividad a la agricultura americana, al ser utilizados como peones. Sin embargo por la magnitud del éxodo rural se prevé que se preserve esta ocupación de mano de obra en el exterior, pues no habría competencia por parte de la agricultura mexicana, aún de fomentarse la exportación y la mayor producción interna.

De igual manera, el suministro de ocupación interna podrá enfocarse como un elemento favorable para E.U. en una negociación para obtener por parte de México mejores condiciones técnicas en el TLC. El aspecto favorable para E.U. radica en el control de la oleada cada vez mayor de inmigrantes.

---

<sup>18</sup> Reporte de investigación num 35, Universidad Chapingo Ciestaam, V. Horacio Santoyo C., Manrubio Muñoz R., J. Reyes Altamirano C., Apertura comercial y reforma del sistema financiero rural mexicano, México, abril 1997. (p 16)

## **. Visión interna**

En los últimos 10 años, se modificó el marco regulatorio agropecuario, tendiendo la política agropecuaria a una mayor liberalización.

A partir de 1986, se dieron los primeros pasos en la adecuación de la agricultura, en su relación con la economía y la apertura comercial. Las acciones comprenderían intensificar el proceso de desincorporación de entidades oficiales, y de la reducción del gasto público y su complemento en gasto corriente.

Una de las medidas más significativas de la apertura, es la alineación a los precios internacionales y con ello la exposición a la competencia y su contraparte, es decir, la menor intervención del Estado.

La alineación internacional, conllevaría, la supresión de los precios oficiales, la reducción de Conasupo en su función de comercialización, la desregularización del comercio exterior, la racionalización de subsidios, la modificación del artículo 27 constitucional, y en general, la creación de un ambiente determinado por el mercado, o bien con una menor intervención estatal.

En su relación macroeconómica de la agricultura por tratarse sus productos de bienes salario y por la relación con la política económica general, la agricultura tendría que responder a las variables claves concertadas en los planes generales de concertación intersectorial (Los

Pactos de concertación económica), que con el propósito de controlar la inflación, representan un grado de exigencia al cambio y al aumento de la productividad agrícola, inducido por la propia alineación internacional.

Es lógico que la agricultura, por sus antecedentes de protección y de política asistencialista, haya resentido la modificación de su marco regulatorio, y que su capacidad de respuesta al cambio tome mayor tiempo.

La exposición a la competencia, y la menor participación directa del Estado, ha ejercido sus efectos en el mantenimiento del control de la inflación y el abasto interno. En 1994 la inflación bajó a un dígito y a pesar de su repunte en 1995, la inflación vuelve a bajar en 1996 y 1997. Por otra parte el acceso a las importaciones y la competencia en el mercado abierto de bienes de consumo y la disponibilidad de insumos agrícolas para la industria ganadera y aceitera, influiría en el mantenimiento del control económico de precios en general.

La racionalidad de la política económica rebasa y se pone por encima de la política agrícola de viejo cuño. El control de las variables económicas supondrían, además del beneficio social del control de la inflación y el poder de compra de los trabajadores, un efecto redondeado de incremento en la inversión y la generación de empleo mediante el cultivo y la exportación de los cultivos con potencial como los frutales y las hortalizas, que son los de mayores ventajas comparativas. Si bien la agricultura de exportación no pueda resolver en su totalidad el problema del empleo, la reactivación agrícola mediante la exportación puede compensar por un lado el incremento efectivo en el empleo y por el otro lado compensar el efecto de reducción en la generación de empleo que se observa en el desarrollo tecnológico

de la agricultura que no es de exportación y cuyo ritmo técnico va a proseguir.

En el logro de éstos objetivos económicos globales, se espera que las señales macroeconómicas, impacten más efectivamente la reactivación industrial y de servicios, aunque la manufactura tiene menores ventajas competitivas respecto al exterior por el desarrollo tecnológico alcanzado en E.U.. Lo anterior resalta el valor de las ventajas primarias agrícolas en su relación con la agroindustria.

En ésta visión macroeconómica de complementación de política económica intersectorial, se viene manejando con el control en el tiempo de la holgura y manejo en la paridad cambiaria, de tal forma que las señales de la apertura muevan hacia adelante la productividad interna y mantengan en el exterior el impulso a la inversión. La inversión extranjera directa ha sido muy reducida en el campo, a pesar de la modificación al artículo 27 y la nueva ley agraria, por lo cual se requerirán de estímulos tales como las exenciones de impuestos y las participaciones negociadas de mercado.

Con objeto de identificar la competitividad interna de la propia agricultura y en su caso promoverla a nivel de país, se estima se requiere de una gran iniciativa de propiciar la reconversión agrícola y agroindustrial, tanto al interior del sector, como en su relación intersectorial.

A nivel interno, el sector agrícola tiene una fundamental dependencia con la industria ganadera, que en esencia tiende a acelerar el ritmo productivo del sector forrajero. El problema que se presenta con la competencia del sector forrajero y de los básicos alimenticios es que su intensificación productiva conlleva a un muy reducido impacto en el

empleo.

El dinamismo en la generación de empleo como soporte para el desarrollo, es un potencial que tiene el sector agroindustrial al incrementarse los cultivos que utilizan mayor mano de obra por hectárea tales como son los cultivos con potencial de exportación. Estos beneficios se espera se obtengan con una activa reconversión e integración a nivel macro de las cadenas en los sistemas productivos con potencial de exportación.

En un rápido balance comparativo del desempeño del sector agrícola, a partir de la apertura, se puede decir, (tal como lo observamos con los números), que la reconversión es lenta, y el impacto en las posibilidades de exportación todavía no está claro y los resultados no se han visto. (Respecto a la falta de relación positiva entre la producción y la exportación física véase cuadros 1 y 2). Mas del 95% de la exportación agropecuaria de México se destina a E.U., ahora bien la producción de E.U. es muy vasta, lo mismo que su exportación pudiéndose decir que en renglones como las hortalizas México si es el principal proveedor de E.U con un poco más del 80%. Las ventajas comparativas de México son las principales ventajas para incrementar las ventas a E.U.. Los impedimentos en gran parte son financieros.

**CUADRO I**  
**PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN (Tn y %) DE PRINCIPALES CULTIVOS**  
**Y GRUPOS DE PRODUCTOS (MILES DE TONELADAS)**

|   | 1992       |                | 1996       |                |
|---|------------|----------------|------------|----------------|
|   | PRODUCCIÓN | EXPORTACIÓN    | PRODUCCIÓN | EXPORTACIÓN    |
| Café  | 4.5 ms.    | 3.4 ms(76%)    | 5.4        | 4.6 ms(85%)    |
| Cacao   | 42         | 11(26%)        | 45         | 10(22%)        |
| Caña de Azúcar                                | 4.100      | -              | 4.300      | -              |
| Tabaco  | 31         | 14(45%)        | 27         | 13(48%)        |
| Algodón                                       | 215        | 135(63%)       | 415        | 200(48%)       |
| Naranja                                       | 2.600      | 10(-)          | 2.650      | 10(-)          |
| Limón   | 170        | 8(5%)          | 190        | 9(5%)          |
| Aguacate                                      | 796        | 39(5%)         | 810        | 40(5%)         |
| Mango   | 1.360      | 115(8%)        | 1.420      | 116(8%)        |
| Plátano                                       | 1.850      | 78(4%)         | 2.157      | 110(5%)        |
| Jugo de Naranja                               | 25         | 23(92%)        | 50         | 48(96%)        |
| Floricultura<br>(crisantemo, clavel,<br>rosa) | 500.000 mt | 55 mt(-)       | 516.000 mt | 61 mt(-)       |
| Ganado (becerros)                             | 2.000 mc   | 1.190 mc(59%)  | 1.800 mc   | 458 mc(25%)    |
| <b>HORTALIZAS</b>                             | 8.004      | 1.840(23%)     | 8.207      | 1.806(22%)     |
| • Jitomate                                    | 2.120      | 642(30%)       | 2.000      | 667(33%)       |
| • Chile                                       | 940        | 251(27%)       | 971        | 266(27%)       |
| • Papa  | 1.270      | -              | 1.248      | -              |
| • Cebolla                                     | 645        | 170(26%)       | 687        | 195(28%)       |
| • Sandía                                      | 420        | 168(40%)       | 390        | 180(46%)       |
| • Melón                                       | 380        | 133(35%)       | 471        | 162(34%)       |
| • Pepino                                      | 260        | 230(84%)       | 278        | 273(98%)       |
| • Calabacita                                  | 308        | 220(71%)       | 258        | 197(76%)       |
| • Tomate Verde                                | 270        | 3(1%)          | 312        | 2(1%)          |
| • Fresa (fresca y<br>congelada)               | 89         | 55(62%)        | 113        | 60(53%)        |
| • Brocoli y coliflor                          | 162        | 45(28%)        | 174        | 31(18%)        |
| • Espárragos                                  | 34         | 6(18%)         | 28         | 4(14%)         |
| Bebidas y Licores                             | 210 m/hl   | 450 m/dls(20%) | 220 m/hl   | 495 m/dls(20%) |

\* ms = millones de sacos

\* mc = millones de cabezas

\* m/dls = millones de decalitro

mt = millones de tallos

\* m/hl = millones de hectolitro

fuentes: Elaboración propia en base a Schventesius (1997), Agrostat, y SARI estadísticas.

## CUADRO 2

### ÍNDICE DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE COSECHADA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS (1989 = 100)

|  | 1989 | 1992 | 1995 |
|--|------|------|------|
| TOTAL DE HORTALIZAS                          | 100  | 113  | 95   |
| • Jitomate                                   | 100  | 100  | 87   |
| • Chile Verde                                | 100  | 129  | 121  |
| • Papa                                       | 100  | 100  | 86   |
| • Melón                                      | 100  | 110  | 74   |
| • Cebolla                                    | 100  | 91   | 75   |
| • Sandía                                     | 100  | 111  | 82   |
| TOTAL DE PRODUCTOS INDUSTRIALES Y TROPICALES | 100  | 105  | 106  |
| • Café                                       | 100  | 90   | 105  |
| • Caña de Azúcar                             | 100  | 97   | 104  |
| • Naranja                                    | 100  | 110  | 110  |
| • Aguacate                                   | 100  | 103  | 104  |
| • Plátano                                    | 100  | 98   | 105  |
| • Mango                                      | 100  | 102  | 106  |
| FLORICULTURA                                 | 100  | 104  | 105  |

Fuente: Elaboración Propia en base a: 1) Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97, XX international congress, CHESTAAM, México, abril, 1997 2) Agrostat, información estadística, México. 3)SARH, estadísticas agropecuarias.

En el cuadro 1 puede observarse que aunque la producción en algunos casos es mayor, en términos generales no existe una mayor exportación de un año a otro. Por otra parte en cuanto al crecimiento de la superficie cosechada el índice de crecimiento haciendo igual a 100% la superficie cosechada de 1989, se puede observar en el cuadro 2 que no hay crecimiento.

Sin embargo, en la otra dirección, es decir en cuanto al total de las actividades productivas, la estructura productiva en el renglón del global de los productos, el volumen producido no se ha modificado y la estructura del mismo no ha mostrado modificaciones. Basta con

observar el volumen de toneladas producidas, para darse cuenta, que la agricultura responde internamente a las señales del mercado, reacción menos fuerte en la balanza comercial. (ver cuadro 3 y 4).

**CUADRO 3**  
**PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE COSECHADA POR GRUPOS DE**  
**PRODUCTOS:**  
**1986, 1992 y 1996.**

|                                 | 1986                              |   | 1992                             |   | 1996                             |   |
|---------------------------------|-----------------------------------|---|----------------------------------|---|----------------------------------|---|
|                                 | Producción en miles de toneladas. | Superficie cosechada Miles de hectáreas | Producción en miles de toneladas | Superficie cosechada miles de hectáreas | Producción en miles de toneladas | Superficie cosechada miles de hectáreas |
| 1) Principales cultivos básicos | 24,760                            | 12,305                                  | 28,274                           | 11,680                                  | 29,383                           | 12,800                                  |
| 2) Frutales                     | 8,247                             | 649                                     | 9,324                            | 768                                     | 10,560                           | 80                                      |
| 3) Productos industriales       | 40,760                            | 1,243                                   | 35,857                           | 1,178                                   | 40,658                           | 1,23                                    |
| 4) Algunas hortalizas           | 4,036                             | 236                                     | 4,406                            | 295                                     | 5,195                            | 27                                      |

Fuente: Elaboración propia en base a 2do. Informe de Gobierno. Zedillo P., Ernesto

- 1) Arroz, Frijol, Maíz, Trigo, Ajonjolí, Cártamo, Algodón, Soya, Cebada, Sorgo.
- 2) Naranja, Plátano, Mango, Limón, Manzana, Melón, Sandía, Aguacate, Uva.
- 3) Caña de azúcar, Café, Tabaco.
- 4) Jitomate, Chile, Cebolla, Papa, Zanahoria.

CUADRO 4

BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA  
(MILLONES DE DOLARES)

|                          | 1986  | 1992  | 1995  |
|--------------------------|-------|-------|-------|
| <b>SALDO</b>             | 1,160 | -740  | -21   |
| <b>EXPORTACIONES</b>     | 2,068 | 2,112 | 2,293 |
| <b>AGRICULTURA</b>       | 1,778 | 1,679 | 2,118 |
| • Algodón                | 74    | 31    | 22    |
| • Café en grano          | 825   | 258   | 510   |
| • Fresas                 | 6     | 12    | 51    |
| • Garbanzo               | 41    | 36    | 70    |
| • Jitomate               | 408   | 167   | 361   |
| • Legumbres y hortalizas | 198   | 551   | 482   |
| • Melón y Sandía         | 64    | 319   | 261   |
| • Otras Frutas Frescas   | 47    | 319   | 261   |
| • Tabaco en rama         | 25    | 14    | 18    |
| • Otros                  | 87    | 202   | 244   |
| <b>GANADERÍA</b>         | 309   | 373   | 102   |
| • Ganado vacuno          | 265   | 329   | 59    |
| • Miel de Abeja          | 43    | 38    | 37    |
| • Otros                  | 1     | 6     | 6     |
| <b>IMPORTACIONES</b>     | 938   | 2,858 | 2,314 |

| AGRICULTURA                    | 783         | 2,402       | 2,176       |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|
|                                | <b>1986</b> | <b>1992</b> | <b>1995</b> |
| • Frutas Frescas y Secas       | 5           | 121         | 80          |
| • Maiz                         | 166         | 184         | 616         |
| • Semilla de Algodón           | 2           | 174         | 220         |
| • Semilla de Soya              | 167         | 512         | 475         |
| • Otras Aleoginosas            | 147         | 222         | 198         |
| • Sorgo                        | 78          | 542         | 122         |
| • Trigo                        | 20          | 164         | 178         |
| • Otros                        | 196         | 483         | 287         |
| <b>GANADERÍA Y AGRICULTURA</b> | <b>152</b>  | <b>443</b>  | <b>130</b>  |
| • Ganado Vacuno                | 66          | 198         | 33          |
| • Pieles y Cueros              | 54          | 139         | 68          |
| • Otros                        | 32          | 105         | 29          |

| <b>PORCENTAJES</b>                                   | <b>1986</b> | <b>1992</b> | <b>1996</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|
| % Exportaciones Agropecuarias/Exportaciones Totales  | 13.0        | 4.6         | 5.0         |
| % Importaciones Agropecuarias /Importaciones Totales | 7.5         | 4.6         | 5.6         |

Fuente: Elaboración propia en base a 2do. Informe de Gobierno. Zedillo P., Ernesto. 1996.

## CUADRO 4-A

### BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA 1980-1985 (MILLONES DE DÓLARES).

| AÑO  | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | SALDO |
|------|---------------|---------------|-------|
| 1980 | 1,528         | 2,025         | -497  |
| 1981 | 1,481         | 2,420         | -939  |
| 1982 | 1,233         | 1,099         | 134   |
| 1983 | 1,189         | 1,701         | -512  |
| 1984 | 1,461         | 1,880         | -419  |
| 1985 | 1,409         | 1,607         | -198  |

En el cuadro 3 se puede observar que en general la producción y la superficie se han incrementado, lo cual significa que los rendimientos han subido, excepto en los cultivos industriales y hortalizas que a pesar de ser los de mayor potencial de exportación su desempeño puede calificarse de estacionario. La estructura de cultivos básicos en el tiempo es creciente. Por lo que hace al cuadro 4 en el cual se plasman los resultados de la balanza comercial, se puede observar que si bien las exportaciones crecen ligeramente, las importaciones denotan un notable crecimiento.

En cuanto a la estructura productiva, en los últimos años, se observa que los granos básicos de consumo humano, tuvieron años buenos y continúan al igual que el sector de oleaginosas y granos forrajeros integrados a la industria correspondiente, es decir a la alimenticia y a la industria pecuaria. Se observa que este grupo de productos mantienen su tendencia histórica

en su productividad ligada al mercado y en su ritmo de mecanización.

Los saldos comerciales con el exterior son negativos por el mayor efecto de las importaciones (véase cuadro 4 y 4-A). El déficit en la balanza comercial agropecuaria se viene dando desde 1980; desde entonces se puede observar el peso de las importaciones agropecuarias, a pesar de ser años de gran despliegue de recursos al campo. La compensación por estos resultados puede lograrse en los cultivos con potencial de exportación, lo cual sin embargo todavía no se da. El incremento en las importaciones es atribuible a los cereales y los insumos forrajeros de alimentación animal. A pesar del desmantelamiento de las instituciones y de las corrientes de subsidios y transferencias tan fuertes de los años 80's, la producción de estos productos no ha sufrido una caída tan drástica. La medición del fenómeno entre la reducción de costos en la producción básica por la reducción del gasto público y su desempeño real no se ha dado, pero su estimación sí tendría mucha importancia para apreciar la ventaja en los costos sociales para el país.

Los productores de los básicos principales como el maíz, han tenido ciclos buenos. Estos productores son los más numerosos y a pesar de ello los resultados históricos han sido más altos que en años de gran retórica política hacia éstos productos. Este tipo de productores, al ser los más pobres y los de mayor número, están ligados a la agricultura tradicional y por lo tanto forman parte de su proceso continuo de descomposición, pero también forman parte del mercado y reaccionan a sus señales, lo cual se aprecia en los resultados globales por grupos de productos. En el cuadro 3 al hacer referencia al cuadro de la producción y superficie cosechada de 1986 a 1996, se puede observar que en los cultivos básicos se ha

dado un crecimiento de la producción superior a la superficie cosechada y por lo tanto del rendimiento, con lo cual se podría decir que ha habido una reacción técnica favorable en este grupo de productos. Sin embargo en lo que hace a los cultivos industriales y las hortalizas no se ve una clara tendencia al incremento.

Por su parte, en estos mismos cuadros de información (3 y 4) se observa en cuanto a las posibilidades que nos interesan que son las de exportación, y que son las que en el aspecto declarativo, supuestamente son las que mayores ventajas comparativas ofrecen, se observa un comportamiento de ligero crecimiento. Este tipo de productos como son los cultivos industriales y las hortalizas y vegetales, no han respondido como se hubiera esperado en el corto plazo a una activa dinámica de reconversión e impacto exterior. (ver cuadros 3, 4 y 4-A). En estos cuadros se observa que la tendencia negativa en la balanza comercial se arrastra desde 1980 y el ritmo de las exportaciones en los últimos años no ha sido tan dinámico como se quisiera.

En cuanto a la tendencia de la agricultura, los datos que la identifican en la última década, se caracterizan por una declinante participación en el producto interno bruto, que contrasta con el mayor crecimiento en otros sectores. En los últimos 10 años, el sector agropecuario ha participado en promedio con el 7y 8%. del PIB Nacional y ha mostrado una tendencia declinante. Si bien el desarrollo económico coincide con participaciones menores de la agricultura en el PIB, (ver cuadro 5) no hay que olvidar que en las sociedades de países en desarrollo, las actividades primarias son fuente principal de la actividad económica, así como de evolución agroindustrial.

En el mismo cuadro 5 se puede observar una ligera pérdida de importancia en el PIB agropecuario de la ganadería y la silvicultura.

**CUADRO 5**  
**PRODUCTO INTERNO BRUTO AGROPECUARIO.**  
**MILLONES DE PESOS DE 1993**

|   | <b>1986</b> | <b>1992</b> | <b>1995</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|
| PIB Total   | 825,000     | 940,000     | 981,000     |
| Participación del PIB Agropecuario sobre el PIB total | 8%          | 7.5%        | 7.2%        |
| PIB Agropecuario                                      | 65,980      | 70,533      | 71,516      |
| Agricultura   | 45,383      | 48,055      | 50,021      |
| Ganadería   | 15,354      | 17,336      | 16,022      |
| Silvicultura  | 3,405       | 3,300       | 3,152       |

Fuente: Elaboración propia en base a 2do. Informe de Gobierno. Zedillo P., Ernesto. 1996

En cuanto a población, según el XI censo general de población y vivienda, la población total del país presentó una tasa media de crecimiento de 2.0 % anual, en el periodo de 1980 a 1990. En este periodo la población urbana tuvo una tasa media de crecimiento de 2.7% y la población rural de 0.3 %, a pesar que en el medio rural la tasa de natalidad es mayor (cercana al 3.5%).<sup>19</sup> La migración del campo a la ciudad, así como la internacional, es un fenómeno presente en la sociedad mexicana, por la falta de oportunidades de empleo. Como indicador de la pobreza rural, un 26% de la población económicamente activa del país

<sup>19</sup> Luis Tellez K. La modernización del sector agropecuario y forestal. FCE, México, 1994. p 45

se dedica a la agricultura, obteniendo menos de un tercio del PIB per capita nacional. Por su parte en E.U., menos del 3% se dedica al campo. Por otra parte, la productividad de la mano de obra rural es considerablemente inferior a la media nacional.

En un país como México, en los límites de su frontera agrícola, el desarrollo y el reto de la modernización del campo, es dedicar mayor superficie a productos de mayor valor agregado. Como se observa en el cuadro 6 mientras que los cereales y las oleaginosas representan cerca del 50% de la superficie cultivada, y sólo participan con el 29% del valor de la producción, los cultivos con posibilidades de exportación, como son las hortalizas, los frutales y los cultivos industriales, representando un poco más del 9% de la superficie cultivada, le corresponde cerca del 47% del valor de la producción. Esta estructura de la producción y su valor no ha tenido mayor cambio desde los 80's, cuando que por la transformación estructural era de esperar alguna transformación mas fuerte hacia los frutales, los cultivos industriales y las hortalizas.<sup>20</sup> (Ver cuadro 6). Lo anterior es así por la rigidez de la estructura agrícola y la falta de capital ya que los cultivos de exportación son los más costosos.

---

<sup>20</sup> Luis Tellez K. Op. cit. p 32.

**CUADRO 6**  
**ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA, 1980, 1986 Y 1991.**  
**(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL POR GRUPO)**

| GRUPO          | 1980       |            | 1986       |            | 1991       |            |
|----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                | SUPERFICIE | VALOR      | SUPERFICIE | VALOR      | SUPERFICIE | VALOR      |
| Cereales       | 48.1       | 28.8       | 47.1       | 30.2       | 46.2       | 26.6       |
| Oleaginosas    | 4.8        | 3.1        | 4.6        | 3.2        | 3.3        | 2.3        |
| Legumbre secas | 9.6        | 7.1        | 9.8        | 5.5        | 12.1       | 7.0        |
| Hortalizas     | 2.5        | 9.9        | 2.6        | 9.9        | 2.4        | 12.7       |
| Frutales       | 5.5        | 17.5       | 5.8        | 19.9       | 6.2        | 20.4       |
| Industriales   | 12.0       | 16.6       | 12.2       | 12.1       | 13.0       | 15.0       |
| Forrajes       | 18.0       | 13.6       | 17.5       | 14.6       | 16.4       | 13.1       |
| Ornamentales   | 0.1        | 0.8        | 0.1        | 3.6        | 0.1        | 0.7        |
| Otros          | 0.5        | 2.2        | 0.4        | 1.6        | 0.4        | 2.2        |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |

Fuente: Tellez, Luis. La Modernización del sector agropecuario. FCE, 1994... y Datos de SARH

En materia ganadera y pecuaria, la producción se ha incrementado, profundizando la ganaderización y su relación con los insumos pecuarios y la alineación de los precios de sus insumos al exterior. (Para una apreciación del desempeño físico ganadero véase el cuadro 7).

En este cuadro se puede observar un incremento de 1986 a 1996 de la producción de carne, huevo y leche.

## CUADRO 7

### PRODUCCIÓN PECUARIA (MILES DE TONELADAS), 1986, 1992 y 1996.

| <b>PRODUCTO</b>                                  | <b>1986</b> | <b>1992</b> | <b>1996</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Carne en Canal<br>(Bovino, Porcino, Ovino, Aves) | 2,942       | 3,060       | 3,727       |
| Huevo  | 998         | 1,161       | 1,371       |
| Leche (Millones de Litros)                       | 6,569       | 7,114       | 7,973       |
| Miel   | 75          | 64          | 59          |

Fuente: Elaboración propia en base a 2do. Informe de Gobierno. Zedillo P., Ernesto. 1996.

El comentario que salta a la vista, es el que a pesar del desmantelamiento de las instituciones del Estado y la reducción y racionalización del gasto público, la estructura productiva fundamental de la agricultura se haya mantenido. Es obvio que la racionalidad agrícola estaba determinada por el mercado y que en la actualidad no sólo está más determinada por la alineación de precios internacionales, si no que el grueso de los apoyos es más transparente.

La desincorporación y desregulación que ha propiciado la apertura representada por los aspectos del TLC, en parte han tendido a compensar los problemas estructurales muy arraigados en el campo mexicano, como el paternalismo y la utilización de los campesinos como fuente clientelar política, en el mantenimiento por muchos años del nacionalismo revolucionario, que se sustentaba en el voto político. Estas practicas todavía tiene razón de

ser y junto con el corporativismo relacionado con el control de la tierra son difíciles de erradicar.

### **Las posibilidades de exportación**

Los productos agrícolas que forman parte de las posibilidades de exportación, son los cultivos industriales constituidos por cultivos perennes y tropicales como el café, la caña de azúcar, cacao, algodón, los cítricos, el aguacate y los frutales tales como el mango, el plátano, las hortalizas, (incluido en este vasto grupo los hortofrutícolas como el melón y la sandía), los ornamentales y en menor medida el ganado en pie.

México es altamente competitivo en éstos productos, influyendo en esta competitividad tanto los costos de producción, como las ventajas climáticas y geográficas. (Para una idea en costos respecto a E.U., ver cuadro 8). En este cuadro podrá observarse un costo relativo menor en México, a pesar de tratarse de una información difícil de obtener relativa solamente al costo de cultivo.

## CUADRO 8

### INDICADORES COMPARATIVOS DE COMPETITIVIDAD ENTRE E.U. Y MÉXICO DE PRODUCTOS SELECCIONADOS (COSTOS EN E.U. = 100%)

| PRODUCTO         | 1995/1996 |
|------------------|-----------|
| • Jitomate       | 85%       |
| • Pepino         | 99%       |
| • Chile Bell     | 67%       |
| • Calabacita     | 88%       |
| • Caña de Azúcar | 75%       |
| • Naranja        | 65%       |
| • Aguacate       | 60%       |
| • Flores         | 59%       |

Fuente: Elaboración Propia en base a: 1) Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97. XX international congress, CIBESTAAM. México, abril, 1997. 2) Agrostat, información estadística, México. 3)SARII, estadísticas agropecuarias.

Además de las ventajas competitivas que ofrecen estas actividades con potencial de exportación, son los productos de mayor importancia económica, los de mayor valor y los que generan un mayor número de empleos (cuadro 9), y por lo tanto entran a tener un papel muy importante en las variables del desarrollo en un país como México, cuyas ventajas comparativas son de tipo agrícola y agroindustrial. La integración con la agroindustria significa que la materia prima que utiliza E.U. puede producirse en México en mejores condiciones.

México posee zonas bien definidas de gran desarrollo en la exportación y en la disponibilidad de tierras de riego, tales regiones son las del noroeste que contiene las grandes y exitosas zonas agrícolas de Sonora y Sinaloa y Baja California Norte, así como las zonas de riego del Bajío y de Jalisco en el centro del país. DE igual manera se tiene la zona del noreste de Tamaulipas, Nuevo León y de La laguna con amplias zonas de riego.

Los cultivos con potencial de exportación, como son los industriales tropicales (cacao, café, plátano, naranja, mango, caña), y las hortalizas, aportan una participación estimada cercana al 60%, en la generación de empleo, mientras los principales cultivos básicos (maíz de temporal, trigo y sorgo), aportan estimativamente el 40% del empleo de jornales. (ver cuadro 9) En referencia a este cuadro se puede decir que en la parte sustantiva de la superficie agrícola superior a los 12 millones de hectáreas, se maneja el 80% del empleo en el campo.

## CUADRO 9

### SUPERFICIE SEMBRADA Y NÚMERO DE JORNADAS EMPLEADAS POR HECTÁREA POR CULTIVOS PRINCIPALES (1996).

| PRODUCTO                       | SUPERFICIE<br>SEMBRADA POR<br>HECTÁREA | JORNADAS<br>EMPLEADAS POR<br>HECTÁREA | JORNADAS<br>TOTALES |
|--------------------------------|--|---------------------------------------|---------------------|
| Cacao                          | 69,846                                 | 181                                   | 12,646,126          |
| Café                           | 679,000                                | 187                                   | 126,973,000         |
| Caña de Azúcar                 | 537,000                                | 89                                    | 47,793,000          |
| Plátano                        | 79,000                                 | 97                                    | 7,663,000           |
| Naranja                        | 264,000                                | 75                                    | 19,800,000          |
| Mango                          | 128,000                                | 85                                    | 10,880,000          |
| Hortalizas*                    | 649,151                                | 165                                   | 107,085,000         |
| Cultivos básicos principales** | 10,246,000                             | 22                                    | 225,412,000         |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>12,649,997</b>                      |                                       | <b>558,248,126</b>  |

\*Promedio General del Conjunto de Hortalizas

\*\*Incluye Maíz de temporal, trigo y Sorgo

Fuente: Elaboración Propia sustentada en coeficientes técnicos agrícolas de la Secretaría de Agricultura.

Libros: a) Alternativas para el campo mexicano. México, 1993. b) Tellez, Luis. *Modernización del sector agropecuario*, FCE, México, 1994. c) Schventesius y Manuel Angel Gómez Cruz. CIESTAAM, 1997.

El cuadro 4 de referencia es fundamental en la comprensión del potencial de generación de empleo de las actividades de exportación en los cultivos industriales, en los frutales y en las hortalizas. En este cuadro puede observarse como el café y el cacao generan más de 180 jornadas de trabajo por hectárea, las hortalizas una cifra en promedio de 165 jornadas por hectárea y los frutales una cifra alrededor de las 100 jornadas por hectárea. Estos datos de las actividades y productos de exportación, contrastan en cuanto a la generación de empleo

con los cultivos básicos principales, los cuales en promedio sólo generan 22 jornadas de empleo por hectárea.

**La caracterización** que podemos hacer para facilidades de estudio, de las posibilidades de exportación es la siguiente; se formarán dos grupos principales de estudio, con problemáticas diferentes, constituidos:

a) Por los **productos industriales y frutales tropicales** constituidos por, el café, la caña, el cacao, el tabaco, el algodón, la naranja y jugo de naranja, el limón, el plátano, el aguacate, el mango.

b) Por las **hortalizas y los hortofrutícolas**, constituidos principalmente por una amplia gama de hortalizas y por el melón y la sandía.

c) Adicionalmente se considera el grupo formado por los ornamentales y los becerros en pie, bebidas y otros.

Respecto al grupo formado por los productos industriales y los frutales tropicales, se caracterizan por lo siguiente:

. **El grupo de cultivos industriales**, contiene productos de gran tradición en la exportación (excepto la caña de azúcar), tales como el café (en primer lugar), el cacao, el tabaco, el algodón. La mayoría de estos cultivos, estaban fuertemente mediatizados (incluida la caña) por la acción estatal, que a través de grandes instituciones especializadas controlaba la producción, el mercado y los apoyos estatales. (Para una idea de la importancia física de estos productos y su transformación véase el cuadro 10). En este cuadro se puede observar que a excepción del plátano los rendimientos por ha de los principales cultivos no muestran un incremento de 1986 a 1996.

CUADRO 10

PRODUCTOS INDUSTRIALES Y TROPICALES.  
PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTOS

| PRODUCTO       | 1986                              |  | 1992                             |  | 1996                             |   |
|----------------|-----------------------------------|--|----------------------------------|--|----------------------------------|---|
|                | Producción en miles de toneladas. | Rendimientos en toneladas por hectárea | Producción en miles de toneladas | Rendimientos en toneladas por hectárea | Producción en miles de toneladas | Rendimientos en toneladas por hectárea. |
| Naranja        | 1,952                             | 14.3                                   | 2,541                            | 11.7                                   | 3,550                            | 13.4                                    |
| Plátano        | 1,854                             | 22.4                                   | 2,095                            | 25.4                                   | 2,494                            | 35.6                                    |
| Mango          | 1,188                             | 11.3                                   | 1,075                            | 8.9                                    | 1,420                            | 11.1                                    |
| Aguacate       | 625                               | 8.5                                    | 725                              | 8.3                                    | 805                              | 9.4                                     |
| Caña de Azúcar | 40,375                            | 74.4                                   | 35,476                           | 74.4                                   | 40,257                           | 75.0                                    |
| Tabaco         | 63                                | 1.5                                    | 21                               | 1.4                                    | 33                               | 2.0                                     |
| Café           | 322                               | 0.5                                    | 360                              | 0.5                                    | 368                              | 0.5                                     |

Fuente: Elaboración propia en base a 2do. Informe de Gobierno. Zedillo P., Ernesto

Un hecho definitivo en los últimos años fue la desincorporación de ese gran andamiaje institucional, representado por la desaparición de Inmecafé, y la desincorporación y reestructuración completa (privatización de ingenios), de Azúcar S.A., de Tabamex, etc.

El caso del azúcar y su privatización, aunque no es de exportación, presentándose incluso un déficit interno, representa una posibilidad futura.

El algodón desde hace algún tiempo se ha venido a menos, y es un cultivo controlado por los acuerdos internacionales (O.M.C.). El cacao es un cultivo saturado a nivel internacional,

sin grandes posibilidades internas y el tabaco aunque presenta condiciones naturales favorables, su comercialización está controlada por grandes corporaciones transnacionales.

Una constante en torno a estos cultivos, fue durante muchos años el control oficial y un alto grado de corrupción en torno a sus variables de control y administración en los recursos manejados. Estas tendencias y su influencia política todavía afectan las decisiones en el campo y son difíciles de contrarrestar.

Los cultivos principales por su volumen y tradición se inclinan al café y la caña. En términos de desarrollo, son los cultivos que más podrían dinamizar la generación de empleo. Sin embargo, el café es un producto con gran control internacional del mercado, el cual tiene una tradición de dependencia del precio internacional que se refleja en el producto en campo.

Por otra parte, en el caso del café, éste ya estaba exento de todo arancel, y su mercado mundial ya estaba liberalizado. La principal ventaja del café, es su cercanía a E.U. y la posibilidad de ser surtido por transporte terrestre.

Por tratarse de cultivos industriales tanto el café como la caña requieren de tiempo para su tecnificación y en su caso de un tratamiento muy especializado. Este tratamiento se ve limitado por el grado de control y restricción internacional que posee, y porque su comportamiento se ciñe a posturas correspondientes a productos tradicionales de exportación.

Además por tratarse de cultivos perennes, sus acciones y efectos son de más largo plazo. De

cualquier manera, por el impacto en el empleo de éstos productos, a medio plazo debe existir potencial de trato diferenciado en el marco del T.L.C consistente en liberalizar el comercio sin topes en el caso del azúcar y un tratamiento especial en el caso del café, estableciendo normas y volúmenes mínimos de compra frente a la competencia internacional.

El subgrupo de **frutales tropicales**, contiene productos de gran volumen y tradición tales como la naranja y su subproducto el jugo concentrado congelado de naranja. El caso de la naranja actualmente es el de un producto típico del mercado interno mexicano; la superficie cultivada de la naranja ha ido al alza, pero como producto fresco, su importancia en la exportación es muy reducida.

El potencial, lo ofrece el jugo concentrado congelado y el jugo natural, aunque su volumen es todavía reducido comparado con la producción obtenida.

La naranja se produce en E.U., en California y en Florida, siendo además E.U., uno de los principales países, junto con Brasil, que controlan la exportación en volumen del jugo concentrado.

Además se tienen cultivos de gran tradición, típicamente tropicales, tales como el mango y el plátano, cuyas ventajas competitivas son manifiestas, sobre todo porque no se producen en E.U. y porque la cercanía de México acrecienta sus ventajas competitivas.

El aguacate es otro cultivo fundamental, por su presencia como primer país productor a nivel mundial. Sin embargo el aguacate en menor escala se produce también en E.U., en

California. Por esta misma razón por mas de 80 años este cultivo estuvo sometido a un embargo, que no permitió la exportación. Sin embargo en 1997, se levantó el embargo, limitándose a 19 estados de la Unión Americana, donde no compiten con el aguacate de California. Tendrá que mediar un tiempo razonable para que se perfile bien la enorme ventaja competitiva que tiene México en el Aguacate y en el mercado de E.U.

En resumen del grupo de productos industriales y tropicales, destacan dos aspectos fundamentales, por un lado hay que mencionar la importancia en el empleo y el volumen de producción de cultivos tales como el café y la caña de azúcar, y la naranja, que son de gran escala, aunque su incremento súbito de su volumen de exportación requiera de un paso más estructurado. Del café se exporta más del 80% a E.U., sin embargo su estructura productiva es un poco más rígida, lo mismo que su oferta internacional y la clientela de E.U.. (ver cuadros 9 y 10; págs. 53 y 55). En estos cuadros se observa la magnitud y el volumen de estos cultivos (cuadro10) y por otro lado la gran importancia en cuanto a generación de empleo total y por hectárea.

Por otra parte, hay que resaltar la claridad de las ventajas competitivas del mango y el plátano, y limón, cuyo ritmo de exportación, no sólo puede ampliarse, sino que su posibilidad es de más corto plazo.

Sobre el aguacate tendrá que esperarse una mayor desregulación de entrada a E.U respecto ala que ya existe sobre su regulación de entrada a E.U., aunque sus ventajas son manifiestas, siempre y cuando se abra el mercado totalmente.

**. Grupo de Hortofrutícolas.** Está conformado por un amplio número de hortalizas, (más de 50 productos), dentro de las que destacan el jitomate, la cebolla, el chile bell, la calabacita y el pepino, y además por el melón y la sandía, fundamentalmente.

Las hortalizas son el sector más dinámico a través del tiempo y las de mayor valor agregado agrícola. El ritmo de crecimiento de las hortalizas se ubica en 2.9% anual para las últimas décadas.

La participación directa del Estado, estaba constituida por el permiso-control siembra-exportación, el cual fue removido afines de los 90's, sin que haya habido ningún efecto contrario, excepto la mayor liberalización de la actividad.

El sector de hortalizas ocupa el 3% de la superficie agrícola nacional, es decir 560 mil ha, que siendo cultivadas en 77% en tierras de riego, genera casi el 17% del valor de la producción agrícola. Su participación en la exportación agrícola es equivalente al 50% del valor de las exportaciones agrícolas.<sup>21</sup>

(Para una idea de la importancia de las hortalizas ver cuadros 9, 4 y 11; págs. 39, 50 y 57).

En estos cuadros, se observa respectivamente la importancia en cuanto la generación de empleo con 165 jornadas por ha, la importancia en la balanza comercial y la importancia en

cuanto la participación en el mercado de E.U.

## CUADRO 11

### PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE HORTALIZAS EN EL VOLUMEN EXPORTADO A ESTADOS UNIDOS

|                | 1990                      | 1992                      | 1995                      |
|----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Jitomate       | 26                        | 17                        | 31                        |
| Melón y Sandía | 22                        | 21                        | 15                        |
| Pepino         | 12                        | 16                        | 12                        |
| Chiles         | 9                         | 10                        | 11                        |
| Cebollas       | 11                        | 14                        | 10                        |
| Calabacita     | 6                         | 7                         | 6                         |
| Zanahoria      | 1                         | 1                         | 2                         |
| Otras          | 13                        | 14                        | 14                        |
| <b>TOTAL</b>   | <b>1,005 mil ton=100%</b> | <b>1,120 mil ton=100%</b> | <b>1,532 mil ton=100%</b> |

Fuente: Elaboración Propia en base a Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97, XX internacional congress, CIESTAAM. México, abril, 1997.

<sup>21</sup> Rita Schventesius Coordinadora. Sistemas agroindustriales en México, indicadores, situación actual.

Considerando la integración en todas sus etapas desde la producción a la comercialización, las hortalizas en general y el melón sandía y fresa (como hortofrutícolas), son los cultivos de mayor generación de empleo del abanico agrícola. Es tal la importancia del empleo en la producción, como en el manejo poscosecha y empaque y comercialización, que se estima una posible participación en la generación de empleo en el campo cercana en la actualidad a más del 20%. En este punto hay que considerar que las labores de empaque relacionadas con la mayor exportación, incidirán así mismo en la generación acrecentada de empleo. (Ver cuadro 9; pág. 53) En este cuadro existe la salvedad de que se trata de jornadas de trabajo generadas sólo en el cultivo productivo y la postcosecha.

Si bien a través del tiempo, el ritmo de crecimiento de las hortalizas ha sido constante, es una industria que a pesar de su gran potencial de exportación, su participación en el mercado mundial (principalmente E.U.) ha oscilado entre el 15% y el 20% de su total producido. El mercado nacional para las hortalizas ha sido un pilar constante, que se ha conjugado en las buenas épocas con el atractivo de la exportación, aunque no se observa una claridad de impulso definido a la exportación. (cuadro 1; pag. 38) En este cuadro se observa en general un crecimiento muy leve o bien estancamiento de 1992 a 1996. Se aclara que la exportación se ha dado después de surtir sin peligro el mercado interno.

Analizado por quinquenios el comportamiento hortícola, se puede observar que de 1985 a 1989, la producción destinada a la exportación con un volumen de 1,378,703 toneladas representó el 23% de un volumen total producido de 5,973,706 toneladas. Por otra parte en el quinquenio 1990-1994, la exportación en un volumen de 1,663,444 toneladas, solamente

representó el 20% de un total producido de 8,040,860. Por lo que se puede afirmar que a pesar de las facilidades de la apertura, la influencia en la exportación no es tan clara. (Ver cuadro 12). En este cuadro puede observarse que entre los quinquenios de 1985-89 y 1990-94, el volumen exportado es una proporción menor de la producción en 1990-94 respecto a 1985-89. En virtud de la importancia del mercado interno, se puede considerar que los incrementos en la producción se harán a expensas de incrementos en la superficie plantada, lo cual si tendrá un impacto en el empleo.

**CUADRO 12**  
**PROMEDIOS DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN POR GRUPOS DE PRODUCTOS (TONELADAS)**

| GRUPO  | 1985 - 1989 |             | 1990 - 1994 |             |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
|  | PRODUCCIÓN  | EXPORTACIÓN | PRODUCCIÓN  | EXPORTACIÓN |
| HORTOFRUTÍCOLA<br>(Hortalizas)                                 | 5,973,706   | 1,378,703   | 8,040,860   | 1,663,444   |
| INDUSTRIALES<br>TROPICALES<br>(Café, Mango, Cacao,<br>Plátano) | 503,000     | 273,000     | 485,000     | 261,000     |

Fuente: Elaboración Propia en base a Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97, XX internacional congress, CIESTAAM. México, abril, 1997.

Lo anterior se presenta a pesar de la contracción por la crisis de la demanda interna. Por otra parte, los precios del mercado de exportación, y las condiciones del mercado externo.

influyen poco en los precios internos.<sup>22</sup> La meta continuaría siendo abastecer primero el mercado interno, suponiendo que por el incremento poblacional se da un incremento normal en la superficie cosechada.

Se justifica el mercado de E.U. como demandante por razones de preferencia del consumidor.

La importancia del sector de hortalizas y hortofrutícolas, radica en que a nivel mundial y sobre todo en E.U. y Canadá, las hortalizas ocupan un lugar importante en la dieta diaria; así mismo las preferencias por los alimentos frescos y naturales, son manifiestas y su tasa de crecimiento en el consumo es superior a la de todos los demás alimentos.

El mercado en E.U. de los hortofrutícolas, se ubica en un volumen cercano a los 13 millones de toneladas de consumo anual, con una tasa anual de crecimiento del mercado superior al 2%. Las importaciones de E.U. de hortalizas se duplicaron a fines de los 80's, alcanzando para fines de 1995 un total de 1,875,478 toneladas; ello significa un crecimiento de 4.3% anual. La participación de las hortalizas importadas en E.U. han tenido una participación creciente de su consumo nacional, de 11.1% en los 80's a 14.5% en 1995.<sup>23</sup> En hortofrutícolas y frutales en general que no se producen en E.U. el mercado es seguro y tendiente a crecer.

Lo anterior significa que la producción estadounidense, pudiera estar perdiendo competitividad en su propio mercado interno. Por su parte México es el principal

---

<sup>22</sup> Manuel Angel Gomez Cruz, Rita Schwentesius R., Competitividad de la producción hortícola mexicana en el mercado norteamericano, tendencias a tres años del TLC, Ciestaam, Chapingo, preparado para LASA 97 International Congress, Guadalajara México, abril de 1997. (p 4 y8)

abastecedor del mercado de importación con el 82.5% del consumo hortícola y de frutales importados por E.U. en el periodo de 1990-95, le sigue Canadá con el 5.7% y Holanda con el 4.7.<sup>24</sup> Así mismo puede observarse que no hay cambio sustancial en la participación de México de 1990 a 1995. (Ver cuadros 13 y 14). En este cuadro se puede observar que aunque el jitomate es por mucho la hortaliza de exportación más importante, en las restantes hortalizas no existe una tendencia definida en su participación, pues algunas suben y otras bajan.

### CUADRO 13

#### ESTADOS UNIDOS, IMPORTACIÓN DE HORTALIZAS POR PAÍS DE ORIGEN EN 1995 (MILES DE DÓLARES)

|              |                  |
|--------------|------------------|
| México       | 999,728          |
| Canadá       | 73,280           |
| Holanda      | 72,973           |
| Chile        | 6,668            |
| Otros        | 59,108           |
| <b>TOTAL</b> | <b>1,211,777</b> |

Fuente: Elaboración Propia en base a Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97, XX internacional congress, CIESTAAM. México, abril, 1997.

<sup>23</sup> Loc. cit. p. 17.

<sup>24</sup> Loc. cit. p. 18.

## CUADRO 14

### ESTADOS UNIDOS, IMPORTACIÓN TOTAL EN VOLUMEN (MILES DE TONELADAS) DE HORTALIZAS Y PARTICIPACION DE MÉXICO.

|      | IMPORTACIÓN TOTAL | IMPORTACIÓN DE MEX | PARTICIPACIÓN DE MEX. % |
|------|-------------------|--------------------|-------------------------|
| 1990 | 1,176             | 1,005              | 85.46                   |
| 1993 | 1,530             | 1,163              | 76.01                   |
| 1995 | 1,875             | 1,532              | 81.71                   |

Fuente: Elaboración Propia en base a Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97, XX international congress, CIESTAAM. México, abril, 1997.

Dentro de la importancia de las hortalizas destaca el jitomate, cuya exportación en 1996 reportó 454 millones de dólares, con un porcentaje del 31% sobre el total de las exportaciones hortícolas. Le siguen en importancia el melón y la sandía con el 15.1%, el pepino con el 12.49%, y los chiles y las cebollas con el 10.66% y 9.62% respectivamente. <sup>25</sup>

(Ver cuadro 11; pag. 60)

No cabe duda que el sector hortícola es el que mayor competitividad ofrece en su relación con el mercado exterior de E.U. y Canadá. El incremento en la participación del mercado de E.U., lo está señalando así; además de que las ventajas competitivas por los costos de producción y empaque, se han hecho más positivas con la devaluación. <sup>26</sup>

Así mismo se magnifican las ventajas climáticas, y de cercanía geográfica, que influyen no

---

<sup>24</sup> Loc. cit. p. 19.

sólo en los rendimientos (que por el avance tecnológico están siendo mayores en México), sino que además, la producción en México tiene menos riesgos por factores meteorológicos adversos.

En síntesis respecto a las hortalizas y hortofrutícolas, podemos decir que son las posibilidades de exportación, con mayores ventajas competitivas y con una relación con E.U. en la cual se tiene una importante presencia en el mercado, en el cual la importación de México constituye un porcentaje entre el 12 y el 13% del mercado de E.U.. Desde el punto de vista de propiciar una posibilidad de desarrollo por la generación de empleo, este grupo de productos que no está sujeto a las limitaciones de acuerdos internacionales como los tropicales. Por lo tanto puede ofrecer mayores potencialidades y ofrecer un mayor crecimiento. (Ver promedios de desempeño por periodos en el cuadro 12; pag. 62)

Existe otra circunstancia de mayor peso, en virtud de que es menos costoso producir en México y de que a los 2 países les puede convenir abordar un porcentaje mayor del mercado americano hacia arriba, generando el empleo que regule a su vez el fenómeno migratorio y les permita a ambos países aprovechar el mayor poder de compra de los ocupados en este propio sector.

. **Ornamentales, ganado, otros.** Además de los 2 grupos de productos considerados con posibilidades de exportación, se encuentran los **ornamentales**, cultivos que al igual que la actividad agropecuaria de exportación, tiene todas las características de una industria, la cual

---

<sup>26</sup> Rita Schwentesius. Op. cit. p. 133.

requiere de grandes inversiones.

México tiene grandes posibilidades en el renglón de ornamentales, el clima es ideal e influye en la presentación del producto, como en el monto de las inversiones. Estados Unidos produce flores, en condiciones de invernadero, pero a costos que no se comparan con la competitividad de México.

Actualmente la floricultura mexicana ha aumentado desde los años 70's, sin embargo la superficie ocupada por la densidad del cultivo, es muy reducida. Existen en el país, 9534 hectáreas dedicadas a la floricultura, siendo los productos más importantes, la rosa, el clavel y el crisantemo, los cuales han crecido a tasas muy elevadas. El empleo generado por las flores es el más elevado, estimándose una generación de más de 366 mil jornales. <sup>27</sup>

En resumen, el potencial de la floricultura es muy grande, es toda una industria, cuyo consumo diferenciado y de lujo ha crecido en E.U., con fuertes importaciones provenientes de Holanda y de países latinoamericanos, como Colombia en donde existen cuantiosas inversiones. El 90% de las exportaciones mexicanas son a los E.U..

. **Becerras en pie.** En cuanto a la ganadería, actividad que en su fase industrial de producción de carnes, E.U. tiene amplias ventajas todavía sobre México, se han presentado

avances al haber pasado la exportación de carne de res, de 296 mil ton en 1992 a 450 mil ton en 1996. La ganadería presenta un flujo tradicional de exportación que es el de los becerros en pie, producto de nuestro sistema tradicional de explotación.

El volumen de exportación de becerros en pie es una actividad tradicional, la cual disminuyó drásticamente 65%, de 1,292,145 cabezas en 1993, a 458,248 cabezas en 1996.<sup>28</sup> Como actividad tradicional, este tipo de exportación, no ofrece grandes posibilidades, aunque no deja de ser importante.

**Miel.** Otro producto importante, aunque con un ritmo estacionario en materia de exportación es la miel. Su exportación está exenta de limitaciones, y en cierta medida, al igual que el café su comercialización está controlada por empresas internacionales, siendo los principales oferentes países tropicales.

**Bebidas.** Como parte del desarrollo industrial que utiliza productos primarios, se incluyen las bebidas alcohólicas y cervezas, tratándose de un sector muy dinámico, aunque altamente concentrado. México es el primer productor de brandy y muy importante productor de ron. Es muy importante exportador de cerveza, dirigiendo el 75% de su exportación a E.U., del cual es su tercer proveedor. El tequila mexicano, es tan importante en E.U., que ya representa el 3% de todo el mercado de vinos y licores en E.U. y el 2% del mercado mundial.

---

<sup>27</sup> Loc. cit. p. 129-130.

La industria de bebidas de exportación emplea 135,830 personas, presentando exportaciones importantes en miles de dólares del orden de: cerveza, 309,623; extractos alcohólicos concentrados 9,066; tequila y otros aguardientes, 176,636.<sup>29</sup>

. **Sugerencias en el marco del contexto.** En relación al proceso de transformación del campo, con el fin de propiciar su modernización, el gobierno propiciaría en el entorno una serie de acciones para transformar el campo, que se podría resumir de la siguiente manera:

.La desregulación, desincorporación y simplificación administrativa de las instituciones de atención al campo.

.La adecuación del régimen de propiedad en el campo, mediante la modificación al artículo 27 constitucional y su ley reglamentaria, con el fin de fortalecer la iniciativa, la inversión y la autogestión de los productores. Esta modificación constituye la principal medida para promover la inversión, aunque se nota que su implementación es lenta y que el rezago agrario y su burocracia es altamente complejo.

.La racionalización del esquema de subsidios y su sustitución por un sistema de pagos directos agropecuarios (Procampo).

.El desarrollo y fomento de un esquema moderno de comercialización agropecuaria. De 1986 a 1991 se liberaron el 93% de las fracciones arancelarias, sustituyendo el permiso

---

<sup>28</sup> Manuel Angel Gómez Cruz, Rita Schwentesius Op. cit. p. 17.

previo al cual estaban sujetos una gran proporción de productos por aranceles. En 1990, se liberó completamente la exportación de hortalizas, suspendiéndose el permiso siembra-exportación.

. En resumen el desempeño de los productos con potencial de exportación presenta mejores condiciones pero con impacto todavía muy reducido, existiendo poca claridad respecto al impacto del TLC en términos físicos, ya sea en la producción, como en el volumen exportado (ver cuadros 1 y 2; pags. 38 y 39). En estos cuadros se puede ver la respuesta relativamente reducida en los volúmenes exportados y en el relativo decrecimiento de la superficie cosechada respecto a 1989.

La falta de respuesta en el corto plazo a los estímulos del TLC, se puede deber por una parte a la rigidez estructural de la agricultura que requiere de cierto tiempo para reaccionar y por otra parte al riesgo de la inversión, mientras no esté debidamente negociada en el TLC un incremento sostenido en la proporción del mercado de E.U.

La apertura comercial, se identifica como la circunstancia principal para impulsar la modernización de la producción y fomentar su especialización.

El instrumento que resume las medidas negociadas es el TLC. Sobre este expediente, se pretende explotar las potencialidades, sobre todo las de tipo no arancelario, ya que en materia de aranceles y permisos desde los 90's el sector ya estaba abierto. Por lo tanto para

---

<sup>29</sup> Loc. cit. p 153.

dinamizar nuestra participación en el mercado se anticipa la necesidad de una negociación más directa que incluya la remoción de los obstáculos estructurales. En síntesis como resumen de las posibilidades de exportación en cuanto a integración y mercado podemos decir lo siguiente:

**Integración agroindustrial.** En términos económicos y de negociación se espera del TLC una mayor injerencia en la integración económica de los 2 países. La integración puede abarcar también no solamente el sector productivo y de consumo en fresco, sino también la agroindustria o industria del enlatado y los alimentos precocidos y congelados donde México ya tiene presencia. Asegurada la materia prima en México, la manufactura agroindustrial en el sector de alimentos tiene posibilidades. Al tratarse de una industria su relocalización depende del traslado de inversiones y de plantas.

**Aseguramiento del mercado y abasto interno.** La tendencia que ha seguido la producción de exportación en hortalizas y frutales que son los de potencial de incremento rápido, es primero surtir el mercado interno y luego exportar la demasía. Se considera que es prudente continuar con esta línea e incrementar la producción, de hecho los porcentajes de exportación de México en frutas y hortalizas así lo denotan. Existe un amplio mercado para los frutales como el mango, el plátano, la fresa, melón, sandía, otras hortalizas, etc.

**Mercado norteamericano demandante.** Conforme a lo descrito en páginas anteriores el mercado de E.U. ha mostrado una tendencia a un crecimiento sostenido año con año en el renglón de frutas y hortalizas. El crecimiento del mercado influido por las tendencias del

ingreso y las preferencias por productos en fresco de tipo natural y orgánico, ha sido llenado cada vez más por producción de importación, tal es el caso de las hortalizas y frutales donde cada vez más se ha reducido la producción interna norteamericana que ha perdido competitividad, pero además la producción ha sido superada por la creciente demanda.

## V. Términos de negociación en el TLC, discusión, balance

En el marco de la apertura y la inserción internacional, se pretende propiciar el desarrollo agrícola, mediante la especialización en la producción que gozan de mayores ventajas comparativas. En este contexto, en los términos de negociación del TLC para el campo, se plantearían los siguientes objetivos: <sup>30</sup>

- . Garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado.
- . Favorecer la capitalización del campo, eliminando gradualmente los aranceles a la exportación.
- . Impedir que las restricciones sanitarias, fitozoosanitarias y estándares de comercialización, constituyan una barrera injustificada al comercio de productos agropecuarios.
- . Obtener reciprocidad por las acciones de apertura comercial a partir de la adhesión de México al GATT.
- . Establecer condiciones y reglas claras para el flujo e intercambio de productos agropecuarios en América del Norte.
- . Promover la sustitución de cultivos de los segmentos tradicionales, de baja productividad, a favor de productos con un mayor potencial orientados al mercado externo. Propiciando con este proceso la generación de empleo y el ingreso de los productores.
- . Establecer plazos en la Apertura adecuados, con la suficiente gradualidad y eficacia, con el objetivo definido de lograr la reconversión y ajuste de la producción agropecuaria del país.

---

<sup>30</sup> Objetivos en la negociación del TLC, tomado del documento mimeografiado "El sector agropecuario en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos, México y Canadá". Secretaría de agricultura y recursos hidráulicos, México, 1993.

. Lograr la integración vertical de las actividades productivas en el campo, para aprovechar las economías de escala y promover el desarrollo de un mayor valor agregado.

. Favorecer la inversión en el campo, del sector social y privado, así como de la inversión extranjera, de acuerdo a las modificaciones al 27 y a la ley reglamentaria.

El capítulo agropecuario está sustentado en acuerdos sustentados en la filosofía del GATT, tales como: La limitación a los subsidios y apoyos internos que distorsionen el comercio, la total definición en evitar que las disposiciones sanitarias y fitosanitarias se conviertan en obstáculos al comercio, normalización clara y sin exceso para impedir que los estándares y ordenes de comercialización, se constituyan en barreras desleales e injustificadas al comercio.

Las disciplinas anteriores están establecidas a nivel trilateral. En cambio las negociaciones de acceso a mercados y de órdenes de comercialización se realizaron a nivel bilateral.

Para evaluar el TLC y proponer cualquier ajuste o adición, es necesario contrastar los logros específicos en materia de política agropecuaria y de factores de estímulo al desarrollo que se plasmaron en los objetivos de desarrollo agropecuario del TLC.

Para ello, el capítulo de acceso a mercados, es el que concreta las principales medidas e instrumentos utilizados. En este sentido los términos negociados en acceso a mercados, se

resumirían en los siguientes términos:<sup>31</sup>

- . Eliminación en secuencia gradual de todas las barreras arancelarias y no arancelarias.
- . Establecimiento por categorías de plazos largos y extra largos de desgravación en México, que reconociendo las asimetrías, brindarán un margen de tiempo suficiente para la reconversión productiva. (Entiéndase que la reconversión productiva, es el proceso de cambio en el patrón de cultivos, hacia aquellos con mayores ventajas comparativas y mayor competitividad, como es el caso de los productos con posibilidades de exportación).
- . Desgravación inmediata y a mediano plazo de la maquinaria y principales insumos agrícolas.
- . Congruencia en los esquemas de desgravación en las cadenas agroindustriales, forrajes-industria pecuaria.
- . Mecanismos para impedir subsidios a la exportación y para evitar que las normas y estándares de comercialización, se constituyan en barreras desleales e injustificadas al comercio.
- . Reconocimiento a México en la canalización de apoyos directos, preferentemente bajo la forma de pagos directos, de tal forma que los subsidios no sean distorsionantes del mercado y en su propia transferencia. La aplicación de este entorno significa en los plazos establecidos, un margen compatible de ajuste estructural del sector, cuyo significado, otra vez es el de la reconversión productiva, generando además el empleo que compense los rezagos estructurales de la agricultura.
- . Salvaguardas especiales de México, previendo importaciones en exceso que compitan con

---

<sup>31</sup> Secofi. Tratado de libre comercio. México, Secofi, 1993.

la producción interna de granos y oleaginosas.

Para dar paso a la desgravación arancelaria se establecerían 4 categorías: A (liberación inmediata), B (liberación a 5 años), C (liberación en 10 años), C+ (liberación en 15 años).

Dada la interrelación de propósitos entre la agricultura comercial interna que se verá afectada por la competencia y la alineación internacional y la agricultura con posibilidades de exportación que proporcionará el balance de la reconversión, se hará referencia al panorama general de acuerdos del TLC.

De esta manera se acordó, que los productos, principalmente granos, insumos pecuarios, y productos de la industria pecuaria, sujetos a permiso previo, se sustituya por un esquema de arancel-cuota. De tal forma que estos topes de importación, superiores a los promedios históricos, protegieran la planta productiva interna y la congruencia en las cadenas productivas.

La importancia del comercio con E.U., se refleja en que al interior del mercado mexicano, los Estados Unidos participan con el 69% de las importaciones agropecuarias de México, mientras que Canadá sólo participa con el 3%. Por otro lado, México contribuye con el 11% del total de productos agropecuarios importados por E.U.

En el proceso de desgravación, respecto a los efectos inmediatos, se observa que en la categoría A de desgravación inmediata, engloban en términos de monto, el 61% de las

importaciones de E.U., procedentes de México. Mientras tanto, en el caso de México, la desgravación inmediata engloba el 35% de las importaciones provenientes de E.U..

Por el contrario, en las categorías de desgravación larga y extralarga, México incorporó, el 60% de las importaciones. En la categoría de desgravación extralarga, se incluyen: el maíz, el frijol y la leche en polvo, productos muy susceptibles, con interés en preservarlos de la competencia y evitar sus faltantes. Los productos como el maíz y el frijol, son los dos más importantes por su superficie cultivada, su contenido social, y su participación extensiva en el empleo.

Dentro de los beneficios de la desgravación inmediata, se engloba prácticamente a todos los insumos provenientes del exterior, entre los que se encuentran los tractores nuevos y usados, la maquinaria agrícola, las herramientas, los fertilizantes, los agroquímicos, vacunas, implementos para tractores e insecticidas.

En las medidas globales de acceso a mercados, se establecen mecanismos que influyen en las formas tradicionales no arancelarias de incidencia en el comercio. De esta manera se eliminan los permisos previos y se establecen aranceles equivalentes. Dichos aranceles equivalentes que protegerán a los productores internos, deberán eliminarse gradualmente en un plazo de 15 años.

Otra de las medidas establecidas, es el esquema arancel-cuota, que consiste en aplicar arancel cero a cuotas previamente establecidas, que se establecen en congruencia a su

desempeño histórico y que a partir de su rebasamiento se aplica un arancel con objeto de proteger a sus exponentes.

El otorgamiento de este tipo de cuotas tiene la conveniencia de que permite mantener la congruencia a lo largo de las cadenas productivas. Así el arancel equivalente tiene como objetivo proteger al productor primario, mientras que la cuota de acceso permite proteger al sector agroindustrial o a los consumidores en general, protegiendo las condiciones internas.

En el caso de México, esto es fundamental principalmente en las cadenas maíz-almidones, maíz-forrajes, engorda de ganado, cebada-cerveza y subproductos pecuarios-embutidos.

Los Estados Unidos eliminarían de inmediato todas las restricciones cuantitativas que se aplicaban, y al igual que México, las convertirían en esquemas arancel-cuota.

Las cuotas de acceso se irían ampliando gradualmente en el tiempo a una tasa de crecimiento de 3% en ambos países. El establecimiento de este mecanismo y de su nivel de cuota, constituye una medida de política agrícola muy importante en el tiempo.

Lo anterior es fundamental para el caso de las hortalizas con posibilidad de exportación, en las cuales por insistencia de E.U., se establecieron cuotas en diferentes tiempos. Como instrumento de negociación y de concesiones por país, no es válido el criterio de un nivel de cuota fijo, con un crecimiento también preestablecido. En su caso son mecanismos que tienen que revisarse dinámicamente entre los 2 países.

Dentro del capítulo de acceso a mercados, también se establecieron Salvaguardas especiales

a ciertos productos, sobre todo aquellos básicos sensibles a la competencia. El mecanismo consiste en invocar a la salvaguarda y cancelar las importaciones cuando las importaciones alcancen niveles que pongan en peligro al país participante. Los niveles de importación que activen la salvaguarda, se irán incrementando, en la vigencia de los 10 primeros años del Tratado.

Como comentario a la salvaguarda, al igual que en el mecanismo arancel-cuota constituye medidas que pueden afectar la política agrícola, cuyos niveles son objeto de negociación, pero que en nuestro juicio se considera deben ser complementados no en términos de igualdad porcentual en las cuotas, pero más bien, incluyendo también, criterios de desarrollo a nivel país.

En términos de negociación es necesario identificar que el comercio agrícola de E.U. representa para México el 69% de lo importado. Esta composición permite a nivel económico general-país, controlar por medio de la alineación internacional de precios, el efecto agregado sobre la inflación, por la importancia de los artículos de consumo como los básicos que constituyen bienes salario en el mercado interno mexicano.

Por otra parte respecto, a la participación del mercado de México en E.U., este es marginal y por lo tanto algunas de las cuotas con arancel cero establecidas, por ejemplo las de la sección 22 en quesos, lácteos, azúcares, son de importancia marginal, ya sea por las posibilidades reales de México, como por el nivel de 3% de incremento anual de la cuota.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Las principales relaciones comerciales y los objetivos de negociación son en el aspecto bilateral llevado a cabo con Estados Unidos, que es donde tenemos el principal intercambio. Sin embargo en el intento de un balance de la negociación con **Canadá** se tiene lo siguiente:

En la negociación de México con Canadá, quedan excluidos los productos lácteos y los productos avícolas, los cuales representan el 27% de las importaciones agropecuarias provenientes de Canadá. Por otro lado en la categoría de desgravación inmediata de México a Canadá se ubica en el 40% del comercio, mientras que en la de Canadá a México, se ubica en el 88%.

Ahora bien, haciendo un balance, Canadá hizo a México las mismas concesiones que E.U.. Además se dieron las siguientes concesiones de Canadá a México:

Reducción inmediata en 50% de prácticamente la totalidad de los aranceles.

Desgravación inmediata del arancel para jugo de naranja y acceso total de las exportaciones de café, independiente del acuerdo internacional del café.

Eliminación de la ley sobre importaciones de carne (meat import act), que actualmente restringe las exportaciones de carne a Canadá.

Eliminación de la ley sobre importaciones de trigo (wheat import act), que actualmente restringe también las importaciones de Canadá provenientes de México.

Continuando con el análisis, en términos de la voluntad para propiciar las posibilidades de exportación, es obvia la necesidad de analizar la efectividad de las medidas y lo razonable de

los plazos, en razón del impacto que pudieran tener. Por ejemplo, a la vez que se coloca en la categoría A (aunque limitado por épocas) algunas de las principales hortalizas como el tomate, berenjena, chiles, calabaza, cebolla, etc., se establecen para la temporada permitida, cuotas de acceso, con un crecimiento mínimo de 3%. Dado el potencial de estimadas ventajas comparativas de México, estos niveles de cuota son limitativos.

De esta forma se liberan de inmediato: los pepinos entre diciembre y febrero, las guayabas, mangos y fresas entre septiembre y mayo, los tomates cherry de enero a abril, berenjenas de diciembre a marzo y los chícharos de octubre a junio. El resto de los productos, es decir los que compiten con la producción de Estados Unidos, se liberarán en un plazo de 15 años y a partir de la protección prevaleciente, destacan el brócoli de enero a mayo, los pepinos (otras fechas) de marzo a mayo y de octubre a noviembre, así como otros melones de enero a noviembre y los espárragos de mayo a junio. Además y también con base en la temporada del año, Estados Unidos estableció salvaguardas para otros vegetales que se consideran más sensibles; éstas limitan la cantidad de importaciones según la época del año, o sus tasas de crecimiento anual del 3%.

Así por ejemplo, las importaciones estadounidenses de jitomates tienen un límite de 172.3 miles de toneladas para el periodo del 15 de noviembre al 28 de febrero y de 165.5 del 1 de marzo al 14 de junio; las cebollas del 1 de enero al 4 de abril, cuentan con un límite de 130.7 miles de toneladas, las calabazas del 1 de octubre al 31 de julio de 120.8 mil toneladas y las sandías del 1 de mayo al 30 de septiembre de 64.4 Toneladas. Otros productos considerados como sensibles por Estados Unidos son la cebolla y ajos, además de los cacahuates y el jugo de naranja y el azúcar. (Para un mayor detalle se sugiere ver los cuadros del 15 al 17; pags. 87, 90 y 120)

Pero además éstos productos, se catalogaron como sensibles a una competencia mal entendida, habiéndose establecido por E.U. disposición de salvaguarda, o bien disposición de desgravación extralarga en estas hortalizas, donde México tiene ventajas y donde de inmediato es más fácil incrementar el empleo.

Con objeto de redondear la imagen de la negociación en los productos con posibilidades de exportación, según el grupo de productos establecidos, tenemos entre los productos tropicales a dos productos de importancia social; el sistema caña de azúcar y el sistema naranja-jugo de naranja. Estos 2 sistemas recibieron tratamientos, que merecen ser analizados.

. **Azúcar.** El azúcar es un producto tropical con posibilidad técnica y ventajas comparativas para México, mismo que usa una gran proporción de mano de obra, aunque no sea propiamente un cultivo o producto de tradición exportadora.

Coincide que el azúcar es uno de los productos más protegidos en los Estados Unidos. Dentro de las negociaciones del TLC, el sistema azúcar tuvo que incluirse, por la importancia social que tiene y por la iniciativa de reformas al campo mexicano que desincorporó los ingenios y privatizó el sistema azúcar.

La negociación en materia de azúcar, logró cláusulas que por tratarse de un sistema social importante para México, y de un producto clave en la política agrícola de E.U., se pensó que podría ser muy difícil su manejo, dado el grado de protección de éste producto.

Se acordó en materia de azúcar, que Estados Unidos abrirá totalmente sus fronteras al azúcar mexicano, siempre y cuando México tenga excedentes de exportación, por encima de su consumo interno. Lo anterior es importante pues ofrece una posibilidad adicional a un sistema en proceso de reestructuración, con un alto grado de dificultad, pero con posibilidades de éxito sustentadas en la integración producción-proceso industrial.

La industria azucarera, tendrá acceso libre de arancel durante el período de transición de 15 años, basados en excedentes de producción sobre consumo, con topes máximos que, a partir del séptimo año, pueden desaparecer si ocurren dos años consecutivos de producción de excedentes sobre el consumo.

El tope máximo del año 1 al año 6, es de 25 mil toneladas. En el año 7 sube a 150 mil toneladas y crece a un ritmo de 10% por el resto del período de transición. Es claro que el nivel de las cuotas requiere de una racionalización hacia el alza a fin de constituir una salida al desarrollo del sistema azúcar. Tal como están planteadas las condiciones actuales, pueden no ser las más favorables, sin embargo el punto interesante es que los términos del acuerdo pueden modificarse, profundizándose en los tiempos, volúmenes y significado.

El sentido de la negociación, es el de lograrse un acceso al mercado estadounidense que es uno de los más protegidos del mundo. El mercado de E.U. consume 8 millones de toneladas de azúcar, de las cuales importa 2 millones de toneladas. Esto en comparación con una producción total en México de aproximadamente de 4 millones de toneladas.

Tomando en consideración las ventajas en recursos naturales de México y en costos de producción en campo, lo importante de la estrategia mexicana es remontar la ineficiencia del proceso industrial para obtener un balance equilibrado.

Al terminar el periodo de transición, existirá libre acceso para todo el azúcar producido en México, sin tomar en cuenta los niveles de excedentes.

La oportunidad que brinde el TLC en un inicio para el azúcar puede no ser la más adecuada. En términos técnicos, desde luego de entrada se está planteando un objetivo muy importante para el sistema azúcar, que es el de ser auto suficiente en el consumo interno, pero que ya México ha tenido antecedentes de satisfacer el consumo interno. El gobierno mexicano está obligado a apuntalar y utilizar los acuerdos en el TLC, con objeto de asegurar mercado y reforzar la estrategia de reestructuración y reconversión azucarera.

Además dentro de los acuerdos del azúcar se dan los siguientes elementos que configuran el panorama azucarero:

Trato de nación más favorecida para azúcar beneficiado del programa de reexportación de azúcar de E.U.. Eliminando el reexport program de E.U., para productos con contenido de azúcar.

De igual forma, se establece un programa de re-exportaciones interno México-Estados Unidos, dentro del cual, se podrán exportar libre de arancel, cantidades ilimitadas de azúcar

crudo de un país a otro, bajo la condición que sean devueltas a su país de origen como azúcar refinada.

Por otra parte, México asumió en contraparte compromisos que le dan al azúcar el carácter de un producto liberado del permiso previo. Dentro de estos aspectos de protección se tienen:

Implementar un sistema de cuota arancelaria para azúcares, jarabes y melazas.

Elevar la protección arancelaria, con afán de proteger el mercado y la producción interna, a un nivel equivalente a la protección estadounidense actual, menos 15% en un plazo máximo de 6 años.

Desgravar, a partir del séptimo año, el segundo nivel arancelario a azúcares originados en E.U..

**. Sistema naranja-jugo de naranja.** La naranja es el frutal tropical de mayor superficie cultivada, la cual ha ido en aumento en los últimos años. La producción ha sido captada en su gran proporción por el mercado interno, aunque en la última década México ha aumentado sus exportaciones de jugo concentrado congelado de naranja. El sistema se caracteriza también por su importancia social y su importancia en la generación de empleo.

México tiene ventajas en este sistema, no sólo por los recursos naturales y climáticos, si no también por la cercanía a E.U.. El jugo de naranja concentrado que México exporta a E.U., forma parte de mezclas importantes en la calidad para la reexportación de este producto por parte de E.U.. La producción mundial de naranja está concentrada en Brasil, quien además

es gran exportador de jugo concentrado.

Dado el grado de concentración y control a nivel mundial que tiene la industria del jugo concentrado, comandada sobre todo por E.U. y Brasil, se tendrá que dar un gran impulso a esta agroindustria, con un trato preferencial por parte del TLC, lo cual inicialmente no ha sido así.

México podría estar exportando con ventaja fruta fresca, sin embargo no ha habido tradición exportadora de fruta, además de las limitantes fitosanitarias impuestas tiempo atrás por E.U., en el sentido del requisito de estar libre el país y sus zonas geográficas de la mosca de la fruta.

Acorde a las perspectivas que tiene nuestro país en la producción de naranja, el tratamiento recibido en el TLC, en función del que tenía antes, no es el más favorable. Respecto a la fruta en fresco su entrada estaba limitada por aspectos sanitarios y respecto al jugo concentrado de naranja, el arancel es muy alto, desestimulando por consiguiente las exportaciones.

El tratamiento en el TLC, es el siguiente: en el caso de la naranja en fresco tendrá una desgravación arancelaria sólo dentro de 7 años de haber entrado en vigor. México exporta sólo muy pequeñas cantidades de fruta, pues además la zona debe estar libres de la mosca de la fruta, certificación sanitaria la cual ha sido difícil de conseguir.

En el caso de jugos de naranja, como se observa en el cuadro 15, México obtuvo cuotas de

acceso al mercado estadounidense, y un arancel preferencial de 50% sobre esta cuota, las cuotas son inferiores incluso a lo exportado en años pasados.

**CUADRO 15**  
**PRODUCTOS QUE MEXICO PUEDE EXPORTAR A EUA**  
**CON CUOTA DENTRO DEL TLC.**  
**(Toneladas)**

**EXPORTACIONES DE MEXICO A EUA**

| DESCRIPCION                              | 1989    | 1990    | 1991    | CUOTA DENTRO DEL TLC |
|--|---------|---------|---------|----------------------|
| Tomate<br>1 Mar.-14 Jul.                 | 102,204 | 172,930 | 136,629 | 165,500              |
| Tomate<br>15 Nov.-28 Feb.                | 153,779 | 98,086  | 135,264 | 172,300              |
| Cebolla<br>1 Ene.-30 Abr.                | 91,532  | 96,366  | 124,415 | 130,700              |
| Chile<br>1 Oct.-31 Jul.                  | 25,589  | 30,014  | 27,147  | 29,900               |
| Calabaza<br>1 Oct.-30 Jun                | 74,933  | 73,845  | 75,896  | 120,800              |
| Sandía<br>1 May.-30 Sep.                 | 51,717  | 38,564  | 36,858  | 54,400               |
| Berenjena<br>1 Abr.-30 Jun.              | 2,867   | 2,261   | 3,463   | 3,700                |
| Jugo de naranja Congelado<br>Concentrado | 136,830 | 169,659 | 176,025 | 151,416              |
| Jugo de naranja No<br>Concentrado        | 28,272  | 53,091  | 10,815  | 15,179               |

Fuente: Elaboración Propia en base a Calva, José Luis. Alternativas para el campo Mexicano. Fontamara. 1993.

En jugo concentrado, a México le fue impuesta una cuota inferior a la exportación promedio de los años previos. En jugo natural donde México tiene más posibilidades que sus competidores incluyendo a los productores estadounidenses de Florida y California, a México le fue impuesta una cuota mucho muy inferior a su promedio de exportación histórica. En estos casos la cuota no crece gradualmente al 3% como en otros productos sino que queda estacionaria.

La cantidad de jugo concentrado congelado que rebase la cuota que incluso fue rebajada al siguiente año, pagará el arancel total menos el 15%, pero sólo a partir del sexto año. Esta situación se modificará dentro de 12 años, hasta llegar a cero en 15 años.

En el caso del jugo natural de naranja, se le ven mayores posibilidades, tanto por el tipo de producto menos competido, como porque en términos del arancel (a pesar de considerarse elevado), este es 40% menor que el del jugo concentrado. La calidad del jugo natural y la cercanía al mercado es otra ventaja potencial.

la cantidad exportada dentro de la cuota pagará el 50% menos de arancel. En este caso del jugo natural, la desgravación es lineal para la cantidad que rebase la cuota de 15.3 millones de litros. Es a partir del año 8 que el arancel se reduce linealmente también.

En resumen se puede decir, que el potencial que presenta el sistema naranja-jugo de naranja, no es plenamente explotado en el corto plazo; las cuotas son menores a los promedios

históricos, se mantienen estáticas y no es hasta el medio y largo plazo que al desaparecer desaparece el arancel también. Para estos primeros años, la desgravación arancelaria no es significativa. La iniciativa en la forma de fruta fresca tiene muchas posibilidades, pero hay que esperar después del año 7 y sobre todo requiere que se levanten las limitaciones fitosanitarias.

**. Hortalizas, hortofrutícolas.** Se esperaba que con el TLC habría mayores ventajas para las hortalizas mexicanas. A pesar que el arancel es sólo un elemento y la desgravación total no aumenta automáticamente las exportaciones, sí es importante para fines de acceso y de liberalización de todas las barreras no arancelarias, el que no se hubieran puesto cuotas o temporadas de acceso, ya que estos topes limitan la expresión de nuestra competitividad.

Al haber otorgado cuotas en las principales hortalizas, sólo les permite a los exportadores mexicanos exportar definidas hortalizas en fechas bien establecidas sin pagar arancel. Superando las cuotas, se tiene que pagar el arancel como tal, con un plazo de desgravación de 10 años. (Ver el cuadro 16)

CUADRO 16

SISTEMA ARANCELARIO DEL SECTOR HORTICOLA DENTRO  
DEL TLC EUA A MEXICO  
(PRINCIPALES PRODUCTOS)

TARIFAS

|                         | Producto y fracción | Plazos | Cuota<br>(Ton) | 1985-90<br>(c/kg) | Ad<br>valorem<br>% | Existente<br>c/kg | Reducción<br>para<br>México |
|-------------------------|---------------------|--------|----------------|-------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------|
| Tomates                 | 1.03.-14.07         | C      | 165,5000       | 4.60              | 5.80               | 4.60              |                             |
|                         | 15.07.-31.08        | B      |                | 3.30              | 8.50               | 3.30              |                             |
|                         | 1.09.-14.11         | B      |                | 4.60              | 8.50               | 4.60              |                             |
|                         | 15.11.-28.02        | C      | 172,300        | 3.30              | 2.50               | 3.30              |                             |
| Tomate<br>cherry        | 1.05.-30.11         | B      |                | 3.30              |                    | 3.30              |                             |
|                         | 1.12.-30.04         | A      |                | 3.30              |                    | 3.30              |                             |
| Tomatillo               |                     | A      |                |                   | 25.00              | 25%               | 18%                         |
| Pepino                  | 1.12.-28.02         | A      |                | 4.90              | 13.40              | 4.90              |                             |
|                         | 1.03.-31.05         | C+     |                | 6.60              | 16.20              | 6.60              |                             |
|                         | 1.06.-30.06         | B      |                | 6.60              | 19.90              | 6.60              |                             |
|                         | 1.07.-31.08         | A      |                | 3.30              | 8.30               | 3.30              |                             |
|                         | 1.09.-30.09         | B      |                | 6.60              | 16.20              | 6.60              |                             |
|                         | 1.10.-30.11         | C+     |                | 6.60              | 19.90              | 6.60              |                             |
| Melón                   | 1.01.-15.05         | D      |                |                   | libre              | libre             |                             |
|                         | 16.05.-31.07        | C+     |                |                   | 35.00              | 35%               |                             |
|                         | 1.08.-15.09         | C      |                |                   | 20.00              | 20%               |                             |
|                         | 16.09.-30.11        | C+     |                |                   | 35.00              | 35%               |                             |
|                         | 1.12.-31.12         | A      |                |                   | 35.00              | 35%               |                             |
| Sandía                  | 1.05.-30.09         | C      | 54,400         |                   | 20                 | 20%               |                             |
|                         | 1.10.-30.04         | C      |                |                   | 20                 | 20%               |                             |
| Cebolla                 | 1.01.-30.04         | C      | 130,700        | 3.90              | 8.30               | 3.90              |                             |
|                         | 1.08.-31.12         | C      |                | 3.90              | 8.30               | 3.90              |                             |
| Cebollín                |                     | A      |                | 1.50              | 1.790              | 1.50              |                             |
| Cebolla<br>deshidratada |                     | C+     |                |                   | 350                | 35%               |                             |
| Chiles                  | 1.10.-31.07         | C      | 29,900         | 5.50              | 4.70               | 5.50              |                             |

|                  | 1.08.-30.09         | A      |             | 5.50           | 4.70         | 5.50           |                       |
|------------------|---------------------|--------|-------------|----------------|--------------|----------------|-----------------------|
|                  | Producto y fracción | Plazos | Cuota (Ton) | 1985-90 (c/kg) | Ad valorem % | Existente c/kg | Reducción para México |
| Calabaza         | 1.10.-30.06         | C      | 120,800     | 2.40           | 20           | 2.40           |                       |
|                  | 1.07.-30.09         | B      |             | 2.40           | 4.20         | 2.40           |                       |
| Berenjena        | 1.12.-31.03         | A      |             | 2.40           | 2.00         | 2.40           |                       |
|                  | 1.04.-30.06         | C      | 3,700       | 3.30           | 6.30         | 3.30           |                       |
|                  | 1.07.-30.09         | A      |             | 3.30           | 6.30         | 3.30           |                       |
|                  | 1.10.-30.11         | C      |             | 3.30           | 6.30         | 3.30           |                       |
| Espárrago        | 1.01.-31.01         | C+     |             |                | 25.00        | 25%            | 17.5%                 |
|                  | 1.02.-30.06         | C+     |             |                | 25.00        | 25%            |                       |
|                  | 1.07.-31.12         | B      |             |                | 25.00        | 25%            |                       |
| Espárrago Blanco | 1.01.-31.12         | A      |             |                | 25.00        |                | 12.5%                 |
| Brócoli cong.    |                     | C      |             |                | 17.50        | 17.5%          | 15%                   |
| Coliflor cong.   |                     | C      |             |                | 17.50        | 17.5%          | 15%                   |
| Pasta de tomate  | 1.03.-14.07         | A      |             | 9.50           | 7.90         | 4.60           |                       |
|                  | 15.07.-31.08        | A      |             | 9.50           | 3.50         | 3.30           |                       |
|                  | 1.09.-14.11         | A      |             | 9.50           | 7.90         | 4.60           |                       |
|                  | 15.11.-28.02        | A      |             | 9.50           | 4.90         | 3.30           |                       |

Fuente: Elaboración Propia en base a Calva, José Luis, Alternativas para el campo Mexicano, Fontamara. 1993.

Las cuotas establecidas coinciden con las fechas en que E.U. es deficitario y requiere de las exportaciones mexicanas para complementar su abasto del mercado. El establecimiento de las cuotas exentas de arancel, no representa una ventaja a México pues estas son reducidas. Como podrá observarse en el cuadro 16, la situación no es modificada substancialmente, ya que siguen persistiendo facilidades limitadas por las cuotas en invierno y la prohibición total de entrada en verano.

Respecto a los aranceles, donde hubo ligeras concesiones, su nivel no logra ser estimulante porque no modifica la problemática de participación en costos unitarios y del volumen del mercado.

La única excepción se tiene en el caso del melón y la sandía, hortofrutícolas donde en determinadas épocas los aranceles absolutos eran demasiado altos (35% y 20% respectivamente). No obstante lo anterior para la sandía se estableció una cuota. (ver cuadro 16).

Por ejemplo en el caso del melón, donde nuestras ventajas climáticas y de costos son manifiestas, se establecieron 5 niveles de desgravación, los cuales no modifican substancialmente la situación prevaleciente desde antes, manteniéndose el arancel muy alto (35%) en verano que es cuando entra la producción de California. Además el melón queda en la categoría de desgravación extralargo C+, lo cual al igual que en otros casos, por su potencial de corto plazo no es congruente.

Con el fin de ejemplificar y resaltar la importancia de los cultivos con posibilidades de exportación, a continuación se presenta el resumen de la situación de dos casos: el **jitomate** y el **aguacate**; en ambos casos se trata de resaltar las ventajas en competitividad, sus posibilidades de incremento de las exportaciones y por lo tanto de su impacto en la generación de empleo. Ambos casos son importantes por su competitividad; en el caso del jitomate se trata de la principal hortaliza de exportación en la cual se perdió terreno respecto al pasado y existe el compromiso de recobrar la posición que antes se tenía. En el caso del aguacate, es el principal frutal con posibilidades de exportación y se trata de una producción en la cual México ocupa el primer lugar productivo y de competitividad, así como de potencial de exportación, por el levantamiento gradual de las limitaciones fitosanitarias por

parte de los E.U., el cual puede constituirse en el principal mercado de exportación por el potencial de incremento generalizado en el consumo.

#### **. Jitomate <sup>32</sup>**

El tomate rojo o jitomate, por sí sólo representa el 15% del valor total de las exportaciones agropecuarias y el 36% del valor de las exportaciones de legumbres y hortalizas frescas. Baste señalar que mientras en 1970 las exportaciones de tomate mexicano representaron el 33% del consumo total en fresco del mercado estadounidense, para 1990 dicha participación cayó a 20% y para 1992 al 9.2%, si bien este último año puede considerarse atípico. Por su parte, sin llegar a ser importante, las importaciones de tomate proveniente de California, pasaron de 287 toneladas en 1980 a 22 mil toneladas en 1993. Lo que se refleja es una pérdida de competitividad del tomate mexicano, que ha puesto en duda la capacidad existente efectivamente para recapturar el mercado perdido y rebasar la participación. Así, si realmente existe la disposición por parte de los productores y del Estado mexicano por recapturar los segmentos de mercado, es necesario trascender el tradicional enfoque de las ventajas comparativas sustituyéndolo por el de las ventajas competitivas, que contiene cuestiones relativas al diseño de una estrategia agroempresarial, tecnología, investigación, desarrollo, promoción y habilidad administrativa. Por otra parte hay que destacar que los productores y en especial los de Sinaloa, ya han iniciado importantes iniciativas de organización empresarial y otras innovaciones de vanguardia para la adopción de variedades

---

<sup>32</sup> Resumen sustentado en: . Manrubbio Muñoz, Reyes Altamirano y otros. "Desarrollo de ventajas competitivas en la agricultura, el caso del tomate rojo. Chapingo, Cistaam, Sagar, Mex., 1995.

. Schventesius Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, competitividad de la producción hortícola mexicana en el mercado norteamericano. LASA 97, XX international Congress. Cistaam, Mex., 1997.

. Revista el Cotidiano, sept-oct. "La década perdida de la agricultura mexicana, Mex. 1997.

. SAGAR, El sector agropecuario en las negociaciones del sector agropecuario del TLC, Mex. 1993.

. Luis Tellez K, La modernización del sector agropecuario y forestal, FCE, Mex. 1994.

de larga vida de anaquel de tomate rojo, que en el corto y en el medio plazo, le pueden permitir capturar mayor participación del mercado, pero sobre todo se está formando un desarrollo tecnológico autónomo y endógeno.

**En cuanto al contexto internacional,** la producción mundial de hortalizas se estima en 700 millones de toneladas. A principios de los noventa, solamente tres hortalizas cubren más del 50% de la producción hortícola mundial: La papa (38%), el jitomate (10%) y la col (5%). Considerando el período comprendido entre 1981 y 1992, la producción mundial de tomate se incrementó en un 36%, al pasar de 52 mil millones a 70 mil millones de toneladas.

El consumo también se ha incrementado en los países desarrollados, debido tanto al incremento en el consumo en fresco como en la forma de puré o salsa catsup, así como el ambiente general de aumento en las comidas rápidas.

En 1992, la superficie cultivada con tomate a nivel mundial fue cercana a los tres millones de hectáreas, cifra superior en 21% a la cultivada en 1981. Entre los países con mayor superficie destacan la India con 14.5% del total, China con el 12.1%, la URSS con 11.9%, y Estados Unidos con el 6%. México ocupó el noveno lugar en superficie cultivada.

En 1992 la producción mundial alcanzó 70 mil 443 millones de toneladas, 36% más que en 1981. Los principales productores a nivel mundial son Estados Unidos con el 16% del total mundial., Turquía con el 9%, La ex Unión Soviética con el 8.8% y China con el 8%. México ocupó el décimo lugar con un millón 402 mil toneladas.

En lo referente al comercio mundial de tomate, el primer lugar de los exportadores es ocupado por Holanda, seguido por México, España, Bélgica, Jordania y Estados Unidos. Como Bloque, Europa tiene una presencia importante en relación a la producción de tomate ya que concentra el 26% de la producción, el 59% de las importaciones y el 56% de las

exportaciones.

**Mercado de Estados Unidos.** El mercado estadounidense representa para el tomate mexicano una gran importancia estratégica, toda vez que históricamente ha sido el principal destino de las exportaciones mexicanas, al absorber el 88% promedio entre 1980 y 1995. En cuanto a la producción y superficie sembrada, de 1960 a 1993 la superficie cosechada decrece en 8.5%, al pasar de 178 mil 733 has a 163 mil 449 has, mientras que la producción se incrementa en 109%, lo cual indica un fuerte proceso de innovación tecnológica. En efecto los rendimientos crecieron 128% al pasar de 25.8 ton/ha en 1960 a 58.9 ton/ha en 1992. Comparado con México, en E.U., existe una concentración aún mayor de la producción en sólo dos estados. California y Florida detentaron el 81% del total de la superficie cosechada a nivel nacional y el 88% en la producción para 1990. De igual manera entre estos dos estados existe una fuerte especialización en tomates para consumo en fresco o para uso industrial: el 95% de la producción de California se destina a la industria y sólo el 5% al consumo en fresco, aunque con este pequeño porcentaje participa con el 29% de la producción nacional de tomates frescos.

En cuanto a las importaciones, el tomate en fresco es la importación hortícola más importante de los Estados Unidos: representa el 17% del volumen físico y el 26% del valor total de sus importaciones hortícolas. México es con mucho, el principal proveedor de tomate fresco con el 95% de participación del mercado de importación, seguido muy de lejos por Holanda y Canadá con el 1.9%. No obstante esta fuerte participación, es necesario advertir que entre 1980 y 1993, México perdió 4.6 puntos porcentuales en las importaciones totales y que Holanda potencia hortícola mundial, empieza a ganar terreno.

Así, el mercado de invierno y parte de primavera, definido entre el período comprendido

entre noviembre y mayo, es abastecido principalmente por Florida y México. Florida es el proveedor durante los meses de noviembre y diciembre y luego de abril a mayo. En contraste, Sinaloa, es el proveedor dominante en enero y febrero. Durante el mes de marzo, ambos estados concurren al mercado, haciendo de este mes el más competido.

El consumo per cápita de tomate fresco en Estados Unidos, creció más del 20% entre los 80's y los 90's, al pasar de 13.4 lbs a 17.9 lbs. Lo anterior denota el potencial de mercado que ofrece E.U., aparte de la posibilidad de producir más competitivamente en México.

**Importancia económica y social.** El tomate exportado por México es sustancialmente rojo de bola y producido en vara. La mayor parte de los tomates industriales se destinan al mercado nacional, ya sea para su procesamiento o para su comercialización en el mercado de frescos. El mercado estadounidense prefiere los tomates grandes, firmes y de buena consistencia. En cambio en el mercado nacional mexicano que es menos exigente, se comercializa tomate en diferentes tonalidades de rojos y tamaños.

El tomate rojo de bola y los tomates industriales representó en 1993, el 77% de la superficie de siembra nacional, el 76% de la superficie cosechada, el 84% de la producción y el 88% del valor. Los tomates ocupan el cuarto lugar en importancia nacional en México, según su valor, después del maíz, chile, y sorgo, aunque la superficie cosechada de tomates es poco significativa en el patrón de cultivos cíclicos al representar solo el 0.6%. En términos de volumen y valor, el tomate es el principal producto hortícola de exportación y el sostén principal de la estructura productiva y comercial de este sector, pues para 1994 representó el 36.4% del valor total de las exportaciones de legumbres y hortalizas frescas y el 15% del valor total de las exportaciones agropecuarias, sólo superado por el ganado vacuno.

**Importancia social.** El cultivo del tomate representa una de las fuentes de empleo rural más

importante en México, dado el carácter intensivo en el uso de la mano de obra que lo caracteriza. El cultivo del tomate en su proceso productivo, de procesamiento, empaque y comercialización ocupa un total de 144 jornadas de trabajo por ha. Se estima que en la producción de tomate se emplean aproximadamente a 173 mil trabajadores para el cultivo de 75 mil ha. A esta cantidad habría que agregarle además a los cientos de agricultores, a los trabajadores que laboran en los empaques, en la industria procesadora de tomate y en general a todo aquel personal vinculado a la prestación de servicios profesionales. Considerando que el tomate llegara a tener la importancia productiva y de exportación de años atrás se calcula que pudieran cultivarse hasta 125 mil ha, las cuales arrojarían un empleo total superior a los 272 mil trabajadores. A título de ejemplo sobre este aspecto, considérese el caso de Sinaloa, estado en el cual se emplean cada temporada un promedio de 130 mil trabajadores, de los cuales entre un 60-65% laboran en el cultivo de 28 mil ha de tomate.

**Comercialización, precios.** Los precios al mayoreo reportados por la Central de Abastos del Distrito Federal presentan una tendencia hacia aumentos constantes. Por ejemplo entre 1980 y 1994, el precio de tomate bola al mayoreo pasó de N\$ 0.0053/kg a N\$ 2.42/kg en términos nominales. La tendencia normal en cuanto al comportamiento de precios es que el tomate bola registre un precio mayor, siendo la diferencia con otros tipos hasta del 70%.

El principal factor que determina los precios del tomate es la disponibilidad, la cual está influida por las condiciones climáticas prevalecientes en las zonas de producción, tanto de México como de Estados Unidos. La ocurrencia de fenómenos tales como lluvias torrenciales, heladas, granizadas y elevadas temperaturas constituyen factores determinantes en la fijación de precios. Sobre el particular, se puede decir que en general México presenta

condiciones climáticas más favorables. Así por ejemplo la helada ocurrida en Florida en diciembre de 1989, (fenómeno frecuente), provocó un brusco incremento en los precios tanto al mayoreo como al consumidor en 1990. Según análisis y apreciaciones de la variación de precios durante el año se puede afirmar que durante los ciclos de invierno y primavera se han producido los mayores variaciones en los precios. Sobre el particular hay que tener en cuenta que por razones de cuota y aranceles la presencia de México en E.U. es en estos meses.

**Demanda.** La demanda para tomates frescos, tanto en el mercado mexicano como en el estadounidense, es relativamente inelástica, a pesar de las tendencias crecientes en el consumo. Igualmente se considera que la oferta es también inelástica. La inelásticidad de ambas hace que los precios se disparen cuando ocurren fenómenos meteorológicos.

**Exportación.** A diferencia de la fuerte intervención y control que ejercen los grandes productores nacionales sobre el proceso de comercialización interna, en el proceso de exportación tiene poca o nula intervención. De esta manera el tomate tiene que cumplir las normas establecidas y aceptadas por el sistema estadounidense para ser aceptado, tales son las órdenes de mercadeo vigentes en Florida y California, mismas que establecen los términos y condiciones de empaque, calidad, tamaño, peso y madurez bajo las cuales debe ser comercializado el tomate. La presión que ejerce la producción mexicana que compite fuertemente con la americana, sobre todo la de Florida dio pauta en 1996 al embargo del tomate, acusando a México de dumping, al no poder argüir otra razón. la solución fue una solución salomónica al establecerse un precio promedio fijo para el tomate mexicano. Normalmente México cumple con todas las condiciones de las órdenes de mercadeo, ya que de no hacerlo el tomate de México no será aceptado, o se castigará su precio, sin importar

cuanto esfuerzo y recursos se asignaron a la producción, a la clasificación, al empaque, al transporte y al papeleo para su exportación. El proceso de exportación lleva implícito el contacto con los grandes mayoristas a través de brokers y mediando un eslabón más como es el del centro comercial o supermercados. En general los empresarios y productores mexicanos tienen un leve contacto con la estructura decisiva de comercialización norteamericana, o lo que debe mejorarse la organización y las alianzas estratégicas. La penetración en la estructura del mercado se refleja en los márgenes de comercialización.

**Márgenes de comercialización.** Una diferencia importante entre los canales de comercialización de tomate fresco de México y E.U. la constituye el número de eslabones y agentes participantes. Así contrario a lo que podría suponerse, en México sólo existen dos eslabones (mayoristas-supermercados, tianguis o mercado público) entre el productor y el consumidor, mientras que en E.U. existen cuatro (broker o empresa distribuidora-mercado terminal-mayorista-supermercado u otros). Paradójicamente, la mayor intermediación existente en E.U., se explica, en buena medida, por la necesidad de una mayor especialización del proceso comercial dados los requerimientos de calidad. Debería suponerse que una menor intermediación diera lugar a menores márgenes de comercialización y viceversa, pero no sucede así. El alto margen de comercialización existente en México entre el productor y el mayorista, sólo puede explicarse por el alto nivel de concentración que registra la distribución del tomate al mayoreo. No así en E.U., donde existe una menor concentración de los mercados y los agentes participantes en el proceso comercial fungen su papel de facilitadores y de agregación de valor. De ahí que el mayor incremento que sufren los precios se da precisamente entre el mayorista y el supermercado.

**Competitividad.** La productividad es el principal determinante, a la larga, del nivel de

competitividad de cualquier sistema-producto, porque es la causa principal de la rentabilidad. Precisamente el tomate es uno de los productos de exportación cuya comercialización se realiza principalmente con Estados Unidos, de ahí que el análisis de competitividad deba hacerse tomando como punto de referencia este país y en menor medida Canadá. Independientemente de que la competitividad es producto de las ventajas en los costos y los recursos disponibles, hay que empezar por señalar las barreras comerciales de país a país, en este caso las actuales barreras cuantitativas del tomate están representadas principalmente por aranceles o impuestos a la importación, así como las limitantes de cuotas y cantidades tope para internar al país. Los plazos y categorías de desgravación negociados en el TLC presentan plazos de desgravación y de eliminación de cuotas en cantidades graduales hasta los 10 años. En cuanto al acceso al mercado estadounidense los tomates mexicanos ingresarán al mercado norteamericano en las categorías y plazos de desgravación siguientes: del primero de marzo al 14 de julio, 4.6 centavos de dólar por kg, cuando se rebase la cuota de salvaguarda se aplicará la tasa base fija de 4.6 c/kg de la categoría C. Del 15 de julio al 31 de agosto, se aplicará 3.3 c/kg en la categoría B de desgravación. del primero de septiembre al 14 de noviembre se aplicará 4.6 c/kg en la categoría B. Del 15 de noviembre al 28 de febrero se aplicará 3.3 c/kg, existiendo cuota de salvaguarda, fuera de la cual se establece la tasa original.

La cuotas de acceso en el tomate negociadas en el TLC están relacionadas con el mecanismo de Salvaguarda Especial, el cual permite a un país aplicar un trato preferencial a productos considerados como “sensibles” a las importaciones, hasta una cantidad establecida que se incrementa año con año; sobre esta cantidad el país (E.U.) puede aplicar un arancel mayor que no debe rebasar el establecido como tasa base del producto en cuestión.

Como producto incluido en la lista con salvaguarda, para 1994 se da trato preferencial hasta una cantidad de 165 500 toneladas en el período comprendido entre el primero de marzo y el 14 de junio, y 173 300 toneladas del 15 de noviembre y el 28 de febrero de 1995, cifras que se incrementarán en los años siguientes a razón de 3% anual. Las cuotas de activación de la salvaguarda se fijaron en base a los promedios de comercio entre los años de 1989 y 1991. Se considera hasta el año 2003 que el tomate mexicano podrá ingresar sin barreras arancelarias y limitaciones cuantitativas.

Como factor de competitividad básico está el costo de producción. Sobre el particular los costos de producción precosecha para los tomates producidos por estaca en Sinaloa son sustancialmente menores que cualquier región de Estados Unidos, ello debido a los menores costos de la mano de obra. Los costos de cosecha y de comercialización y empaque son también más bajos en Sinaloa, esto debido a que la cosecha y el empaque son actividades intensivas en mano de obra. Es evidente que estos costos menores son posible gracias a las ventajas comparativas de México en costo de mano de obra y clima. Los costos de producción, empaque y comercialización entre Sinaloa y Florida fueron en 1995 de 6 dólares por caja en México, comparado con 7.25 por caja en Florida.

En los últimos años se dio una pérdida de presencia de Sinaloa y por consiguiente una menor participación de nuestro país en el mercado norteamericano. Así de registrar el país una participación de 34% en 1970, para 1990 desciende a 20% y para 1992 a sólo 9%, lo que evidencia un creciente desplazamiento del tomate rojo mexicano. En los últimos años se compensa esta situación gracias a la introducción de una nueva variedad de tomate rojo mexicano. En el caso de Baja California norte se da el mismo efecto que en Sinaloa y este estado también posee grandes ventajas en costos, requiriendo consolidar las ventajas

competitivas. Actualmente, aún pagando el arancel vigente y considerando sólo los costos de producción y comercialización, el estado de Sinaloa es competitivo con respecto a las regiones de Florida. La eliminación total de los aranceles es un aliciente importante a la exportación ya que en función de la época representaría para el importador de E.U. un ahorro entre 40 y 55 centavos de dólar por caja de 25 libras. Esta circunstancia se presentaría para la producción en Sinaloa y para todo el país. Considerando los elementos anteriores, es probable que el TLC reporte sus principales beneficios en el establecimiento de reglas claras para el comercio con E.U. , además de la eliminación de aranceles, ya que hay que considerar que la protección del mercado de E.U. se da más bien a través de las salvaguardas. Por ejemplo, el promedio de exportaciones mexicanas entre 1989 y 1991 fue alrededor de 366 mil toneladas, mientras que las cantidades de activación de la salvaguarda son de alrededor de 337 mil toneladas.

**Consolidación de la competitividad.** El fortalecimiento de la organización y de la competitividad es para México el camino para remontar la tendencia a la pérdida de participación en el mercado estadounidense, en contraste con el fuerte posicionamiento de Florida y California y mas recientemente de las importaciones provenientes de Holanda. Estas entidades han podido aprovechar las ventajas de un mercado en expansión en E.U., así, factores de carácter demográfico y de salud (envejecimiento de la población y preferencia de las hortalizas para evitar el cáncer y otras enfermedades), propiciaron que el consumo per cápita de E.U de tomate fresco se incrementara a un máximo de 17 lbs en 1988/90, después de haber permanecido estancado en 11.2 lbs durante los setenta.

Las características de esta noción de competitividad y que corresponde a un estadio de desarrollo de las naciones, es el hecho de que muy pocos de los productores y las empresas

nacionales tienen contacto directo con los usuarios finales de los productos que producen y comercializan, ya sea internamente o externamente, pues son propiamente los agentes distribuidores o los inversionistas extranjeros, quienes determinan los procesos concernientes a la comercialización. Por consiguiente se puede concluir que son factores externos e internos los que se conjugan para mejorar la posición competitiva del país en el tomate. La debilidad en la organización de los productores y el reducido control de los procesos de comercialización externa, se ha traducido en dos consecuencias generales que han minado considerablemente la competitividad del tomate mexicano, Estas son: la mala imagen de calidad en los mercados terminales y la corta vida de anaquel. Dentro de los avances últimos hay que considerar los avances tecnológicos de los productores de Sinaloa en cuanto a la innovación tecnológica de introducción de una nueva variedad en el mercado conocido como los “tomates rojos mexicanos, o tomates “divinos” de larga vida de anaquel. Aunque los nuevos materiales probados e introducidos en México por compañías Israeli-Californianas, han abierto la posibilidad de ganar competitividad en el mercado de E.U., no existen sin embargo bases tecnológicas propias nacionales, ni de organización y de capacidad de comercialización como para que tal proceso pueda consolidarse y ampliarse. El planteamiento de una alternativa de solución al fomento de la exportación del tomate, reside en la recuperación y consolidación de la competitividad. Existen cuatro factores que pueden contribuir a recuperar y elevar la competitividad del tomate mexicano: el incremento de la productividad, el desarrollo de los mercados, el desarrollo de un marco institucional adecuado, el impulso de alianzas estratégicas. En primer lugar en cuanto al incremento de la productividad, esta está muy relacionada con la introducción de la variedad de larga vida de anaquel de tomate rojo llamado “Divino”. En

esta iniciativa juega un papel importante la disminución de la dependencia tecnológica. En cuanto al desarrollo de mercados, los productores nacionales han tenido problemas en mejorar su participación y alargar sus estacionalidades más allá de las ventanas establecidas. La estrategia a seguir deberá ser proactiva y no sólo reactiva, es decir a partir de las relaciones con compañías extranjeras proceder al lanzamiento del producto conocido como “nuevo tomate rojo mexicano”, mediante una campaña publicitaria estructurada y apoyada en una estrategia comercial y de organización de los productores. Algunos puntos a considerar dentro de esta estrategia de largo plazo son: La integración de los productores para realizar la comercialización conjuntamente, estricto apego a las normas de calidad, realización de campañas de promoción para mejorar la imagen del tomate rojo mexicano, promoción de las asociaciones de productores y la observación de un estricto control de los productos químicos utilizados. Relacionado con la organización de los productores se plantea la imperiosa necesidad de propiciar la llamada “promoción genérica”, la cual consiste en estrategia de posicionamiento de un producto genérico, es decir el nuevo tomate mexicano, en un mercado determinado y con una marca genérica que cobijaría a muchas marcas dispersas. En cuanto al marco institucional, es necesario la instrumentación de una concepción que tienda a fortalecer la organización de los productores, con una organización de estructura nacional, entre cuyos objetivos se tendrían: ordenar la producción, investigación y desarrollo tecnológico, promoción de mercados bajo el slogan del nuevo tomate rojo mexicano, información de mercados y elaboración de normas de calidad.

En materia de alianzas estratégicas, hay que considerar que cualquier alternativa para el sistema producto tomate implica el establecimiento de alianzas estratégicas entre productores por una parte y competidores comercializadores por otra parte. No hay que

olvidar que la perspectiva estratégica es priorizar la calidad y los productos diferenciados bajo la concepción de una organización de los productores en alianza estratégica con los comercializadores extranjeros. No hay que olvidar que los programas de promoción genérica que realizan los proveedores/comercializadores de tomate de California y de Florida, son posibles gracias a las aportaciones de los productores, a través de comisiones internas o bien a través de órdenes de mercadeo. Los gastos de promoción no tienen impacto negativo presupuestal sobre el Estado, toda vez que son financiados por los propios productores.

### **. Aguacate <sup>33</sup>**

México es el principal productor y consumidor de aguacate a nivel mundial, englobando un volumen superior a las 750 mil toneladas. De la producción mundial de un millón 350 mil toneladas, en orden de importancia mundial, a México le siguen Estados Unidos con 200 mil toneladas, Israel con 75 mil toneladas y España y Chile con cerca de 70 mil toneladas.

México es también el principal consumidor mundial con un promedio de consumo por habitante de 8 kilogramos. Por su parte el consumo per cápita en Estados Unidos es de 3.8 kilogramos, pero con un gran potencial de crecimiento, en virtud de las tendencias de consumo de frutas y hortalizas en fresco.

Los cambios positivos que ocurren actualmente en el ámbito internacional en aspectos políticos, económicos y tecnológicos y sobre todo la apertura última en forma parcial geográfica y temporalmente para el aguacate mexicano en Estados Unidos, ofrecen las

---

<sup>33</sup> Resumen obtenido de las siguientes fuentes:

. Banco de México, Fira, memorias del seminario internacional del Aguacate, Uruapan Mich 1990, Mex. 1991 . Fira Boletín informativo, La agroindustria del aguacate, Mex. 1990. . Coordinación general de abastos, Sistema nacional de información de mercados. Banpeco, Sistema producto aguacate Hass, Mex. 1992. . Comentarios y entrevistas con la unión regional de productores de aguacate en Michoacán, 1998.

perspectivas de penetrar al mercado de E.U., así como continuar con la presencia del aguacate mexicano en los mercados actuales de Europa Occidental, Canadá y Japón. De igual manera se preveen incrementos importantes en los mercados de Europa del Este y la cuenca del Pacífico, en donde el mercado potencial reside en el consumo potencial de 700 millones de habitantes.

En países como E.U., además del potencial del consumo en fresco, ya existe presencia del procesamiento del aguacate, bajo la forma de pasta o puré de aguacate. México ya ha iniciado experiencias en este tipo de agroindustria, por lo que en forma conjunta con la presentación en fresco, se presenta un gran potencial en la exportación.

En materia de desarrollo exportador, el comercio internacional está fuertemente permeado por países como Israel y Sudáfrica y en los años recientes por Chile. En estos países se ha formado una buena estructura comercial para la exportación.

Hasta la fecha, la base del desarrollo del aguacate en México ha estado sustentado en el mercado interno y en su fuerte tradición y cultura consumidora. El consumo per cápita se ha ido incrementando sostenidamente, así como la producción interna.

El cultivo realmente puede considerarse de establecimiento reciente, ya que en forma comercial y con variedades mejoradas el cultivo se inicia en los años 60's. A la fecha se cuenta con una superficie nacional superior a las 110 mil ha, con una producción superior a las 750 mil toneladas y un rendimiento promedio de 7.5 ton/ha. El valor de la producción es superior a los 800 millones de pesos. El consumo per cápita se sitúa en los 8 kg por persona en promedio, obedeciendo a una tendencia ascendente a pesar de la contracción del mercado interno por la crisis económica.

La evolución del cultivo en México ha sido muy satisfactoria, lo mismo que el desarrollo del mercado interno. El lugar preponderante que ocupa México en la producción mundial de aguacate, revela así mismo su importancia a nivel nacional y el gran dinamismo de su crecimiento, sobre todo en las dos últimas décadas. En la década de los 90's, entre los principales frutas que se consumieron en el país, el aguacate ocupó el cuarto lugar en lo que se refiere a superficie cosechada, el sexto en producción y el séptimo en valor.

En el período de 1970-1990, el cultivo registró una tasa media de crecimiento anual de 8.9% en superficie cosechada y de 6.6% en la producción. Esta última cifra es superior al crecimiento poblacional y se refleja en el positivo crecimiento del consumo per cápita, que pasó de 4.5 kg en 1970 a cerca de 8 kg en los 90's.

El gran incremento observado en la producción de aguacate en los últimos 20 años, se explica fundamentalmente por la gran incorporación de tierras al cultivo. Incluso en la actualidad se estima que existe un 25% de las plantaciones que están en etapas de inicio de producción, por lo tanto, este hecho de gradual incorporación a la producción implica que el rendimiento por hectárea sea dinámico y reducido en esta etapa, aunque de antemano se conoce que existen huertas con gran productividad.

Por su parte las exportaciones, que hasta 1985 eran muy bajas, empezaron a observar aumentos significativos relativamente en los últimos años, particularmente en los últimos años, cuando alcanzaron un volumen de 14500 toneladas, mismo que implicó un crecimiento anual de 15%. Aún así, en esos años las ventas al exterior representaron únicamente el 2% de la producción nacional, cifra que pone de manifiesto una serie de problemas a los cuales se enfrentan los productores, relacionados sobre todo con fenómenos de carácter

fitosanitario impuestos por los Estados Unidos. El principal mercado mundial de exportación es el de E.U., el cual estuvo vedado hasta el años pasado, cuando se levantó el embargo al aguacate por E.U., permitiéndose la introducción de noviembre a abril, a los estados del este de los E.U. y con cuotas establecidas. La apertura es un inicio muy importante, aunque se sigue protegiendo el mercado y la producción de California. El camino a seguir en este momento es promover el mercado del este de E.U. el cual ofrece un gran potencial, aunque se requeriría de una amplia campaña de promoción publicitaria y una estrategia de comercialización agresiva que combine la inversión local con las alianzas estratégicas de la porción del mercado y los canales de comercialización en manos de E.U..

La producción de aguacate en México se concentra en Michoacán, estado que participa con el 75% de la producción, con una variedad en su gran mayoría constituida por la variedad Hass que es la de mayor presencia en la calidad de exportación. Para los años 90's, el 75% de la producción con la que participa Michoacán, contribuye así mismo con el 70% de la superficie nacional cosechada, más del 95% fue de la variedad Hass. La hegemonía adquirida por Michoacán, es el reflejo de la gran expansión del cultivo en una zona con grandes ventajas climáticas y de recursos naturales. En efecto, entre 1970 y 1990 la superficie cosechada en Michoacán tuvo un crecimiento anual promedio de 17% y la producción de 15%. En cuanto a la situación en Michoacán, el aguacate tiene una larga historia, refrendada sobre todo por la abundancia de tierras y lo óptimo de los recursos climáticos para producir el aguacate. La variedad Hass es una variedad comercial obtenida de una rigurosa selección y que presenta características de calidad y aceptación a nivel nacional e internacional. El árbol de esta variedad de aguacate es sensible al frío y la humedad ambiental, por lo que se aconseja su establecimiento en regiones libres de heladas y de vientos calurosos y secos, por

lo tanto se adapta perfectamente a las zonas y municipios de Michoacán circundantes al municipio de Uruapan, el cual es el principal productor.

En 1993, la superficie cultivada con árboles de aguacate en Michoacán ascendió a más de 90 mil hectáreas. De esta superficie, aproximadamente el 70% se encontraba en producción y el 30% en desarrollo. Además se observa un intenso proceso de formación de nuevas huertas que cada año en forma sostenida se añaden a la superficie en desarrollo; por ejemplo en 1990 se incorporaron a la superficie en desarrollo casi 13 mil Ha.

Además de la falta de organización y de la carencia de una infraestructura comercial, y a pesar de las concesiones últimas en materia de liberación del embargo que E.U. tenía sobre México, el problema fundamental que todavía impide que las exportaciones mexicanas tengan una mayor participación a nivel de E.U. y por consiguiente a nivel mundial, lo constituyen las barreras fitosanitarias que las autoridades de E.U. han impuesto, argumentando la presencia de plagas, principalmente del gusano barrenador del hueso. Además el USDA de ese país tiene registradas huertas de aguacate en Michoacán como hospederas de la mosca mexicana de la fruta, aparte del gusano barrenador. No obstante, según las autoridades mexicanas y de los propios productores, estos problemas, o bien no se presentan o se encuentran bajo control en la región. Por el contrario argumentan que estas restricciones son con fines de evitar la competencia del aguacate michoacano en el mercado norteamericano y para proteger a los productores de California.

El mercado interno continúa siendo un magnífico receptáculo de la producción interna, su fortaleza ha acompañado al ritmo creciente de incremento de la producción, los precios también han enseñado tendencias positivas excepto en los últimos años. La exportación únicamente representa el 2% del volumen de la producción total, el resto lo absorbe el

mercado interno, gracias al buen nivel de consumo per cápita que se ha incrementado.

Cerca del 95% del aguacate producido es canalizado a la central de abastos del D.F., y es en su gran mayoría aguacate de Michoacán.

En cuanto al carácter social o privado de la planta productiva es conveniente destacar la preponderancia de los pequeños propietarios, de esta manera alrededor del 74% de la superficie de aguacate corresponde a los pequeños propietarios y el 26% al régimen ejidal.

. **Costos, precios, competitividad.** En el ciclo 89-90, el costo de cultivo por hectárea, ascendió a 4213 pesos. De este costo el 65% correspondió a labores culturales, el 30% al control fitosanitario y el resto a pagos diversos. Con un rendimiento promedio de 14 toneladas por Ha, el costo por kg en cultivo y cosecha fue de 3.51 pesos. A pesar de la variación durante el años de los precios recibidos en el mercado, las ganancias por kg variaron desde 15 centavos hasta cerca de 2 pesos por kg. En comparación con los costos de cultivo de California E.U. para el mismo tipo de aguacate, el costo en México es el 25% del costo en E.U., y si a este costo se le suman los costos de comercialización y empaque el margen se amplía, llegando a representar el costo en México el 10% únicamente del costo en E.U.. Conforme a estos costos no hay duda de la ventaja comparativa de México respecto a E.U., ya que además en cuanto clima, el clima en México y en Michoacán es excepcional para la producción de aguacate.

. **Comercialización, exportación.** El sistema interno de comercialización es importante porque el mercado interno a pesar de estar decaído por la crisis económica genera importantes utilidades a los mayoristas y a los productores. El precio ha tendido a la baja, por lo que en el futuro una salida obligada para mantener las utilidades de los agentes participantes, es la derivación a la exportación, cuyos precios internacionales no tienen

comparación con los internos, siendo del orden de 10 veces mayores. Es importante el análisis de la estructura actual de comercialización, ya que con alianzas estratégicas con el aparato de comercialización de E.U. se puede lograr una competitividad y una penetración del mercado, sustentada en una agresiva campaña de promoción, con el afán de subir el consumo per cápita de E.U. a un nivel del doble, lo cual conjugado con el acceso a la población de ese país, generaría una exportación que podría elevarse del nivel actual de México de 14 mil toneladas a las 150 mil toneladas en un plazo relativamente breve y sin afectar seriamente el mercado interno mexicano, ya que la producción del área que se encuentra en desarrollo y del área que podría incrementarse cuyo potencial es de 100 mil Ha, desde luego compensaría en el corto plazo cualquier faltante de la producción para el mercado interno. Desde el punto de vista del impacto en la economía interna, es sumamente favorable el efecto en el empleo, ya que con un promedio de 140 jornadas por ha, incluyendo las actividades de cultivo y de postcosecha, se podría incrementar el empleo en forma considerable pues además de la actividad de campo se tendría la de la comercialización, con lo cual se estima que en un plazo breve de 3 años se podría incrementar el empleo en 280 mil jornadas en la producción y empaque, producto del inicio productivo de un número cercano de superficie en desarrollo de 20 mil Ha. En cuanto a la competencia de los países exportadores que actualmente exportan a E.U. , esta sería imperceptible al no poder competir con los costos mexicanos, además de la cercanía con E.U.. Las posibilidades de mercado, continuarán siendo importantes en los mercados ya ganados de Europa y Japón, por lo que la exportación a E.U. serviría para aumentar la competitividad en otros mercados del exterior. Con objeto de lograr la competitividad necesaria y el acceso al mercado de E.U. el cual es el principal mercado junto con el Canadá

y Europa, se requerirá continuar dentro del esquema del TLC, ampliar las épocas de aceptación del producto en E.U., así como los volúmenes y el número de Estados a penetrar.

**Consolidación de la exportación.** Existen las posibilidades físicas y de competitividad, incluyendo las ventajas en la producción para hacer del aguacate una fruta de la época. Para preparar el terreno se requiere: a) continuar con una posición agresiva dentro del marco del TLC, tendiendo al apertura total del mercado. b) Crear normas específicas de calidad que resalten la calidad del aguacate mexicano y su sabor por sobre el de otros países. c) Provocar alianzas estratégicas sobre todo en el área de la comercialización, pues es en E.U. donde se tiene el acceso al mercado. d) Resaltar una campaña promocional que identifique al aguacate mexicano con todas sus propiedades naturales.

## **Discusión**

La apertura para los productos con posibilidades de exportación reflejada en los términos negociados del TLC, pone un mayor énfasis en los aranceles y en la restricción cuantitativa, sin embargo aún en este campo puramente arancelario y de cuotas, la negociación no es la más eficiente. Por otra parte, se nota poca claridad en la desaparición de las barreras no arancelarias, sobre las cuales sólo hay la manifestación declarativa, pero no se precisa el tratamiento.

En el inicio de un entorno de una discusión que permita analizar y poner en perspectiva los términos de la negociación y el potencial de posibilidades en el horizonte de medio y largo plazo del TLC, es necesario tener el panorama global y sectorial del impacto del TLC dentro de la economía mexicana, para ver cuales son las ganancias que se han obtenido por ejemplo

en el abasto de productos básicos y cuales los aspectos que pueden revisarse e incluirse para fomentar la exportación. En materia de resultados de exportación y de los grupos de productos establecidos, ya sea en balance productivo como en el comportamiento de la exportación, se pudo observar que no ha habido por el TLC modificaciones sustanciales iniciales o bien definidas (cuadros 1 y 2, pags. 38 y 39).

Dentro del sector agropecuario en su conjunto y en su íntima relación con el resto de la economía, se distinguen **2 entornos o situaciones de mercado**, las cuales a su vez engloban los grupos de productos en dos direcciones: a) los productos que surten y condicionan el **mercado interno** mexicano y b) los productos que constituyen las **posibilidades de exportación**.

De acuerdo a lo anterior se considera que el balance de efectividad del TLC y de futuras negociaciones contiene el análisis de 2 situaciones de apertura:

**A. La apertura en el TLC que condiciona el mercado interno mexicano y que incluye los granos, oleaginosas, insumos forrajeros en las cadenas pecuarias, maíz y frijol, y otros sensibles a las importaciones. y**

**B. La apertura que condiciona las posibilidades de exportación agrícola mexicana y que incluye los productos con características competitivas como son los hortofrutícolas, los industriales y tropicales, los ornamentales y otros.**

En este trabajo nos concentramos en las posibilidades de exportación, (situación **B**), analizando con mayor detalle el comercio exterior. Sin embargo en un posterior análisis deberá abordarse con precisión el entorno del mercado interno y su condicionamiento de la economía en general. Lo anterior para tener todos los elementos de negociación y regateo dentro del Tratado.

En relación a estos 2 entornos, el del mercado interno y el de la posibilidad externa de exportación, se inicia la discusión con un análisis de los elementos de primera vista que son obvios en el sector interno agropecuario mexicano en cuanto abasto, y luego se analiza la efectividad de las posibilidades de exportación dentro de los objetivos formulados al interior del tratado.

En la demostración de nuestras hipótesis respecto a la efectividad de lo negociado para las posibilidades de exportación, basta con referirse a las cifras físicas de producción e incremento en la exportación en los años anteriores y posteriores al Tratado. (ver cuadros 1 y 2; pags. 38 y 39). En estos cuadros se observa que en general la exportación de 1996 respecto a 1992 se incrementa, aunque el incremento de la exportación puede haber sido mayor pues como se observa en el cuadro 2, a pesar de un aumento en la exportación, las señales del TLC no se manifestaron en la superficie cosechada. Así mismo se confirma en los cuadros 15 al 17 que la desgravación y la liberación por fechas no es completa, afectando posiblemente la exportación. Habría que continuar con liberar totalmente instrumentos como la desgravación arancelaria, la eliminación de barreras no arancelarias, y los plazos de las cuotas.

En un análisis global, se observa que la negociación en el TLC, funciona mejor en el sentido del mercado interno y la importación de México hacia adentro, que en la promoción de exportaciones hacia afuera, en virtud del incremento en el volumen de importaciones básicas

**En cuanto al escenario A del impacto de la apertura del TLC en el mercado interno mexicano,** se puede anticipar (a reserva de un análisis posterior más profundo), que los términos de negociación tienen un cierto grado de operabilidad y por consiguiente de cumplimiento. El mecanismo de desgravación arancelaria, cumple sus objetivos, impactando los niveles internos de rentabilidad en un ambiente de competencia y alineación internacional de precios.

Por otra parte, el grupo de productos que constituye el todo del mercado interno, no están en sí expuestos a barreras no arancelarias y su comercialización es bien conocida a nivel internacional. De igual manera, en este grupo de productos, por ser productos básicos y estar ligados a los productos pecuarios, tiene un margen de funcionamiento adecuado en los mecanismos de cuota y arancel-cuota, sobre la pretensión de topes a la importación.

En este grupo de productos del abasto interno, están sumamente relacionados con las variables económicas que impactan sobre el ritmo de la economía y del sector agrícola en particular.

Se puede decir que existe una tendencia a una integración funcional interna que ha seguido la agricultura comercial en los últimos años, en la cual se han amoldado a las políticas de ajuste, las señales macroeconómicas relacionadas con la agricultura y el funcionamiento del mercado interno y su abasto. La integración funcional consiste en que a través de los flujos de importación se han mantenido alineados los precios con los internacionales, incidiendo sobre el control de la inflación interna y provocando una exigencia a una mayor productividad y respuesta tecnológica a los productores que forman el grueso de la agricultura comercial.

Estas señales de dependencia en la alineación de precios internacionales, requieren ser complementadas con una serie de medidas de política agrícola. Entre las medidas iniciales destacarían las orientadas a mantener el estímulo a la producción de maíz y frijol mediante precios diferenciales, así como la de fomentar las exportaciones y la reconversión del patrón de cultivos.

De todas formas, se estima que queda mucho por prever respecto al diseño de un instrumental adecuado para poder impactar en el cambio gradual estructural, que implica la producción en el largo plazo relacionada con el maíz y el frijol.

Falta determinar los mecanismos de política agrícola interna que mejoren la direccionalidad de los apoyos internos que permite el TLC, y se pueda realmente incidir en la producción sin provocar distorsiones.

**B. Respecto al entorno ligado con las posibilidades de exportación,** que engloba al conjunto de productos estudiados como son los hortofrutícolas, los productos industriales y

tropicales, los ornamentales y otros productos, los resultados de los términos negociados en el TLC, son menos favorables.

Los resultados hasta ahora del TLC en este grupo de productos son insignificantes o nulos en algunos casos.

Lo anterior se demuestra con los resultados de producción, superficie cultivada y volúmenes de exportación, los cuales de antes de 1990, a 1992 y hasta 1996, no han demostrado dinamismo y cambios significativos en favor de las posibilidades de exportación. (ver este desempeño en los cuadros 4, 1 y 2; pags. 40, 38 y 39).

En cuanto a las posibilidades de exportación, sobre todo a E.U. que es el principal mercado, se pudo argumentar que en base a criterios unilaterales que consideren solamente las ventajas comparativas, las hortalizas y los frutales son las que más potencial ofrecen de integrarse con la agroindustria y de penetrar el mercado de E.U.. Sobre el particular se resume lo siguiente:

. **En los hortofrutícolas.** Que es donde México tiene condiciones competitivas en términos de costos, clima y cercanía geográfica, se reafirmó en el TLC y en su comportamiento el hecho de que E.U., sigue considerando la producción de México como "complementaria, marginal y estacional", respecto a los Estados Unidos. Lo anterior se confirma con la ratificación del concepto de "Ventanas naturales".

La liberación de aranceles, se efectuó en el espacio de éstas ventanas, pero además con

restricciones cuantitativas establecidas por Estados Unidos. En este grupo destacan productos con potencial, como son el tomate, pepino, berenjena, espárrago, calabacita, fresa, melón y sandía.

Los resultados hasta la fecha son imperceptibles (ver cuadros 11, 1 y 2; pags. 60, 38 y 39).

**. Productos industriales y frutales tropicales.** En el caso de los **industriales**, destaca el caso del café y de la caña de azúcar como cultivos sociales por la ocupación de gente. Ambos son productos que tienen en común el ser controlados por un mercado mundial en el cual México no es el mayoritario. En el caso del café la desgravación y el trato dentro del TLC, no trajo nada nuevo, excepto que el mercado ya estaba liberado.

En el caso del azúcar, se avanzó en la posibilidad de mejorar los acuerdos. La anuencia lograda de acceso al mercado norteamericano, es de largo plazo, con cuotas insignificantes reguladas y para exportarse siempre y cuando México tenga excedentes de producción sobre consumo, lo cual ya constituye un reto.

**En el renglón de frutales tropicales**, donde México tiene amplias posibilidades climáticas y de costos, el resumen es que se regularon a medio plazo los aranceles, protegiendo a una reducida producción de E.U.. Al mismo tiempo en otro rubro se pusieron las bases para eliminar las restricciones cuantitativas y de liberación sanitaria. El impacto de estas medidas en este grupo de productos, tal como está diseñado en el TLC son de largo plazo. Tal es el caso de los cítricos, aguacate, mango, plátano entre otros.

En este grupo de productos hay que tener presentes las especificaciones sanitarias las cuales

actúan como barreras no arancelarias, tal es el caso del mango que al tener como requisito el tratamiento hidrotérmico como sustituto del bromuro de metilo, tiene efectos en la pronta maduración de la fruta y constituye una limitante.

Otro es el caso del plátano que por el tratamiento fitosanitario y el control a través de órdenes de comercialización, constituyen limitantes a su expansión.

En el caso del aguacate donde México es el primer productor mundial, se ha abierto la exportación sólo en la parte este de E.U., en 19 Estados de la unión americana, y solamente para época de invierno con limitantes de volumen. En este caso faltan definir algunos aspectos sanitarios y de volumen.

**. En lo tocante a ornamentales, bovinos en pie, bebidas y otros.** En éstos productos México tiene ventajas, algunas a medio y largo plazo como en las flores, y otras estacionarias como los bovinos en pie. En éste grupo de productos, en general se elimina el arancel en forma inmediata o en 5 años. En el caso de los bovinos, se exportan jóvenes y su proceso de engorda es terminado en E.U., con la ventaja de los granos forrajeros a bajo costo.

En este grupo destaca el caso de la rosa la cual no fue favorecida con la desgravación y que desde hace tiempo ha tenido problemas internos de impuestos compensatorios. Este tratamiento no arancelario es grave, toda vez que en rosa tenemos grandes ventajas climáticas y de inversiones empresariales. Las grandes inversiones en la industria Colombiana se anticiparon alas de México y ahora constituyen una fuerte competencia, sin embargo México tiene la ventaja en el medio plazo de la cercanía con Estados Unidos.

Se puede decir respecto al acceso a mercados, que en general el mecanismo de desgravación no es el mejor inductor. Tal como se observa en los cuadros 17 y 18, el ritmo y cuantía de la desgravación arancelaria en los productos de exportación, por los porcentajes del arancel respecto al precio y a los costos, no constituye un estímulo significativo en las ventanas establecidas; sobre todo al variar por la devaluación los costos equivalentes en dólares.

CUADRO 17

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA NEGOCIADA EN EL TLC  
SOBRE PRODUCTOS SELECCIONADOS  
(VENTANA MAYO OCTUBRE)

|            | 90/91                   | 93/94                   | 94/95                   | 95/96                   |
|------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
|            | Arancel Ponderado USD/t | Arancel Ponderado USD/t | Arancel Ponderado USD/t | Arancel Ponderado USD/t |
| Jitomate   | 40.57                   | 38.41                   | 35.80                   | 33.34                   |
| Pepino     | 55.32                   | 32.26                   | 25.64                   | 24.86                   |
| Chile bell | 55.12                   | 55.00                   | 52.37                   | 52.34                   |
| Calabacita | 24.15                   | 23.61                   | 20.53                   | 19.67                   |
| Melón      | (35% Advalorem)         |                         |                         |                         |
| Sandía     | (20% Advalorem)         |                         |                         |                         |

Fuente: Elaboración Propia en base a Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97, XX internacional congress, CIESTAAM. México, abril, 1997.

## CUADRO 18

### PARTICIPACIÓN DE LOS ARANCELES EN LOS COSTOS DE HORTALIZAS PARA MÉXICO, 1990/91 Y 1995/96.

|            | 90/91  | 95/96  |
|------------|--|--|
|            | Participación Arancelaria en los<br>Costos (%) | Participación Arancelaria<br>en los Costos (%) |
| Jitomate   | 6.42%  | 7.02%  |
| Pepino     | 13.51%   | 8.87%  |
| Chile Bell | 8.6%   | 9.66%  |
| Calabacita | 2.84%  | 3.43%  |

Fuente: Elaboración Propia en base a Schventesius, Rinderman Rita y Manuel Angel Gómez Cruz, Competitividad de producción hortícola mexicana en el mercado Norteamericano, tendencia a tres años, LASA 97, XX international congress, CIESTAAM. México, abril, 1997.

Separando el capítulo de acceso a mercados, que incluye aranceles, cuotas y plazos, se puede decir que lo negociado en el TLC, en el renglón agrícola **no** permite todavía una evaluación completa de otro tipo de medidas de política agrícola o de fomento como es el Procampo.

El principal cuerpo de obstáculos para los productos con potencial de exportación, lo constituyen los llamados **obstáculos estructurales**, los cuales en su esencia significan el afán de proteccionismo de E.U., reflejado en la serie de barreras no arancelarias, para cuya

prevención o eliminación, en la instancia del TLC, todavía no se muestra una respuesta clara.

En el significado de los obstáculos estructurales, se sintetizan todos los intereses creados por parte de E.U., quien controla la producción y el mercado, estableciendo los mecanismos que mantienen cautivos el propio mercado, su regulación y los precios.

En aras de mantener el control estructural, aparte de la protección a los intereses productivos locales y en el extranjero, se protege la red de inversiones que todo este complejo representa. Dado el alto nivel de integración en E.U. (frente al reducido nivel mexicano), los intereses en juego alcanzan una magnitud mucho mayor, al considerar que el control de las cadenas en la fase terminal de la comercialización, se encuentra en manos de norteamericanos.

Dentro de los posibles mecanismos a manejar en el TLC se encuentra la liberación completa del potencial productivo y la producción actual propia en los hortofrutícolas. **La liberación** más rápida estacional por ventanas, al mercado de Estados Unidos puede ser un aspecto adicional importante en las consideraciones del TLC. Así mismo, se podrá propiciar la liga con los canales de comercialización de los mercados en E.U. facilitando la movilización de inversiones.

## **.Balance**

En términos de efectividad en la exposición a la competencia, por medio de la apertura, reflejada en gran medida en los puntos principales de negociación en el TLC, se puede decir, a reserva de una investigación posterior más profunda, que ésta funciona mejor en el escenario de exposición del mercado interno mexicano, que en el escenario de apertura exterior a las exportaciones mexicanas. (Para un resumen de los términos negociados ver el cuadro 19).

### **CUADRO 19**

#### **RESÚMEN DE LA EFECTIVIDAD DE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN EN EL TLC POR GRUPOS DE PRODUCTOS, A) "Hacia el Mercado interno; y B) "Con posibilidades de exportación".**

| <b>Términos de Negociación</b>  | <b>A) Mercado Interno</b>    | <b>B) De Exportación</b> |
|---------------------------------|------------------------------|--------------------------|
| • Desgravación Arancelaria      | Efectivo                     | inefectivo               |
| • Barreras No Arancelarias      | Efectivo                     | inefectivo               |
| • Cuotas, Arancel-cuota , época | Efectivo                     | inefectivo               |
| • Permiso previo, limitación    | Apertura                     | limitado                 |
| • Congruencia cadena industrial | congruente                   | limitado                 |
| • Plazos de atención            | efectivo<br>(excepto granos) | inefectivo               |

|                                 |                  |                 |
|---------------------------------|------------------|-----------------|
| • Problemas estructurales       | Franqueables     | infranqueables  |
| • Apoyos Directos               | falta definición | no contemplados |
| • Subsidios a exportación       | Indiferente      | no contemplados |
| • Estimulo inversión extranjera | Indiferente      | falta claridad  |

Fuente:Elaboración y análisis propio.

A)"Mercado Interno". Comprende: granos, oleaginosas, aceites, insumos de la industria pecuaria.

B)"De exportación". Comprende: hortofrutícolas, Frutas tropicales, bovinos, flores, tequila, industriales.

Resumen: Términos favorables a la importación al mercado interno y desfavorables al estímulo a la exportación.

En el escenario de apertura de la economía mexicana en su vertiente hacia el interior del mercado interno y hacia el exterior, la exposición a la competencia internacional sugiere de alguna manera que México intenta estar en condiciones de aprovechar por medio de su estrategia macroeconómica de inducción a la eficiencia interna, la ventaja relativa actual y de largo plazo, del comercio entre los países, aprovechando en su caso la producción excedentaria agrícola que fungen como insumos de la industria pecuaria.

Lo anterior querría decir que el modelo requiere una sintonía entre la economía y la agricultura, en beneficio de los circuitos internos ligados con la industria y el abasto interno, los cuales al mantenerse la alineación internacional de precios agrícolas, impactan favorablemente en el control de la inflación nacional local, y someten al aparato agrícola, en su orientación interna a seguir las señales de la competencia.

En el entorno macroeconómico así concebido, es obligado suponer que tendría que alentarse

la productividad agrícola y el cambio en el patrón de cultivos, con tendencia definida en la utilización de las posibilidades de exportación agrícola. Entre las limitantes para ampliar la producción de exportación tiene un papel preponderante la porción de mercado en E.U., ya que si bien existen factores limitativos internos y externos, los internos se pueden solucionar con un marco institucional adecuado que favorezca la inversión. La disponibilidad de recursos es quizá el factor interno más importante para incrementar la producción, dada el volumen de las inversiones. Por otra parte los factores externos, son limitativos por la esencia de corto plazo del proteccionismo de E.U.; sin embargo a la larga las condiciones propias de unas ventajas comparativas favorables y el desarrollo de ventajas competitivas en la relación México-E.U. se impondrá a la larga una rentabilidad en la cual puedan confluír los intereses internos con los externos.

Lo anterior conduce necesariamente a un esfuerzo más que proporcional por equilibrar los beneficios internos con los externos y las posibilidades de exportación. Este esfuerzo lleva la intención de configurar por parte del Estado una concepción amplia de competitividad-país. La confección de esta estrategia nacional rebasa los acuerdos sustentados en el libre comercio y lleva a la consideración de incluir factores claves de desarrollo en los acuerdos y ampliar si es necesario el significado del TLC.

La penetración y captura del mercado de los Estados Unidos por parte de los productos mexicanos con mayor potencial de exportación como son los hortofrutícolas y los productos tropicales y ornamentales, es algo por lo que debe propugnar México. Es cierto que México posee amplios problemas internos caracterizada por una estructura agraria rígida y efectos

retardatarios de un control político corporativo, pero el cambio estructural y la reconversión agrícola es factible de profundizarse sobre todo en las regiones de mayor potencial con agricultura de riego.

Se estima que con que se logre la penetración del mercado de E.U. en un 35% adicional, y México en lugar de representar menos del 15% del mercado de hortalizas y frutas, llegara a representar el 50%, se lograría en un plazo razonable propiciar el empleo suficiente para abatir el nivel de desempleo y generar el poder de compra necesario que requiere el ritmo de desarrollo interno, además del mayor control al fenómeno de la migración.

A la larga esta concepción interna del desarrollo implicaría para la agricultura mexicana, la imperiosa necesidad de complementarse con el escenario de una apertura favorable al país, que diera cauce al desarrollo de la potencialidad y posibilidades de exportación. Este nivel de negociación, requiere de plasmarse en un expediente que como el TLC, se transforme en un instrumento de conducción del desarrollo.

El acuerdo de tipo político a nivel binacional y la precisión programática, en la penetración y captura del mercado de los Estados Unidos, por parte de la producción mexicana, tendría que contemplar, desde luego en el corto plazo, la apertura de las ventanas y las cuotas establecidas y la supresión de todas las barreras no arancelarias.

Así mismo el acuerdo político tendría que contemplar la regulación de los compromisos financieros del país, en base a un balance saludable en la balanza comercial y la cuenta de capitales.

El acuerdo político binacional, tendría que contemplar la regulación gradual de la inversión del exterior, en un monto proporcional a las salidas de capital por los compromisos de la deuda. Los términos políticos implican a nivel país la regulación de las inversiones y el efectuar el fomento de nuevas inversiones y el traspaso gradual de inversiones con asiento en E.U. y en otros países.

Es presumible que las tareas que se plantean para cimentar el potencial de los productos mexicanos con potencial de exportación, son de un plazo que podría exceder los términos y las condiciones del TLC actual. Sin embargo, en virtud de que el ritmo de impacto interno de la apertura, se puede estar dando más aprisa en los cultivos y de los productos básicos, es recomendable que se propicie un equilibrio y una compensación rápida para que la agricultura mexicana pueda dar el empleo y los estímulos necesarios.

De igual manera, en cuanto al paquete de estímulos a la exportación, se tendrían que hacer concesiones a la parte mexicana en materia de apoyos y de supresión inmediata de todas las limitantes no arancelarias. (como observamos en el texto el desempeño físico de la producción y exportación no ha mostrado cambios significativos por la regulación del TLC, ver cuadros 1 y 2; pags. 38 y 39)

Es de suponer que se está dando una respuesta muy clara de la agricultura comercial (diferente a la de exportación), regida por la competencia, lo cual implica necesariamente una mayor productividad, pero sustentada en el hecho de la utilización de una tecnología

mecanizada que tiende a una baja utilización de mano de obra.

Esta tendencia incluye también al segmento de la agricultura social sustentada en el maíz y el frijol. Esta agricultura que ocupa muy poca mano de obra, requiere ser compensada con las actividades de exportación generadoras de empleo.

## VI. Conclusiones

México tiene condiciones competitivas en los grupos de productos con potencial de exportación, sin embargo los términos planteados en el TLC, no son todo lo efectivo que se quisiera. Si bien se tiene presente que el TLC no es el único medio de ejercer una mayor planeación y que el marco del comercio exterior se mejoró con el TLC. A pesar de ello se parte del hecho que el TLC es un instrumento de apoyo al comercio y de acceso a mercados, en cuyos términos se pueden **incluir** factores de inducción que favorezcan el desarrollo agrícola de México.

La presencia de factores de desarrollo tales como el impulso a la inversión y al empleo, implica reforzar el carácter del TLC como instrumento de planeación, de tal forma que incluya acuerdos de carácter binacional y un programa definido, que logre incluir efectos de compensación por las políticas de ajuste y estabilización, y por lo tanto que se reflejen en el equilibrio en los saldos financieros y de financiamiento del desarrollo.

El condicionamiento con factores de desarrollo en el acuerdo político a nivel internacional con E.U. implica partir de la premisa de voluntad política por parte del gobierno de E.U. en un compromiso con el desarrollo y la integración económica.

Significa este acuerdo binacional, el paso hacia la corriente de la interdependencia y el perfilamiento de un modelo que permita superar las limitantes para el desarrollo en un ritmo de ajuste y estabilización que carece de claridad en cuanto a la disponibilidad de ahorro en el

financiamiento del desarrollo nacional. Al mismo tiempo significa superar el grado de improvisación de una actuación sustentada solamente en la "libertad" del mercado.

El acuerdo de negociación y de voluntad política implica a su vez, una más decidida participación del Estado en la conducción del desarrollo y en la implementación de la política agrícola. Este nuevo quehacer del Estado radica dentro de los cauces de racionalización presupuestal y de eficiencia, en la desregulación de los estímulos a la integración agricultura-industria y la eficiencia macroeconómica de la política agrícola.

De acuerdo con los objetivos de modernización de la agricultura, la reconversión agrícola es indispensable. El impacto de la apertura ha sido más efectivo en el entorno hacia el mercado interno de la agricultura y hacia adentro de economía mexicana. De acuerdo con esta tendencia es muy probable que se presente un deterioro en la agricultura tradicional y en el desempleo en el sector social rural.

Hasta la fecha los resultados del TLC como instrumento de fomento a las exportaciones han sido magros. En los productos con potencial de exportación, no se observa un avance significativo.

Los productos con mayor potencial en el corto plazo son los hortofrutícolas y los tropicales, y son así mismo los cultivos que más empleo generan. Por lo tanto en términos de modificaciones pertinentes sobre la tónica de lo que fue la primera negociación en el TLC, se consideran pertinentes las siguientes modificaciones:

. Levantar y revisar todas las limitaciones de la concepción de la producción mexicana como complementaria a la de E.U., graduando o eliminando el concepto de ventanas de acceso.

. Modificar de inmediato los plazos de desgravación y atención de los productos con potencial de exportación, conjuntamente con los de la agricultura comercial, planteando un plazo de atención simultánea inmediata, donde se tenga impacto en la corriente de exportaciones.

. Suprimir o reducir al mínimo todos los aranceles y sus tiempos acorde al aprovechamiento del potencial de exportación y de la tendencia a importar.

. Establecer mecanismos de arancel-cuota y de salvaguarda con efectos similares en un país y otro, de tal manera que se induzcan las posibilidades de exportación y se proteja la producción hacia el mercado interno.

. Graduar todas las cuotas tope de las hortalizas, del jugo de naranja y del azúcar. En su caso se propondría otro mecanismo más ágil entre los 2 países, el cual bien podría partir de los máximos, sujeto a una negociación según la circunstancia del momento y del avance del desempeño.

. Identificar y someter a criterios científicos todas las limitaciones fitosanitarias, así como todas las barreras no arancelarias que tengan relación con prácticas desleales. Se sugiere un

capítulo especial en este sentido en el TLC, de tal forma de dar claridad a este tema

. Se sugiere afinar el capítulo de inversión en el TLC, adaptando la ley de inversión extranjera haciéndola complementaria con la inversión nacional y permitiendo la exención de impuestos, incluyendo al sector agrícola y en especial a los hortofrutícolas como los renglones a promover.

. Establecer acuerdos especiales en el caso de productos industriales como el café, en el sentido de provocar una norma de calidad específica para el café mexicano en torno a la clasificación de otros suaves de calidad, y así preservar el precio, mismo que a nivel internacional se convierta para México en una política de estabilización.

Plantear un mecanismo más ágil de exportación para el azúcar mexicano, ampliando sobre todo las cuotas de exportación, independientemente del nivel de excedente sobre el consumo.

. En general, sobre todos los aspectos del TLC es importante diseñar un mecanismo que permita monitorear el desempeño del sector agrícola, e introducir oportunamente los cambios requeridos.

. En apoyo y curso a la idea anterior, se propone un estudio y análisis más profundo del funcionamiento del sector en su relación con la apertura, partiendo de los 2 entornos señalados en este trabajo, es decir dedicar un proyecto específico para estudiar el entorno de la influencia **en el mercado interno** y su relación macroeconómica con la economía global y

el efecto de control de la inflación y su relación con **el sector externo** que es en el otro gran entorno.

En base al estudio propuesto se intentaría darle otra dimensión a la política agrícola y a la superación de la crisis agrícola.

El carácter del TLC reformulado, debe tener el objetivo de darle certidumbre al sector agropecuario en su muy cercana relación con la economía global.

En el planteamiento de las modificaciones deberá prevalecer la integración del papel de la regulación del sector agrícola con la política macroeconómica.

A su vez la política económica general, en congruencia con la agrícola, buscará la recuperación económica de una vez por todas, sustentada en el aumento del poder de compra de la población a través de la generación de empleo agrícola-industrial y de los propios niveles de salarios.

El estudio que se propone intentará precisar la liga y la claridad entre la nueva versión agrícola del TLC para superar la crisis agrícola y la renovada política económica a nivel nacional. Así mismo dentro de los planteamiento se pretende que la nueva versión del TLC establezca:

a) Una mayor inducción y simultanea desregulación del Estado en la promoción del desarrollo económico.

b) Una mayor cobertura al seguimiento del desempeño del sector agropecuario en su

relación externa.

c) La implementación de mecanismos de regulación e inducción de la inversión agrícola y conformación de empresas en respeto a la nueva legislación agrícola.

Congruentemente con un estudio más profundo, en el ámbito internacional, en el marco de la Interdependencia, se vislumbra la necesidad de una visión de competitividad-país, la cual en forma contraria a un liberalismo puro, rescata las potencialidades de viabilidad del desarrollo en una integración externa.

Los esfuerzos realizados en la apertura agrícola y en el funcionamiento de la economía en términos de la competencia, no serán suficientes si no se obtiene en contraparte un flujo de inversión y canalización de ahorro interno y externo que estimule el mercado doméstico y el de exportación simultáneamente.

De conformidad con el breve balance efectuado, por la influencia de la competencia, en el corto y medio plazo, es presumible que la agricultura comercial interna continúe elevando su productividad por la vía de la mecanización, en una conjunción de complementariedad con la industria interna pecuaria. Esta tendencia tecnológica es de baja utilización de mano de obra.

Respecto a los granos básicos, maíz y frijol, se espera una respuesta semejante en cuanto a la racionalidad de la tecnología utilizada. Es de esperar que se reduzca la utilización de empleo de tipo extensivo. Es probable por el grado de exposición a la monetización y la comercialización, que en el caso del maíz y frijol también se deje sentir el impacto de la alineación internacional de precios, además de la dificultad que entraña para este tipo de

agricultura el logro de una respuesta expedita y adecuada al cambio tecnológico.

Por consiguiente, en forma paralela al proceso normal de descomposición de la agricultura tradicional campesina, se puede esperar que este ritmo se agudice, acrecentándose el respectivo efecto en el desuso de las tierras y el impacto negativo en el nivel de empleo. Con ello se seguiría manifestando el exceso del crecimiento demográfico de origen rural.

Con objeto de superar éstas tendencias y propiciar el empleo y el poder de compra, la opción para el desarrollo agrícola y superación de la crisis, reside en la reconversión agrícola, el cambio en el patrón de cultivos y su integración con la agroindustria y la comercialización internacional. La agricultura comercial mexicana regulada por la competencia, tendría que dar paso, en un intento por mayor rentabilidad, al cambio en el patrón de cultivos.

Es en este momento de reconversión, cuando la agricultura comercial participando en la estrategia de desarrollo, tendría que reunirse con un escenario positivo de congruencia con la agricultura con potencialidad y posibilidad de exportación.

Es presumible que para lograr la funcionalidad del instrumental en el TLC, se requieran medidas complementarias de política agrícola y de regulación de la inversión, cuyos beneficios sean ampliamente reconocidos por su impacto en la complementación de actividades.

Dentro del escenario de la competencia y las medidas internas adoptadas, resalta el expediente de la política agraria, correspondientes a las reformas al artículo 27 constitucional y la nueva ley agraria. Si bien la iniciativa resulta congruente con una tendencia general que de manera informal se viene dando en la agricultura, se ha visto que las medidas prácticas que se requieren adoptar y ejecutar han sido insuficientes.

La ancestral "inseguridad agraria", sólo podrá superarse con una estrategia que proporcione al minifundio alternativas consistentes con el acceso al empleo y un mejor nivel de vida.

Así como el ajuste interno ha dado lugar a la racionalización de la inversión y el gasto público, de igual manera es necesario un ajuste externo que al liberar el excesivo compromiso de la deuda, asegure así mismo el acceso a los mercados. La complementariedad con la economía de E.U. y al interior de la agricultura, con el comercio, forma parte de una racionalización del flujo de inversión y de un proceso necesario de generación de empleo en las actividades de exportación.

Estos planteamientos a nivel internacional, son consubstanciales en la negociación de una agenda bilateral con Estados Unidos y los firmantes del Tratado. Lo anterior es válido tomando en consideración el alto grado de funcionalidad entre el fenómeno migratorio y la necesidad de la demanda de mano de obra mexicana por parte de Estados Unidos. Como contraparte en la negociación se ofrecería no solamente el control del fenómeno migratorio que atañe a los dos países, sino la posibilidad de incrementar mercados y de una economía vecina estable.

El tratamiento del problema agrícola en la relación con Estados Unidos, y en su caso el de la migración internacional, poseen un alto grado de conexión e interacción, siendo en consecuencia un asunto de responsabilidad compartida entre los dos países. El no visualizarlo de esta manera, en un momento dado podría afectar la viabilidad del país y de su relación externa con Estados Unidos.

## **Desarrollo agrícola y posibilidades de exportación ante el TLC**

| <b>Indice</b>   | <b>página</b> |
|---|---------------|
| I. Introducción   | 1-4           |
| II. Planteamiento del problema, objetivos e hipótesis                                     | 5-12          |
| III. Fundamentos teóricos   | 13-26         |
| IV. Contexto y desempeño de la agricultura mexicana y las<br>posibilidades de exportación | 27-72         |
| V. Términos de negociación en el TLC, discusión, balance                                  | 73-128        |
| VI. Conclusiones  | 129-137       |
| <b>Bibliografía</b>   |               |

## BIBLIOGRAFIA

- . ALFORD, Alan, Editor, compiladores Alicia Giron, Edgar Ortiz, Eugenia Correa, Integración financiera y TLC, retos y perspectivas, siglo XXI Editores-UNAM-Instituto de investigación económica, México, 1995.
- . AGROSTAT, Sistema de información agropecuaria, exportaciones, importaciones, 1997.
- . AMIN, Samir, ARRIGHI, Giovanni, y otros, Dinámica de la Crisis Global, Siglo XXI editores, México, 1983.
- . AMIN, Samir, La acumulación a escala mundial, Crítica de la teoría del subdesarrollo, Siglo XXI Editores, México, 1981.
- . AMIN, Samir y VERGÓPOULOS, Kostas, La cuestión campesina y el capitalismo, edit. Nuestro Tiempo, México, 1980.
- . ARIZPE, Lourdes, Rural Exodus in México, and international migration to the U.S., México, Colegio de México, 1988.
- . ARGHIRI, Emmanuel, La ganancia y las crisis, un nuevo enfoque de las contradicciones del capitalismo, siglo XXI editores, México, 1978
- . ASOCIACION de cámaras industriales de la comunidad económica Europea, Las oportunidades de inversión en el campo mexicano, México, 1993.
- . BANCOMEXT, Foro agroindustrial 97, México-Union Europea, (Mimeo), reporte de promoción sectorial, bancomext, México, marzo, 1997.
- . BARAN, Paul y SWEEZY, Paul, El capital monopolista, Siglo XXI editores, México 1969.
- . BARRAGLOUGH, Solón, Revista Problemas del desarrollo, (Artículo), Algunas cuestiones sobre las implicaciones del TLC en el México rural, Abril-junio, México, 1992.
- . BERNHOLDT-THOMSEN, Verónica, Campesinos entre producción de subsistencia y de mercado, UNAM- Centro regional de investigaciones multidisciplinarias, México, 1988.
- . BLANCO, Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el mundo, México, FCE, 1994.
- . BUSTAMANTE, Jorge, Undocumented migration, reseach findings and policy options, (Artículo), E.U., 1990.

- . CALVA, José Luis y otros coordinadores. Alternativas para el campo mexicano. Edit. Fontamara, México 1993.
- . CALVA, José Luis, El modelo Neoliberal Mexicano, Juan Pablos editor, México, 1995.
- . CALVA, José Luis, La disputa por la tierra (Reforma al artículo 27 y ley agraria). Fontamara, México, 1993.
- . CALVA, Jose L. Los campesinos y su devenir en las economías de mercado, México, edit siglo XXI, 1990.
- . CALVA, José Luis. Probables efectos de un tratado de libre comercio en el campo mexicano, México, Fontamara, 1992.
- . CARDOSO, F.H. y FALETO, Enzo, Dependencia y Desarrollo en América Latina, Siglo XXI editores, México, 1983.
- . CEPAL, Economía campesina y agricultura empresarial, México: edit siglo XXI, 1982.
- . DRISCOLL, Barbara, El tratado de libre comercio, entre el viejo y el nuevo orden, UNAM-Cisan, México, 1992.
- . ESCALONA MENDOZA, Juan Carlos, Perspectivas para la agricultura mexicana en los albores de la década de los 90's; el caso de las frutas frescas y hortalizas, (tesis maestría en economía), El Colegio de México, México, 1994.
- . FERNANDEZ DE CASTRO, Rafael, VEREA Mónica, Sidney Weintraub, El TLC, los impactos laborales en sectores claves de la economía, UNAM-Cisan, Mex, 1993.
- . FIRA, B de M, Elementos de análisis de las cadenas productivas agropecuarias, México, documentos técnicos, varias publicaciones, 1994.
- . FREEBAIRN, Donald, revista investigación internacional, Posibles pérdidas y ganancias bajo un tratado de libre comercio para el sector agrícola, (artículo), U.S., 1993.
- . FOLADORI, Guillermo, Polémica en torno a las teorías del campesinado, México: Escuela Nal. de Antropología e Historia, 1981.
- . GONZALEZ SAUSA, Luis, México ante la estrategia de E.U., enfoques ante el TLC y la democracia, siglo XXI, México, 1993.
- . MARGAIN Eduardo, El TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano, UNAM-Cisan, México, 1995.

. MARGULIS, Mario "Reproducción social de la vida y reproducción del capital" Revista Nueva Antropología, Número Especial. La cuestión agraria y la ganadera, Año IV, Nums 13, 14, México, mayo, 1989.

. MORALES ARAGON, Eleizer, La agricultura Mexicana frente al doble reto: la debilidad estructural y la apertura comercial, UNAM-facultad de economía, México, 1994.

. Nueva Ley agraria y reformas al artículo 27 constitucional, Mexico, 1992.

. PHILIP L., Martin, Harvest of confusion, migrant workers in the U.S. Agriculture, West view special studies in agriculture science and policy, Boulder, San Francisco and London, 1988.

. PURCELL B., Randall, Editor, U.S agriculture and third world development, the critical linkage, U.S Boulander Co. Lynn Rienr, 1987.

. RAYMOND VERNON, Debra L.S. Par. Beyond Globalism, Remarking american forcing economic policy, The Free Press, U.S. New York, 1989.

. REVISTA EL COTIDIANO, sept-oct, "La década pérdida de la agricultura mexicana", Mex., 1992.

. RUSTEN, David and LAVEEN, Philipe, Migration and mexican labor in California, U.S. monograph estudios, E.U.-México, agriculture program, U.S-México, University of California, La Jolla, 1990.

. SAGAR, Estadísticas agropecuarias, sector agropecuario, Mex., 1997.

. SAGAR, El sector agropecuario en las negociaciones del TLC, Seminario, Mex., 1993.

. SAGAR, El sector agropecuario en las negociaciones del TLC, (Mimeo), SAGAR, México, 1993.

. SAGAR, El sector agropecuario ante el Tratado de Libre Comercio, (Mimeo), SAGAR, México, 1992.

. SAGAR, Seminario de políticas agropecuarias del TLCAN, San Juan del Rio Qro. Mex, 1996.

. SANTOYO, Horacio, MUÑOZ, Manrubbio, y otros, Apertura Comercial y Reforma del sistema financiero rural mexicano, (reporte de investigación 35), Ciestaam-Chapingo, Mex 1997.

. SANTOYO, Horacio y MUÑOZ, Manrubbio, Visión y misión agroempresarial, Ciestaam-Chapingo, Mex., 1995.

- . SCHETTINO, Macario, ¿Que es el Tlc y como nos afecta?, Mexico: Edit Iberoamericana, 1995.
- . SCHWENTESIUS, Rita Schwentesius Y GOMEZ CRUZ, Manuel Angel, El modelo Neoliberal y la desmodernización de la agricultura mexicana, el caso de la naranja, (Reporte de investigación 29), Ciestaam-Chapingo, México, 1996.
- . SCHWENTESIUS, Rita (coordinadora), Sistemas agroindustriales de México, indicadores, situación actual, tendencias, Ciestaam, Chapingo-Rabobank, México, 1997.
- . SECOFI, Tratado de Libre Comercio, México, E.U., Canadá, Mexico, 1993.
- . SEMINARIO, Tratado trilateral de libre comercio y su influencia en la agricultura, Chapingo Mex, 1992.
- . STAVENHAGEN, Rodolfo, Sociología y Subdesarrollo. México, Edit Nuestro tiempo, 1979.
- . TELLEZ K, Luis, La modernización del sector agropecuario y forestal, México, FCE, 1994.
- . TORRES, Blanca (coordinadora), Interdependencia, un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos, el Colegio de México, Mex., 1990.
- . Varios autores, La agricultura mexicana ante el TLC, Ciestaam Chapingo, JP edit, México, 1992.
- . VEGA CANOVAS, Gustavo, México ante el libre comercio con América del Norte. Colegio de México e Itam, México, 1991.
- . VEGA, Gustavo (compilador), México-Estados Unidos, Colección México-E.U., Col de México, Mex., 1992.
- . VERA, Mónica, GRIEGO García, México y E.U. ante la migración de los indocumentados, México, Porrúa-Unam, 1988.
- . ZEDILLO PONCE DE LEON, Ernesto, Informes de gobierno, Mex., 1996, 1997.