



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGÓN

O P O R T U N I D A D E S D E L A
C O M E R C I A L I Z A C I O N E X T E R N A D E
H O R T A L I Z A S M E X I C A N A S : E L C A S O D E L A O K R A :

T E S I S

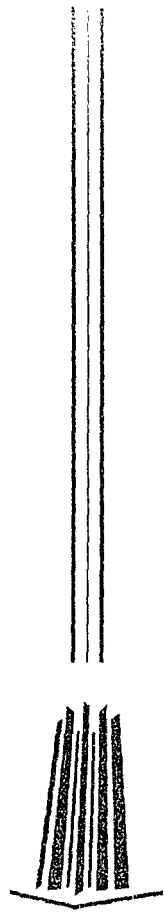
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

ARROYO ISLAS GRACIELA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ASESOR : LIC. GLORIA MONDRAGÓN BUSTAMANTE





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.

Dedicatorias

A mis Padres:

A mi mamá por brindarme tanto amor, cariño y apoyo a lo largo de toda mi vida, porque sé que con esto cumplo uno de sus grandes anhelos.

A mi papá que sé que hubiera disfrutado mucho este momento y hubiera sido motivo de orgullo para él.

A mi Esposo e Hija:

A mi esposo por demostrarme su gran amor y comprensión. Por impulsarme para seguir mi desarrollo.

A mi hija a quien mi esposo y yo amamos y con quien tenemos el gran reto de apoyar para que sea feliz y exitosa.

A mis Hermanos:

A mi hermana Isabel por su amor incondicional, por apoyarme mucho y por los momentos especiales que hemos compartido juntas.

A mi hermano por su cariño y Apoyo.

Agradecimientos

A mi Familia:

A mi familia por los gratos momentos que hemos compartido.

A mi asesora:

A la Lic. Gloria Mondragón por Su amistad y su apoyo para la culminación del presente trabajo.

A los Profesores:

A la Mtra. Angela Morález, al Lic. José M. Romo, al Mtro. Lars Pernice y a la Lic. Penélope García por su colaboración en la revisión del presente trabajo.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
--------------------------	----------

CAPITULO I

TENDENCIAS RECIENTES DEL INTERCAMBIO COMERCIAL AGRÍCOLA A NIVEL MUNDIAL.....	7
1.1 Importancia de los Productos Agrícolas en el Comercio Internacional	9
1.2 Aportaciones que ha Hecho la Ronda Uruguay para Liberalizar el Comercio Agrícola.....	11
1.3 Promoción de Exportaciones Agrícolas Entre las Diferentes Regiones del Mundo en los Últimos Años	14
1.3.1 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en América Latina.....	15
1.3.2 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en Asia.....	21
1.3.3 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en Europa.....	23
1.3.4 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en Estados Unidos.....	28
1.3.5 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en África.....	30
1.4 Subsidios y Políticas de Desarrollo Rural en la Economía Mundial Contemporánea.....	31

CAPITULO II

PROBLEMÁTICA DEL SECTOR AGRÍCOLA MEXICANO FRENTE AL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL.....	36
2.1 La Política de Apertura Comercial en la Economía Mexicana.....	37
2.1.1 Efectos de la Apertura Mexicana Sobre la Agricultura.....	39
2.1.2 Comercialización de Productos Agrícolas Mexicanos.....	42
2.1.3 Impacto del Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano.....	47
2.2 Política Agrícola Neoliberal y la Crisis Alimentaria.....	51
2.2.1 El Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y el Neoliberalismo.....	56
2.2.2 Crisis Agrícola Alimentaria en México.....	59
2.2.3 Inversión y Financiamiento Agrícola en Deseño.....	61
2.2.4 Dificultades para la Comercialización Internacional de Productos Agrícolas.....	63
2.2.5 Subsidios al Campo.....	65
2.2.5.1 Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo).....	66
2.2.6 Importaciones Crecientes de Alimentos.....	67
2.3 Estrategia de Modernización del Sector Agrícola Mexicano.....	69
2.3.1 Políticas de Apoyo al Sector Agrícola Mexicano.....	70
2.3.1.1 Programa de Apoyo Directo al Campo (Procampo).....	73
2.3.1.2 Alianza para el Campo.....	77
2.3.1.3 El Papel del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en el Sector Agrícola	78

CAPITULO III

METODOLOGÍA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS HORTÍCOLAS MEXICANOS.....	80
3.1 Logística a seguir para Implementar Exitosamente el Comercio de Hortalizas Mexicanas.....	81
3.1.1 Selección, Investigación y Análisis de Mercados Internacionales.....	82
3.1.2 Adecuación del Producto.....	87
3.1.3 Diseño de Envases para los Mercados Internacionales.....	88
3.1.4 Empaque y Embalaje en los Productos de Exportación.....	89
3.1.5 Barreras de Acceso al Mercado.....	89

3.1.6 Cotización de Precios Internacionales.....	91
3.1.7 Mecanismos de Promoción.....	92
3.1.8 Transportes y Fletes.....	93
3.1.9 Canales de Distribución en el Extranjero.....	95
3.1.10 Financiamiento.....	96
3.1.11 Mentalidad Exportadora.....	97

CAPITULO IV

OPORTUNIDADES DE EXPORTACION DE HORTALIZAS MEXICANAS.

OKRA.....	98
4.1 Importancia de la Exportación de Productos Hortícolas en México.....	99
4.2. Caracterización de la Okra, su Producción y Consumo en México.....	102
4.2.1 Usos y Aplicaciones Comerciales de la Okra.....	104
4.2.2 Consumo y Producción de la Okra en México.....	105
4.3 Apoyos que Proporciona el Gobierno para Fomentar la Producción y Exportación de Okra.....	111
4.3.1 Apoyo y Fomento a la Comercialización de Productos Agropecuarios no Tradicionales.....	112
4.3.2 La Secretaría de Agricultura y Ganadería.....	114
4.3.3 Centro de Información y Mercadeo Agrícola (CIMA).....	115
4.4 Principales Mercados de Consumo de la Okra Mexicana y Posibles Compradores.....	115
4.4.1 Mercado de la Okra en Canadá.....	116
4.4.2 Mercado de la Okra en Estados Unidos.....	118
4.4.3 Mercado de la Okra en Francia.....	120
4.4.4 Mercado de la Okra en el Reino Unido.....	124
4.4.5 Posibles Nichos de Mercado para la Okra mexicana.....	125
4.5 Políticas de Protección Existentes en Países Importadores que Repercutan en la Comercialización de Okra Mexicana.....	126
4.6 Perspectivas de la Exportación de la Okra Mexicana para los Próximos Años.....	129
CONSIDERACIONES FINALES.....	132
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	138
BIBLIOGRAFÍA.....	138
HEMEROGRAFÍA.....	139
OTROS DOCUMENTOS.....	140
PÁGINAS DE INTERNET.....	141

INTRODUCCIÓN

En los años noventas se dieron una serie de procesos importantes que sentaron las bases para el desarrollo del comercio dentro del nuevo contexto internacional. El decremento en la participación intervencionista del estado en la economía nacional, el derrumbe del bloque socialista, una modificación en el nuevo sistema financiero y la adopción de la reforma neoliberal en los países en desarrollo, originando como consecuencia nuevas tendencias que actualmente predominan en el sistema internacional, como son: la multipolaridad, la regionalización de la economía y la Globalización. Esta última junto con la liberalización económica han provocado un impacto en las políticas agropecuarias de todos los países del mundo.

Sin duda todos estos cambios y tendencias dieron nuevas características al comercio internacional en donde las importaciones y exportaciones están creciendo de modo considerable lo que significa que el comercio exterior se esta tomando como una herramienta para el crecimiento de las naciones.

Durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994) se fortalecieron aún más las relaciones económicas de México con otros países de los diferentes continentes del mundo, a partir de este momento a la fecha la estrategia mexicana se ha orientado hacia las exportaciones y al fomento de la inversión extranjera directa. Uno de los sectores que mayormente participan de esta estrategia es el campo Mexicano que ha estado en crisis, debido esencialmente a que el Estado ha dejado de participar en el gradualmente y recibe menos subsidios en comparación con los otorgados a otros países. Contradictoriamente los países desarrollados basan su crecimiento en la agricultura nacional, el estado interviene en cualquier asunto que tiene referencia a este sector e imponen incluso barreras proteccionistas al campo para evitar la entrada de productos extranjeros.

Las hortalizas son productos agrícolas importantes para las exportaciones mexicanas por el dinamismo que tienen. Por otra parte, la okra es una hortaliza

que ha registrado una producción que va en aumento en México desde hace algunos años, pero se ha encontrado con obstáculos como es la estacionalidad de las exportaciones y la posición competitiva en los países a los cuales se exporta.

Para las relaciones internacionales el comercio internacional va adquiriendo mayor importancia debido a que es un elemento necesario para el desarrollo económico y social de cada país; tomando como base que existe la necesidad de intercambiar productos que en ocasiones son complementarios de la producción nacional o que no se pueden producir internamente por lo que se recurre a las importaciones.

Lo anterior implica que los países se especialicen en aquellos productos de los que se puede obtener una ventaja competitiva, en el caso del sector agrícola mexicano no se han aprovechado suficientemente los recursos con los que este cuenta para impulsar los productos que podrían generar oportunidades de negocios internacionalmente. De todos los productos que comprende el sector agrícola mexicano se tienen mayores ventas competitivas y comparativas en la producción de café, hortalizas y frutas tropicales no tradicionales, entre otros.

La okra es un producto agrícola considerado exótico que tiene un nicho de mercado temporal pero en constante crecimiento por lo que es importante en esta carrera hacer el estudio de mercado para impulsar su exportación y considerarlo como una alternativa para los productores nacionales. Si se desarrolla la producción a mayor escala de la Okra mexicana se puede cubrir la demanda de dicho producto ya sea complementando la producción cuando sea necesario o abarcando los mercados que no la producen pero la consumen. Si se promueve una okra de buena calidad y buen precio se podrá alcanzar una posición competitiva en el mercado internacional.

El objetivo del trabajo es evaluar las condiciones comerciales internacionales de las hortalizas mexicanas estudiando el caso de la okra mexicana que siendo un producto poco conocido en el País, pero producido aquí, puede tener mayores posibilidades de Comercialización Internacional.

El objetivo del primer capítulo es identificar las tendencias del comercio internacional de productos agrícolas en el contexto mundial iniciando por su

importancia para el comercio en general, los intentos que ha hecho la Ronda Uruguay para que se liberalice el comercio agrícola encontrándose con los subsidios y las políticas que impiden que se cumpla con los lineamientos de apertura económica.

En el segundo capítulo se estudian los factores que han influido para que el sector agrícola mexicano atraviese por una crisis muy fuerte a partir de la apertura comercial, esta situación se ve reflejada en importaciones crecientes, disminución de inversión y financiamiento, falta de subsidios al campo y una comercialización internacional que enfrenta muchas dificultades. Para salir de toda esta situación el gobierno ha estado implementando una serie de estrategias para modernizar el campo y conseguir su desarrollo.

En el capítulo tres se analizan los pasos que los exportadores mexicanos deben de seguir para la identificación del mercado internacional de productos hortícolas debido a que las hortalizas son después de los cereales los productos más importantes en la agricultura de prácticamente todos los países. Este comercio ha ido creciendo y México produce una gran variedad de especies.

El capítulo cuatro se dedica especialmente a razonar las posibilidades de comercialización internacional de hortalizas mexicanas, particularmente las potencialidades de la okra que es un producto que no afecta la demanda nacional por que su consumo es mínimo y en el ambiente internacional existe una fuerte demanda.

La globalización se ha convertido en motor del crecimiento económico del mundo en la actualidad, pretendiendo desarrollar un ambiente sin fronteras, donde la tecnología, la producción y la comercialización se vinculan en cadenas productivas con alcance multinacional. México comenzó a participar más activamente dentro de esta Globalización a partir de 1986 cuando planteó su apertura económica, aplicando una estrategia de desarrollo mediante su integración a las tendencias económicas y financieras de contexto mundial.

En este marco de creciente interdependencia económica, los países tanto desarrollados como en desarrollo buscan participar en el comercio internacional

para alcanzar mayo nivel de desarrollo económico que sea capaz de competir en un mercado internacional cada vez más interconectado y globalizado.

En las Ciencias Sociales el termino "globalización" empezó a emplearse a mediados del decenio de los ochenta y se comprende principalmente como un mundo sin fronteras y cultura compartida. Algunos precursores como Saint Simon, Weber, Durkheim y Marx se refirieron al Internacinalismo utópico, la expansión de la racionalidad sobre la religión, y por la formación del mercado mundial por el capitalismo, Anthony Giddens ha tratado de enlazar la teoría de la modernidad con la de la Globalización como: el comercio, las inversiones, la división internacional del trabajo, revoluciones tecnológicas en las comunicaciones y los transportes, intercambios financieros, migración de la fuerza de trabajo, cooperación económica internacional y cultura organizacional.

Hay otros autores y especialistas en diferentes campos de las ciencias sociales, que plantean el "globalismo" como un fenómeno "sui/generis" que debe ser considerado como una "nueva ciencia" o como una característica de los procesos económicos desencadenados por la serie de innovaciones de la llamada "tercera revolución tecnológica".

Muchos son las situaciones de nuestro tiempo que nos hablan de desorden y de "caos" internacional, paralelamente a "globalismo" y el "nuevo orden ". Pero en realidad podría decirse que no se trata de cosas diferentes sino de aspectos, imágenes, o procesos de una misma realidad: una nueva transición. Que hacia nuevas formas de los procesos económicos, tales como la ruptura de equilibrio político-militar que durante casi cincuenta años había dado estabilidad al "sistema mundial" y aceleración y ampliación de la dinámica relacionada con la producción y el intercambio de bienes y servicios. Los procesos de "Globalización" no se han detenido y por el contrario se han reimpulsado por la respectiva energía cinética de superioridad.

Capítulo I

Tendencias Recientes del Intercambio Comercial Agrícola a Nivel Mundial.

Durante el periodo de la posguerra, los países desarrollados se orientaron a la industrialización, poniendo poco interés a los aspectos agrícolas, mientras que los países en vías de desarrollo se dedicaban principalmente a la agricultura para el abastecimiento del mercado nacional e internacional. Sin embargo, varios acontecimientos modificaron esta situación, a partir de la década de los años setentas; entre los hechos más importantes se puede mencionar, la crisis capitalista de 1973 que afectó a la economía mundial trayendo como consecuencia un cambio en el modelo productivo: el desarrollo de tecnología moderna (robótica, informática, biotecnología y biogenética) y el surgimiento del proceso de globalización ¹.

Por otra parte la globalización impuso una estrecha interrelación e interdependencia entre países y regiones, además de iniciar la competencia por la hegemonía entre los principales polos económicos: los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón. Posteriormente, surgieron nuevos países agroexportadores que a la fecha se mantienen en el mercado internacional, por ejemplo: Tailandia, se convirtió en el principal exportador mundial de arroz, yuca para forraje y maíz; Indonesia exportadora de arroz después de haber sido por muchos años gran importador de ese cereal en el Pacífico, Brasil se convirtió en poco tiempo en el principal exportador de soya y de jugo de naranja concentrado²

¹ De Grammont H. C. Globalización, Deterioro Ambiental y Reorganización Social en el Campo, Ed. Juan Pablos UNAM, México 1995. Pág. 19.

² Llambi, Luis. Reestructuración mundial y Sistemas agroalimentarios. Necesidad de nuevos enfoques. Revista Comercio exterior. BANCOMEEXT. Vol. 43 Num.3. Marzo 1993 México. Pág. 259.

Con lo anterior se observa la configuración de un nuevo orden agrícola internacional centralizado y excluyente, sustentado en la división internacional del trabajo en la que los países desarrollados se dedican a la producción de bienes básicos de la alimentación (cereales, carne, leche y huevos) mientras que los países en vías de desarrollo se orientan a la producción de bienes "complementarios" como son: flores, frutas y hortalizas. En esta división se puede notar que los países desarrollados producen los bienes estratégicos de consumo concediendo a la agricultura un carácter de seguridad nacional, mientras que los países en vía de desarrollo continúan incrementando su dependencia en cuanto a la importación de estos productos.

El mayor riesgo al que se enfrentan el conjunto de los países exportadores es a las crecientes barreras proteccionistas tanto en el comercio como en el movimiento de capital, esto se contrapone con las políticas internacionales que buscan la liberalización del comercio y el fomento de las inversiones extranjeras. Las negociaciones en los foros internacionales de las potencias agrícolas no se dirigen a terminar con dichas barreras, ni con el hambre en el mundo. Los sucesivos fracasos de la ronda Uruguay, así como del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en torno a la liberalización del comercio agrícola que confirmaran la tendencia de mantener las políticas proteccionistas en los próximos años.

Aunado a esta situación, debido a la elevada oferta y a la baja demanda, los precios internacionales de los productos agrícolas se estancaron en 1999 continuando todo el 2000 y se espera se alargue hasta el 2001.

El cultivo, empaque y exportación de productos agrícolas puede ser una atractiva oportunidad para el exportador que localiza las líneas de demanda que dicta el mercado, actualmente este modelo se orienta hacia la demanda de frutas y hortalizas consideradas no tradicionales quedando apartada esta área de la problemática que encierra la comercialización de los productos tradicionales; la sobre oferta y las barreras proteccionistas.

1.1 Importancia de los Productos Agrícolas en el Comercio Internacional.

A partir de 1982 se cambió la tendencia de los precios a la alza y ocurrió su caída en los mercados internacionales de los productos agrícolas. Esta situación, aunada a la aparición de nuevos países productores como Australia y Argentina, dio como resultado un nuevo ciclo de sobreproducción de alimentos que se prolongó durante toda la década de los ochenta, provocando una sobreproducción con una nueva forma de competencia internacional alimentaria, que consistió en el otorgamiento de subsidios a los productores y el establecimiento de precios bajos en el exterior.

En aquellos momentos la Agricultura pasó a ser una fuerte carga financiera para los países que exportaban productos agrícolas. En ningún otro sector existe tal grado de intervención gubernamental como se observa en el agropecuario en casi todos los países del mundo, situación que dificulta llegar a un acuerdo en las negociaciones que se hacen para los tratados internacionales en donde este sector forma parte. La postura de los países es diferente aunque cada vez se encuentra un punto medio para la negociación, los intereses que tienen los países y bloques económicos en cuanto a las negociaciones internacionales se puede resumir a continuación:

- ❖ Estados Unidos y el grupo CAIRNS que está formado por: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay. pretenden una liberalización total del comercio agrícola;
- ❖ La Unión Europea, Japón, Suecia, Suiza, Austria pretenden limitar la liberalización;
- ❖ y los países en vías de desarrollo importadores de productos agrícolas que están preocupados por el incremento de los precios mundiales debido a la liberalización.

Se observa en el mundo una especialización productiva según la cual los países de mayor poder económico se orientan a la producción de los bienes básicos de la alimentación como son: los cereales, la carne, la leche y el huevos, en tanto que en los países en vías de desarrollo se orientan hacia los productos que se llaman "complementarios", por que no pertenecen a la canasta básica de alimentos, siendo el caso de flores, frutas y hortalizas. La decadencia de los cultivos tradicionales obligó a los países latinoamericanos a impulsar nuevos productos de exportación (que son llamados productos no tradicionales) logrando así que los países que tuvieran competitividad internacional se integraran al mercado mundial.

En los países como Estados Unidos, Canadá y los países que integran la Unión Europea ha aumentado la demanda de los productos no tradicionales (flores, frutas y vegetales frescos) importados de América Latina y el Caribe durante todo el año. Estos productos han sido promovidos por los países productores como esperanza de superar el estancamiento económico y diversificar los productos agrícolas tradicionales de exportación como lo ha sido el banano, el café y la caña de azúcar. Esta estrategia es una parte esencial de las políticas de apertura comercial y de ajuste estructural.

La competitividad de los pequeños agricultores en estos cultivos se debe a que requieren poca mano de obra generalmente y se valen de la familia, la renta de las tierras no es muy alta, los productores tienden a estar organizados en asociaciones. Algo negativo que se puede mencionar en cuanto a estas exportaciones es que en la mayoría de las ocasiones los principales beneficiados del crecimiento de las exportaciones agrícolas no tradicionales, son las grandes compañías, lo cual incluye a las corporaciones transnacionales, así como a los inversionistas nacionales y extranjeros. En América Central las corporaciones multinacionales controlan cerca del 25% de la producción total. Lo que más interesa a las empresas transnacionales son las frutas y los vegetales. Por

ejemplo: Del Monte en Costa Rica y Dole en Honduras colocan en el mercado casi todas las piñas que se exportan en el mundo.³

En cuanto a las exportaciones tradicionales han habido serios problemas con respecto al precio internacional; un ejemplo de esto es el precio internacional del café que ha caído porque Brasil siendo una potencia productora del grano saturó el mercado en el mundo como consecuencia del aumento de sus exportaciones. Brasil había sufrido mermas productivas como resultado de las heladas hace cuatro años, por lo que ahora cuando tuvo suficiente producción inundó el mercado.

Aún cuando el valor del comercio mundial de productos agropecuarios aumentó en promedio en un 4.2% anual durante el periodo de 1990 a 1994, ello no impidió que se redujera su participación en el comercio mundial continuando así con una tendencia a la baja⁴. Esto se explica por que en los países industrializados se implantan activas políticas de estímulo a la producción y a las exportaciones, así como de desaliento a las importaciones, por lo que existe una disputa entre Europa y Estados Unidos por el control de los mercados mundiales de alimentos.

1.2. Aportaciones que ha hecho la Ronda Uruguay para Liberalizar el Comercio Agrícola

La Ronda Uruguay adoptó el compromiso de abrir un mayor comercio internacional a sectores que hasta ahora habían estado más restringidos o al margen del sistema multilateral del GATT. Se trata de la agricultura, los textiles y los servicios. Para los países en vías de desarrollo particularmente, esto constituye un beneficio importante porque sus ventajas comparativas y exportaciones se concentran precisamente en la agricultura y los textiles.

En 1986 la Ronda Uruguay toma la iniciativa de enfrentar los sectores proteccionistas que avanzaban de forma creciente debido a que estos tomaron fuerza a principio de los años ochentas cuando incrementaron los subsidios a la

³ Trápaga D., Yolanda. *Ventajas comparativas y crisis en el campo*. Revista Economía Informa. Ed. Facultad de Economía. UNAM. Núm. 244. México. Diciembre-enero 1995 – 1996. Pág. 33.

producción agrícola interna, especialmente en Europa. El porcentaje de importaciones afectadas por restricciones no arancelarias en la Comunidad Europea se incrementó al igual que en Estados Unidos y el Japón. Cerca de la mitad de las importaciones de los países desarrollados 2/5 del total mundial estaban restringidas por medidas no arancelarias. La mitad de ellas eran productos agrícolas. En el período de 1980 a 1985 los subsidios agrícolas crecieron 80% en Estados Unidos, 60% en Canadá y 21% en Japón. En 1994 los gastos de la Unión europea (UE) en subsidiar su agricultura alcanzaron US \$ 50,000 Millones⁵.

Uno de los beneficios de la Ronda Uruguay fue un acuerdo con todos los países para realizar reformas significativas en sus políticas agrícolas. Las reformas están orientadas a liberar más los mercados y limitar la intervención estatal. Ese acuerdo se puede ordenar en cuatro temas como son:

- ❖ Reducción de la protección o facilitación del acceso de las importaciones a los mercados.
 - a) Menores ayudas internas a la agricultura.
 - b) Rebaja de subsidios a las exportaciones.
 - c) Nuevas regulaciones legales para solución de diferencias.

La Ronda Uruguay tiene el compromiso de reducir los aranceles de productos agrícolas en un promedio de 36% con respecto al prevaleciente en periodo de 1986 a 1988. Los países en vías de desarrollo bajaron los aranceles en un promedio de 24%. La disminución no podrá ser inferior al 15% en cada producto o línea arancelaria, las reducciones se efectuaran en tramos iguales en un periodo de transición de 6 años en 1995 al 2000. En el caso de los países en vías de desarrollo el periodo puede llegar a 10 años como máximo. Otro apartado que quedó claro fue que si un país no inscribió un producto en la lista de compromisos no puede otorgarle subsidios en el futuro si cambiara de opinión.

Pero la principal restricción al comercio agrícola no es siempre la existencia de aranceles. La mayoría de los países restringen sus importaciones mediante

⁴ *Ibidem*. Pág. 34.

⁵ Tironi, Ernesto. La organización mundial de comercio y la Ronda Uruguay. Dolmen. Chile. 1995. Pág. 18.

prohibiciones, cuotas o gravámenes especiales; tal es el caso de los aranceles compensatorios agrícolas de la comunidad europea. Precisamente pensando en esto, la Ronda Uruguay impuso aranceles para reemplazar esas medidas por un nuevo arancel el cual debe reducirse gradualmente un promedio de 36%. No obstante el acuerdo permite a los países fijar el nivel de protección que ellos consideren conveniente, a pesar de ello, no esta autorizada la discriminación injustificada, sea a favor de los productores nacionales o entre los proveedores extranjeros. La Ronda Uruguay puso la obligación de reducir en 20% (para los países en desarrollo esa obligación mínima es de 13%) las ayudas de los gobiernos en favor de la agricultura, como son los créditos, venta de semillas o maquinarias subsidiadas por la compra de productos a precios especiales, etc.

En el caso del trigo y harina de trigo el volumen anual de exportaciones subsidiadas en el mundo bajara de 64 millones de toneladas a 41 millones de toneladas entre los años de 1995 y 2000. En el caso de la leche en polvo será de 785 mil a 595 mil toneladas.⁶

El acuerdo agrícola establece los siguientes compromisos a reducir:

- 1.-El otorgamiento de subvenciones directamente orientadas a favorecer las exportaciones.
- 2.-La venta o colocación de existencias para la exportación a un precio inferior al precio comparable cobrado en el mercado interno.
- 3.-Los pagos a las exportaciones financiadas por los productores en virtud de medidas gubernamentales.
- 4.-Las subvenciones destinadas a reducir los costos de comercialización de las exportaciones incluidos los costos de manipulación, procesamiento y otros gastos de transformación.
- 5.-Los costos de transportes internacionales.
- 6.-Las subvenciones para cubrir los costos de los transportes internos de los envíos de exportación.
- 7.-Las subvenciones de productos agropecuarios incorporados a productos exportados.

⁶ *Ibidem*, Pág.65.

Los países en desarrollo no están obligados a bajar las subvenciones destinadas a reducir el costo de la comercialización de las exportaciones ni las subvenciones para los costos de transporte interno. La Ronda Uruguay contempla además, la posibilidad de recurrir al sistema de solución de diferencias para los casos en que los países violen los compromisos señalados en materia agrícola.

El acuerdo sanitario estimula a los gobiernos a establecer mediadas sanitarias y fitosanitarias nacionales que sean compatibles con las normas y recomendaciones internacionales. Esta es la primera vez que dichas medidas se someten a acuerdos multilaterales y al mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Muchos países han visto afectadas sus exportaciones por mediadas de este tipo en sus mercados de exportación.

Los sucesivos fracasos de la Ronda Uruguay, del GATT y OMC en torno a la liberación del comercio agrícola han confirmado la tendencia al mantenimiento de políticas proteccionistas en los próximos años, estas no han disminuido muy a pesar de la buena intención de las reuniones que han concluido con un acuerdo para disminuir dichas barreras, han tratado de acabar con ellas aunque lamentablemente en la actualidad no han sido la principal restricción que ha existido, más bien en la práctica se utilizan las sanitarias o fitosanitarias o aranceles compensatorios y estas no son fáciles de comprobar como barreras. Se estableció un sistema de solución de diferencias en los casos en que se violen los compromisos señalados en el acuerdo pero durante muchos años se ha confirmado que quien tiene el mando son los países con mayor poder económico, en estos casos ellos son quienes gozan de ventajas en algún conflicto no haciendo caso a los acuerdos que hayan firmado.

1.3 Promoción de Exportaciones Agrícolas entre las Diferentes Regiones del Mundo en los Últimos Años

Existe una tendencia generalizada en el comercio agrícola internacional en las políticas que se han estado llevando a cabo, en donde existe por un lado una tendencia a la globalización, a la apertura de los mercados y por otro lado, en la práctica existe un elevado requerimiento de protección a sus productos impidiendo

de tal manera dicha liberalización, aún así se puede observar características específicas que identifican los diferentes continentes del mundo.

La proximidad geográfica establece la condición para que surja una integración económica entre áreas vecinas. A pesar de los avances en las técnicas de procesamiento y comercialización la mayoría de las mercancías agrícolas todavía son muy perecederas, por lo que transportarlas a larga distancia es muy costoso. Las dietas y los hábitos alimenticios son similares en regiones de culturas cercanas, lo que propicia el intercambio entre economías contiguas y complementarias .

La producción de alimentos es una actividad estratégica que tiene que ver con la subsistencia de las poblaciones y con la política de una nación. En la competencia mundial entre las grandes potencias, un país puede presionar a otro empleando como arma a los alimentos. Como ejemplo tenemos el déficit de producción de granos que México ha tenido durante estos últimos años dejando con esta situación la seguridad alimentaria del país en manos de Estados Unidos quien abastece estos cereales.

1.3.1 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en América Latina

América Latina se incorporó a la economía mundial como una zona especializada en la producción agrícola de frutas, vegetales y cereales para abastecer los requerimientos de los países europeos y Estados Unidos. Después se invirtió esta situación convirtiéndose América Latina en la zona de mayor importación de cereales, con las excepciones de Argentina, en el trigo y el maíz; Uruguay, Guyana y Surinam en otros granos.

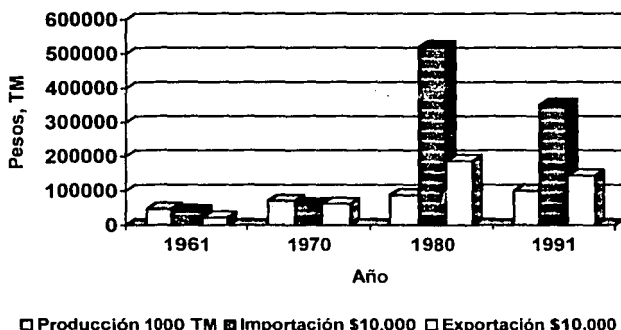
La agricultura norteamericana a comparación con la latinoamericana es competitiva económicamente y no complementaria, por lo que los excedentes de productos agrícolas de los Estados Unidos son llevados directamente hacia los mercados de los países latinoamericanos. Por ello la liberalización del comercio agrícola lejos de contribuir a un aumento de la autosuficiencia alimentaria, reforzaría la tendencia a una dependencia en materia de alimentaria.

Además de la configuración de bloques mercantiles existen otras tendencias que incrementaron los intercambios alimentarios entre países vecinos. La decadencia en la producción de los cultivos tradicionales obligó a los países latinoamericanos a impulsar nuevos productos de exportación y así quienes eran competitivos se integraron al mercado mundial. Este proceso dio paso a una mayor dependencia alimentaria debido a que los países en vías de desarrollo redujeron la producción de bienes básicos forzando a la importación de estos para satisfacer las necesidades del mercado interno. Se presentó el surgimiento de nichos de mercado para alimentos frescos y productos considerados exóticos (Por ejemplo: frutas y vegetales, mariscos flores y plantas ornamentales y especias) Presentándose de este modo el auge de las exportaciones agrícolas no tradicionales fomentadas por numerosos países en vías de desarrollo. Con lo anterior apareció una división del mercado agroalimentario entre productos de consumo masivo (alimentos procesados) y los nuevos nichos de mercado (alimentos frescos)⁷.

La característica fundamental de esta zona es que la agricultura se orienta hacia el exterior reduciendo cada vez más la producción para el mercado interno principalmente de cereales como se muestra (en la figura 1).

⁷ FAO: Banco Mundial (www.worldbank.org), 1998

Figura 1. Total de Exportaciones, Importaciones y Producción de Cereales en América Latina 1961-1991.



Fuente: FAO, Roma, Italia 1990-1993.

Como se puede observar las importaciones de cereales de América latina crecieron a 15.8 % durante la década de los setenta, para declinar en los años ochentas a una tasa de -3.53 %. El auge en las importaciones de cereales ocurre en los años setentas y en la década de los ochentas empieza a disminuir aunque se mantiene por encima de los 35,000 Millones de dólares⁸ continuando con esta tendencia aún en la actualidad

En los años ochentas todos los países latinoamericanos procedieron a hacer devaluaciones para lograr un mayor nivel de exportaciones en comparación

⁸ De Grammont H. C. *Globalización, deterioro ambiental y reorganización social en el campo*. Ed. Juan Pablos Editor. México. 1995. Pág. 22

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

con las importaciones, además se realizaron importantes estímulos fiscales para apoyar la política de cambio, dirigiéndose prioritariamente a las exportaciones no tradicionales. En los países latinoamericanos las principales medidas que afectaron al sector agrícola fueron la supresión de los subsidios a la producción en el marco de la liberación de los precios y de los intercambios agrícolas, la reorientación del crédito y de las inversiones destinadas a la agricultura, así como la introducción de estímulos fiscales a la exportación, sobre todo para los productos no tradicionales. Los cultivos alimentarios tradicionales fueron abandonados por la reducción en el gasto público, los inversionistas veían mejor futuro en la producción de los cultivos de exportación no tradicionales –Tales como flores, plantas ornamentales, frutas y legumbres. A los exportadores se les propuso una variedad de ventajas fiscales, entre ellas exenciones de impuestos sobre los beneficios de las exportaciones no tradicionales, permisos para importar sin necesidad de un acuerdo previo con derechos aduanales reducidos⁹

El acelerado proceso de modernización agrícola en América Latina ha sido dirigido esencialmente por las empresas transnacionales agroalimentarias, las que constituyen el agente productivo más dinámico y decisivo en agricultura de la región. Una gran parte de las inversiones de capital en la agricultura no se destina a la producción de alimentos básicos de consumo popular (trigo, maíz, arroz, papas, leguminosas, etc) sino se dirige a la elaboración de alimentos sofisticados de alto valor agregado, encaminados a grupos sociales de medianos y altos ingresos, así como su comercialización internacional.

A nivel mundial existen países latinos que se encuentran en los primeros lugares de exportación de algún producto, tal es el caso de: Argentina que se encuentra entre los cinco mayores exportadores del mundo de cereal y carne de vaca; Brasil es de los mayores productores mundiales y exportadores de café y zumo de naranja concentrado; Venezuela autosuficiente en carne y productos pesqueros. Los países latinoamericanos como Argentina, Brasil, Cuba, Chile, México y Venezuela son países que se dedican a producir y exportar productos

⁹ Link, T. Agriculturas y Campesinados de América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica/ Economía Latinoamericana, México 1993, Pág. 28.

agrícolas como: trigo, maíz, soya, azúcar, café, algodón, tomates, fruta y arroz. Pero esto no quiere decir que son autosuficientes en cuanto a estos productos, se dedican a exportarlos pero también importan grandes cantidades de cereales especialmente. Los principales socios comerciales de la mayoría de los países latinos son: países del MERCOSUR, Estados Unidos, Antigua República Soviética, China, países de la Unión Europea, Japón y países de la región.

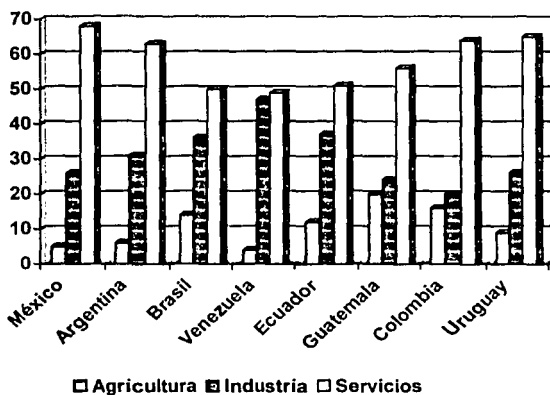
El comercio exterior mexicano tiene como característica que los productos agrícolas representan la tercera parte de las exportaciones totales de la región. La liberalización comercial agrícola contempla la reducción de las trabas arancelarias al comercio de estos productos, lo que puede favorecer su entrada masiva en los mercados de los países latinoamericanos. Gran número de granjas pequeñas se dedica a la agricultura de subsistencia.

En Latinoamérica Cuba es un país que no cuentan con muchos recursos económicos además de las limitantes que enfrenta para importar alimentos debido al bloqueo norteamericano, buscan su independencia en esta área por lo que investigadores de ese país descubrieron técnicas agrícolas orgánicas que habrían de sustituir los caros insumos que cada vez son más difíciles de adquirir. Estos avances, llevaron a ese país a colocarse a la cabeza de técnicas agrícolas orgánicas de América Latina¹⁰.

La economía en América Latina se encuentra distribuida en tres sectores basados en el producto interno bruto (PIB) (figura 2), Se observa que la agricultura es el sector menos desarrollado en comparación con la industria y los servicios, esta tendencia se mantiene a la fecha.

¹⁰ Monzote F. Cuba, al frente de la agricultura orgánica en AL. Solución de alto costo de insumos para el campo. El Financiero. Economía México 9 de Noviembre de 1998. Pág. 35.

Figura 2. Producto Interno Bruto (PIB) % por sector económico en 1999.



Esta región representa un mercado creciente para los productos mexicanos que son muy aceptados, por lo que ha firmado algunos Tratados como el de Libre Comercio México - Guatemala, Honduras y el Salvador (TLCTNM). A la entrada en vigor del tratado algunos de los productos mantuvieron cero arancel, estos fueron: algunas flores, semillas para siembra, soya, algodón, trigo duro, crías de cerdo, almidón de maíz, cacahuete, cueros y pieles. A mediano y largo plazo se eliminarán otros aranceles. También mantiene acuerdos como la ALADI y específicamente con Bolivia, Chile, Costa Rica Colombia, Venezuela, Nicaragua. Los Países de este continente comparten el objetivo de querer lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación para los productos agropecuarios y cooperarán en el esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT para eliminar esos subsidios.

1.3.2 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en Asia

Los países en vías de desarrollo en el continente Asiático han logrado una rápida introducción en la globalización consiguiendo un crecimiento sostenido en la agricultura. En la actualidad los países del sudeste asiático son los más grandes clientes de las exportaciones alimentarias norteamericanas, debido a que dichos países cuentan con muy pocas áreas agrícolas para producir.

Existen varias condiciones que sitúan al continente asiático como un área con muchos problemas que ponen en peligro la productividad agrícola: la deforestación o la desertificación, el agotamiento de aguas freáticas o la contaminación la salinidad de suelo en la zona de regadío, la pérdida de diversidad biológica y la erosión. Se han esforzado por aumentar las exportaciones de productos agrícolas como: frutas y hortalizas frescas, carne, jugos elaborados y otros alimentos transformados y productos de floricultura.

Después de haber permanecido cerrada al exterior por varias décadas, a finales de los años setentas la economía china dio un giro en su política de aislamiento con una nueva estrategia de "puertas abiertas". El sector rural fue el primero que experimentó una transformación radical. Los líderes Chinos transformaron la economía centralmente planificada en una "economía socialista de mercado" con características propias. Durante ese período la economía china creció a tasas cercanas a 10% y su participación en los mercados internacionales se hizo cada vez más relevante. En la actualidad, el mercado japonés es el segundo en importancia para las exportaciones de China, después Hong Kong.

En China el 71% de la fuerza de trabajo, equivalente a 503 millones de personas, se dedican a actividades agrícolas. El sector agrícola de China logró importantes cosechas en el año de 1996 a pesar de desastres naturales en particular intensas lluvias en verano en las principales provincias productoras de granos y en general el funcionamiento del sector agrícola fue satisfactorio y sorprendentemente superó las expectativas iniciales. La producción de granos creció en un 3% en 1996 después de un 4.7% que se alcanzó en 1995 para alcanzar un record por arriba de 480 millones de toneladas en 1996. Uno de los factores fue el incremento en los rendimientos de los granos en las tres estaciones

de producción (verano 31.4 millones de hectáreas, el arroz de invierno se incrementó cerca de 67 mil hectáreas y el grano otoñal se incrementó 1.4 millones de hectáreas.¹¹ Esta sobre producción de granos puso de manifiesto un problema ya que las principales regiones que incrementaron la producción fueron las del Norte donde el sistema de transporte interno es deficitario ocasionando pérdidas.

Los mercados y las fuerzas de la oferta y demanda son cada vez más importantes para la economía rural de China, la intervención gubernamental continúa siendo primordial en la agricultura. China se ha convertido en un buen competidor para el mercado abierto japonés. China ha dado un giro intervencionista en los mercados para incrementar la producción, sobre todo de granos, con el objetivo de alcanzar la autosuficiencia en cereales. La llamada política de la "bolsa de granos". Los socios comerciales de China son el Este de Asia y el Sureste Asiático, especialmente Japón y Hong Kong. Mientras que las importaciones agrícolas vienen principalmente de América del Norte y Australia.

China es el mayor productor de vegetales del mundo. El área sembrada de estos cultivos paso de 3.2 millones de hectáreas en 1980 a 10.5 millones de hectáreas en 1996. La producción frutícola es muy variado e incluye tanto frutas tropicales y subtropicales así como frutas de clima frío la reforma estimulo a los agricultores a incrementar la producción de estos frutos, y el área sembrada paso de 1.8 millones de hectáreas en 1980 a 8.1 millones en 1995 lo que representa el 350% de incremento. La producción paso de 6.8 millones de toneladas en 1980 a 46.5 millones en 1996 lo que representa 583% de incremento. La producción total de frutas en China es 70% mayor que la de Estados Unidos.¹²

Japón ha sido uno de los países que más protección ha brindado a su sector agrícola. Tal política se fortaleció a partir de los años sesenta, periodo durante el cual la economía japonesa iniciaba un proceso de desarrollo sostenido que le conduciría a ser la segunda economía más poderosa del mundo.

Tres decenios de política proteccionista condujeron a un estancamiento del sector agrícola japonés a partir de los años ochenta. El gobierno apoya

¹¹ Falck, E. Melba. Políticas agrícolas en China y Japón: implicaciones para México. Revista Comercio Exterior. Vol. 49 Núm. 7. México Julio de 1999. Pág. 640.

¹² *Op Cit.* Pág. 642.

significativamente al sector agrícola a pesar de ello, los precios de los alimentos son elevados, de los más altos del mundo, que tienen que sufragar los consumidores japoneses. Frente a la rigidez de la oferta, la demanda de alimentos en Japón ha mostrado un dinamismo creciente y esa brecha ha sido cubierta por medio de importaciones que van dirigidas a la pérdida de autosuficiencia alimentaria. Con excepción del arroz, Japón no satisface la demanda de la mayoría de los productos alimenticios consumidos por las familias Japonesas de tal forma la producción de trigo y legumbres representa menos del 10% del consumo ; la de vegetales, 85%; la de frutas, 49%,¹³ Así a finales de los años ochenta las contradicciones originadas en el sector agrícola presionaron al gobierno a tomar acciones para introducir un cambio estructural. En ese entorno, el mercado alimentario japonés, por su elevado potencial ha atraído el interés de los principales exportadores de alimentos del mundo. Estados Unidos y la Unión Europea han ejercido fuertes presiones para que Japón tenga mayor apertura de mercado. China se ha convertido en el segundo proveedor de alimentos de Japón, después de Estados Unidos.

Para México Japón constituye el mercado más importante del pacífico asiático para sus exportaciones, sin embargo a Japón le falta mayor apertura comercial que permita la entrada de los productos Mexicanos competitivos, no obstante China es un país que abastece la mayor parte del mercado Japonés lo que impide que México tenga una mayor penetración en este mercado. Por otra parte, también mantiene intercambio con países como Corea, Taiwan, y con Israel pretende firmar un Tratado de Libre Comercio.

1.3.3 Intercambio Comercial de productos Agrícolas en Europa

Diversos estudios realizados demuestran que la Unión Europea sigue siendo uno de los mayores importadores y exportadores del mundo de productos agrícolas. Constantemente registra un saldo negativo con el Pacífico Asiático,

¹³ Falck, E Melba. Políticas agrícolas en China y Japón.: implicaciones para México. Revista Comercio Exterior. Vol. 49 Núm. 7. México Julio de 1999. Pág. 650.

equilibrio con América del Norte y déficit con el resto del mundo. Existe una clara tendencia a la intrarregionalidad de los flujos comerciales, sin embargo, se considera que el bloque comercial europeo se encuentra cada vez más cerrado frente al exterior esto es debido a sus niveles de protección que utiliza para cuidar a sus productores regionales, esto es, que no importa más de lo que realmente necesita.¹⁴

La política Agrícola común (PAC) de la Unión Europea reconoce a la agricultura como un elemento principal en la estructura social de la comunidad y de toda su economía. La PAC requiere cerca del 50 por ciento del presupuesto de la Unión Europea para mantener los programas agrícolas.

Para alcanzar una libre circulación de mercancías en el interior de la Unión Europea se eliminaron progresivamente las medidas de protección nacional y se estableció un régimen común para las importaciones de productos agrícolas extracomunitarios para especificar el principio de preferencia comunitaria a través del cual los países miembros son estimulados para abastecerse dentro del mercado regional.

Dentro de los mecanismos básicos de la PAC se incluyen la protección de precios, impuestos a la importación y subsidios a la exportación. Entre los logros de esta política común se puede mencionar un crecimiento de la producción agrícola más rápido que el consumo de los productos (por medio de la protección de precios).

Las metas de la PAC son: el incremento de la productividad agrícola a través del progreso de técnicas y optimización en el uso del trabajo; asegurar una forma de vida justa para la población del campo, incrementando las ganancias de los agricultores; la estabilización de mercados; garantizar una oferta regular y asegurar precios razonables a los consumidores.

Internamente en los acuerdos agrícolas internacionales que existan con la Unión Europea el contenido de ellos depende de la presión que ejerzan los distintos miembros de la Unión Europea en defensa de sus intereses. En dichos

¹⁴ Montaña A., Angélica. La política comercial de la Unión Europea y el acuerdo de libre comercio con México. Revista Comercio Exterior, Vol.48, núm.11 México Noviembre de 1998. Pág. 919.

acuerdos se da preferencia y privilegios a los antiguos lazos coloniales entre los miembros de la Unión Europea y terceros países.

Cuenta con un gran número de instituciones regionales que protegen e impulsan el sector agrícola, como ejemplo tenemos: las instituciones para el Fomento de Desarrollo Regional, el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agraria (FEOGA), que ayuda a los agricultores a continuar siendo competitivos. Existe también el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que contribuye a los grandes proyectos de infraestructura en las regiones más pobres, como la construcción de autopistas, instalación de sistemas avanzados de telecomunicaciones, redes de distribución, energía y agua. Otro más es el Fondo Social Europeo que apoya programas de formación y de creación de empleo dentro de la región.

En comparación con los niveles alcanzados en 1989 de las contribuciones agrícolas al Producto Interno Bruto (PIB) se han incrementado en los recientes años en Albania, Rumania y Croacia, mientras que en Bulgaria y Eslovenia han permanecido estables y se han reducido en los países Bálticos y Eslovaquia. El total de empleados en la agricultura se ha incrementado en todos los países del centro y este de Europa excepto en Croacia, Estonia, Eslovaquia y Eslovenia que han disminuido. Las exportaciones totales de agricultura se incrementaron en 1986 del centro y este de Europa, excepto en Estonia y Bulgaria aunque el crecimiento fue marginal en la mayoría de ellos.¹⁵

La producción de granos decayó en un 21% en 1996 dejándola en una tercera parte más baja en promedio en la región de 1986 a 1989, excepto en Eslovaquia en donde la producción fue superior en 1996 que a finales de los ochentas. El total de trigo producido cayó en un 49% entre 1995 y 1996 que es la mitad del promedio de 1986-1989. La enorme caída en 1996 fue principalmente debido a las caídas de la producción de Bulgaria y Rumania. La producción del Centro y Este de Europa decayó principalmente por las malas condiciones ambientales, reducción del uso de fertilizantes y pesticidas y por problemas de financiamiento e irrigación. La importancia de los productos agrícolas es variable

¹⁵ *Op Cit.* Pág.921.

entre los países del centro y este de Europa. En 1996 los productos agrícolas registraron menos del 10 % del total de exportaciones en Eslovaquia y Rumania excepto en Bulgaria y los tres países Bálticos que es superior al 15 %. Los productos agrícolas representan menos del 10 % de del total de importaciones, excepto en Estonia y Latvia.¹⁶

El déficit comercial de los productos agrícolas en los países del centro y este de Europa tiende a empeorar para el 2000. El déficit se debió a que el intercambio favoreció las importaciones y redujo la competitividad de las exportaciones de estos países, otro factor fue la reducción en las restricciones a las importaciones, esto provocó un desequilibrio incrementándose las importaciones de productos agrícolas de elevado valor agregado lo que ocasionó una caída en la producción. Además las exportaciones se han detenido por falta de canales de comercialización y baja calidad de algunos productos.

El comercio regional de estos países se dirige hacia los países que pertenecen a la OCDE, especialmente a EU. Aunque los países Bálticos, Croacia, Eslovaquia y Eslovenia realizan principalmente el intercambio comercial entre los países de la misma región

Los acuerdos de libre comercio en Europa Central (ALCEC) entre la republica Checa, Hungría, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia han sido exitosos en la reducción de las barreras comerciales e incrementando el flujo de comercio agrícola entre los países miembros. El ministerio de agricultura de ALCEC abolió el 1 de enero de 1999 todas las restricciones al comercio agrícola entre los miembros. Croacia, Bosnia y Herzegovina y los tres países bálticos (Estonia, Latvia y Lituania) han firmado tratados de libre comercio que entraron en vigor a partir del 1º. de Enero de 1997. En este acuerdo se pretende crear un área de libre comercio para la agricultura, alimentos y productos terminados.¹⁷

En algunos sectores como lo es la agricultura y los alimentos las exportaciones de países del Centro y Este de Europa destinadas al países que pertenecen a la OCDE, se han visto entorpecidas debido a una variedad de

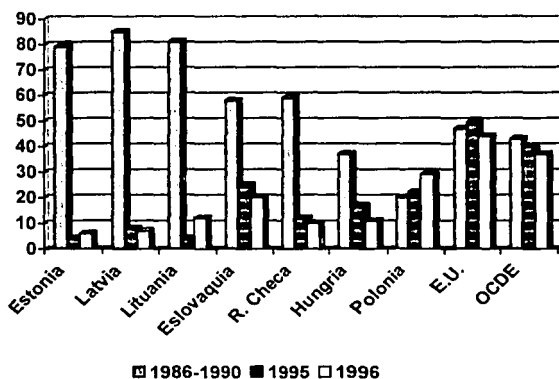
¹⁶ Organization for Economic Co-operation and development, Agricultural Policies in Transition Economies. Monitoring and Evolution 1997. Francia, 1997. Pág.162.

¹⁷ *Op Cit* Pág. 164.

barreras tarifarias, no tarifarias, barreras tanto sanitarias como fitosanitarias barreras de información, regulación medio ambiental y un sistema financiero y bancario no desarrollado.

La mayoría de estos países no aplican subsidios a la exportación porque ellos no poseen la capacidad presupuestaria para destinar subsidios, como se muestra en la figura 3. infraestructura de mercado,

Figure 3. Equivalente de subsidios a productores por país como % de el valor de la producción.



Fuente: Organization for Economic Co-operation and development, Agricultural Policies in Transition Economies. Monitoring and Evolution 1997. Francia, 1997. Pág.16.

En años recientes, el dinamismo del intercambio comercial entre México y la UE ha disminuido en relación con otros socios comerciales. La contribución de la UE en el comercio total de México se redujo considerablemente de 10.8 por ciento en 1990 a sólo 6.4 por ciento en 1998.¹⁸ La causa más importante de este comportamiento se debe a que tanto México como la UE han negociado TLCs y

¹⁸ Enero-mayo; fuente: SECOFI con datos del Banco de México

acuerdos preferenciales que ponen en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y a los europeos en el mercado mexicano.

Las exportaciones dirigidas a países con los que tenemos TLCs en vigor se han comportado más dinámicamente. Los productos mexicanos exportados a la UE enfrentan aranceles superiores a los pagados por los exportadores a los que la UE otorga un trato comercial más favorable que el proporcionado a México, como los pertenecientes al Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein), los países de Europa central y oriental (PECO) y los ACP (ex – colonias europeas en África, el Caribe y el Pacífico), los cuales prácticamente no pagan arancel alguno. La UE es el segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa (IED) de México.

Las hortalizas frescas representan el subsector con mayor importancia en los alimentos frescos con el (47%) del total, en orden de importancia le sigue el tomate con el (17.7%), frutas frescas (14.7%), café crudo en grano (7.24%) y garbanzo (4.3%).¹⁹

1.3.4 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en Estados Unidos

A partir de la crisis de 1929 en Estados Unidos, la agricultura fue uno de los sectores prioritarios y estratégicos de la política económica. El gobierno de este país se hizo cargo de modernizar y proteger la actividad agrícola. De tal modo que la producción agrícola fundamentalmente la de cereales y lácteos, se volvió un objetivo de intervención estatal más fuerte para este país aunque al mismo tiempo más costosa.

La agricultura de Estados Unidos ha recibido el apoyo de las instituciones públicas de ese país, situación que la ha colocado como una de las principales del mundo. Esto ha sido posible por los recursos de que dispone. Estados Unidos mantiene una política agrícola integral que abarca desde la producción, la

¹⁹ *Op cit*

transformación, el comercio interno y externo, hasta el ingreso, el consumo y el cuidado del medio ambiente .

En cuanto a las exportaciones en su programa de Comercio Exterior, tienen el objetivo de abrir mercados, conservar los existentes, dotar de mayor competitividad a las exportaciones, mejorar los precios internacionales y otorgar créditos a países con potencial de importaciones. La política gubernamental protege a los agricultores restringiendo las importaciones, la legislación incluye una serie de secciones y cláusulas que autorizan al gobierno a aplicar aranceles, barreras sanitarias y cuotas. Estos ordenamientos constituyen un poderoso instrumento unilateral que trasciende acuerdos y tratados de todo tipo firmados con países y organismos internacionales. Cuando Estados Unidos considera que sus intereses han sido afectados ejerce su posición de potencia mundial hasta las últimas consecuencias.

La agricultura en los Estados Unidos tiene una gran importancia a nivel mundial. Es el principal productor mundial de cereales y ocupa lugares importantes en la producción de oleaginosas, carne y productos lácteos, entre otros.

Aproximadamente hace cuatro décadas que la política oficial de los gobiernos estadounidenses dirigida al campo son el proteccionismo y la regulación de los mercados agrícolas como normas para enfrentar la competencia internacional: subsidios a la producción y a la exportación, barreras arancelarias, cuotas y licencias restrictivas a las importaciones, normas sanitarias y de productos, prohibiciones, etc. Además de las políticas señaladas, en los Estados Unidos existen programa de subsidios a la exportación. Los principales son: Export Credit Guarantee Program (Programa de Garantía de Crédito de Exportación), Export Enhancement Program (Programa de Incremento de Exportación) y Market Promotion Program (Programa de Promoción de Mercado)

20

²⁰ Gavaldón E., Enrique y Ceceña E., Javier. La Política Agrícola de Estados Unidos. Revista Comercio Exterior. Vol. 40. núm. 12. México. Diciembre 1990. Pág. 1207.

Ante la caída de la producción y de las reservas de cereales, los ingresos de los agricultores de EU no han disminuido considerablemente, debido a una elevación de los precios en el mercado mundial. Se piensa que el valor de las exportaciones agrícolas de Estados Unidos aumentó 4 mil 272 millones de dólares, para llegar en el periodo de 1989-1990 a 39 mil 600 millones de dólares. Desde 1985 la producción de trigo, maíz y soya fue baja por lo que los precios alcanzan un nivel muy alto.²¹

En Estados Unidos consideran que el camino al éxito es proteger a productores menos eficientes y competitivos dentro de su país formando con esto barreras infranqueables contra todos los productores de otros países.

Tanto los consumidores norteamericanos como los extranjeros se benefician de la producción a bajo precio de los granjeros de ese país. Los consumidores pagan menos por su comida que los pueblos de muchos otros países industrializados. Un tercio de las tierras de cultivo en Estados Unidos están dedicadas a producir cosechas destinadas a la exportación a Europa, Asia, África, y América Latina.

Para México su principal socio comercial es los E.U. El 87% de la exportación mexicana en alimentos frescos tiene como destino los E.U., aunque se estima que cerca del 30% del total termina en otros países porque E.U. lo revende

1.3.5 Intercambio Comercial de Productos Agrícolas en África

Los países africanos cuentan con la ayuda de la Unión Europea en el sector agrícola recibiendo apoyo en forma de inversión, tienen preferencia cuando hay que elegir entre ellos y otros países que no sean de este continente, debido a que fueron sus colonias, la inversión se hace con la intención de satisfacer su propio consumo. Actualmente es considerable la demanda que la Unión Europea hace de productos africanos a los que les brinda grandes ventajas que se ven engrandecidas con otros beneficios debido a la cercanía del mercado, al clima y el

²¹ *Idem*

suelo favorables que aunados al desarrollo de infraestructura les pueden facilitar el acceso al mercado europeo.

En 1995 África Subsahariana tuvo un aumento del 2.4% en la producción agrícola con respecto al año anterior, y aunque significó un crecimiento por debajo de su crecimiento demográfico regional, fue el más elevado de todas las regiones de los países en desarrollo del mundo. Se registraron fuertes aumentos en la producción agropecuaria de Mozambique (17.2%), Burundi (12.8%), Angola (9.4%), Malawi (6.5%), y Uganda (5.7%). En Nigeria la producción ha crecido en forma moderada.(1.3%). La grave sequía en África austral redujo fuertemente la producción agropecuaria en Botswana, Lesotho, Namibia, Zambia, Zimbabwe y Sudáfrica.²²

1.4 Subsidios y Políticas de Desarrollo Rural en la Economía

Mundial Contemporánea

En ningún sector existe tal grado de intervención gubernamental como se observa en el agropecuario en prácticamente todos los países del mundo. Desde la segunda mitad de la década de los ochenta los países industrializados deciden poner un esquema de producción basado en la inyección creciente de subsidios a la producción y a la comercialización de básicos con el fin de conservar y ganar su posición en el mercado internacional.

A pesar de la tendencia a la globalización de la economía mundial, en los países desarrollados existe una política de desarrollo agrícola que protege a ciertos productos y a los ingresos de los agricultores, dando lugar a un mercado internacional tenso y protegido. En cuanto a los subsidios agrícolas, estos se siguen aplicando, incluso cada país subsidia distintos productos básicos entre los que destacan en Japón el arroz que tiene actualmente un subsidio que representa el 85% de los ingresos de los productores; en Estados Unidos y la Unión Europea es del 50% y en México solo el 10%. En Japón el trigo tiene un subsidio del 97%,

²² Organization for Economic Co-operation and development, Agricultural Policies in Transition Economies. Monitoring and Evolution 1997. Francia, 1997. Pág.167.

en Estados Unidos, Canadá y La Unión Europea es del 40% y en México esta entre 5 y 10%.²³

Según la OCDE los subsidios que aplica cada país se clasifica de la siguiente manera :

- a) Apoyo a los precios del mercado: doble sistema de precios sobre precios, cuotas de importación y restricciones voluntarias de exportación, tarifas e impuestos de importación, créditos a la exportación y reembolsos, programas internos de consumo, regulación de los aprovisionamientos (en el ámbito de la producción y fijando la superficie cultivada), monopolios (grupos de comercialización, organizaciones de control de las importaciones);
- b) Apoyos directos al ingreso: pagos (indemnizaciones por daños, compensaciones, programas de retiro de cultivo, almacenamiento, etc.) y compensaciones por embargos;
- c) Apoyos indirectos al ingreso: otorgamiento de capital, crédito preferente (intereses subsidiados), insumos subsidiados (combustible, fertilizantes, transporte, riego, electricidad, etc.), seguros, almacenamiento;
- d) Otros apoyos: investigación, consultoría, entrenamiento; inspección, racionalización y estructuras; transformación y comercialización; concesiones de transporte; concesiones arancelarias; medidas estatales y locales.²⁴

Uno de los indicadores que permiten analizar con mayor claridad el papel de los subsidios en la agricultura de los países industriales es la diferencia entre los precios internos y los internacionales de los productos agrícolas. El Empaque y Embalaje, Salud y estándares de seguridad por parte de los países de la OCDE pueden representar barreras para los exportadores de productos alimenticios.

²³ Bekerman, Marta y Sirlin, Pablo. Panorama reciente del comercio mundial. Revista de Comercio Exterior. Bancomext. Vol. 47, núm. 6 México. Junio de 1997. Pág. 438.

²⁴ Calderón, S. J. El TLC y el Desarrollo Rural. Centro de Estudios del Movimiento Obrero y Socialista, México, 1992 Pág. 52.

Otras importantes barreras comerciales para las economías en transición pueden ser problemas de crédito y pagos ya sean tardíos o perdidos, elevada inflación, fluctuaciones de regulaciones de impuestos

Para los países importadores se empeoraron sus perspectivas de comercializar productos agrícolas a partir de 1988 debido principalmente a que en Canadá y Estados Unidos hubo sequía ese año, lo que provocó una baja de la producción mundial de cereales, que se agravó por que la Unión Europea decidió reducir su producción. En el caso de los cereales el pago de altos subsidios, implica que solamente los países más ricos puedan exportar granos.

Las negociaciones en los foros internacionales entre las potencias agrícolas han fracasado cuando quieren liberar el comercio agrícola, confirmando la tendencia al mantenimiento de políticas proteccionistas en los próximos años. El principal motivo para continuar con estas propensiones es que los países industrializados han considerado a la agricultura como un asunto de soberanía y seguridad nacional, con un papel estratégico en la determinación de la política general.

Uno de los países que más practican este tipo de políticas, es los Estados Unidos que desde los años sesenta hasta la actualidad han mantenido como política oficial la intervención reguladora del gobierno hacia el campo. El proteccionismo y la regulación de los mercados agrícolas son normas que se utilizan para ser competitivos internacionalmente. Subsidian sus productos en la producción y en la exportación, emplean barreras arancelarias, cuotas y licencias restrictivas a las importaciones, normas sanitarias y de productos, prohibiciones, etc.

En la CEE, los subsidios representaban en 1986 un monto equivalente al 50% de los ingresos de cada productor, mientras que en los EU el costo de los programas de apoyo a los productores se incrementó de 7 mil millones de dólares en el período de 1977-1980 a 32 mil millones de dólares en los años de 1985 a

1990. En Eslovaquia el porcentaje de subsidio a productores durante 1986-1990 permaneció en un 57% en promedio.²⁵

A raíz de las discusiones que se han dado en el GATT por el problema de los subsidios se formó un grupo llamado Cairns. Países como Argentina, Australia y Tailandia, que pertenecen a este grupo han logrado participar en el mercado mundial de granos, gracias a la riqueza de sus recursos naturales, aunque cada vez enfrentan mayores dificultades para mantener su competitividad ante los bajos precios y los altos subsidios de sus competidores.

La contradicción permanente entre liberalismo y proteccionismo impide el establecimiento de un nuevo modo de regulación comercial. El comercio es basado en las ventajas comparativas con el objetivo de aumentar la eficacia de los países en los que usan la mano de obra, capital, tierra y tecnología con el fin de mejorar sus niveles de vida.

Hay medidas como la inversión extranjera directa que son utilizadas en muchas ocasiones para evadir las medidas proteccionistas, al establecer plantas en el país que las impone. La inversión extranjera directa es inducida como estrategia para asegurar la presencia en el país anfitrión en caso de que aumente su proteccionismo. Esta inversión extranjera inducida puede ser conveniente para la empresa extranjera si se considera el lapso de tiempo que se requiere para la instalación de la planta (o su expansión) durante el cual el proteccionismo podría ponerse en marcha y la empresa perder una participación significativa de mercado.

En América del Norte los obstáculos a las exportaciones de Japón no solo han inducido la inversión extranjera directa de este país a los Estados Unidos, sino también a México con el fin de mantener una presencia en la zona del TLCAN y de ahí exportar a Estados Unidos y al mercado Mexicano. En este plan estratégico la inversión Japonesa en México tiene mayores efectos en las exportaciones hacia Estados Unidos que a Japón. Este flujo no genera una relación comercial entre Japón y el país receptor del capital sino que da lugar a un comercio intrarregional.

²⁵ Calva J. Luis y colaboradores. El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas. Ed. Juan Pablos Editor. México, 1997. Pág. 45.

Los subsidios a la exportación en combinación con los apoyos a la producción crean condiciones de desventaja entre los países que si los aplican y aquellos que como México no subsidian sus exportaciones.

Los subsidios al campo mexicano se han venido reduciendo rápidamente a partir de 1992 lo cual ha restado competitividad al sector. Los subsidios a la producción en México han sido otorgados a través de los insumos a la producción, por ejemplo crédito, agua, electricidad, fertilizantes, etc., pero han mostrado ser poco eficiente y se ha planteado la alternativa de otorgar subsidios a través de pagos directos al productor. Sin embargo, no se han especificado los criterios para determinar el monto de dichos pagos directos, ni los cultivos y productos que gozarán de estos subsidios, o el mecanismo de instrumentación para los distintos cultivos de productos, ni su funcionamiento en el largo plazo.²⁶ Esta ha sido una política que se ha retomado pero no se ha llevado a cabo por completo a la fecha.

²⁶Encinas, A., De la Fuente, J., Mackinley, H. La Disputa por los Mercados TLC y Sector Agropecuario, Ed. Diana, México 1992., Pág. 351.

Capítulo II.

Problemática del Sector Agrícola Mexicano Frente al Proceso de Apertura Comercial

En general México mantuvo políticas proteccionistas para el fomento de la planta industrial con medidas como permisos previos de importación, precios oficiales y aranceles elevados, un tipo de cambio sobrevaluado, precios y tarifas de bienes y servicios públicos que ayudaron a mantener intercambio entre el sector primario y la industria. El dinamismo industrial se sustentó en la creciente sustitución de importaciones, mientras el mercado interno sentó las bases para el desarrollo económico nacional hasta los primeros años de la década de los ochenta.

Después de reducir el déficit público, aplicar una política de contención salarial y eliminar algunas barreras al comercio, a la inversión y a las importaciones, México se adhirió en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), ahora conocido como Organización Mundial de Comercio (OMC 1993). Se inició así la apertura formal de la economía con la estrategia de promoción de exportaciones. Los sectores más delicados en la apertura han sido el sector automotriz y el agrícola por lo que han llevado un proceso más lento en su liberalización arancelaria, fuera de estos sectores los demás quedaron sujetos a la competencia internacional más rápidamente.

Se presentó la situación en que la exportación crecía muy rápidamente, pero la importación desplazaba a los productos mexicanos de consumo en el mercado interno y se reducía la producción, desplazando bienes intermedios mexicanos por importaciones. Así la demanda interna de las exportaciones y la expansión del

crédito interno, provocó un efecto depresivo en el PIB, aunado a esto México atravesaba por una crisis agrícola.

En el desarrollo de la agricultura mexicana se han presentado dos estructuras que la caracterizan: uno es la agricultura capitalista que cuenta con grandes extensiones, técnicas productivas modernas y márgenes de ganancia elevados, por otro lado esta la agricultura de subsistencia, con bajos niveles de productividad, parcelización de la tierra y bajos niveles de vida de los campesinos.

Otro aspecto negativo de la apertura comercial ha sido que una gran cantidad de productores nacionales no han logrado competir con los productores internacionales ya que los precios son más bajos, la tecnología atrasada, los productos obsoletos, la mala organización y administración, la mano de obra poco calificada, falta inversión al campo por lo que los agricultores se quejan por no tener financiamiento para cubrir los altos costos de materias agrícolas y la gerencia no tiene mentalidad competitiva; ocasionando con esta situación su quiebra afectándose fuertemente la economía nacional, algunas personas pasaron de ser productores a importadores y distribuidores.

Para solucionar la problemática que ha presentado el campo, el gobierno se planteo objetivos para conseguir su desarrollo y para lograrlos se vale de instituciones gubernamentales como el Procampo, Alianza para el Campo y Bancomext que proporcionarán al productor o exportador todo el apoyo necesario para conseguir su comercialización internacional.

2.1 La Política de Apertura Comercial en la Economía Mexicana

El agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador y los cambios en el contexto internacional a partir de la década de los setentas propiciaron un replanteamiento de la estrategia de Comercio Exterior Mexicano a partir del momento en que México empezó a participar como país observador en las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) adhiriéndose posteriormente a este acuerdo. Se inició así la apertura formal de la economía, con la estrategia de promover exportaciones

desarrollándose el cambio estructural en la política comercial mexicana en contraste con la política proteccionista de industrialización que anteriormente había estado siguiendo, en donde sustituía importaciones.

A partir de su adhesión al GATT, México se ha convertido en uno de los países con mayor apertura comercial en el Mundo. Dicha apertura ha traído nuevas oportunidades de negocio como son las medidas que se toman para desregular y simplificar la inversión extranjera en áreas como la industria automotriz, autopartes, maquiladoras; manteniendo una tasa de interés competitiva y financiamiento utilizados para exportar. También se puede decir que ha significado grandes problemas debido a que ha dañado sectores del país que no han alcanzado la competitividad.

Se han presentado grandes cambios estructurales de 1988 a la fecha, se renegotió la deuda externa, se eliminó el resto de los instrumentos proteccionistas de comercio exterior, se avanzó en el proceso de desincorporación de empresas y organismos paraestatales y se iniciaron y concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Canadá y Estados Unidos. El conjunto de políticas, aunado a la sobrevaluación del tipo de cambio y el ingreso de inversión extranjera, permitieron reducir la inflación y crecer en el sexenio, esa inversión sin embargo, fue principalmente de cartera, lo que hizo muy vulnerable el crecimiento de la economía a futuro sobreviniendo así la crisis de 1994-1995.

El lado negativo de la apertura comercial, fue que propició el cierre de empresas, con lo que empezó cierta desarticulación de la producción. La sustitución de la producción interna por importaciones perjudicó el ciclo productivo. Las importaciones en este contexto, han registrado un incremento a partir de la apertura comercial, principalmente se trata de bienes de consumo, bienes intermedios y de capital que son utilizados para el proceso de modernización industrial. La reestructuración que se realizó en aquel momento sostuvo principalmente al arancel como el instrumento único en la política del proteccionismo que actualmente se ha manejado en desgravación gradual, también se ha establecido la exención del requisito de permisos previos de

comercialización. Ambas políticas siguen dando resultados significativos al comercio exterior mexicano.

Como resultados se puede ver que la apertura comercial ha comenzado a dar frutos, algunos escritores recomiendan que para mejorar el modelo actual sería conveniente llevar a cabo una estrategia mixta de promoción de exportaciones y sustitución de importaciones con objeto de aumentar el empleo para satisfacer las necesidades sociales y en especial terminar con el desempleo y el subempleo acumulados en los últimos años.²⁷

2.1.1 Efectos de la Apertura Mexicana Sobre la Agricultura.

Todos los sectores de la Economía se vieron afectados por la apertura comercial porque esta se presentó bruscamente cuando inició en 1985 pero el sector agrícola es considerado el que más lo ha resentido. En 1986 en el protocolo de adhesión al GATT la agricultura quedó protegida de la competencia exterior ya que fue una de las recomendaciones del Senado de la República al aprobar su adhesión al organismo. Sin embargo no siempre se ha visto que se cumpla con esta recomendación en la práctica. Basta asistir a cualquier mercado del país para ver que está invadido por frutas, legumbres, lácteos y otros productos agrícolas importados que abiertamente están compitiendo deslealmente con la agricultura nacional. En los últimos años se observa que el sector agropecuario a tenido un crecimiento menor que los demás sectores. Aunque también tiene que ver que el crecimiento del sector se ve afectado por factores externos, como son las condiciones agroclimáticas.

En el cuadro 2 1 se puede observar que en los últimos años el sector agropecuario ha crecido aunque menos que los demás sectores. Las tasas de crecimiento de la agricultura se ve fuertemente afectado por factores externos como las condiciones del clima.

²⁷ Sarmiento L. Humberto. Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana Revista Comercio Exterior. Vol. 49.núm.10 Octubre 1999. México. Pág. 931.

Cuadro 2.1. México Producto Interno Bruto, 1993-1997 (Millones de Pesos 1993 y porcentajes)

	1993	1994	1995	1996	1997
Total	1,256,196	1,312,200	1,230,608	1,294,151	1,384,824
Variación anual	-	4.5	-6.2	5.2	7.0
	-				
Agropecuario, silvicultura y pesca	72,703	73,373	74,005	74,662	77,743
Variación anual	-	0.9	0.9	-	1.4
Participación	5.8	5.6	6.0	5.9	5.6
Alimentos, bebidas y tabaco	59,297	61,240	61,267	63,338	65,838
Variación anual	-	3.3	0.0	3.4	3.9
Participación	4.7	4.7	5.0	4.9	4.8
Sector agroalimentario	132,000.0	134,613.7	135,272.3	139,984.6	143,582.4
Variación anual	-	2.0	0.5	3.5	2.6
Participación	10.5	10.3	11.0	10.8	10.4

Fuente: Subsecretaría de Planeación de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de México. 1998

La situación actual del campo es muy compleja ya que existe heterogeneidad observando un sector moderno y un sector tradicional. El primero integrado por productores comerciales altamente tecnificados, con acceso relativamente fácil a los mercados de insumos y de créditos, tecnología de punta e infraestructura pública. En el sector tradicional se encuentran la mayoría de los productores, los cuales destinan su principal producción al autoconsumo, emplean métodos de cultivo tradicionales, su productividad en general es muy baja, nulo acceso a

canales adecuados de comercialización, acceso limitado al crédito y escasa infraestructura básica.

Desde que México ingresó al Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT, 1986) sus objetivos comerciales han sido:

- ❖ aumentar la eficiencia del aparato productivo;
- ❖ fomentar exportaciones no petroleras.- Para el año de 1982 las exportaciones no petroleras representaban solamente el 26% de las exportaciones totales de mercancías, para 1991 representaron 85%;
- ❖ Incrementar y diversificar mercados para las exportaciones mexicanas;
- ❖ alcanzar uniformidad en la protección efectiva de la industria,²⁸

Sin embargo, las políticas orientadas a cumplir con dichos objetivos no han sido las correctas porque lejos de alcanzarlos el sector agropecuario nacional enfrenta problemas de fondo que se agravaron a partir de la apertura comercial porque limitan su desarrollo, tales problemas son:

- ❖ un bajo crecimiento de la producción agropecuaria con tendencias a ampliar la producción comercial orientada a la exportación, debilitando el abastecimiento interno de alimentos básicos y de materias primas.
- ❖ el comportamiento anterior originó importaciones crecientes, cada vez mayores.
- ❖ marcada desigualdad en los niveles de desarrollo productivo y tecnológico entre regiones. Coexisten tecnologías de punta a nivel mundial y otras con procedimientos productivos rudimentarios y de baja productividad.
- ❖ En el campo se concentra gran parte de la pobreza del país. Más de las tres cuartas partes de las personas que viven en él no cuentan con un nivel de ingreso suficiente para satisfacer sus necesidades básicas.

Existen también otros factores que han influido desfavorablemente en el sector estos son principalmente los siguientes: desaceleración de la incorporación de tierras al cultivo (especialmente las de riego); una consecutiva devaluación de suelos agrícolas; descapitalización (a excepción de la agricultura comercial de

²⁸ Tironi, Ernesto. La organización mundial de comercio y la Ronda Uruguay. Dolmen. Chile. 1995. Pág. 61.

exportación); una deficiente inversión pública; limitada incorporación de avances tecnológicos e insuficiente desarrollo.

Mientras que Tabasco, Guerrero, Chiapas y la península de Yucatán tienen serios problemas de corrupción, en Hidalgo, Sonora, la zona de la Laguna, Morelos y el Estado de México la tierra se encuentra en un abandono total, debido a que los padres ya están muy viejos y a los hijos no les interesa el campo y prefieren salir de su tierra a otro país para encontrar trabajo para poder subsistir.

El ejido constituye un estorbo para los planes que van inmersos en el TLCAN por lo que los grandes latifundistas y los extranjeros están en su contra con el deseo de eliminarlos, no por ineficientes, sino con la intención de que estos puedan hacerse dueños de grandes extensiones de terrenos en poder de ejidatarios, a bajo precio para que puedan utilizar monopólicamente los terrenos protegiendo los intereses de las grandes cadenas agroalimentarias que desean apoderarse de la tierra ejidal y contar con la mano de obra barata contratando al ejidatario como peón asalariado.

Con la apertura comercial se crearon oportunidades para muchas familias rurales por la posibilidad de exportar. Sin embargo, una cosa son las nuevas oportunidades y otra distinta es la capacidad real de las familias rurales para aprovecharlas. Si estos campesinos tuvieran mayor capacidad, tendrían un mayor beneficio por las nuevas oportunidades de ingreso. Por ello la política pública debería orientarse a fortalecer estas capacidades de los grupos pobres y marginados. En la práctica está generando un grave problema que implica más pobreza para el campesino, menos divisas para el país, desempleo rural y mayor dependencia alimentaria.

2.1.2 Comercialización de Productos Agrícolas Mexicanos.

Aun a 15 años de la incorporación de México al entonces GATT podemos reconocer que hay muchos problemas en nuestro comercio exterior debido a la falta de financiamientos accesibles para el sector, una alta participación de comercio desleal, una falta de reglas, normas y leyes que faciliten el intercambio mundial de productos agrícolas.

Debido a la influencia de la globalización México ha puesto mayor atención a las exportaciones de manufactura, el intercambio comercial internacional en el sector agrícola durante la última década ha sido deficitario –a excepción de 1995, que a consecuencia de la crisis de 1994 hubo un saldo superavitario de más de 7 mil mdd.²⁹

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid se dieron los primeros pasos para modificar la estrategia de desarrollo y disminuir el déficit público: se aplicaron medidas de austeridad para reducir el gasto público y se ordenaron precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, también se eliminó la gran mayoría de los permisos previos de importación y se ajustó la estructura arancelaria para controlar la inflación y reducir el sesgo antiexportador, manteniendo un tipo de cambio flexible y subvaluado. Ese sexenio constituyó un periodo de transición, las exportaciones de petróleo pasaron a segundo término fortaleciéndose más las exportaciones de productos agrícolas.

La apertura comercial en el sexenio 1989 a 1994 registró una sobrevaluación creciente del peso mexicano hasta alcanzar el 41.9% respecto al dólar estadounidense en 1993. Provocando el desplome de los precios reales de los productos agropecuarios en los que México tiene muchas desventajas competitivas. Para el mismo periodo los créditos agropecuarios concedidos por la banca comercial, aunque registraron un crecimiento (hasta alcanzar los 23,560 millones de pesos en 1996) este no reflejó una situación de crecimiento rural, sino más bien la acumulación de carteras vencidas e incumplimiento de pagos de agricultores que han refinanciado en varias ocasiones sus vencimientos sin caer en cartera vencida. La política crediticia restrictiva provocó una aguda insuficiencia del crédito agrícola, disminuyeron los créditos agropecuarios de 19,193 millones de pesos en 1981 a 9,922 millones de pesos en 1996 teniendo una reducción de casi el 52 %.³⁰

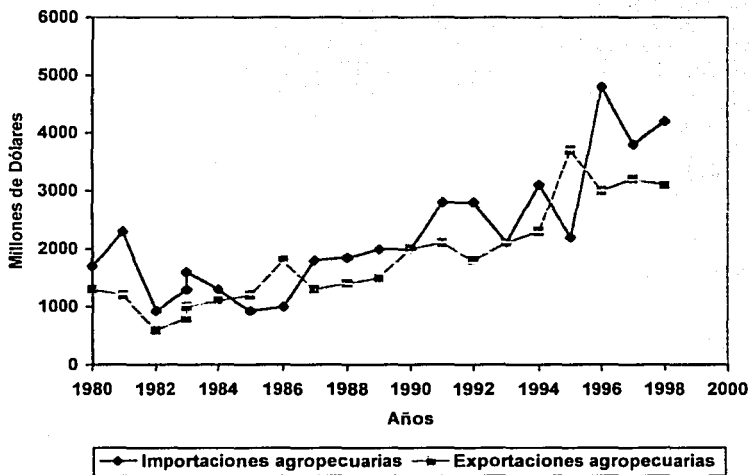
En la gráfica 2.1 se puede apreciar que entre 1980 y 1998, el comercio de productos agropecuarios no procesados comenzó a incrementarse a partir de

²⁹ Rivera Ricardo, Campo Mexicano en el Desierto del Olvido. Revista Economía Nacional. Reporte Especial Núm. 252. Julio 2001, México D.F. Pág. 9.

³⁰ Calva, J. L. El campo mexicano ajuste neoliberal y alternativas, Ed. Juan Pablos México. 1997, Pág. 12.

1986 con la entrada de México al GATT, acentuándose aún más después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) En el Cuadro 2.2 se muestran cuáles han sido los productos agroindustriales mayor comercializados entre México y sus socios comerciales en el período de 1995-1998.

Gráfica 2.1 Balanza Agropecuaria, 1980-1998



Fuente: Departamento de análisis. Certeza Económica, Crecen las Importaciones de Alimentos Año IV, núm. 30 Julio 2001. Pág. 30.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 2.2 Productos Agropecuarios Exportados e Importados por México, 1995-1999

Exportaciones	Promedio	Porcentaje	Importaciones	Promedio	Porcentaje
Legumbres y Hortalizas frescas	906508	25.0	Semilla de soya	815743	20.8
Café en grana	704697	19.4	Maíz	584708	14.9
Jitomate	561840	15.5	Semilla de algodón	407636	10.4
Otras frutas y verduras	430131	11.9	Semillas y frutas oleaginosas	383998	9.8
Ganado vacuno	260003	7.2	Trigo	314407	8.0
Melón y sandía	129982	3.6	Sorgo	295423	7.5
Algodón	119907	3.3	Frutas frescas o secas	162578	4.1
Los demás	511689	14.1	Los demás	955570	24.4

Fuente: Departamento de análisis. Certeza Económica, Crecen las Importaciones de Alimentos Año IV, núm. 30 Julio 2001. Pág. 30.

Ente 1991 y 1994 los cultivadores de maíz perdieron 37.6% el poder adquisitivo de su grano (respecto al índice nacional de precios al consumidor); los productores de frijol perdieron el 36.2%; los agricultores trigueros perdieron el 25.8% y los productores de soya el 48.3%. Lo más grave fue la pérdida de rentabilidad, ya que los precios de los granos se deterioraron, en el caso del maíz 49.7% en el frijol 48.5% en el trigo 42.4% y en la soya 58.3%³¹.

Para 1995 se observó un incremento en las exportaciones mexicanas con respecto a años anteriores esto significó un 30%, 79,542 millones de dólares,

³¹ *Idem*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

aunque también en ese año la actividad económica general registró uno de los peores retrocesos en los últimos años debido a que el bienestar fue pasajero, sobre todo para los productores de maíz y de sorgo ya que los precios internacionales regresaron a su nivel habitual, arrastrando a la baja los precios internos.³²

Durante 1998 las exportaciones mexicanas representaron 39.5% de las realizadas por América Latina incluso superaron a las de Brasil, Argentina, Chile y Venezuela. Los principales destinos de las exportaciones agrícolas mexicanas para ese año fueron Estados Unidos con el 85.6%, Canadá 2.0%, Japón 1.0% y países de la Unión Europea como España 0.9% Italia 1.2% Alemania 0.7% y Reino Unido 0.6%.³³ Puesto que México tenía intercambio comercial con países de la Unión Europea se llevaron a cabo negociaciones para que en el Acuerdo Comercial se diera tratamiento especial a los productos del campo porque existían muchos puntos difíciles, llegando a excluir a algunos del tratado, por otro lado ni México, ni los europeos estuvieron dispuestos a eliminar sus subsidios internos; entonces se puede incluso aplicar prácticas desleales en caso de algún problema.

La política actual tiene como objetivo principal impulsar los cultivos no tradicionales de exportación como son frutas, flores, hortalizas y otros productos tradicionales como algodón y café. Existe un proyecto de cultivos exóticos, como cochinilla, orégano y manzanilla. Este proyecto neoliberal desde Miguel de la Madrid fue adoptado, cobrando más fuerza en el gobierno de Ernesto Zedillo, debido a la devaluación, los cultivos de exportación se tornaron más competitivos, con lo que se alcanzó en 1995 una balanza agropecuaria superavitaria con un monto de 639 millones de dólares. Además las exportaciones agropecuarias se convirtieron en el principal sector captador de divisas³⁴.

Para alcanzar la competitividad en el sector agropecuario, las organizaciones de productores tienen que estimular la sustitución de cultivos, buscar vínculos con el sector agroindustrial, obtener mejores términos en la compra de insumos y

³² Vidal, G. Comercio Exterior, Inversión Extranjera y Grandes Empresas en México. Revista Comercio Exterior Vol. 49 Núm. 7 Julio de 2000 México Pág. 642.

³³ Varios Autores. México. Almanaque Mundial 2001. Grupo Editorial Televisa, S.A. de C. V. México D.F. 2000. Pág.287.

reunir ofertas tanto para el mercado interno como para la exportación. Otro reto consiste en definir una estrategia de comercialización de granos, oleaginosas y hortalizas que incluyan el almacenamiento, certificación de calidad, manejo, transporte y sanidad de los alimentos. La comercialización requerirá nueva infraestructura para el transporte y el manejo de productos agropecuarios, así como la creación de normas y mecanismos de certificación.

Para fomentar las exportaciones agrícolas, es preciso que la producción del campo mexicano sea competitiva internacionalmente. El principal reto de la comercialización que enfrentará a futuro este sector es la definición de políticas de precios y apoyos a la comercialización a largo plazo para que los productores, comercializadores y consumidores tomen las decisiones adecuadas es fundamental transmitir las políticas de apoyo desde antes del inicio de las siembras y definir la intervención gubernamental en la comercialización de granos.

2.1.3 Impacto del Tratado de Libre Comercio en el Campo Mexicano.

Para resolver algunas situaciones entre la Globalización y los Estados Nacionales se presenta la integración regional que puede ser desde la zona de libre comercio hasta las uniones aduaneras, tomando como principios para lograr esta unificación una proximidad geográfica generalmente y una afinidad tanto política como económica.

En base a lo anterior en 1992 México inició las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá aunque Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de México durante más de un siglo y el comercio con Canadá es considerado mínimo a comparación. El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994, creando en esas fechas la zona económica más grande del mundo, con 356 millones de habitantes. con un PIB conjunto de 6 trillones de dólares, mayor que el de la Unión Europea que tenía una población de 340 millones de habitantes y un PIB de 4.8 trillones de dólares. El monto de

³⁴ Sotelo, P. Advierte Labastida Desplome de Granos. Diario El Reforma. 10 de abril de 1996. Pág. 13.

inversiones estadounidenses en el país adquirió cada vez más importancia hasta alcanzar el primer lugar como fuente de capital externo.³⁵

Es importante tomar en cuenta que el sector agropecuario es el más débil por lo que ha sido el más vulnerable a los efectos del TLCAN y a la apertura comercial. Es necesario proteger más a este sector contra la competencia externa de la misma manera que lo hacen los europeos, los canadienses y norteamericanos. Hace falta exigir la eliminación a tantas barreras impuestas a los productos que están afectando a este sector, en este sentido la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) plantea que la liberación comercial no fue la adecuada y propone la necesidad de un programa de apoyo a la producción agrícola que permita realizar los ajustes necesarios para lograr productividad del sector.

Las negociaciones del TLCAN en la agricultura reflejaron las diferencias en cuanto a niveles de desarrollo, políticas de protección y promoción del sector en cada uno de los socios. Por ejemplo: en lo que se refiere a subsidios a las exportaciones, Canadá proponía su total eliminación mientras que Estados Unidos y México apoyaban una política de subsidios al campo mexicano. Otro ejemplo de las situaciones del bloque comercial de América del Norte fue la modificación del sistema canadiense de cuotas a la importación, mientras que Estados Unidos y México favorecían una política de subsidios al campo mexicano. Canadá modificó su sistema de cuotas a la importación, lo regulo conforme a la oferta; con esto se eliminaba un medio de protección al agro de ese país.

México se ha enfrentado a una fuerte presión internacional desde que se firmó el TLCAN. El comercio de productos del campo benefician principalmente a los países con ventajas competitivas. En México ha representado una amenaza para los productores de granos básicos y la oportunidad para quienes se dedican a cultivar hortalizas y frutas, lo que ha influido en las decisiones de producción. El TLCAN impone exigencias fitosanitarias, de calidad y de cuidado del ambiente que los productores deberán cumplir para ingresar en los mercados internacionales.

³⁵ HACIENDA, El Nuevo Perfil de la Economía Mexicana. Agosto de 1992. México Pág. 33.

Entre los productos exportados se encuentra el camarón congelado, legumbres y frutas preparadas o en conserva, café tostado, jugo de naranja, abulón en conserva, fresas congeladas, otros jugos de conservas, carnes de ganado, extractos de café, langosta congelada y miel, la devaluación de nuestro peso favoreció la venta de estos productos en el exterior, especialmente en Estados Unidos y Canadá . Sin embargo es necesario que nuestros productos alimenticios exportados tengan un mayor valor agregado, para que sean más competitivos en los mercados internacionales, aunque para ello es necesario contar con mayor inversión, lo cual ha sido difícil de conseguir.

Con este Tratado México inicialmente persiguió los siguientes objetivos:

- a) eliminar todas las barreras no arancelarias que representan un obstáculo a las exportaciones,
- b) establecer un mecanismo justo de resolución de controversias,
- c) establecer reglas que garanticen el acceso permanente de los productos mexicanos al mercado norteamericano,
- d) obtener el máximo beneficio de la complementariedad de las tres economías,
- e) atraer inversión extranjera de todos los países,³⁶

Sin embargo, las barreras no arancelarias siguen presentes en el intercambio comercial de México con sus socios, en cuanto a la solución de controversias cuando existe una situación así como el caso del Jitomate, aguacate y atún mexicanos, dichas controversias han durado muchos años y cuando se resuelven aunque sea a favor de nuestro país la situación en la práctica no se modifica ya que se limita la introducción de estos productos a los países integrantes del acuerdo y la inversión extranjera en este sector es poco atractiva debido a los problemas que enfrenta. Se acordó que los integrantes del TLCAN darían prioridad a los productos originarios de los territorios de la zona de libre comercio comparado con otro país que contara con las mismas condiciones aunque no

³⁶ Casco F., Cadenas A. Agroalimentarias y Políticas de Fomento a la Competitividad. Revista Mercado de Valores. NAFINSA. Año LIX. Núm. 3199. Marzo. 1999 México. Pág. 4.

fuera integrante pero Estados Unidos y Canadá le han dado preferencia a otros países como Japón o China.

En la negociación uno de los temas más importantes fue el de las barreras no arancelarias, en el que se pidió que se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones al comercio intraregional, además de que las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales y de provincias de Estados Unidos y Canadá.³⁷ Esta fue una política muy necesaria debido a la preocupación que los integrantes tenían, pero hemos visto que la realidad ha sido muy diferente hasta la fecha porque Estados Unidos sigue poniendo sus barreras no arancelarias aunque diferentes a las anteriores, para proteger a su mercado.

El tratado contiene resoluciones trilaterales en materia de apoyos internos, subsidios a la exportación y medidas sanitarias y fitosanitarias; establece también compromisos bilaterales en cuanto al acceso a mercados y a las normas técnicas y de comercialización. La Comisión de negociadores de este acuerdo han exigido reciprocidad a los Estados Unidos en cuanto a la comercialización de los productos agrícolas, siendo difícil de alcanzar esta situación debido a la recesión mundial que tanto preocupó a Estados Unidos por lo que se las ingenian para buscar nuevas trabas como las llamadas "ecológicas", a las cuales sumamos las fitosanitarias.

La apertura ha profundizado una crisis agrícola que se padece desde hace tres décadas. En este sector, el TLC no será solución, ya que aunque hubiera reciprocidad en el trato comercial por parte de los socios de México no habría mayores ventajas puesto que el mercado de sus socios se limita al café y a productos hortofrutícolas en su mayor parte. Es preciso que México no firme acuerdos internacionales de comercio agrícola nada más, sino realmente debe de expandir sus productos en diferentes países, para tener mayor oportunidad.

Para Estados Unidos, el comercio con la región de Latino América no es del todo importante. De hecho, el comercio estadounidense con México y Canadá juntos representa solamente la cuarta parte de su comercio internacional. En

³⁷ Calderón, S Jorge. El TLC y el desarrollo rural. Centro de estudios del movimiento obrero y socialista. México. 1992 Pág. 126.

cuanto a sus productos agropecuarios, las importaciones y exportaciones con México representan para Estados Unidos alrededor del 15% del total de su comercio internacional. México exporta a Canadá principalmente mango, okra (hortaliza que requiere de ser importada debido a que no se tienen las condiciones para producirla internamente) y uva a supermercados, productos que son comprados directamente a los productores nacionales pero el comercio con este país es considerado mínimo a comparación del que se realiza con Estados Unidos.³⁸

A finales del siglo XX, los flujos comerciales han tendido a agruparse en torno a bloques. En ese entorno México esperaba que mediante un acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá podría expandir su comercio con un bloque al cual estaba ligado la mayor parte de su comercio exterior, que también le permitiría atraer inversiones que ayudarían a elevar la competitividad de las empresas mexicanas. Asimismo se planteaban el objetivo de largo plazo de ser autosuficientes en sus necesidades de consumo y ampliar sus exportaciones de productos agrícolas pero a la fecha no se ha podido cumplir con dichos objetivos como se ha podido ver con la información anterior.

2.2 Política Agrícola Neoliberal y la Crisis Alimentaria

En las últimas décadas las transformaciones de la agricultura mexicana son en gran medida consecuencia de su introducción a la economía capitalista mundial. La inversión extranjera y el apoyo financiero de las dependencias internacionales aceleraron la inserción de la agricultura mexicana en el proceso de internacionalización del capital. Este proceso, llevó a la pérdida de la autosuficiencia alimentaria y al desarrollo de polos en la agricultura mexicana.

El cambio empezó a darse a partir de 1986, durante el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, se inició un proceso de eliminación de precios de garantía y de apertura comercial. El Estado comenzó a desligarse de las actividades

³⁸ Departamento de análisis., Propone Sagarpa financiera rural y un banco Revista Certeza Económica Año IV, núm. 30 Julio 2001. Pág. 48.

agropecuarias, desincorporando empresas paraestatales, disminuyó los subsidios y dejó que participaran más las empresas privadas. Al abrirse la frontera y alinear los precios con los internacionales los productores nacionales menos eficientes comenzaron a verse en problemas para cumplir con sus compromisos, comenzando a aumentar así la cartera vencida de las instituciones de crédito.

Durante los últimos quince años la población campesina mexicana se ha visto sometida a un programa de "modernización" que comprende:

- a) La severa reducción de la participación del estado en la promoción del desarrollo rural.
- b) La apertura comercial externa que han llevado al sector agropecuario a formar parte de los rubros dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN.
- c) La reforma neoliberal de la legislación agraria, que abrió múltiples vías para el comercio de las tierras ejidales y comunales, así como para la concentración de la tierra en grandes unidades de producción.³⁹

Con respecto a lo anterior se puede decir que México a comparación de otros países como Estados Unidos no ha basado su desarrollo económico en la agricultura, esta ha crecido apenas a una tasa superior a la de la expansión demográfica y no ha podido generar mayores fuentes de empleo y de ingreso en las regiones del país. En encuestas recientes a los hogares rurales muestran que la agricultura ha dejado de ser la principal fuente de ingresos de la mayor parte de los campesinos. Para México representa el 25.4% de la fuerza de trabajo del país que se dedica al sector agrícola presentando una relación tierra /agricultor con 11.5 hectáreas⁴⁰.

En consecuencia la política agropecuaria del Gobierno de Zedillo quería solucionar los problemas de corto plazo, mientras que se mantenía la política neoliberal a largo plazo, la cual según José Luis Calva "margina y desalienta la producción alimentaria para el mercado interno resultado de las políticas erróneas del gobierno que privilegió el pago de la deuda y el apoyo a los bancos por encima

³⁹ Calva, J. L., El Campo Mexicano Ajuste Neoliberal y Alternativas, Ed. Juan Pablos, México 1997 Pág. 23.

⁴⁰ Escalante, S. R y Rello, E. F. El Sector Agropecuario Mexicano: Los Desafíos del Futuro. Revista Comercio Exterior Vol. 50 Núm. 11 México Noviembre del 2000. Pág. 986.

de impulsar los sectores productivos, esencialmente el agropecuario, llevando con esta situación al país al borde del desabasto alimentario. El hecho de que México compre en el extranjero casi la cuarta parte de los granos que el país consume y más de un cuarto de la leche es una profunda expresión de desequilibrio interno, significa hombres desempleados, recursos naturales y potencial tecnológico desaprovechado, inequitativa distribución del ingreso y un serio obstáculo estructural para el desarrollo sostenido y estable de la economía nacional”⁴¹.

José Luis Calva remarcó que la política de privatización del estado, apertura comercial, reducción de los recursos y el impulso de las ventajas comparativas desmanteló la producción alimentaria, sometió a un endeudamiento crónico a los productores, pauperizó a los campesinos y desarticuló los mecanismos de recuperación productiva que tiene toda actividad. Por esta razón a pesar de que los precios internos de los alimentos subieron no se ha logrado incentivar la producción.⁴²

La política Neoliberal tomó mayor fuerza desde el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari quien dentro de sus objetivos de desarrollo los lineamientos hacia el campo fueron cinco objetivos centrales

- ❖ impulsar y consolidar una vía agroexportadora de desarrollo capitalista;
- ❖ alcanzar competitividad externa en el sector empresarial orientado hacia el mercado interno;
- ❖ resolver el problema alimentario a través de una política de ventajas comparativas;
- ❖ modernizar al sector campesino; enfrentarlos al mercado con el fin de impulsar la competitividad de los productores y convertir las organizaciones en empresas privadas.
- ❖ recuperar el control social y político de los campesinos a través de un nuevo corporativismo agrícola;⁴³.

⁴¹ Arriola Carlos, Testimonios sobre el TLC, Ed. Diana . México 1994, Pág.158.

⁴² Calva, J. L, El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas, Ed. Juan Pablos Editor México, 1997 Pág. 31.

⁴³ *Op Cit.*, Pág. 19.

Sin embargo en los últimos años se ha podido observar que se presentan importaciones crecientes, elevado sobreendeudamiento de los productores, aumentos permanentes en los costos de producción, cosechas nacionales que no hallan compradores, bajos precios internos debido a las compras al exterior y un sector rural que sigue siendo el más marginado y pobre del país. Todo lo anterior representa a una agricultura mexicana totalmente descapitalizada.

El sector agrícola nacional enfrenta problemas de fondo que limitan su contribución a los objetivos nacionales:

- a) Un bajo crecimiento de la producción agrícola en los últimos treinta años se expande la producción comercial orientada hacia la exportación y se debilita la destinada al abasto interno de alimentos básicos.
- b) El comportamiento anterior generó importaciones crecientes, cada vez mayores en los últimos quince años.-
- c) Marcada desigualdad en los niveles de desarrollo productivo y tecnológico entre regiones y aun dentro de actividades de una misma zona geográfica. Coexisten explotaciones con tecnologías de punta a nivel mundial y otras con procedimientos productivos rudimentarios y de bajos rendimientos.
- d) En el campo se concentra gran parte de la pobreza del país. Más de las tres cuartas partes de las personas que viven ahí no cuentan con un nivel de ingresos suficiente para satisfacer todas sus necesidades básicas.
- e) La estrategia seguida para promover el crecimiento agrícola, basada en la incorporación de tierras al cultivo y ampliando la frontera de riego, que dio un considerable impulso al desarrollo del sector y permitió apoyar los procesos de industrialización y de urbanización del país, se agotó prácticamente en las últimas décadas.
- f) En las últimas décadas se ha dado un cambio en la demanda de productos agrícolas básicos; ha disminuido el consumo per cápita de arroz y frijol, componentes básicos en la dieta tradicional de los mexicanos; el maíz se incrementa debido a que tiende a destinarse en proporciones más elevadas hacia usos forrajeros e industriales, crece con rapidez la demanda de hortalizas y frutas.

A principios de 1996 las reservas de maíz se redujeron al nivel más bajo obligando a importar siete millones de toneladas de maíz y 250 mil toneladas de frijol que han sido insuficientes para mantener las reservas necesarias. Esta situación se presenta en un contexto internacional delicado: el precio del maíz se incrementó en un 50.41% de enero a abril de 1996, repercutiendo en una pérdida de divisas que se obtienen por la venta del petróleo, en un panorama de fuerte endeudamiento.⁴⁴

El apoyo que recibe el campo es de los recursos que destina el gobierno en forma directa y del financiamiento que recibe de la banca comercial y de desarrollo, a pesar de esto las instituciones encargadas de los mecanismos de apoyo al campo, no han cumplido su cometido, haciendo falta inversión en infraestructura, transportes y comunicaciones, los esquemas gubernamentales de crédito y de seguros no funcionan, los sistemas educativos presentan niveles muy bajos y faltan programas de asistencia técnica efectivos.

No hace mucho tiempo que el comercio de los productos del campo tenían una fuerte intervención estatal a través de CONASUPO, que además era el único organismo autorizado para importar granos, oleaginosas y productos lácteos. Durante el gobierno de Ernesto Zedillo la participación de CONASUPO en la compra-venta de productos agropecuarios fue limitada pues solamente se permitía manejar el maíz y el frijol fundamentalmente.

El campo en México atraviesa por una severa crisis, el rezago acumulado a lo largo de varias décadas ha mermado la capacidad productiva del campo provocando una situación difícil. Para remediar esto la tecnología tiene un papel importante en la política agrícola para el bienestar de la agroindustria y el agrocomercio que han tenido la finalidad de generar, difundir y adoptar tecnología que incremente la competitividad de la agricultura mexicana, sin embargo, la gran mayoría de los empresarios y productores están más preocupados por sobrevivir que por innovar.

⁴⁴ *Ibidem*. Pág. 23.

2.2.1 El Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y el Neoliberalismo

Durante el gobierno de José López Portillo, a fines de los años setenta y principios de los ochenta, se impulsó el Sistema Alimentario Mexicano (SAM), proyecto que fue muy exitoso, logrando alentar y desarrollar al campo. Posteriormente se crearon programas de apoyo al campo, con diversos nombres, pero ninguno fue creado con las mismas características del SAM. Este último fue suspendido en el sexenio de Miguel de la Madrid, que fue el primer presidente que impulsó las políticas de corte neoliberal, también deja de considerar a la agricultura como actividad estratégica, dando más importancia a los productos agrícolas que a la producción nacional.

Ningún programa como Pograma, Procampo según la doctora Blanca Rubio investigadora de la UNAM ha alentado la producción nacional, incluso enfatiza que dichos proyectos no visualizan a los campesinos como productores, sino como indigentes. Subsidian el consumo y no alientan la autosuficiencia alimentaria.⁴⁵

El SAM fue un programa subsidiado, su ventaja consistía en alentar los precios del productor, y sus resultados se reflejaron en el incremento de la producción agrícola de 1979 a 1982. El SAM concebía a la agricultura como base del desarrollo económico y de la industrialización y como factor determinante en la política y soberanía nacional.

También dice la Doctora Rubio que los programas neoliberales exaltan las ventajas comparativas, promueven la importación de productos agrícolas baratos y que se ha generado el mito de que nuestro país no es capaz de producir para su consumo interno, cuando en realidad lo que ocurre es que los productores nacionales no pueden colocar sus cosechas porque nadie las quiere comprar. Las agroindustrias prefieren importar productos agrícolas por sus precios más bajos y porque EU les ofrece créditos para la importación, lo cual se traduce en un negocio financiero, y de esta manera cualquier agricultor encontrará más ventajas importando productos que consumiéndolos internamente. Explica que a partir de las reformas del artículo 27 constitucional que impulsó Carlos Salinas, la política

⁴⁵ Departamento de análisis. Crece las Importaciones de Alimentos. Revista Certeza Económica Año IV, núm. 30 Julio 2001. Pág. 36.

era que interviniera el capital extranjero en la agricultura, dejar de lado a los pequeños y medianos productores, impulsar la producción de exportación por encima de la agricultura para consumo interno. A partir de 1990-1992 se consolida un modelo orientado a la exportación que desalienta la producción básica para el mercado interno y afecta tanto a pequeños como medianos empresarios agricultores.

Como resultado de la carencia de una política integral de desarrollo agrícola así como de las medidas restrictivas impulsadas por Ernesto Zedillo, en dos años de gobierno la crisis agrícola se convirtió en una crisis alimentaria. El alza de los precios internacionales de los alimentos puso en evidencia el poco apoyo que el gobierno da al campo y el déficit alimentario agudizó la crisis de la economía. Para el gobierno de Ernesto Zedillo el problema alimentario por el que atraviesa nuestro país es consecuencia de la prolongada sequía que azota a varias regiones del territorio desde 1995, así como la crisis iniciada en diciembre de 1994 con la devaluación del peso, al reducir los recursos del estado.⁴⁶

En México se cuenta con abundancia de mano de obra rural, en la política neoliberal existe la idea de que es necesario alcanzar una economía de escala aumentando el tamaño de las fincas, principalmente a través de la integración de sociedades mercantiles. Se piensa que si no se aumenta la escala en la producción rural no se tendrán ventajas comparativas ni se podrá competir en el mercado internacional. Pero no se toma en cuenta que en otros países las altas productividades en grandes extensiones se deben a la tecnología avanzada y al capital empleado.

En México el número de hectáreas de tierra con potencial agropecuario se reduce a 25 millones aproximadamente, lo cual da como resultado un promedio de cinco hectáreas de tierra arable disponible por productor, si consideramos a la Población Económicamente Activa (PEA).⁴⁷ La mayor parte de las tierras de cultivo en México son de temporal. Se calcula que solo el 20% del total de la tierra arable cuenta con infraestructura de riego, con esto se condiciona el volumen de

⁴⁶ Calva, J. L., El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas, Juan Pablos Editor, México, 1997. Pág. 26.

⁴⁷ FAO, Anuario de Producción, 1989.

producción, a la cantidad y regularidad de las lluvias. Además de lo anterior, existe un problema de excesiva propagación de los establecimientos rurales obstaculizando así la comercialización eficiente de productos que genera altos costos que limitan la provisión de servicios, entre ellos los financieros.

La disminución de los subsidios y del gasto público, así como el paulatino retiro del gobierno de las actividades de crédito, comercialización, desarrollo e investigación tecnológica en el agro, pretenden crear las condiciones para transformar y reactivar la participación de los capitales privados, nacionales y extranjeros, en el sector.

Incluso dice la Doctora Rubio al respecto que Vicente Fox vetó la Ley de Desarrollo Rural, elaborada en la Cámara de Diputados y con la cual se proponía fortalecer la producción nacional y solamente importar alimentos, en caso necesario, para complementar la demanda nacional. Pero la política agrícola actual no privilegia la autosuficiencia alimentaria. Pretende que los campesinos se conviertan en empresarios, dedicados a cultivos rentables de exportación, como son el caso de las flores, frutas y hortalizas, pero sin darles apoyo. Éstos productos requieren de gran inversión para empezar su producción, y la mayoría de los agricultores no podrán producirlos.

Los problemas del campo y los campesinos nos afectan a todos porque su problemática se transforma en urbana: en internacional por efectos de la emigración; en económica porque es un sector improductivo y sin poder de compra; en social y de salud; en educativa y de desarrollo general del país.⁴⁸ Con lo anterior podemos ver que no podemos avanzar como país a la velocidad que se quiere porque arrastramos rezagos originados por el descuido al campo y la marginación campesina.

⁴⁸ Ramírez L., Heladio. Políticas Públicas para el Desarrollo Rural. Revista Mercado de Valores. NAFINSA. Año LIX Marzo 1999. México. Pág.15.

2.2.2 Crisis Agrícola Alimentaria en México.

A partir de 1985 se inició en México una crisis agrícola que afectó a casi todos los sectores del campo, tanto por la caída de la producción como por la separación del sector del modelo de crecimiento económico. México vive una grave crisis agrícola y alimentaria, especialmente en la producción de granos básicos. Esta crisis afectó fuertemente la rentabilidad de los productores, tanto de los campesinos, como de los empresarios orientados al mercado interno pues de los diez principales cultivos que representan el 42% del valor de la agricultura y ocupan el 72% de la superficie agrícola del país, perdieron entre 1981 y 1994 el 49% de su valor respecto a los precios de las materias primas que tiene que pagar el sector, de tal manera que los productores de maíz tenían que producir en 1994 el doble que en 1981 para obtener el mismo ingreso⁴⁹.

El gobierno de México no ha otorgado los recursos suficientes para mejorar las condiciones de producción ni la calidad de vida de la mayoría de los agricultores. Los apoyos han sido muy inferiores a las necesidades y no han tenido continuidad. La política no ha permitido a los productores tener acceso a tecnologías y a otros apoyos. Los apoyos gubernamentales al campo se redujeron 58% de 1981 a 1992 al pasar de 123.6 a 51.3 millones de pesos⁵⁰.

Con pactos sucesivos se congelaron los precios de las cosechas muy a pesar de que se incrementaron desproporcionadamente los costos de los insumos incluyendo los bienes y servicios que presta el Estado. Se reducen aún más los escasos créditos destinados al campo y los requisitos para otorgarlos resultan tan rígidos que muy pocos ejidatarios pueden cumplir.

La pobreza rural de los mexicanos no sólo está determinada por los bajos salarios, las oportunidades de empleo o los precios y rentabilidad a que se enfrentan los productores, sino también a otros servicios que les permiten acceder

⁴⁹ Calva, J.L. El campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas. Juan Pablos Editor, México, 1997.

Pág. 30

⁵⁰ *Op Cit.* Pág.54.

a mejores condiciones en los mercados laborales o de factores productivos. Lo anterior se debe principalmente a los bajos niveles de capitalización y al pobre acceso a servicios básicos de educación, salud y vivienda.

Con el tiempo en vez de resolverse la crisis agrícola se agregó a ésta una crisis política que se manifestó con el alzamiento zapatista de Chiapas, que de acuerdo con el subcomandante Marcos se debe este alzamiento a la reforma salinista del artículo 27 constitucional.

Según Heladio Ramírez, que en 1998 fue nombrado Secretario General de la Confederación Nacional Campesina (CNC) el reparto agrario probablemente hubiera sido suficiente para solucionar gran parte de los problemas de bienestar rural y de desigualdad regional. Sin embargo, la población campesina de México aumento drásticamente, pasó de 10 millones en 1921 a 20 millones en 1970, en la década pasada no se ha visto crecimiento en cuanto a esta población debido a la cantidad de emigración que se ha presentado de jóvenes en su mayoría de hombres que se van de jornaleros en busca de trabajo mejor remunerado para obtener superior nivel de vida al que han llevado aquí ⁵¹.

Los cambios en los modelos tecnológicos y de cultivos son factores que contribuyeron a la crisis de la agricultura por su efecto en las intensidades de uso de mano de obra. El empleo de tecnologías intensivas en capital y ahorradoras de trabajo provoca que la agricultura capitalista moderna no pueda absorber la mano de obra excedente. Mientras tanto los ingresos de la agricultura tradicional se han deprimido por el exceso de oferta en el sector agrícola, continuando la producción de autosubsistencia.

La principal causa de la crisis que ha vivido México en la última década se debe a la aguda descapitalización del campo como resultado de la política económica neoliberal, la cual redujo la inversión pública orientada al desarrollo rural, profundizó el deterioro en el ingreso y nivel de vida de los habitantes del campo y permitió la libre importación de productos agrícolas.

⁵¹ Ramírez L., Heladio. Políticas Públicas para el Desarrollo Rural. Revista Mercado de Valores. NAFINSA. Año LIX Marzo 1999. México. Pág.15.

La crisis del sector agrícola no fue un hecho exclusivo de México, para fines de los años sesenta se habían identificado algunos factores comunes a las crisis agrícolas de los países del Tercer Mundo, factores como el crecimiento demográfico rural, mano de obra barata que se convirtió en un límite para el crecimiento y la adopción de tecnologías inadecuadas en los sectores de producción tradicional.

2.2.3 Inversión y Financiamiento Agrícola en Descenso

La inversión extranjera directa constituye la posibilidad de ingresar capital, el acceso a tecnología moderna, generar empleos, promoción de exportaciones y técnicas nuevas de administración. Debido a esto se presenta una competencia por capitales de inversión no solo entre los países en desarrollo sino también entre las economías desarrolladas.

Con el propósito de respaldar la apertura comercial y complementar el ahorro interno el 16 de mayo de 1989 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Reglamento de la Ley para la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, a través del cual se pretendía prestar mayor certidumbre, estabilidad y transparencia a la Inversión. Dicho reglamento permite la participación de inversión extranjera directa (IED) hasta en el 100% del capital en 58 sectores de la actividad económica, mientras que la normatividad anterior sólo permitía el 49.0%. Inversiones en el sector manufacturero menores a 100 millones de dólares y localizadas fuera de las tres principales áreas metropolitanas, no requiere aprobación previa por parte de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

A consecuencia de las características que tiene el campo como lo es: abandono progresivo de la producción, mayor dependencia alimentaria, quiebra de empresas y la herencia de caciquismos arraigados en los gobiernos locales los grandes capitales no encuentran atractivo para invertir en la tierra, mientras que los productores no tienen las condiciones necesarias porque los gobiernos ofrecen apoyos muy limitados.

Aun cuando existen productores altamente competitivos en escala internacional, la capitalización de la mayoría de los productores del campo sigue siendo baja en general, Cerca de 34.6% de los productores posee de 0 a 2 hectáreas y 25.4% tiene de 2 a 5 hectáreas⁵².

En cuanto al crédito se observa que el financiamiento al sector agropecuario cayó en un 22.8% en 1995 a pesar de que la política de Banrural otorgaba créditos estrictamente a proyectos viables que garantizaran la recuperación. Para 1995 la cartera vencida del sector presentaba el 70% del producto interno bruto. El ingreso neto real del productor cayó en 17.2% entre 1994 y 1995.⁵³

El crédito total destinado al sector se ha reducido en casi 59 por ciento de 1994 al 2000. La banca de desarrollo disminuyó sus flujos de crédito en 50 por ciento, mientras que la banca comercial en más de 61 por ciento. La cartera vencida pasó de 8 mil millones en 1994 a 14 mil millones en el 2000.⁵⁴

En el cuadro 2.3 se puede observar la inversión extranjera capturada por el sector agroalimentario y el total que otros sectores adquirieron en los mismos años, El sector agroalimentario tuvo un levantamiento considerable para el año de 1999.

Inversión extranjera directa en el sector agroalimentario mexicano (Millones de dólares)

AÑO/ CONCEPTO	SECTOR AGROALIMENTARIO	AGROPECUARIO	ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO	OTROS SECTORES	TOTAL
1994	1,775	11	1,765	8,781	10,556
1995	615	11	604	7,567	8,182
1996	530	30	500	7,062	7,592
1997	2,965	11	2,954	8,742	11,707
1998	752	36	716	6,627	7,379
1999	1,152	70	1,082	9,299	10,541

FUENTE: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

La inversión pública para el fomento rural disminuyó 82.9% entre 1981 y 1996 afectando la expansión de la infraestructura así como las inversiones que se

⁵² INEGI, VII Censo Agropecuario, 1991.

⁵³ Calva, J. L., El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas, Juan Pablo Editor, México, 1997, Pág. 27.

requieren para mantener en operación la infraestructura que se construyó previamente. Además el gasto público para el fomento rural cayó 66.9% entre 1981 y 1996 afectando planes de investigación, extensionismo, sanidad vegetal, etc., también se presentó la cancelación de programas específicos como el de maquinaria agrícola.⁵⁵

Es necesario invertir y apoyar en gran parte a la investigación, en este sentido generalmente son las empresas transnacionales las que pagan la investigación y vienen a México a indicar cuales son los pasos a seguir es necesario desarrollar esta área para depender en menor medida del exterior. En cuanto a la transferencia de tecnología se debe de hacer un gran esfuerzo por que se incremente para así alcanzar niveles más competitivos en la producción, costos más bajos y elevar rendimientos.

Aun agricultores privados con grandes propiedades y maquinaria agrícola se quejan de la falta de financiamiento de los altos costos de materias agrícolas y de la incongruencia entre éstos con los precios de los productos obtenidos del campo.

2.2.4 Dificultades para la Comercialización Internacional de Productos Agrícolas.

México tiene una serie de problemas para realizar sus exportaciones agrícolas los cuales le restan competitividad internacional; por un lado existe desconocimiento de los apoyos y facilidades para exportar, muchas empresas pagan impuestos que no deberían de pagar y utilizan financiamientos caros que no deberían de utilizar. La exportación es una actividad que todos los países del mundo tratan de apoyar y México no es la excepción. Se pueden reducir los precios de exportación por medio de las preferencias arancelarias y financieras y

⁵⁴ Rivera Ricardo, Campe Mexicano en el Desierto del Olvido. Revista Economía Nacional. Núm. 252. México D.F. julio 2001. Pág. 15.

⁵⁵ *Idem*

el aprovechamiento de la simplificación administrativa que el sistema oficial ha desarrollado.

Todavía se utiliza tecnología obsoleta. Una de las razones por las que México limita sus exportaciones es porque tiene maquinaria, equipo y sistemas que no van a la vanguardia a nivel mundial. Desde 1985 se han estado negociando acuerdos internacionales que permiten la adquisición en condiciones financieras muy benéficas de maquinaria y equipo y se han reducido substancialmente las tasas de importación. Es necesario que el equipo de producción en México se modernice adquiriendo equipo que sea más eficiente para la producción.

También, falta de infraestructura adecuada para exportar durante el sexenio salinista, más de 4,000 km de autopista se construyeron y se comenzó su privatización de puertos marítimos y aéreos del país ⁵⁶. Al inicio del período del presidente Zedillo se inició la privatización de la red ferroviaria nacional. Sin embargo estos esfuerzos no han sido suficientes para desarrollar una infraestructura que facilite y haga eficiente el comercio exterior mexicano, esto hace que los costos por transportación y desaduanamiento sean muy impresionantes en los precios de exportación. Si se ha mejorado la estructura, pero a la fecha no ha sido suficiente.

Para hacer frente a las dificultades el gobierno debe de apoyar los cultivos más rentables en cuanto a la exportación y consumo nacional pero no se debe de descuidar la producción de cultivos estratégicos para mantener la seguridad alimentaria. Los subsidios al campo son muy necesarios por lo que el gobierno deberá de aplicarlos nuevamente y en mayor alcance para impulsar la producción. Es necesario que la administración forme y desarrolle un sistema financiero agropecuario moderno, eficiente y accesible que propicie la capitalización, que se puedan incrementar los créditos competitivos y se apoye a proyectos rentables. Se requiere el apoyo del gobierno a los productores para combatir las prácticas desleales de comercio e impulsar las exportaciones.

⁵⁶ Reyes D. L. Eduardo, La mentalidad exportadora. Ed. Universidad de asuntos internacionales, México, 1995. Pág. 15.

2.2.5 Subsidios al Campo

En cuanto a los subsidios al campo, comparados con otras naciones, existe demasiado atraso, el presidente de la Comisión de Agricultura y Ganadería, dice que se está apoyando al campo con 11 mil 500 millones de pesos en Procampo, lo que hay de empleo temporal, de Alianza para el Campo, etc. Y reconoce que México anda muy bajo en el monto total que aprobó la Cámara, de 31 mil millones de pesos para el 2001. Sin embargo, hubo un recorte al presupuesto de más de 600 millones de pesos para el sector agropecuario, a comparación de Estados Unidos que, de 1994 a la fecha ha aumentado en 100 mil millones de dólares los subsidios del campo, un 8 por ciento más.⁵⁷

A comparación México va contrario a estas políticas ya que destruyó a la Conasupo y trata de que no hayan subsidios al campo, la luz eléctrica y los insumos son caros, los productos del campo van a la baja. El único subsidio que tiene en estos momentos el productor es a la comercialización, a través de Procampo, y un programa de Alianza para el Campo, que no da solución completamente de fondo. Alfonso E. Cardona, secretario de la Comisión de Agricultura y Ganadería dice que el Estado le ha impuesto mucho gravamen al diesel, a la gasolina y a la energía eléctrica, dificultando con esta situación a los productores.⁵⁸ Contrariamente en otros países como Estados Unidos hay precios especiales para éstos medios. Todas estas situaciones nos ponen en desventaja ante otros países.

En estos momentos se está trabajando en un padrón para poder identificar a una persona y saber de que organismos recibe subsidios. Un productor puede estar recibiendo distintos subsidios por varias dependencias y no hay un lugar que los sume. Se puede recibir apoyo por Procampo, por la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) a través de Progesa, por empleo temporal de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, leche mediante Liconsa.

⁵⁷ Rivera Ricardo. Campo Mexicano en el Desierto del Olvido. Revista Economía Nacional. núm. 252. julio 2001. Pág. 19.

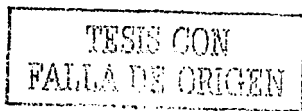
⁵⁸ *Idem*

Los productos agrícolas que se importan son más competitivos, no porque el extranjero sea más productivo, sino porque ellos reciben subsidios más altos que nuestro sector y pueden producir y vender a precios muy bajos. Mientras esta situación existan nuestros productores van a ir a la quiebra, porque reciben por sus cosechas precios poco provechosos.

2.2.5.1 Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo)

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) fue un organismo público creado en 1961, con el objetivo de intervenir en la regulación, promoción, comercialización y distribución de maíz, frijol y leche en polvo, también el de planificar, organizar y ejecutar las intervenciones reguladoras del Estado, para el mantenimiento de los precios mínimos de compra, de acuerdo a las situaciones que guardaran las regiones productoras y los mercados nacionales e internacionales. a futuro o al tiempo, transferir o retener por sí, o a través de terceros, los productos del campo para integrar reservas nacionales que permitieran regular los mercados de consumo interno. Más tarde se unieron la Conasupo con la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana (CEIMSA) adoptando los objetivos de esta última que se dedicaba a apoyar la comercialización de ciertos productos y regular la importación y exportación de materias primas y alimentos.

La Conasupo no cumplió con todas sus funciones ya que se limitó a dedicarse a ciertas actividades como la de adquirir maíz para el abasto de nixtamaleros y a administrar el subsidio generalizado a la tortilla por medio de la industria harinera. Este organismo desapareció por malos manejos y apoyo a quienes poseían capital, y a quienes carecían del dinero para producir se la negaban, intervino en la regulación de los mercados nacionales de aquellos productos agrícolas que son considerados como de primera necesidad para la alimentación popular, esto con el propósito de salvaguardar los ingresos de los ejidatarios y pequeños agricultores mediante sistemas de precios remunerativos y razonables. Se da la desaparición definitiva de la Conasupo sin dejar en su lugar sustitutos que puedan ayudar al productor a conseguir un mercado justo, se deja



el mercado libre por lo que los compradores dictan unilateralmente las condiciones.

El estado continuaba una política de retiro en la producción. En el caso de CONASUPO el gobierno redujo en un 30.6% el subsidio dirigido a este sector en 1996 en comparación de 1995, mientras que en 1995 disminuyó en un 59% la compra de maíz. En febrero de 1996 se inició la comercialización de granos básicos de la CONASUPO a la iniciativa privada, esencialmente maíz y frijol, el proceso de privatización de bodegas rurales CONASUPO (BORUCONSA) y almacenes nacionales de depósito (ANDSA).⁵⁹

2.2.6 Importaciones Crecientes de Alimentos.

Como resultado de la mayor apertura comercial de nuestro país se presenta un incremento considerable en importaciones de alimentos que de 1988 a 1994 pasó de 919.5 millones a 2 mil 93 millones de dólares (mdd).⁶⁰ Estos volúmenes de importación de alimentos indican que México esta muy lejos de tener soberanía alimentaria, pero a menudo se habla de que las necesidades crecientes de alimentos en el país no pueden resolverse sólo con estrategias comerciales que den prioridad a la compra de alimentos baratos en el mercado internacional, sin importar las consecuencias en el mercado y la economía nacionales. Por lo que se considera necesario no perder de vista que hay que fortalecer la capacidad productiva de alimentos para evitar tantas importaciones.

Entre los productos alimenticios que se importaron en mayor cantidad destacan: carnes frescas y refrigeradas, aceites y grasas, preparados alimenticios especiales, leche en polvo, azúcar, conservas animales alimenticias, mayonesas y salsas, así como frutas conservadas y deshidratadas. Nuestras ventas al exterior de esos productos aumentaron también pero en menor medida que las importaciones que se realizaron. Además de que se esta importando también

⁵⁹ Calva, J. L., El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas, Juan Pablo Editor, México, 1997, Pág. 24.

⁶⁰ Departamento de análisis Certeza Económica. Crecen las Importaciones de Alimentos. Certeza Económica, Año IV, núm. 30 Julio 2001. Pág. 27.

maíz, trigo y frijol porque no hay una autosuficiencia, sobre todo por la calidad que se considera que no es muy buena en el país y la variedad que requieren las empresas que producen pan o harinas ya que hay producciones muy bajas, existen harineras que importan el producto más barato y no hemos sido un país dedicado a trabajar en la calidad de sus productos.

El campo mexicano se caracteriza por una estructura productiva dual: 60% de las unidades utilizadas para la siembra son de menos de 5 ha y el restante 40% presenta superficies mayores. En el norte del país predominan las unidades de más grande escala en su mayoría dotadas con riego, la agricultura está muy mecanizada y emplea tecnología avanzada por lo que obtiene elevados niveles de productividad. Esta agricultura se dedica mayormente para exportaciones que ha consumo interno. En comparación a lo anterior, la agricultura tradicional que se practica en los estados del centro y del sur es de temporal, con poca tecnificación, escaso acceso a los insumos agrícolas industriales, baja productividad y se orienta básicamente al autoconsumo ⁶¹.

El gobierno debe de intervenir para apoyar a los productores y a la producción, no sólo por el interés de los productores sino nacional. No se puede dejar de producir sin que se ponga en riesgo la seguridad alimenticia y por consecuencia la seguridad del país. En el ámbito internacional los países no pueden colocar su seguridad alimentaria fuera de sus fronteras. Si la agricultura se fortalece las sequías afectan pero no al punto de llegar a un nivel de desabasto, el incremento de los precios en el mundo a mediano plazo no afectarían y la agricultura tendría la capacidad de recuperación en poco tiempo.

El déficit alimentario que fue severo en los años de 1987 a 1990 cuando las importaciones de maíz representaron más del 20% del consumo nacional, se complemento a través de la compra de granos provenientes de los Estados Unidos porque este país tenía una crisis de sobre producción y pugnaba por colocar sus excedentes en los países deficitarios como el nuestro ⁶².

⁶¹ Falk, M. E., Hernández, H. R. Políticas Agrícolas en China y Japón: Implicaciones para México. Revista Comercio Exterior Vol. 49 Núm. México 7 Julio 1999, Pág. 589.

⁶² Calva, J. L. El campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas, Juan Pablos Editor. México. 1997. Pág. .22.

Exportaciones vs Importaciones de alimentos y bebidas para los principales rubros
Cifra en Millones de Dólares

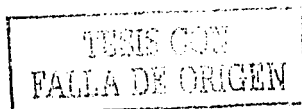
Principales Rubros de Exportación	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 a/
Exportaciones totales de alimentos, bebidas y tabaco	1,895.7	2,528.5	2,929.4	3,325.1	3,507.5	3,790.6	4,763.1	597.8
Cerveza	232.4	309.5	374.1	486.7	615.6	721.1	1,003.2	122.3
Tequila y otros aguardientes	156.6	176.6	213.9	259.2	296.1	306.5	558.9	66.7
Camarón congelado	334.1	462.2	396.7	478.6	411.4	425.3	522.2	45.4
Legumbres y Frutas preparadas	290.6	306.2	327.9	366.1	395.1	441.7	490.5	76.4
Principales Rubros de Importación								
Importaciones totales de alimentos, bebidas y tabaco	3,989.0	2,616.4	3,115.2	3,585.9	3,931.1	4,166.7	5,891.0	855.1
Carne fresca	772.9	392.5	519.1	775.1	934.4	1,041.8	1,725.2	263.8
Preparados alimenticios especiales	301.7	168.1	219.9	279.7	336.3	434.4	625.9	101.3
Otros Aceites y Grasas Animales	370.2	394.4	375.6	385.8	388.1	372.5	373.5	35.9
Leche en polvo	264.8	266.5	368.8	335.4	251.4	224.6	355.9	65.6
Balanza Comercial de Alimentos, Bebidas y Tabaco	-2,093.3	-87.9	-185.8	-260.8	-423.6	-376.1	-1,127.69	-257.3

FUENTE: Informe Banxico. Dirección General de Investigación Económica. Junio 2001.

2.3 Estrategia de Modernización del Sector Agrícola Mexicano

En cuanto a la política del gobierno en los planes y programas de largo plazo se contempla el proyecto más importante hacia el sector conocido como "alianza para el campo" y otro de corto plazo que se refiere a los acuerdos de la SAGAR contemplados en la misma alianza, así como proyectos específicos para la leche, los granos, etc.

Desde hace varios años, el campo mexicano vive un proceso de cambio y ajuste estructural a las nuevas condiciones del entorno nacional e internacional. Se presentaron situaciones que dieron inicio a una nueva situación del campo



como la reforma del artículo 27 constitucional, la desincorporación de empresas públicas como Fertimex y ANDSA y el redimensionamiento y ajuste de entidades como Banrural, Pronase y Agroasemex.

Se institucionalizó el PROCAMPO como proyecto definitivo por lo menos por quince años y se establece el PROCEDE, que se centra en el proyecto de subsidios para la adquisición de implementos agrícolas básicamente hacia los cultivos de exportación así como a la sustitución de importaciones de leche, oleaginosas y carne, y un tercer programa para la conservación y preservación de recursos naturales. El Procampo tiene entre sus finalidades la de fomentar la inversión, la reconversión productiva, el uso racional de recursos naturales y la incorporación de mejores insumos. Con referencia a los planes de emergencia se anunció en abril de 1996 el programa de financiamiento de la producción de granos básicos con una inversión de 8 mil millones de pesos.⁶³

En 1998, representantes de la Confederación Nacional Campesina (CNC) plantearon la necesidad de reestructurar la aplicación de los subsidios de Alianza para el Campo y del Procampo reduciendo los que van dirigidos a grandes productores y ampliándolos para los medianos y pequeños.

2.3.1 Políticas de Apoyo al Sector Agrícola Mexicano.

Durante los últimos sexenios se han llevado a la práctica diferentes modelos de desarrollo que terminaron por agotarse por lo que se replantearon las políticas agropecuarias a fin de promover no sólo una mayor eficiencia, sino también una mayor equidad en la distribución de los ingresos rurales. El reto consistió en generar un modelo que prevea aspectos que quedaron trazados en el plan nacional de desarrollo 1995-2000 que tiene los siguientes objetivos. como una nueva política integral de desarrollo del sector agropecuario:

- ❖ Incrementar los ingresos netos de los productores y contribuir al combate de la pobreza rural con acciones de fomento productivo.
- ❖ Aumentar la producción agropecuaria por encima del crecimiento demográfico con un uso racional de los recursos naturales.

- ❖ Garantizar la seguridad alimentaria del pueblo mexicano, mediante el abasto de productos básicos agropecuarios.
- ❖ Superar el déficit estructural de la balanza comercial agropecuaria.⁶⁴

Todo esto implica cambiar y reorganizar el tradicional modelo de incentivos del sector, sin que el Estado abandone su papel de promotor del desarrollo en el campo. De hecho, se requerirá que el Estado envíe mayores recursos al agro y un papel estatal más activo en cuanto a la regulación. Entre las estrategias que se implementarán esta la sectorial que se basará en las siguientes acciones que pretende hacer más eficiente la estructura productiva:

- a) Se realizará un gran esfuerzo de investigación y transferencia de tecnología para abatir costos y elevar rendimientos;
- b) Se reorientará la producción hacia cultivos más rentables sin descuidar el impulso a cultivos estratégicos para la seguridad alimentaria;
- c) Se promoverá un mejor uso del agua y de la tierra;
- d) Se aplicarán mejores insumos en mayores superficies y de manera más racional;
- e) Se exigirá de manera creciente en materia de calidad y salud pública.
- f) Se impulsará la capacitación, asistencia técnica, su organización y vinculación con la transferencia de tecnología.
- g) Aprovechar las oportunidades de exportación que se amplían en el marco de los tratados comerciales del país .

Las políticas agropecuarias tienen el fin de promover no sólo una mayor eficiencia, sino también una mayor equidad en la distribución de los ingresos rurales. El reto consiste en generar un modelo de políticas que presente siguientes aspectos:

- ❖ mejorar el nivel y la distribución del ingreso entre los productores rurales más pobres,
- ❖ favorecer la capitalización de los productores y la movilidad en la transferencia de los factores productivos.

⁶³ Carriles, L. Obstaculizan los Créditos para Granos. Diario Reforma. 29 de abril de 1996. Pág.12.

⁶⁴ SAGAR. Informe de Labores 1995-1996. México 1996. Pág. 36.

- ❖ aprovechar las ventajas comparativas de la producción agropecuaria, así como fomentar las exportaciones y apoyar a los productores con capacidad de penetración de mercado;
- ❖ apoyar a productores no competitivos con programas que los conviertan en competitivos.
- ❖ satisfacer las necesidades alimenticias de la población, tomando en cuenta los objetivos de la seguridad alimentaria.

Debido a la heterogeneidad que existe en el sector rural, también se promueve la diferenciación de medidas de compensación y promoción para los distintos productores, de acuerdo con sus necesidades regionales específicas. Esto implica cambiar el modelo de incentivos del sector, aunque esto no quiere decir que el Estado abandone su papel de promotor del desarrollo del campo, de hecho se requerirá una mayor canalización de recursos al agro y un papel estatal más activo en materia de regulación.

En el marco actual las políticas agropecuarias deben enfrentar el reto de atacar la pobreza en el medio rural, la degradación de los recursos naturales derivados muchas veces de estas mismas condiciones de pobreza y satisfacer las necesidades de producción de alimentos de calidad.

La política agropecuaria no sólo se basa en metas cuantitativas, sino que deberá enfocarse en la competitividad. Ésta implica, entre otros aspectos, el aumento de la productividad, la incorporación de nuevas tecnologías, la reducción de costos y la relocalización de las actividades agropecuarias y agroindustriales en el territorio nacional.

La Alianza para el campo y Procampo son organismos que fueron creados para dar apoyo al productor con subsidios, aunque anteriormente no se han considerado eficientes en la actualidad hay propuestas para estos programas que prometen hacerlos más exitosos. En el cuadro 2.3 que encuentra continuación se indica el incremento de presupuesto que destina el gobierno a los diferentes programas que benefician a los productores nacionales y sus variaciones que empezaron a funcionar a partir de enero de 2001.

Cuadro 2.3 Incremento al gasto programable para programas de apoyo productivo al desarrollo rural

CONCEPTO	PROYECTO DE DECRETO	DECRETO AUTORIZADO (DOF 31/12/2000)	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION %
Alianza para el Campo	3,236,068,000	1,848,000,000	4,293,068,000	32.66%
Programas de desarrollo Rural	2,282,000,000	1,057,000,000	434,000,000	23.48%
Programa de Apoyos a la Comercialización y Desarrollo de Mercados regionales	3,426,700,000	4,780,700,000	1,354,000,000	39.51%
Programa de Apoyos a la Comercialización (PROCAMPO)	11,505,600,000	11,794,600,000	289,000,000	2.51%
Fondo de Apoyo Especial a la Inversión		1,185,000,000	1,185,000,000	-
Programa de Empleo Temporal	833,900,000	883,900,000	50,000,000	5.99%
Fideicomiso de Riesgo Compartido	ND	65,000,000	65,000,000	-
TOTAL	19,002,268,000	23,002,268,000	4,000,000,000	21.05%

*Se incrementan en \$180,000,000.00 las erogaciones para el Ramo Administrativo 08 Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentos para actividades de pesca.

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 31 de diciembre de 2000

2.3.1.1 Programa de Apoyo Directo al Campo (Procampo)

El Procampo empezó a realizar sus funciones en 1994, nació con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte cuya duración será de 15 años. Esta institución proporciona apoyos directos con pagos fijos por hectárea. Para abril de 1999 se atendían a 3.3 millones de productores en 14.9 millones de hectáreas a lo largo de todo el país. El programa concentra su apoyo en los productores de los

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

principales granos y oleaginosas como son maíz, frijol, trigo, sorgo, soya, arroz, algodón, cebada y cártamo.⁶⁵

El Procampo se concibió como un modelo de apoyo al ingreso del productor, así como de mecanismo de compensación a los productores por causa de la reducción de precios que trajo consigo la apertura comercial. Actualmente se les exige a los beneficiarios cultivar la tierra o registrarse ante la Semarnap con proyectos de preservación del ambiente y los recursos naturales como requisitos para continuar siendo elegible para recibir el pago respectivo. el impacto de Procampo en la percepción de sus beneficiarios, realizado por la Acerca, en las unidades de producción de menor tamaño el programa tiende a ser el más importante ingreso monetario.

Se considera que Procampo está distribuido de forma inequitativa, debido a que las mayores superficies y escalas de tenencia se concentran en las regiones noreste, norte-centro y centro-Pacífico, donde también se encuentran los productores más eficientes, aunque, el programa tiene una importancia muy grande para los productores de menores superficies y con régimen de temporal, el apoyo es relativamente bajo para los productores de riego y mayores superficies.

De acuerdo a los estudios realizados por Procampo a los 5 años de haber iniciado sus operaciones, alrededor de 84.4% se destina al consumo productivo, 8% al consumo final y 7.6% al pago de adeudos, ahorro y otros usos. El Procampo se destina sobre todo a la compra de insumos para la producción. De lo que se aplicó como apoyo al consumo productivo, 93.1% lo usó para la compra de fertilizantes y semillas, principalmente; 6.9% de productores lo aplicó a la adquisición de equipo.⁶⁶

Durante el régimen de Carlos Salinas se impulsó una política de modernización del campo (Procampo), pretendiendo disminuir los rezagos del sector e impulsar un crecimiento acorde con la economía. Como ocurrió con la política agrícola en otros periodos presidenciales, el Procampo promovió modelos de diversificación de cultivos, accesos al crédito y mejoras en los sistemas de

⁶⁵ Casco Flores José A. La estrategia de modernización del sector agrícola de México. Revista Comercio Exterior . Vol. 49 Núm. 4 . México. Abril de 1999. Pág. 369.

⁶⁶ *Idem*

comercialización a fin de aumentar la productividad del campo. El Procampo se diferenció por las reformas al artículo 27 de la Constitución que modificaban por completo la organización productiva en el campo. Al permitirse la enajenación de las tierras ejidales se acabó con el problema de la fragmentación y de los bajos niveles de productividad de un amplio sector de los productores nacionales. Por otra parte, la apertura comercial de la economía obligaba a ajustar la política agrícola a un espacio más competitivo en el cual los productores nacionales tendrían que competir directamente en el mercado mundial de productos agrícolas. El objetivo principal de Procampo fue modernizar al campo para que en un plazo máximo de 15 años, los precios internos se ajusten a los vigentes en el mercado mundial.

A pesar de los esfuerzos por modernizar a la agricultura con programas de financiamiento promovidos por el Procampo o Solidaridad, la simplificación de mecanismos y procedimientos no se ha alcanzado plenamente. Se ha logrado reducir la corrupción y los subsidios se destinan con mayor precisión, la escasez de crédito ha sido uno de los mayores problemas a que se enfrenta la modernización de la agricultura. Los programas de crédito a la palabra promovidos por el Procampo tienden a beneficiar a la agricultura de temporal mientras que Banrural se ha limitado a un grupo reducido de productores privados. Los aumentos de crédito, cuando los ha habido se han canalizado a cubrir cartera vencida. Debido a lo anterior es necesario complementar las políticas de financiamiento con medidas para reducir la incertidumbre, que se proporcione información sobre mercados de futuros y estabilicen las tasa de interés, además de la canalización de fondos a instituciones no gubernamentales.

Procampo persigue equiparar los ingresos de los productores que tienen los demás integrantes del TLCAN y que los productos mexicanos sean competitivos. El programa va directo al productor, no tiene que ver con el tipo de cultivo ni con el precio. El productor puede sembrar lo que guste. En estos momentos el organismo proporciona al productor 829 pesos por hectárea, independientemente de lo que cultive. Anteriormente el productor que tenía menos de una hectárea, un cuarto o media hectárea, antes se le dividían los 829 pesos entre un cuarto o media

hectárea. Ahora el productor que tenga menos de una hectárea recibirá como si fuera una hectárea. El apoyo se daba después de la siembra pero ahora se entrega antes de la siembra. Por el apoyo que recibe el productor no paga intereses, el organismo le proporciona este apoyo con el fin de que el productor tenga sus tierras cultivables.

Para 2001 se trazaron un objetivo central, reformar el programa desde el punto de vista financiero. Los principales cambios son:

- a) Otorgar los recursos antes de la siembra, pero si el productor no siembra en años subsecuentes perderá el apoyo.
- b) Que el productor ya no pida prestado para sembrar. Cuando se daba el apoyo después de cultivar, el productor cedía los derechos de Procampo, firmaba un papel ante instituciones bancarias o proveedoras de semillas y perdía hasta 30 por ciento del apoyo. Ahora ya no hay sesión de derechos.
- c) El productor con menos de una hectárea recibe actualmente como la tuviera.
- d) Se tiene en la Cámara de Diputados el proyecto de Ley de Capitalización de Procampo. Con este se pretende adelantar ocho años juntos de apoyo al productor. Para que se pueda destinar para el sistema de riego o cambio de producto por ejemplo.⁶⁷

El titular de Procampo habló del proyecto de Ley de Capitalización del Procampo, que tiene por objeto fomentar la producción rural. La iniciativa está en la Cámara de Diputados, y esperan se apruebe en septiembre próximo para aplicarla en enero del 2002. También afirma que los sectores campesinos y empresarial ven con buenos ojos la ley, y gran cantidad de productores la están esperando. Pero la ley contempla un requisito: que el productor debe tener un proyecto productivo como: técnicas de riego, productos más rentables o siembra de hortalizas o una cadena productiva desde precocer un producto hasta tener la certificación de sanidad. El proyecto es para el productor grande y el mediano, quienes tienen capacidad y quieren dar un brinco, ya sea para más o mejor

⁶⁷ Departamento de Análisis . ¿Qué persigue la nueva Administración de Procampo?. Revista Certeza Económica Año IV, núm. 30 Pág. 24.

producción o para entrar a un sistema de tecnificación. Son 12 mil millones de pesos el presupuesto de Procampo para el 2001. Al multiplicarlo por 8 años serían 100 mil millones de pesos que entrarían juntos al campo Aunque para cumplir con este programa primero hay que superar el problema que va a generar con el Congreso quien es difícil que acepte dar mayor presupuesto.⁶⁸

2.3.1.2 Alianza para el Campo

La Alianza para el Campo se formuló como un modelo apoyado por la Sagar y diversas dependencias federales que realizan actividades en el sector rural y las organizaciones de productores del país. Las decisiones de asignación de recursos se toman a nivel estatal y la distribución por programa / estado de los apoyos se establece en los anexos técnicos de los acuerdos de federalización. La alianza otorga los apoyos de acuerdo con la demanda, por lo cual las asignaciones por programa y las metas físicas y financieras deben renegociarse de manera permanente con la SHCP para cumplir con lo estipulado en el marco jurídico que establece la Ley de Egresos de la Federación, especificando que los estados tienen directamente la responsabilidad, mediante la firma de anexos técnicos en el marco convenido con cada una de las entidades del país y el Distrito Federal.

Por el número de beneficiarios, la Alianza para el Campo es un programa de mayor cobertura que el Procampo (3.9 millones de beneficiarios contra 3.3 millones). En 1997 los recursos totales (federales y estatales) de la primera ascendieron a 2 mil 700 millones de pesos; 6.4% de los recursos se destinaron a Veracruz, 5.2% a Sonora, 5.8% a Oaxaca y 5.9% a Chiapas. Si sólo se consideran las aportaciones federales, los principales estados beneficiarios fueron Sonora, Sinaloa, Chiapas, Jalisco, Baja California, el Estado de México y Veracruz.

Existe una diferencia entre la Alianza para el campo y el Procampo y esta se basa en que el programa de compensación y apoyo se dirige a productores con potencial productivo y comercial a diferencia de Procampo cuyo mayor efecto recae en los productores de 0 a 10 hectáreas.

⁶⁸ *Op Cit* Pág. 25.

2.3.1.3 El Papel del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en el Sector Agrícola

Este Banco tiene como objetivo principal el apoyar tanto a productores como a comerciantes mexicanos para facilitar el intercambio de productos en el comercio internacional donde se realicen negociaciones que favorezcan a los nacionales.

Entre sus objetivos se encuentra el apoyo integral a las empresas; lograr un mayor acercamiento con el empresario para atender mejor sus necesidades; diseñar y promover productos y servicios adecuados a las necesidades de las empresas de acuerdo con su sector, tamaño y etapa de desarrollo; desarrollar y diversificar fuentes de financiamiento en las mejores condiciones para la institución y para las empresas; identificar oportunidades de negocios de exportaciones e inversión extranjera; detectar, atender y desarrollar sectores con mayor competitividad y amplio potencial a futuro; consolidar y diversificar la participación en los mercados intencionales de sectores y productos que han obtenido avances importantes en sus exportaciones; identificar nichos de oportunidad y desarrollar la demanda externa de productos mexicanos y fomentar la realización de alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología de vanguardia.

BANCOMEXT esta presente en las necesidades de financiamiento en todas las etapas del proceso de exportación, desde la producción, cosecha y adquisición de insumos, maquinaria y equipo hasta la comercialización de los productos, servicios mexicanos en el extranjero y desarrollo de productos de inversión para adquirir o ampliar instalaciones productivas.

Con el propósito de apoyar la incorporación a las pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior el 22 de mayo del año 2000 el director de Bancomext, puso en operación los Seguros Bancomext, S.A. de C.V. dedicado a proteger por medio del seguro de crédito, a los exportadores nacionales contra la eventual falta de pago de sus compradores externos ya sea por riesgos de

comerciales insolvencia, quiebra, suspensión de pagos o mora prolongada y por derivados de expropiaciones, conflictos sociales o de la inconvertibilidad e intransferibilidad de las monedas locales a las divisas.

Capítulo III.

Metodología para la Identificación de Oportunidades del Comercio Exterior de Productos Hortícolas Mexicanos.

La fuerte competencia que se observa en el mercado exterior como resultado de la globalización de procesos y de la internacionalización de las economías requiere de productos y servicios de calidad, en el caso de los productos hortícolas para que los exportadores puedan participar exitosamente en esta área es necesario buscar apoyo de instituciones nacionales para la identificación de oportunidades, promoción, financiamiento e identificación y desarrollo de comercio con potencial.

Así, la globalización de la economía y la mayor competencia internacional, ha ocasionado que los países se especialicen en la producción de bienes en los que tienen mayores ventajas comparativas. La exportación es una operación compleja por la gran variedad de circunstancias que participan para que realmente esto sea un negocio y su importancia recae en que generan divisas y genera más fuentes de empleo, entre otros beneficios.

Los principales consumidores de productos son los países industrializados por lo que son un mercado potencial, los exportadores se deberán de familiarizar con las características de estos mercados que son: las necesidades de productos, los hábitos de compra de los consumidores, los canales de distribución, los proveedores locales, etc. Muchos de los nuevos exportadores de los países en desarrollo, no conocen bien las características de los nichos de mercado internacionales que en comparación con el mercado interno pueden ser muy diferentes. Sin embargo, para vender en los mercados industrializados, es necesario tener conocimiento del funcionamiento de dichos mercados, desde elegir productos que satisfagan a los consumidores por su calidad, diseño y precio

hasta ofrecer esos productos en los sectores apropiados de mercado y utilizar técnicas eficaces de comercialización.

La exportación de los productos agrícolas suele ser tarea de las cooperativas y organismos estatales. Por esta razón muchos agricultores de países en desarrollo se interesan poco por saber de que manera se comercializan sus productos en el extranjero y a menudo se desconoce su destino final.

México tiene nichos de mercado en los cuales existe un potencial para los productores mexicanos, en los que destacan las Hortalizas que tienen una amplia aceptación tanto en Estados Unidos como en Canadá y Europa. Los países en desarrollo con potencial agrícola deben de entrar con fuerza en los mercados de países industrializados que tienen gran demanda de estos productos.

3.1 Logística a Seguir para Implementar Exitosamente el Comercio de Hortalizas Mexicanas

La comercialización internacional debe ser organizada, se deben tomar las decisiones sobre los factores controlables para tener certidumbre en los pronósticos y de esta forma los modelos tengan bases que permitan predecir el comportamiento del negocio con la menor desviación posible por los factores incontrolables. Dentro de los factores controlables se tiene: productos normales o especiales, marcas, diseño de marcas y empaques, precios, canales de distribución, promoción y publicidad, dirección de ventas, etc. Las situaciones incontrolables diferentes al mercado nacional son: fuerzas económicas, sociales, políticas, legales, etc.

El primer paso de la comercialización de productos hortícolas después de haber seleccionado el país objetivo es la identificación del nicho de mercado en el cual se considera en base a un estudio de mercado donde se analice la preferencias y la demanda de estos productos y de factibilidad económica para determinar si es conveniente el negocio, sin esta investigación se cometerían muchos errores, con pérdida de tiempo y dinero.

El producto debe ser adecuado de acuerdo a las preferencias del nicho de mercado al cual se le ofrecerá la hortaliza es decir las características de las hortalizas como es el color, tamaño, textura, estado de madurez, etc. En la mercadotecnia de la hortaliza se considera el diseño de envase muy importante por que es la primera impresión que tiene el comprador del producto y tiene un efecto psicológico. En cuanto al empaque y embalaje este deberá cubrir los requerimientos legales para la transportación y seguridad de la hortaliza.

Las barreras arancelarias y no arancelarias deberán ser tomadas en cuenta por que esto podría impedir la exportación del producto. La cotización toma en cuenta todos los aspectos como son: producción, recolección, empaque, embalaje, transporte, aranceles, promoción, etc. Los canales de distribución en el extranjero permiten la difusión del producto.

Todo esto debe ser tomado en cuenta en el momento de buscar el financiamiento, y el otorgamiento de este depende del grado de sustentación del proyecto que asegura su factibilidad.

3.1.1 Selección, Investigación y Análisis de Mercados Internacionales

La comercialización internacional es uno de los problemas más serios que enfrentan muchos productores mexicanos en la actualidad. El problema es que los productores tienen poca información respecto al producto de mayor demanda y cuál debe de ser su presentación. Este problema se localiza principalmente entre comuneros y ejidatarios, pues los grandes productores conocen mejor las necesidades del mercado, así como los mecanismos para exportar las hortalizas. Aunado a lo anterior no tienen una red adecuada de comercialización ya que dependen de muchos intermediarios para que el producto llegue al destino final.

Es muy importante investigar los mercados previamente cuando se pretende exportar para no hacer gastos innecesarios, por razones de diferencia entre el medio ambiente y los mercados, clientes y consumidores así como la evolución rápida de las oportunidades

El primer paso es hacerse una serie de preguntas y contestarlas, como por ejemplo: ¿qué productos satisfarán al consumidor?, ¿qué presentación se le tendrá que dar?, ¿qué capacidad de producción se tiene?, ¿qué volumen de producción está disponible para el exterior? ¿qué aumento en la producción se puede obtener con las instalaciones actuales para satisfacer una demanda inesperada?, ¿dónde encontrar puntos de exportación?, ¿en qué país?, ¿cuáles serán las ventajas y desventajas de cada país?, ¿qué tipo de consumidores?, ¿qué canales de distribución se deberán de emplear?, ¿a qué precios se debe vender?, ¿qué condiciones de pago se deberán aplicar?, ¿qué medios de transportación deben utilizar?, ¿qué capitales y financiamiento se requerirán?. Una empresa no debe aventurarse a exportar sin tener cuando menos un mínimo de información sobre las posibilidades de poder alcanzar el éxito en sus exportaciones.

La evaluación del mercado potencial debe de considerar los siguientes elementos:

- ❖ Reglamentaciones en el plano nacional
- ❖ Acceso al mercado
- ❖ Volumen, estructura y expansión del mercado
- ❖ Competencia
- ❖ Estructura de los precios⁶⁹

Puede suceder que algunas empresas no tengan los medios o simplemente hagan a un lado realizar una investigación profunda del mercado y se lancen considerando que su producto por tener éxito a nivel nacional es suficiente para imponerse en cualquier mercado. Pero esto puede conducir al fracaso.

Si se trata de un país, territorio, región, estado, cliente, es preciso conocer cuál es su poder de compra y qué reacciones hay del producto con el consumidor. Partiendo de ahí, se podrán realizar gastos en relación con estas posibilidades.

La investigación de mercados debe ser basada en elementos perfectamente comprobados en la recopilación y análisis de la información y luego sobre la experiencia que se adquiera. Se necesita saber qué políticas de importación

⁶⁹ *Op Cit.* Pág. 103.

existe en los países seleccionados, conocer los controles a que debe sujetarse , aduanas, impuestos, requisitos de salud, cuotas y sobre todo las leyes y aspectos comerciales. En el cuadro 3.1 se presenta un cuestionario para llenar los datos necesarios para realizar el análisis del mercado. Los mercados pueden estar cerrados para algunos artículos y abiertos para otros.

Una investigación de mercados en el ámbito internacional debe llevarse a cabo sobre el mercado en general de un producto determinado y el mercado de la empresa. Para que tenga buenas bases la comercialización de las hortalizas la empresa deberá:

- a) Identificar sus objetivos, es decir, los mercados que ofrecen mejores perspectivas y personas que probablemente comprarán sus productos en esos mercados.
- b) Adaptar su producto y los embalajes con el fin de hacerlos atractivos para dichos mercados y personas.

Se debe analizar el entorno para la identificación de obstáculos que se impongan a la comercialización o acceso de los productos mexicanos en el mercado internacional.

CUADRO 3.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO GENERAL POR PAIS					
País _____		Ciudades Principales _____			
		Resultados			Resultados
Población	*Índice de crecimiento *Export Industrial *Export Comercial *Nivel de Vida *Turismo *Idioma oficial	*	Usos y Costumbres Comerciales	*Es obligatorio usar canales de importación *Se puede pactar con todo tipo de cuentas *Existen ligios frecuentemente	*
Producción	*Riqueza natural *Evolución económica *Situación agrícola *Producción industrial *Calidad *Comercio exterior *Produc importados *Produc exportados *Volumen de compras a nuestro país	*	Obligaciones Legales de introducción de productos	*Embalaje *Marcas *Normas Calidad *Indicaciones *Peso *Vanas	*
Régimen Económico Social	*División comprador *Clase acomodada *Clase media *Clase baja *Sindicatos *Influencia de los sectores económicos *Intervención estatal	*	Productos que se ofrecen *Tipos de Productos Presentación de Productos *Tipos de oferta *Calidad *Son competitivos *Consumo		*
Estructura Monetaria y Financiera	*Estabilidad monetaria *Convertibilidad *Restricciones exportación de divisas *Moneda en que cobra *Moneda en que cobra *Política Crédito *Política del estado	*	Canales de Distribución *Directa *Mayonista *Corredores *Sucursales Oficiales *Casas Comisionistas *Casas de importación *Otros		*
Régimen Aduanas	*Régimen actual *Tasa *Clase especial *Existe tratado comercial *Duración *Tasas aplicadas a productos extranjeros	*	Situación Competitiva *Local *Internacional *Comparación de productos con la competencia *Calidad *Precio		*

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Política y reacciones hacia los extranjeros	*Existe discriminación *Compra de artículos para imitarnos *Simpatía hacia nuestras cosas	* * *	V Vías de Acceso Medios de Transporte *Terrestre *Marítimo *Locomoción *Combinados	* * *
Legislación sobre Productos Extranjeros			OBSERVACIONES:	

FUENTE: Mercado H, Salvador. Comercio Internacional I. Limusa, México 1991 Pág. 85

La principal ventaja de México es el clima ya que la gran mayoría de los meses del año son factibles para la producción de hortalizas, particularmente en los meses de invierno que es cuando la producción de E. U. Quien es el principal cliente de estos productos es insuficiente para satisfacer su demanda

Una de las características más importantes del consumidor europeo es su preferencia por productos de calidad y de eso depende la decisión de compra y su comercialización. Este mercado cuando consume productos importados deben de ser no producidos o producidos esporádicamente, productos menos conocidos, identificados como "exóticos" y productos llamados fuera de temporada o de temporada baja.

Los mexicanos tienen oportunidades en cuanto a la exportación de hortalizas consideradas exóticas ya que el mercado europeo durante los últimos 20 años tiene una demanda que va en aumento y se trata de productos originarios de países de zonas tropicales y subtropicales.

Canadá permite la importación de todas las hortalizas que no son producidas internamente sin aplicar aranceles y los aranceles se aplican cuando la producción doméstica es suficiente como para cubrir la demanda local y son eliminados cuando la producción doméstica no es suficiente. Aplica dos tipos de aranceles el ad-valorem que en las hortalizas es entre 0 y 20% y el arancel específico que se encuentra entre 0 y 6 c/kg. Existen nichos de mercado en productos que no sean cultivados en este país o cuando sea para complementar la producción.

TRABAJOS CON
FALLA DE ORIGEN

México es el principal abastecedor de productos hortícolas frescos a Estados Unidos, de 1989 a 1994 México participó con el 66 y el 78% del total de las importaciones de Estados Unidos de estos productos. En el TLC Estados Unidos liberó de inmediato los aranceles a los productos mexicanos que se complementan estacionalmente, pero estableció cuota en aquellos donde existe competencia. En este país existe el nicho de mercado en productos complementarios como el pepino, tomate cherry, berenjena, chicharo, sandía, melón cantaloupe y chiles. Hay una tendencia creciente de consumo de ajo, chayote y nabo.⁷⁰

El crecimiento del consumo de hortalizas en E.U. hace más atractivo este mercado para el productor mexicano. El mercado de hortalizas congeladas o refrigeradas favorecen al productor mexicano ya que tiene ventaja comparativa en los costos de producción por utilizar mano de obra barata.

3.1.2 Adecuación del Producto

La elección de los productos que los consumidores deseen comprar y las cantidades de los mismos dependen generalmente de su poder adquisitivo.

Las reglas que se han de seguir para desarrollar la comercialización eficazmente son las siguientes:

- 1) Fijar normas de calidad en función de las normas existentes en los mercados que se trata de alcanzar,
- 2) Cultivar productos que respondan a esas normas.
- 3) Organizar métodos de control de calidad que impidan la exportación de productos deficientes.⁷¹

Una vez logrados estos tres objetivos, se debe organizar una campaña publicitaria que destaque las características especiales de los productos y fabricar un material de embalaje y su exhibición de los mismos que permita a los compradores identificarlos fácilmente.

⁷⁰ Bancomext. Oportunidades de Negocios. Hortalizas Frescas. 2ª. Edición. 1998. México. Pág. IV.

⁷¹ Mercado H. Salvador. Comercio Internacional J. Ed. Limusa, México. 1991. Pág.174.

Los consumidores de hortalizas tienen ciertas especificaciones dependiendo de cada región hay quienes piden que sea: de cierto color, tiernas o maduras, de cierto tamaño, con pocas semillas, que el envase contenga ciertos kilogramos, que el producto vaya con orificios de ventilación, cierto sabor, aroma o textura, etc.

Después de tanto desarrollo tecnológico que se ha integrado en la producción de cultivos agrícolas ahora los consumidores prefieren alimentos y materias primas que se cultiven en condiciones amigables con el medio ambiente y que no utilicen sustancias químicas, consideradas como tóxicas, en su proceso de crecimiento y maduración de las hortalizas. En Europa y Estados Unidos es una condición que piden para la compra de sus alimentos. De esta forma, los productos agrícolas llamados orgánicos ganan terreno a los convencionales. De acuerdo a investigadores es la alternativa más rentable desde la caída de los precios internacionales de los granos básicos por lo que las hortalizas tienen mayor aceptación y son mejor pagadas si son orgánicas.

3.1.3 Diseño de Envases para los Mercados Internacionales

La marca y su imagen desempeña un papel importante para que un consumidor decida comprar un producto determinado, por lo tanto una de las funciones del envase consiste en informar al comprador sobre el producto que contiene es decir las características del alimento, el tipo de elaboración si es orgánico por lo que llega a desempeñar un papel activo en la comercialización.

En el envase se representa con frecuencia el producto, si se trata de una caja se utiliza una fotografía a color de la hortaliza donde se presente fresca y con colores vivos resaltando en un fondo contrastante. El envase debe constituir por sí mismo un argumento de venta ya que realza las propiedades de el producto resaltando sus atributos esto aunado a combinaciones de colores y formas tiene un impacto psicológico en el comprador de manera que hace atractiva su compra.

3.1.4 Empaque y Embalaje en los Productos de Exportación

El empaque y embalaje debe de presentarse en fusión para promover la venta del producto, el embalaje debe de reunir las condiciones de ser económico y seguro. Cada producto requiere de un empaque diferente por lo que debe de ser adaptado a los usos, gustos y costumbres del consumidor y un embalaje debe de cubrir las necesidades de las condiciones ambientales, de manejo, distribución, etc. Todos los proyectos se rigen principalmente por dos factores, el aspecto funcional y el visual. Un buen embalaje debe de conseguir: la obtención de un conocimiento de embarque limpio para evitar futuras reclamaciones, que el comprador reciba su mercancía en las mejores condiciones posibles, ahorrar lo más que se pueda por volumen de estiba, evitar robos y siniestros que dependen del empaque, los derechos más bajos en la aduana de destino, una cuota lo más económica posible en el seguro.

El empaque debe llevar el peso ya sea bruto, neto o legal, según se requiera, número de referencia según bultos (1/3, 2/3, 3/3), medidas cúbicas y la indicación del origen o donde ha sido fabricado "Hecho en México" o en inglés "Product of Mexico". La federación europea de empaque y embalaje, que agrupa a 23 países incluyendo a Canadá y los Estados Unidos, ha adoptado una serie de símbolos y claves para la identificación, manejo y transporte de los embalajes en exportación que son de uso general en todo el mundo.

En el caso de las hortalizas son principalmente utilizados los sacos y las cajas, la madera es el material más utilizado en el caso de las hortalizas sensibles a la presión ya que presenta una buena resistencia a la estiba protegiendo el producto. Aunque una madera inadecuada es decir una madera vieja o húmeda provoca una contaminación de hongos que se traduce en pérdidas económicas.

3.1.5 Barreras de Acceso al Mercado

Uno de los factores fundamentales que hay que tener en cuenta al investigar los mercados de exportación son los reglamentos del comercio exterior vigentes en el país exportador, ya que pueden impedir u obstaculizar las exportaciones a

todo el mundo o a ciertos países. Además es posible que los exportadores se vean obligados a seguir largos y complicados procedimientos así como la preparación de muchos documentos, que se necesitan para obtener una licencia de exportación.

Muchos gobiernos controlan o restringen los gastos en divisas para la importación de bienes o servicios. Con tales restricciones se puede cerrar un mercado a todos los abastecedores y todas las mercancías. Sin embargo, en muchos casos la aplicación de estas restricciones es más selectiva, y se recurre a ellas para influir en la estructura de las importaciones, tanto de los productos como de su procedencia. Hay que revisar los aranceles, las preferencias arancelarias, reglas de origen, restricciones y regulaciones no arancelarias ya que pueden ser un impedimento para que el producto pueda introducirse el mercado seleccionado.

Las restricciones de divisas se utilizan frecuentemente como medidas temporales, llegando a tener una vigencia de veinticuatro horas, aunque algunos países han estado recurriendo a ellas regularmente como medio de controlar las importaciones a más largo plazo.

Se debe de investigar si en los mercados que se estudian si se aplican restricciones en materia de divisas. En caso de que las haya, investigar si se imponen de manera permanente o sólo de vez en cuando y a corto plazo. Se deberá ver también cuáles son las consecuencias exactas para los productos que se trata de colocar.

Estados Unidos por ejemplo trata de proteger al máximo sus intereses por lo que la desgravación y las cuotas de acceso están relacionadas con la producción interna. Los plazos de desgravación son siempre más largos y los aranceles más altos en aquellos períodos en los que la producción de hortalizas en Florida dominan el mercado. Dentro de los 48 productos que enfrentan aranceles elevados se encuentran 26 fracciones relacionadas con las hortalizas.⁷²

En Florida existe una larga tradición de regular las importaciones para no dejar los precios completamente al libre juego del mercado, mejorar los ingresos

⁷² Calva J. Luis, Coordinador General. El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas. Ed. Juan Pablos Editor. México. 1997. Pág. 53.

de los productores y garantizar su calidad. En muchas ocasiones, las regulaciones se han empleado en contra de las importaciones mexicanas.

También se obtuvo la liberalización arancelaria en forma inmediata para diversas hortalizas cuya producción entre ambos países es complementaria y con bajo nivel de competencia para Estados Unidos.

En muchos países se imponen reglamentaciones sanitarias a la importación o venta de mercancías, con el fin de protección humana, animal o vegetal, en especial cuando se trata de alimentos o de otros productos que pueden entrar en vía oral. Por otra parte las reglamentaciones para la protección del medio ambiente están adquiriendo cada vez mayor importancia. El exportador que quiera entrar en un mercado no sólo debe conocer las reglamentaciones vigentes, sino también calcular cuánto le costará adaptarse a ellas.

3.1.6 Cotización de Precios Internacionales

El análisis de los costos de producción constituye uno de los métodos que se usan para estimar el nivel de competitividad entre productos de dos o más regiones.

No es fácil obtener una fórmula que pueda utilizarse en el momento de tomar decisiones al cotizar precios; aun cuando se tiene una gran experiencia dentro del ámbito nacional y en cuyo mercado existe estabilidad y armonía en los precios de los productos. Considerando que el precio nacional es base para exportar este producto se le añaden empaque, selección del producto, fletes, seguros, y más gastos de exportación por lo que el precio puede resultar alto.

En los mercados exteriores hay muchos factores que se requiere tomar en cuenta para hacer una cotización como son:

- 1) Lugar de entrega:
 - a) Los gastos por transporte y otras relaciones que se incluyen al costo
 - b) Aranceles de exportador e importador.
 - c) Obligaciones de seguro por daño o pérdida.
- 2) Precios

- a) Cotización de precios con base a precios netos o lista de precios sujeta a descuentos.
- b) Cotización de precios con relación a diferentes monedas.
- c) Determinación de cotizaciones con base a calidad, tiempo y cantidad.

En el costo van incluidas las obligaciones del exportador e importador las cuales son conocidas internacionalmente con el nombre de incoterms (Franco a Bordo (FOB), Coste, Seguro y Flete (CIF), Franco al costado del buque (FAS), etc).

La devaluación de 1994 permitió que el nivel de costos de los productores mexicanos disminuyera, aunque no se ha logrado obtener una gran ventaja a comparación de otras naciones que tienen costos un poco más elevados debido a que para la producción de hortalizas los insumos se compran y cotizan directamente en el extranjero, tal es el caso de los fertilizantes, productos químicos, semillas, infraestructura de riego, empaques, etc. Otra situación que no ha beneficiado el precio de las hortalizas es que los costos de transporte, cruce de frontera y venta quedaron sin impacto de la devaluación. Lo que ha sufrido el mayor impacto por la devaluación ha sido la mano de obra, mientras que en 1993 / 94 el jornal se pagó a 6.43 dólares, en 1995 / 96 se redujo a 2.69 dólares.⁷³

A partir de la devaluación el mercado de exportación se convirtió en la mejor opción para los horticultores de México a pesar de que transformó la situación del mercado nacional porque se contrajo todavía más el poder adquisitivo de la población y los precios del mercado doméstico se redujeron en términos de dólares.

3.1.7 Mecanismos de Promoción

Las ferias y las exposiciones han sido tradicionalmente los medios más usados para la promoción de los productos en los mercados internacionales, estos instrumentos presentan las siguientes ventajas: permiten contactar a un gran

⁷³ Schwentesius R. Y Gómez C.M. TLC y Mercado Hortícola. Ed- CIESTAAM Chapingo, Reporte de Investigación 33. Marzo 1997. Pág. 39.

número de clientes en un corto período de tiempo; brindan una excelente oportunidad para presentar y demostrar los productos de la empresa; ayudan a reforzar la imagen de la empresa y se forman también una buena imagen del país como productor de lo que se trate; permiten, desde el punto de vista de investigación obtener una base de datos de los clientes potenciales , además de retroalimentarse de las necesidades y de los planes futuros de los clientes asegurando un ciclo de calidad.

Existe también la posibilidad de participar en eventos especializados para la difusión del sector alimentario, como es el caso del Salón Internacional de la Alimentación , el cual se lleva a cabo cada dos años en el mes de octubre en las instalaciones del Centro de Exposiciones de París – Nord Villepinte. Es muy importante en el sector alimentario ya que tiene una visión internacional y no son sólo de compradores franceses.

El SIFEL (Salón Europeo de Técnicas de la Rama de Frutas y Legumbres), el cual se realiza anualmente en el mes de abril, en Agens, Francia. Este salón se enfoca principalmente en la producción.

En México se realiza desde 1998 la exposición Alimentaria México, organizada por el Concejo Nacional Agropecuario, SAGAR, SECOFI, SEMARNAP, BANCOMEXT, ASERCA y la Fira de Barcelona en la última semana de el mes de noviembre con el propósito de ofrecer un foro de comercio para la apertura de los negocios internacionales relacionados con la industria de alimentos en una ambiente global.

Actualmente comprende otro mecanismo importante para la difusión de hortalizas el creciente empleo del comercio electrónico llevado a cabo en el Internet mediante la creación de sitios web donde se ofrecen las hortalizas e incluso las negociaciones se llevan a cabo por medio del correo electrónico.

3.1.8 Transportes y Fletes

Los transportes que más son utilizados para la exportación de hortalizas tomando en cuenta las características de estos productos, que son perecederos y las distancias entre el productor y el país de destino, los eficaces son los servicios

marítimo y aéreo. Los comerciantes manejan productos muy perecederos en este caso, uno o dos días de retraso en la comercialización de estos productos puede ser la diferencia entre ganancia o pérdida.

El transporte desempeña un papel vital en la vida social, económica y política de las naciones del mundo. El transporte es esencial tanto en la producción como en la manufactura, distribución o consumo. Sin él no hay distribución. La mayor utilidad del transporte es el costo que se agrega a la mercancía por el hecho de moverla de su lugar de producción a los lugares donde es escasa.

Un elevado porcentaje del comercio exterior mexicano se transporta por vía marítima. Este medio de transporte tiene la ventaja de que es más económico que el aéreo y es posible transportar grandes cantidades de peso y volúmenes. Aunque esta en desventaja en cuanto al tiempo que utiliza de travesía que es mayor con respecto a los demás tipos de transporte aunque cuentan con sistema de refrigeración en los contenedores.

México cuenta actualmente con una variedad de líneas aéreas de transporte, que por su rapidez y por los lugares a los que llega hace que lo valoren como el medio más eficaz para exportar varios productos, principalmente los perecederos que requieren ser enviados rápidamente, aunque es un sistema más caro que el marítimo.

Para evaluar los costos relativos del transporte terrestre, marítimo o aéreo, es preciso considerar el embarque de mercancías como sólo una parte de todo el proceso de distribución. Si se analizan los costos de esta manera, se puede ver que se ahorra al utilizar el transporte aéreo, ya que compensa con creces el más alto valor del flete. Uno de los atractivos de este medio de transporte es que la documentación necesaria requerida es solamente el conocimiento de embarque aéreo, o guía aérea, que es un documento internacional uniforme.

Para evitar cualquier tipo de siniestro y posibles pérdidas se recomienda asegurar la mercancía, ya sea por parte del exportador o del importador, según se establezca en el tipo de cotización.

3.1.9 Canales de Distribución en el Extranjero

Los canales de distribución son los conductos que cada empresa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos y servicios, para que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible y en el lugar que los solicite.

Otra función del canal de distribución es la de buscar nuevos clientes que permitan al exportador adueñarse de mayor mercado. Esto trae un mayor beneficio tanto para el fabricante como para el intermediario, ya que las ventas se incrementarían.

La forma que tiene el fabricante de hacer contacto comercial con los intermediarios, se puede realizar a través de los siguientes medios:

- ❖ Revistas especializadas y catálogos.
- ❖ Representantes de la empresa
- ❖ Visita de importadores a la fábrica
- ❖ Relaciones creadas en ferias comerciales internacionales e institucionales y empresas privadas relacionadas con el comercio exterior.⁷⁴

Un punto importante para el exportador es que para realizar la venta se debe ser lo suficientemente capaz, agresivo y conocedor del producto para lograr la distribución y presentación que se necesita.

Los exportadores deben examinar los medios de transporte de mercancías, el personal para dar un buen servicio, adecuadas políticas comerciales, capacidad financiera que le permita otorgar créditos apropiados y en general una buena administración de su empresa.

⁷⁴ *Op Cit.* Pág. 242.

3.1.10 Financiamiento

Uno de los graves problemas que enfrentan las exportaciones mexicanas es el referente a los recursos financieros. Generalmente cuando las empresas exportadoras recurren a las fuentes financieras como los bancos para hacerse de dinero y poder así financiar su producción, les resulta muy costoso debido a los altos intereses que tiene que pagar, por lo que muchos exportadores tienen miedo de hacerse de recursos de esta forma y en ocasiones los préstamos son en dólares y deben de pagarse de la misma forma, las devaluaciones o problemas económicos que presenta la nación a la que pertenecen viene a afectar aun más este préstamo.

No obstante la mayoría de empresas mexicanas requieren de financiamiento para realizar el proyecto de exportación y hay instituciones que pueden hacer atractivo el financiamiento ya que no exigen altos intereses y los términos de pago no son tan rígidos.

Un factor estratégico en el desarrollo de la horticultura es el financiamiento, el cual se puede considerar como el principal requerimiento de los horticultores. Las altas tasas de interés para financiamiento que puede enfrentar el productor de hortalizas son mayores a las que enfrenta el productor de otro país más desarrollado. Los pagos de intereses es el principal factor que le resta competitividad al productor nacional de hortalizas frente a otro productor como a los norteamericanos por ejemplo. En los últimos años se ha mostrado una tendencia a la baja de las tasas de interés nacionales lo que permitirá eliminar en largo plazo los atrasos que generan las altas tasas en el financiamiento del sector hortícola. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es una institución bancaria que apoya a los productores para exportar sus productos siempre y cuando sean factibles y se observe una atractiva tasa de retorno.

Cuando se incremente la inversión en el sector hortícola en México el productor podrá adquirir tecnología de punta que le permitirá enfrentar la competencia con productores de otros países. También es importante que se

incremente la inversión en infraestructura para disminuir los costos e incrementar la competitividad del productor mexicano.

3.1.11 Mentalidad Exportadora

A los productores mexicanos les hace falta tener una mentalidad exportadora para participar con un mayor volumen de mercancías en los diferentes países del mundo y esto se debe principalmente a que hace falta conocimiento de las técnicas para introducirse en mercados externos, no se cuenta con el capital, no hay preparación para atender este tipo de ventas, falta también información, contar con tecnología de punta, infraestructura y ayuda en diferentes aspectos por parte del gobierno entre otras cosas. Aunque es importante mencionar que existe una gran cantidad de microempresas que no cuentan con los suficientes recursos para poder hacerlo.

Aún así existen microempresas o microindustrias en otros países del mundo que han logrado abarcar mercados y esto se debe a que los exportadores tienen una visión más amplia lo que les hace proyectar una buena imagen y conquistar mercados a nivel mundial. A los mexicanos les falta intentarlo, la exportación es una buena solución para enfrentar la crisis por la que México atraviesa, se requiere de planeación y una gran actitud positiva y objetiva. Es un proceso que duraría años pero que vale la pena adoptar pues existe una elevada competencia internacional y teniendo las bases necesarias se le podría enfrentar.

Cualquier productor o comercializador de hortalizas puede convertirse en un exportador potencial, en la medida en que encuentre el "nicho" de mercado adecuado.

OKRA (*hibiscus esculentus*)



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



CAPITULO IV

OPORTUNIDADES DE EXPORTACION DE HORTALIZAS MEXICANAS. OKRA

En México se producen para el comercio 49 especies hortícolas, sin embargo, en 7 productos se concentra más del 80% de la producción (Tomate rojo, papa, chile verde, cebolla, calabaza, tomate verde y pepino). La exportación de hortalizas mexicanas casi se ha cuadruplicado en solo seis años mientras que las exportaciones de todo el sector agrícola se duplicaron. Las exportaciones de estos productos en 1995 fueron superiores a las de productos plásticos, petroquímica y derivados, productos minerales no metálicos, industria de la madera, papel e industria editorial. Los destinos a los que más se exporta son Estados Unidos, Japón, Francia y Canadá⁷⁵. El crecimiento de las exportaciones de estos productos se debe principalmente a que el consumo se ha incrementado sustancialmente.

México tiene un proyecto para impulsar productos no tradicionales ya que tienen gran aceptación en el mercado internacional y el país cuenta con las condiciones necesarias para su producción y que representa una área de oportunidad importante por las divisas que genera, por lo que apoya a las empresas interesadas en realizar estas exportaciones.

La okra pertenece a este grupo de productos no tradicionales y cuenta con un potencial productivo de rentabilidad económica que combinados con las condiciones geográficas y climatológicas se vuelve un mercado atractivo de oportunidades para el exportador mexicano. Hay fundamentalmente cuatro países que se interesan por la okra mexicana que son: Estados Unidos, Canadá, Inglaterra y Francia, aunque actualmente la producción mexicana no es suficiente

para cubrir esta demanda ya que generalmente le envía a Estados Unidos todo lo que tiene de producto y a los demás países solamente les exporta cuando en Estados Unidos existe producción nacional.

4.1 Importancia de la Exportación de Productos Hortícolas en México

La globalización se ha convertido en motor del crecimiento económico del mundo en la actualidad, pretendiendo desarrollar un ambiente sin fronteras, donde la tecnología, la producción y la comercialización se vinculan en cadenas productivas con alcance multinacional. Se presenta una división internacional del trabajo en el que cada país demuestra ser más competitivo en algún sector. Los países en desarrollo se orientan más hacia la producción de flores, frutas y hortalizas.

La participación de las hortalizas en las exportaciones totales de productos agrícolas ha experimentado un crecimiento continuo, de 30% en 1980, a más de 50% en los años noventa aunque exceptuando en 1995 ya que su participación decrece principalmente porque las exportaciones de café van en aumento y en 1996 porque debido a una caída de los precios en el mercado norteamericano. Las hortalizas congeladas son el segundo rubro más importante dentro de las exportaciones de hortalizas, el brócoli congelado es el que ocupa el primer lugar en cuanto a volumen de exportación⁷⁶.

La producción de hortalizas para la exportación se concentra en unas pocas regiones, en cuanto a los tipos de hortalizas son cuatro grupos los que integran casi el 70% del volumen exportado a Estados Unidos: jitomate, melón y sandía, pepino y chiles. El jitomate ha sido la principal hortaliza exportada y va en aumento su participación.

México destina solamente entre el 2.9 y 3.7% de su superficie agrícola a la producción de Hortalizas, de esta superficie se genera aproximadamente el 18%

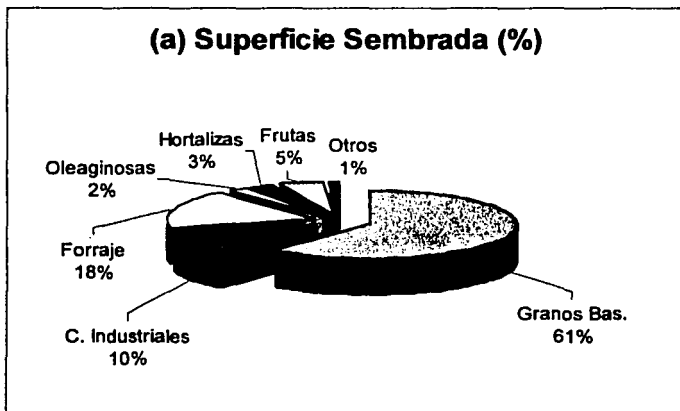
⁷⁵ Bancomext, Oportunidades de Negocios, Hortalizas Frescas, 2ª. Edición, 1998, México, Pág. II

⁷⁶ Schwentesius R. Y Gómez C.M. TLC y Mercado Hortícola, CIESTAAM Chapingo, Reporte de Investigación 33, Marzo 1997, Pág. 15.

del valor de la producción agrícola y casi el 50 % de las divisas por la exportación agrícola. Por lo anterior la importancia del subsector hortícola no se debe entonces a la superficie sembrada sino al valor de la producción, las divisas generadas y el empleo creado.⁷⁷

En México la estructura de los principales cultivos agrícolas se encuentra dividida de la siguiente forma: los granos ocupan el 61% de la superficie sembrada, los forrajes el 18%, cultivos industriales 10%, frutas 5%, hortalizas 3%, oleaginosas 2% y otros con el 1%. Sin embargo, los granos sólo generan el 29% del valor, mientras que las hortalizas aportan el 17%, esto se observa en la gráfica 1.a donde se presenta el porcentaje de superficie sembrada por cultivo y la gráfica 1.b se muestra el valor de la producción en porcentaje por tipo de cultivo, en el caso de las hortalizas aunque el porcentaje sembrado es muy pequeño la aportación al porcentaje total es muy alta, esto hace muy atractiva la inversión en este tipo de cultivos.

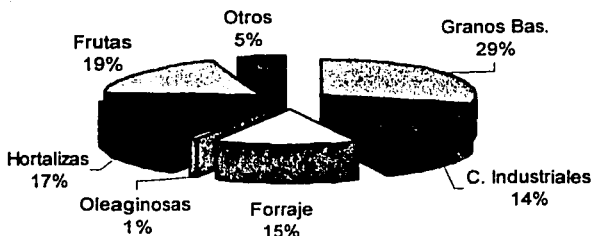
Grafica 1. Distribución de los Principales Cultivos Agrícolas Mexicanos en función de la superficie sembrada y valor de la producción



⁷⁷ Idem

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(b) Valor de la Producción (%)



Fuente: Bancomext, Oportunidades de Negocios. Hortalizas Frescas, 2ª. Edición. 1998. México. Pág. II

El subsector hortícola se ha caracterizado durante los últimos 70 años por presentar tasas elevadas de crecimiento, de 2.88% en promedio anual esto se debe principalmente al aumento de la demanda interna y a las exportaciones.⁷⁸

El sector Hortícola mundial esta compuesto por 120 productos. Entre los más representativos en la producción mundial destacan la papa y el tomate, ambos concentran 49.26% de el mercado.

La producción hortícola nacional se lleva a cabo en 2 ciclos agrícolas: el otoño-invierno en que se obtiene el 52.4% de la producción anual (en promedio durante el período 1989-1994) y el primavera-verano con un 47.6%. Esta estructura productiva permite que todo el año haya producto, lo que presenta una gran ventaja con respecto a otros países.

México exporta más del 98% a E. U. de hortalizas y otros destinos son: Japón, Francia, Reino Unido, Alemania y Canadá, aunque tiene mayores exportaciones a estos destinos pero no se sabe exactamente ya que su comercialización se triangula a través de E. U.⁷⁹

⁷⁸ Schwentesius R. Y Gómez C.M. TLC y Mercado Hortícola. CIESTAAM Chapingo, Reporte de Investigación 33, Marzo 1997. Pág. 10

⁷⁹ Bancomext, Oportunidades de Negocios. Hortalizas Frescas, 2ª. Edición. 1998. México. Pág. III

ESTE CON
FALLA DE ORIGEN

4.2. Caracterización de la Okra, su Producción y Consumo en México

Nombre botánico: *hibiscus esculentus*

Familia Malváceas. A la familia que pertenece la Okra también forma parte el algodón.

También es conocido con el nombre de: Gombo, Lady's Fingers, Angú y quimbombo.

Algunos autores ubican el origen de *hibiscus esculentus* en el Asia tropical, desde donde habría sido introducida ha América a través de África. Sin embargo, Vavilov en su clasificación de las hortalizas por centro de origen, sitúa la especie en el centro Abisinio (Etiopía y el Sudan). Hoy en día esta especie crece en forma silvestre en la mayoría de los países de clima cálido y templado cálido, siendo ampliamente cultivado en el Medio Oriente, Asia y África. Se cree que los esclavos de Etiopía introdujeron esta hortaliza en el Sur de América. Siendo de las hortalizas más abundantes en Etiopía junto con la Sandía. En África las vainas tiernas de la Okra son alimento popular desde hace mucho tiempo.⁸⁰

Es una planta tropical herbácea anual, su propagación es por semillas. Es de tallo fuerte, con una altura de 1.0 a 4.0 m según variedades y medios en donde vegeta; de ciclo vegetativo variable de 6 meses a un año la fibra se puede explotar desde los 4 meses si se dedica a este fin. Los frutos se consumen jóvenes a semejanza de la berenjena y también se utiliza en la preparación de salsas o sopas; en el momento de su aprovechamiento son muy espesas. Se cocina en muchas ocasiones en guisados con pescados y mariscos. La semilla contiene aproximadamente 20% de aceite.

Es una de las plantas mejor adaptadas a los veranos tropicales. Los climas cálidos son necesarios para que sus frutos maduren; no se le cultiva en los países más septentrionales, puesto que a causa de su lento crecimiento los rendimientos

⁸⁰ The World Book Encyclopedia, Vol. 14. USA. 1990. Pág.774.

son muy bajos. No se debe cultivar por encima de los 1500 metros sobre el nivel del mar.

Es una de las hortalizas más exigentes en cuanto a las condiciones climáticas, pues no tolera el calor seco, tampoco un tiempo fresco, ni noches frescas prolongadas. La planta es sensible al frío es fácilmente dañada por las heladas, presenta un lento crecimiento cuando la temperatura nocturnas es inferior a 15°C y sufre graves daños, las plantas mueren ha -0.5°C, soporta bien las altas temperaturas (25-40°C). Requiere de una alta humedad durante las fases iniciales, es tolerante a la sequía. Requiere largos periodos de luz, En estado inmaduro el color del fruto varía pudiendo ser verde, amarillo o violeta.⁸¹

El gombo se puede considerar de las mismas características que la berenjena, no resistiendo las bajas temperaturas – en nuestro país climatológicamente se adapta a la zona mediterránea, aunque también se puede cultivar en clima continental, retrasando su época de siembra. También se pueden sembrar en caso necesario entre árboles de sombra para que no se quemen las plantas con los rayos solares, se trabaja superficialmente la tierra, por lo que es un cultivo menos costoso que el maíz y más productivo en dinero.

En el sur de Estados Unidos hay una extensa población que consume y produce Okra. Los quimbombos constituyen un producto relativamente nuevo en los Países Bajos. En fuentes comerciales se calculan las importaciones anuales en 100 ton. Los principales proveedores son Kenya y Tailandia. En África también se consume en abundancia y se dice que vino a América junto con el tráfico de esclavos, por eso se consume en las islas del Caribe en donde existe población negra.

⁸¹ Sobrino I. / Sobrino V. Tratado de Horticultura Herbácea. Tomo I. Hortalizas de Flor y de Fruto. Ed. Aedos. Barcelona España. 1989, Pág. 289.

4.2.1 Usos y Aplicaciones Comerciales de la Okra

Es una legumbre que forma parte de infinidad de recetas antillanas, africanas e hindúes, incluso el BAMIAH de los egipcios es su platillo nacional que contiene esta hortaliza.

Sus vainas verdes se pueden procesar en plantas enlatadoras, congeladoras como verduras. También puede cosecharse como semilla seca para concentrados en alimentación especial para aves ponedoras y evitar que engorden. En Sur y Centroamérica usan las semillas tostadas y molidas como sustituto de café descafeinado, es propio para diabéticos ya que es soluble en el agua en un 90%.

Las vainas tiernas en tiras o rebanadas se deshidratan para aprovecharlas cuando no hay cosecha, basta solamente remojarlas y hervirlas. Sus semillas se muelen y se hace harina para pasta de helados por su espesura y alta solubilidad en el agua, su tallo se utiliza para fibra y para hacer papel. Se pueden comer las vainas tiernas fritas, ya sean solas, empanizadas, capeadas con huevo y harina para que sean menos gelatinosas o bien como calabacitas tiernas con caldillo de jitomate, chile y carne. Se cultivan como plantas para los jardines caseros en el Norte de Estados Unidos. De los granos de la planta se extrae el aceite que se emplea en lugar del de Olivo.

Los granos tostados de esta fruta son utilizados en la fabricación de bebidas. Las semillas son usadas en África como cuentas para los collares. Se usa también en perfumes bajo el nombre de ambrette. El mejor perfume que han hecho con esta fragancia esta reportado en Martinica. Esta hortaliza es empleada en la India para clarificar el azúcar. Se le atribuyen también propiedades curativas, se dice que ayuda a sanar la disentería crónica, las hemorroides y las úlceras. Se usa como preservativo de los cálculos vesiculares y cociendo las semillas se toman como diurético. Siendo uno de los vegetales verdes frescos con más bajas calorías.

Cuando se trata de aprovechar la fibra, puede servir cuando esta bien preparada en adaptación para la manufactura de cuerdas, cables, ataduras y

papel. En Francia hay una patente en la fabricación de papel de Okra. El papel se hace de la madera del tallo y la envoltura fibrosa de la cápsula. Las hojas y partes tiernas de la planta sirven como forraje y secas se han usado como adulterantes del tabaco.

4.2.2 Consumo y Producción de la Okra en México.

Los productos agropecuarios comercialmente no tradicionales, son aquellos que no forman parte de la canasta básica alimentaria, por lo que la tendencia de su demanda y/o abasto presenta inconsistencias. Dentro de las hortalizas exportadas por México consideradas no tradicionales en otros países se encuentra el Chayote, los Nopalitos, Champiñones, Setas y Okra. Esta última tiene importancia para la agricultura mexicana, ya que ha creado una fuente de trabajo en todas las etapas de su ciclo vegetativo; utilizadas mayormente cuando la planta se encuentra en producción.

Su presencia en supermercados se debe a una pequeña demanda étnica de inmigrantes de Medio Oriente o de Africanos donde es de consumo habitual. Sin embargo es muy limitado el consumo de esta hortaliza diríamos que de consumo casi nulo. Por lo tanto es una hortaliza que más bien se produce para la exportación 100% y que no existe importación alguna de ella.

Sería bueno fomentar el consumo de esta hortaliza en México debido a que se cuentan con las condiciones necesarias para su producción y porque es un vegetal fresco con bajas calorías y valioso como alimento por sus proteínas, vitaminas y minerales. Existen una gran cantidad de recetas provenientes de China, la India, las antillas y África que la contienen, siendo muy famosa por su textura y sabor, se puede cocinar con diferentes ingredientes como pollo, jitomate, cebolla, mantequilla o vino. En México es posible cocinarla en diferentes platillos que comúnmente se acostumbra como capeados, en vinagre o frita con carne y cebolla.

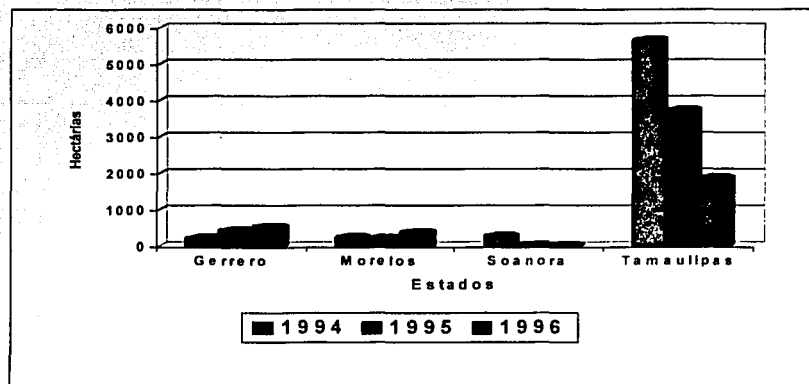
Por los usos que se le puede dar, es una buena opción para sustituir materiales más costosos o difíciles de conseguir, es altamente fibrosa por lo que

se puede utilizar en la producción de papel, cables, cuerdas o como adulterantes del tabaco. Todo puede ser útil de esta hortaliza desde su tallo hasta su fruto.

Las exportaciones agrícolas no tradicionales todavía representan una proporción relativamente pequeña de las exportaciones totales si se les compara con los productos tradicionales. Sin embargo, las ganancias netas y los rendimientos por hectárea de estos productos son muy altos, especialmente si se les compara con los productos alimenticios tradicionales. Por ejemplo, los precios del el maíz y el trigo en el mercado mundial durante los últimos años ha permanecido entre los US\$175 por tonelada métrica, mientras que muchas de las frutas y los vegetales no tradicionales llegan a valer US\$500 o más por tonelada métrica en el mercado internacional.

México cuenta con casi todos los climas del mundo lo cual posibilita la siembra de cualquier hortaliza con escasa tecnología, en este caso la okra que es exigente en condiciones ambientales como se ha mencionado de temperaturas, tiempos de exposición de luz, humedad relativa elevada y precipitaciones de lluvia, estas condiciones se encuentran en varios estados de la República y de ellos los que se dedican principalmente a la producción de la Okra son: Guerrero, Morelos, Jalisco, Michoacán, Nuevo León y Sonora. En ciertas épocas ha habido un interés en algunos otros estados. En la gráfica 4.1 se presentan las superficies sembradas de los estados más importantes durante el periodo de 1994 a 1996. Se observa que Guerrero y Morelos han tenido un repunte en cuanto a la superficie sembrada pero en Sonora la superficie sembrada se han reducido de forma muy acelerada, Actualmente no hay mucha producción pero lo que se produce es bien recibido en el extranjero ya que es un producto muy solicitado.

Gráfica 4.1 Superficie Sembrada de Okra

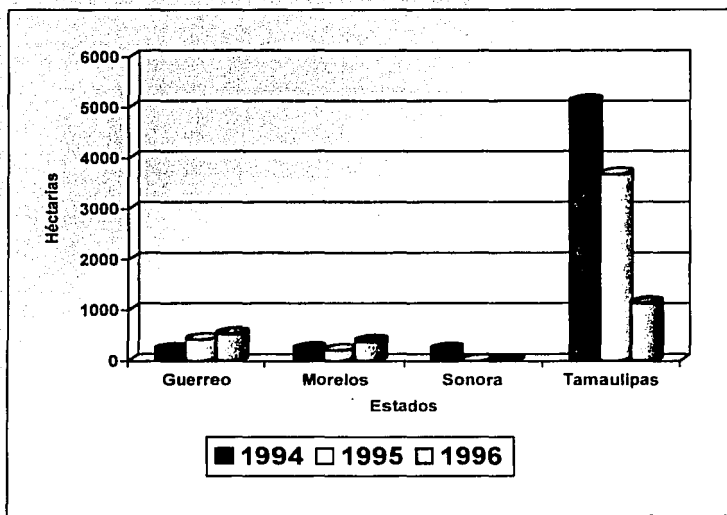


Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR. México. 1997.

En el caso de la cosecha se observa diferencias entre lo sembrado y lo cosechado, por ejemplo, Sonora redujo la importancia en superficie que le conferían a la okra y esto puede explicarse por pérdidas en la producción, en cambio en Guerrero y Morelos no sucedió esta situación, por el contrario la cosecha va en aumento (gráfica 4.2)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 4.2 Superficie Cosechada de Okra

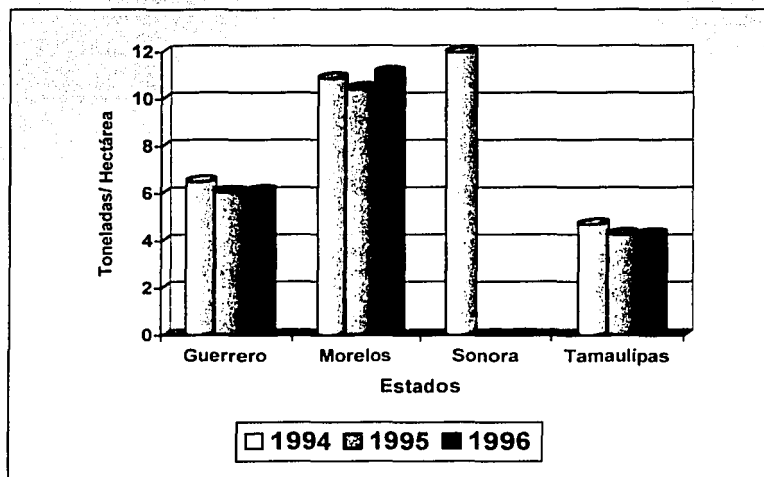


Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR, México, 1997.

Los rendimientos mostraron en la gráfica 4.3 nos indica que no importando la cantidad cosechada, los estados que presentan una mejor situación en cuanto a rendimientos son Morelos y Sonora, sobresaliendo este último. Sonora a consecuencia de perdidas en la cosecha fue reduciendo las superficies sembradas de Okra, por tanto, es considerable el firme desarrollo que ha tenido Morelos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 4.3 Rendimientos de Okra por Hectárea

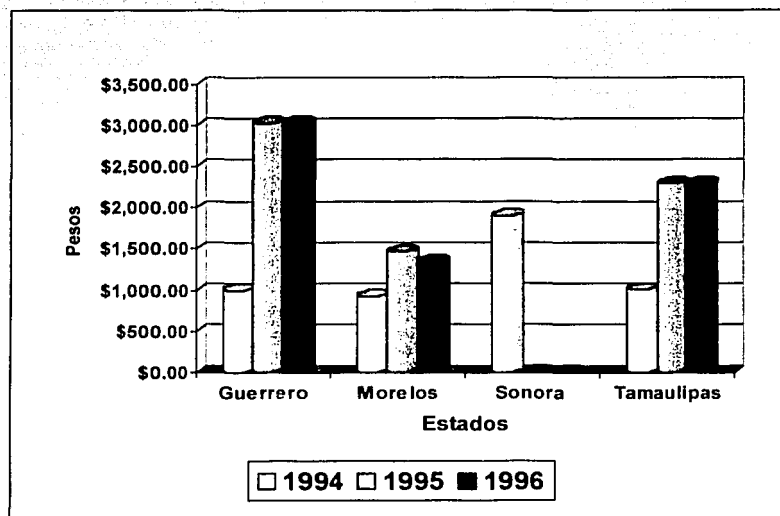


Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR. México. 1997.

Cuernavaca se perfila como un potencial productor de okra debido a los altos rendimientos que ha tenido y que ha proyectado en los últimos años. En el caso de Guerrero que es un estado con altos rendimientos se encuentra en desventaja ante Morelos ya que este tiene costos de producción más bajos como se puede observar en la gráfica 4.4.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 4.4 Precio por Tonelada Producida de Okra

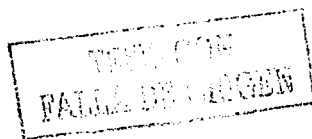


Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR, México, 1997

Para el año de 1995 Jalisco empieza a sembrar Okra aunque con una mínima participación y para 1996 aparecieron otros Estados que se interesaron en esta producción, como son: Campeche, Michoacán y Yucatán. Estos Estados representaron el 7% del total de la producción de ese año. Siendo sobresaliente Campeche.

El principal estado exportador de Hortalizas en México es Sinaloa, que aunque ha perdido importancia y cuenta con alta tecnología para la producción de Hortalizas, no se ha dedicado a la Okra.

En Guerrero una de las actividades económicas a la que mayor número de personas se dedican, es la agricultura, cuenta con una superficie cultivada de 780,809 ha, El Estado de Guerrero ocupa el segundo lugar a nivel nacional en la producción de esta hortaliza, su cultivo se realiza en áreas irrigadas de los



municipios de Iguala, Tepecoacuilco y Cocula.⁸² Este cultivo es considerado de gran relevancia en la entidad principalmente por la gran generación de mano de obra y por su valor económico de exportación. Tiene buena calidad por lo que se exporta en su totalidad a Estados Unidos y Francia, actualmente se producen 1,482 toneladas. Su época de producción en este Estado es de julio a octubre y de noviembre a marzo.

El rendimiento promedio obtenido durante varios años ha sido muy variable, sin embargo, se han tenido reportes de que su máximo rendimiento se alcanzó en 1981 con 12 ton/ha, el cual se ha reducido hasta 9.4 ton/ha en los últimos 2 años. Este decremento en el rendimiento se debe más que nada a la poca tecnología utilizada por el agricultor, a los problemas de absorción de nutrientes incorporados al suelo, al uso inadecuado de los agro-químicos, etc.

La Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Rural de Guanajuato, piensa apoyar durante los próximos dos años a toda la superficie hortícola del Estado. Esto se hará principalmente en aproximadamente 10,000 hectáreas. Entre los productos beneficiados encontramos a la Okra.

4.3 Apoyos que Proporciona el Gobierno para Fomentar la Producción y Exportación de Okra

Hay dos clases de apoyos que puede recibir un productor o comercializador de Okra mexicana; uno es otorgado por el gobierno por medio de sus instituciones o Secretarías, y otro es el que proporcionan las instituciones u organismos independientes del gobierno mexicano.

El gobierno puede proporcionar ayuda en cuanto a información, cursos o seminarios que se requieran para mejorar el modo de producción. También puede dar créditos directamente a los productores, constituyendo beneficios al productor debido a los intereses relativamente bajos.

Alianza para el Campo ayuda con los problemas de compostura o mantenimiento a las maquinarias que son utilizadas en la producción. Existe

⁸² Bustamante A. T. Las Transnacionales en la Producción de Hortalizas. UAM, México. 1996. Pág. 153

también el apoyo de BANCOMEXT el que a parte de conseguirle clientes interesados en comprar la Okra ayuda a hacer un perfil de exportaciones del producto, existiendo el inconveniente de que cobran por hacer toda una investigación y en muchas ocasiones el productor no cuenta con dinero para cubrir el gasto.

En la mayoría de los casos el productor no tiene la suficiente información para saber la forma en que puede recibir ayuda para exportar su producto. Esto es lo que ha fallado en cuanto a la diversificación de productos que podrían producirse para exportar ya que son rentables y existe un gran nicho de mercados que los necesitan. La Okra mexicana tiene este problema ya que hace falta producción porque existe una gran demanda internacional que recibiría con mucha aceptación el producto que cuenta generalmente con buena calidad.

Hay otros tipos de ayuda gubernamental en donde podemos citar:

4.3.1 Apoyo y Fomento a la Comercialización de Productos Agropecuarios no Tradicionales

Hay un programa de apoyo a la Agricultura del cual se deriva un subprograma llamado "Apoyo y Fomento a la Comercialización de Productos Agropecuarios No Tradicionales", Este programa surgió de una Exposición Nacional realizada en el mes de diciembre de 1997 en la Ciudad de México a través de la Subsecretaría de Desarrollo Rural. El Gobierno quiere proporcionar apoyo a esta área principalmente porque considera que puede traer beneficios dicha comercialización de productos no tradicionales debido a que :

1. Los productos no tradicionales ofrecen una alternativa real de ingresos para los pequeños agricultores.
2. En términos generales, los cultivos no tradicionales tienen mejores rendimientos económicos por hectárea que los tradicionales.
3. Los productos agropecuarios comercialmente tradicionales padecen problemáticas de comercialización en los mercados internacionales.

4. La población objetivo de los Programas de Desarrollo Rural, reúne las características para producir productos no tradicionales.⁸³

En este subprograma podemos encontrar un grupo que se llama Hortalizas no tradicionales, al cuál pertenece calabaza, chayote, nopalitos, setas y okra.

Este programa se propone dar a conocer a los consumidores y comercializadores nacionales, el potencial de producción y mercado de los productos agropecuarios mexicanos no tradicionales, los cuales, muchos de ellos poseen ventajas comparativas de largo plazo, debido a que muchos productos de estos se encuentran en comunidades marginales del país. Establecer una red de información y contactos entre las instituciones involucradas en el desarrollo del sector. Intercambiar experiencias nacionales e internacionales sobre el desarrollo de estos nichos de mercado Exponer los avances de investigación tecnológica y de mercados.

Existen Proyectos Productivos y Estudios de Mercado; en los primeros; el apoyo se dará por medio de información básica o elementos de tipo técnico, económico, financiero y social, necesario para la toma de decisiones en la asignación de recursos destinados al desarrollo comercial de la producción agropecuaria. En los Estudios de Mercado se consideran el conjunto de información básica o elementos de tipo técnico, económico y social necesaria para la toma de decisiones en materia de planeación, identificación de ideas de inversión y formulación de planes de negocios.

El Objetivo General del programa es: Apoyar y fomentar el desarrollo comercial de los productos agropecuarios no tradicionales, cuyo potencial económico y financiero trajera como consecuencia la elevación de los ingresos y el nivel de empleo micro-regional, a la integración de importantes sectores de la población campesina al desarrollo rural. Como objetivos secundarios se encuentran las siguientes metas

1. Identificar nichos de mercado nacionales y extranjeros y sus principales características

⁸³ Ramírez F. Leonel. Exposición Nacional de Productos Agropecuarios Comercialmente no Tradicionales. SAGAR. México D.F. Octubre 1998. Pág. 35.

2. Identificar los volúmenes, características y/o potencialidades de los productos agropecuarios no tradicionales

3. Promover y alentar fuentes alternativas de ingreso de los pequeños productores rurales.

4. Promover y apoyar el acceso de los pequeños productores rurales a los sistemas de información de mercado existentes para posibilitar su ingreso al proceso de producción y de consumo.⁸⁴

4.3.2 La Secretaría de Agricultura y Ganadería

El Consejo Nacional regulador de Agricultura Orgánica, A. C. que pertenece a la Sagar imparte cursos de Agricultura Orgánica dirigida a Técnicos en Agronomía, Biólogos, Sociólogos, Antropólogos y toda persona que este interesada de la agricultura orgánica internacional.

México presenta condiciones extraordinarias para la producción orgánica de frutas, hortalizas, plantas aromáticas y medicinales que son demandadas por mercados de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá, por ello es necesario tener dominio del sistema de producción orgánica relativo a sus normas de producción y criterios de certificación, que son condiciones para practicar esta forma de producir alimentos y garantizar la calidad de ellos a los consumidores de estos productos.

La Agricultura Orgánica moderna se inició en Europa en 1920, y es el único sistema de producción que hasta el momento aporta soluciones concretas a los problemas del sector agrícola de los países industrializados, relativos a la contaminación y conservación de los recursos naturales no renovables⁸⁵.

El apoyo que reciben los productores o comercializadores que no es gubernamental es proporcionado por instituciones internacionales como lo sería el Centro de Información y Mercadeo Agrícola (CIMA)

⁸⁴ *Op Cit.* Pág.21.

4.3.3 Centro de Información y Mercadeo Agrícola (CIMA)

Existe El Centro de Información y Mercadeo Agrícola (CIMA) que se encuentra en Nueva Orleans en Estados Unidos, brinda apoyo al pequeño productor orientándolo en las técnicas de producción y comercialización de productos a escala internacional.

Su apoyo se concentra en los cultivos que ellos consideran que tienen potencial de producción como: Arveja China, Cebolla Dulce, Jengibre, Plátano, Okra y consiste en:

- ❖ Prepara perfiles de cultivo y estudios de mercados del producto en exportación.
- ❖ Brinda asistencia técnica y apoyo logístico en comercialización de productos de exportación.
- ❖ Proporciona información reciente sobre precios y referencias de agentes comercializadores.
- ❖ Dar la documentación actualizada sobre productos no tradicionales de exportación vía Internet.
- ❖ Ayuda a participar en ferias nacionales e internacionales de promoción de productos de exportación

4.4 Principales Mercados de Consumo de la Okra Mexicana y posibles Compradores

El producto pertenece en la Ley aduanera mexicana a la sección II de la clasificación arancelaria, en la sección de productos del reino vegetal, capítulo 7, que integra a las legumbres y hortalizas, plantas y tubérculos alimenticios.

De acuerdo con la clasificación del Sistema Armonizado, este producto no tiene una fracción arancelaria específica y se utiliza la fracción 0709.90.99 en

⁸⁵ Centro de Comercio Internacional. Estudio de Mercado: Frutas, Legumbres y Hortalizas Frescas de Origen Tropical de Apertura de Fuera de Temporada: Estudio de Determinados Mercados Europeos. UNCTAD / GATT. Ginebra, 1987. Pág. 86

donde especifican que son las demás, encontrando las hortalizas que no tienen una fracción propia.

4.4.1 Mercado de la Okra en Canadá

Los consumidores canadienses tienen una mayor preocupación por la salud y por mantenerse en buena forma física; esto ha sido más marcado actualmente a comparación con las generaciones anteriores y por este motivo tienden a comer mayores cantidades de frutas, legumbres y hortalizas frescas.

La principal causa del consumo de la Okra en este país se debe a que el 44% de la población tiene ascendencia británica y el 25% es francesa; estos dos países forman parte de los mayores demandantes de esta hortaliza.

Canadá es importador de Okra proveniente principalmente de Estados Unidos, aunque México también es su proveedor de esta hortaliza. La Okra estadounidense que importa Canadá es producida en Florida y cuando no es la temporada en esta región los brokers la consiguen de México para mandarla hacia Canadá, triangulando así la comercialización. Canadá importa la Okra durante todo el año. Las principales ciudades importadores de este producto se encuentran al sur del país y estas son: Vancouver, Toronto, Calgary y Montreal. La distribución se hace por medio de los mayoristas a tiendas especializadas que compran productos "exóticos" y a supermercados.

El transporte en el que se maneja la Okra es el aéreo debido a que es un producto muy delicado y que necesita estar en buenas condiciones de venta soportando 5 días como máximo de tránsito.

Cuando el vuelo tiene que hacer conexión en Estados Unidos para llegar a su destino, se tiene que cambiar de avión para llegar a Canadá, El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) se hace cargo de inspeccionar la mercancía para decidir si esta puede continuar su recorrido o en todo caso se tiene que quemar por no cumplir con los requisitos fitosanitarios que se requiere.

La Okra estadounidense es un poco más barata que la mexicana y las tarifas aéreas son más baratas de Estados Unidos a Canadá que de México a Canadá,

haciendo más competitiva la Okra estadounidense en estas situaciones pero no siempre puede satisfacer tanto el consumo nacional como las exportaciones al mismo tiempo, por lo que Canadá necesita tener otro proveedor aparte en muchas ocasiones.

Se considera una hortaliza cara al sumar el valor de la mercancía, el transporte aéreo, la desconsolidación en la Aduana canadiense y el transporte que se utiliza para distribuirlo, por lo que es considerado un producto de lujo.

Es conveniente contar con la ayuda de alguno de los comercializadores o brokers que se encuentran en la Agencia Aduanal ya que pueden acelerar el paso de las mercancías por las aduanas, y en el caso de movilizar la Okra sería muy necesario. Muchas veces estos servicios se pueden contratar a través de los desconsolidadores (freight forwarders) quienes se encargan de todos los detalles. Esto es especialmente conveniente para los exportadores mexicanos que tienen poca experiencia con Canadá o que por su tamaño de empresa no tienen el personal especializado para cubrir estas tareas.

Para que el producto se conserve en buen estado es necesario cosecharlo todavía verde y enfriarlo una vez cosechado a 16° C. y conservarlo a una temperatura de 7 a 10° C.,. Bajo estas condiciones los frutos pueden conservarse durante 8 a 10 días. Sin embargo, es muy importante que la temperatura no baje de los 5° C. ya que al pasar a la temperatura ambiente su maduración se acelera y pasa rápidamente al estado de deterioro.⁸⁶

A pesar de que existe un Tratado de Libre Comercio en el cual forman parte Canadá y México, el comercio agrícola entre estos dos países es mínimo debido a que Estados Unidos es el principal socio comercial de ambos y más bien por esta razón integraron este Acuerdo.

Los canadienses demandan cada vez más Okra, el problema está en que los mexicanos al decidir a quien enviar toda la mercancía sin duda alguna lo hacen hacia Estados Unidos pero este mercado representa una gran oportunidad para el producto mexicano.

⁸⁶ Bustamante A. T. Las Transnacionales en la Producción de Hortalizas. UAM. México. 1996. Pág. 153.

4.4.2 Mercado de la Okra en Estados Unidos

De las hortalizas que México exporta sólo 6 de ellas tienen relativa importancia para el mercado norteamericano, estas son: berenjena, pepino, calabacita y okra en fresco y el brócoli y coliflor congelados.

Aunque México tiene más territorio para producir, cuando se han hecho estudios se ha llegado a la conclusión de que los costos de producción de una tonelada de hortalizas en México son más caros que en Estados Unidos. La Okra es una de las hortalizas que tiene menor costo su producción en Estados Unidos que en México. La explicación de porqué son más altos los costos en México que en Estados Unidos, es porque el empaque es más barato, el transporte y la comercialización en Estados Unidos que en México y otra razón es porque los horticultores de Estados Unidos tienen mayor productividad por unidad de superficie, así sus costos pueden ser mayores por hectárea, pero al calcularlos por unidad producida éstos se reducen. La ventaja de la mano de obra más barata en México se minimiza y se pierde ante estos dos aspectos.

Para los productores mexicanos producir hortalizas sólo representa el 33% de los costos totales, mientras que cosecharlas, empacarlas, transportarlas y venderlas, significa la mayor parte de los costos⁸⁷.

México tiene una tendencia a especializarse en el cultivo de la Okra. Esto ha sido porque en los últimos años la exportación de esta hortaliza presenta cada vez una mayor participación en el mercado norteamericano. Aunque son casi similares las producciones totales de okra en ambos países, sigue siendo demandada porque en ocasiones son complementarias, esto es, cuando se termina la producción en Florida se exporta desde México, para abastecer el mercado. Así sólo se permite el ingreso de hortalizas que son necesarias para los Estados Unidos, debido a que su producción interna es insuficiente. En el caso de la Okra como es un producto que le interesa, México obtuvo por medio del Tratado de Libre Comercio la liberalización arancelaria en forma inmediata

⁸⁷ *Op Cit.* Pág. IV.

Cuadro 4.1. Estacionalidad de la Producción de Okra en México y Estados Unidos.

	Distribución Mensual de la Producción	
	Estados Unidos	México
Meses Pico	*	Mayo-Septiembre
Temporada Baja	Abril-Junio	Enero-Abril
	Octubre-Noviembre	Octubre-Diciembre
Producción no significativa	Enero-Marzo	
	Julio-Septiembre	
	Diciembre	

Para enviar este producto hacia Estados Unidos no se requiere de un Certificado de Origen tipo A y tampoco se requiere de presentar un Certificado Fitosanitario; aunque no por ello se deje de hacer un control fitosanitario al llegar a ese país. En este sentido se conoce que son muy rigurosos para comprobar el buen o mal estado de la mercancía y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) se dedica a hacer la inspección y afirmar o negar la entrada de la Okra.

Estados Unidos es un fuerte importador de la Okra mexicana ya sea para consumo interno o para comercializarla y enviarla tanto a Canadá como a Francia. No obstante cuando hay producto en su país se niegan a aceptar el producto de México o a comercializarlo. Los estadounidenses consiguen mejores tarifas aéreas para Europa y compran la Okra de México para Estados Unidos y de ahí ellos la distribuyen hacia París. El producto es bienvenido cuando no se cuenta con la producción local o cuando el mal clima haya afectado la producción. Las Ciudades que consumen Okra son: Miami, Los Angeles, Nueva York, Chicago y Filadelfia. La gran diversidad étnica en Estados Unidos se debe a la creciente inmigración que ha tenido a lo largo de su historia este país, debido a esto, encontramos a población negra y asiática, ello explica porque se introdujo a ese país esta hortaliza y ha ido en aumento su consumo debido al tipo de mercado estadounidense que le gustan las cosas "exóticas" o raras y las ponen de moda.

En estos momentos en Estados Unidos al igual que en otros países demandan productos que hayan llevado un proceso de Agricultura Orgánica porque consideran que es un sistema de producción de alimentos que integra los aspectos humanos, económicos, de los recursos naturales y el medio ambiente, aparte de que maximizan la calidad de los productos.

En el caso de la Okra que sufre de enfermedades provocadas por la situación física como: Fundición de la siembra (marchitamiento después de la cosecha), **Oidio** (manchas blancas sobre las hojas seguido por la desecación), **Cercosporose** (manchas de color verde claro sobre las hojas) **Fusarium** (maltrato del follaje a partir del pie) o ya sea provocada por insectos pequeños que dañan las hojas, los requerimientos por los Estados Unidos es principalmente que no se utilicen sustancias químicas para sanar la enfermedad sino que se trate con otros recursos renovables naturales, o con procesos biológicos o ecológicos.⁸⁸

La Okra al igual que la berenjena o el tomate son productos que únicamente importa Estados Unidos de México. El 100% de importación de esta hortaliza es realizada desde México.

El producto se distribuye a un mercado de abasto y a los centros comerciales.(Moles). Cuando los estadounidenses no tienen producción local se llegan a importar hasta 20 o 30 toneladas de Okra semanales. Y la demanda de este producto es cada vez más creciente.

4.4.3 Mercado de la Okra en Francia

Francia es uno de los grandes mercados europeos para las frutas, legumbres y hortalizas frescas de origen tropical y de fuera de temporada en general, y el mayor mercado europeo para diversos productos exóticos. Los consumidores franceses son sumamente conscientes de la calidad, por lo que están dispuestos a pagar altos precios por los productos de la mejor calidad. Las amas de casa prefieren los productos frescos a los congelados o en conserva. Además, la demanda de los productos exóticos que se mantiene alta incluso

⁸⁸ Sosa U. M. El Impacto del TLCAN en el Sector Hortícola de México. ITAM. México. 1994. Pág. 115.

durante la temporada de producción en Francia, ha crecido al correr de los años. Hay varios factores que han contribuido a que esta demanda vaya en aumento.

En primer lugar, los altos niveles de ingresos y el rápido desarrollo del turismo de masas han estimulado a los franceses a pasar sus vacaciones en los países mediterráneos vecinos y también en África, Asia y las Antillas, donde se han aficionado a las legumbres y hortalizas de tipo mediterráneo y a las frutas tropicales.

En segundo lugar, hay un gran número de trabajadores extranjeros en Francia, procedentes principalmente del Norte de África, España, Portugal y África Occidental, así como ciudadanos de los departamentos franceses de ultramar y de repatriados del norte de África.

En tercer lugar, los consumidores franceses están dispuestos a probar nuevos productos y a comprarlos en grandes cantidades una vez que los han aceptado. Como ejemplo de ello podríamos mencionar la okra.

En Orden de importancia, Francia es el segundo país importador de Okra de la Unión Europea, después del Reino Unido, a pesar de ello no se cuenta con cifras exactas sobre las importaciones, ya que es un producto registrado con otras verduras.

En Francia no hay producción local, se sabe de algunos horticultores que la cultivan pero sin fines comerciales, ya que su cultivo es muy complicado y sus resultados no son aptos para su comercialización. Este país no se dedica a exportar el producto puesto, que todo lo que importa se utiliza para consumo nacional.

Como impuestos a la importación se tiene que pagar:

- ❖ IVA (con tasa reducida) 5.5%
- ❖ Tarifa Exterior Común (TEC) 0.0%⁸⁹

En las importaciones del periodo de 1989-1993 se registra un aumento considerable en el volumen total importado para el año 1992 al alcanzar las 54 mil toneladas, siendo los principales países proveedores de okra al mercado francés, México y Tailandia, y con menor participación Antillas Francesas, Chipre y Kenia.

⁸⁹ BANCOMEXT. Francia Perfil de Mercado. México. 1995. Pág. 2.

Las importaciones de okra han ido en aumento debido a que se han promovido sus ventas en algunos supermercados de sectores de frutas y legumbres exóticas, y la aceptación de estos productos que va en aumento por los consumidores europeos, así como por los residentes de origen asiático o africano, quienes la utilizan para la preparación de sus platillos.

Es importante considerar que las exportaciones de Kenia hacia Francia han ido aumentando, durante 1993 ascendieron a 2, 076 toneladas, lo que representó un aumento del 43% en comparación con las exportaciones del año anterior. Francia importa este producto durante todo el año, México exporta este producto durante casi todo el año. Sus ventas se mantienen de forma regular entre 73 y 100 toneladas mensuales. Durante 1994, es destacable por su volumen de importación los meses de abril, mayo y agosto.⁹⁰

Las importaciones procedentes de México se triplicaron de 245 toneladas en 1989 a un total de 990 toneladas para 1993. Por otro lado, a partir de 1991 se observa un descenso en las importaciones originarias de Tailandia, consolidándose la okra mexicana a partir de 1991.⁹¹

Como otras legumbres "exóticas", los principales consumidores son los inmigrantes asiáticos, antillanos y africanos, concentrados en la región de París, quienes la utilizan en su alimentación diaria que representa el 95% del consumo nacional.

Al igual que las demás frutas y legumbres denominadas "exótica" este producto se cotiza en el mercado de Rungis (Central de Abastos) una vez por semana, ya que sus precios no varían considerablemente de un día para otro. Las regiones que consumen mayores cantidades de okra son París y sus alrededores. Hasta septiembre de 1994, la okra proveniente de México era la única presente en el mercado de Rungis, sin embargo la brasileña también ha empezado a ser cotizada, aunque sus precios son más altos (casi lo doble).

Los importadores introducen el producto a Francia a través del mercado de Rungis, La distribución se realiza por medio de mayoristas a tiendas

⁹⁰ *Op. Cit.* Pág. 5.

⁹¹ *Ibidem.* Pág. 2.

especializadas, supermercados, mercados ambulantes. En el caso de las tiendas especializadas en frutas y legumbres exóticas el más sobresaliente es "Tang Freres" (cadena número uno de la distribución de productos exóticos en Europa, quien recibe aproximadamente 20 toneladas por semana).

El tiempo requerido para que le producto sea entregado al importador desde el momento en que se hace el pedido es de aproximadamente 3 a 4 días. Por lo regular el transporte utilizado para su movilización es el aéreo, debido a que es un producto muy perecedero, este transporte es el más favorable para que conserve la calidad requerida por el mercado francés.

El empaque que se utiliza es una caja de madera con siete kilos de producto más un kilo del empaque. Estas cajas miden aproximadamente 40 x 30 x 20 .Interiormente deberán llevar una malla que proteja que no se salga el producto. Los pedidos realizados por los importadores franceses varían entre una y cuatro toneladas de mercancía por semana. Las características que debe contener el producto para poder ser internadas al país son las siguientes:

- ❖ Debe haber alcanzado un grado de desarrollo y madurez conforme a la legislación comercial.
- ❖ Esta libre de toda parte no comestible, salvo en el caso de que estas sean necesarias para su conservación o protección.
- ❖ No está permitido remojar las legumbres frescas, salvo cuando esto se lleve a cabo con el objeto de asegurara la frescura y el buen estado del producto. En este caso se podrá hacer el remojo con agua potable, seguido de un proceso de escurrimiento apropiado.
- ❖ Queda prohibida la venta de legumbres tratadas con sustancias no autorizadas para la lucha contra los parásitos antes de la cosecha y de aquellas que después de su cosecha sufrieron algún tratamiento con sustancias no autorizadas para la desinfección o protección contra alteraciones.
- ❖ Está prohibida la vente de legumbres de color artificial.
- ❖ También está prohibido el engaño comercial, es decir que se cubre la mercancía maltratada por la que esta en buen estado.

- ❖ Las cajas que contienen las legumbres, deben estar exentas de cuerpos extraños (ramaje, tierra o residuos vegetales), a excepción de los productos que tradicionalmente son empacados de esta manera.⁹²

4.4.4 Mercado de la Okra en el Reino Unido

Junto con Francia y Alemania, el Reino Unido figura como el principal mercado europeo para las frutas, legumbres y hortalizas de fuera de temporada (de octubre a abril). Existe una gran concentración de inmigrantes procedentes de las Indias Occidentales y Asia en la mayoría de las zonas urbanas lo que proporciona un mercado creciente para la demanda de Okra que todavía no ha sido aceptada por la población autóctona. El Reino Unido es el importador más importante de Okra en Europa y con una gran diferencia de Francia que sería el segundo país más interesado en este producto.

Kenia es su principal proveedor que tienen y su período de exportación es de septiembre a mayo. La Okra mexicana es bien recibida en este país pero tiene preferencia Kenia, por ser su ex-colonia y porque está más cerca. En los meses de verano reciben producto de Chipre, otros países mediterráneos y de las Indias Occidentales.

Los consumidores de este país prefieren la Okra reciente, tierna, con pocas semillas, de 6 a 8 cm de longitud y de color uniforme verde claro. El envase les gusta de 4 a 6 kgs con orificios de ventilación para impedir el calentamiento. El mercado va creciendo para esta hortaliza y podría ofrecer una buena oportunidad para las exportaciones mexicanas, en particular durante los meses de invierno. La Okra tenía una distribución limitada pero ahora se encuentra en los supermercados de todo el Reino Unido. Los requisitos de calidad no se limitan a la apariencia del producto, se exige también que tenga buen sabor y textura.

En cuanto a las normas sanitarias si son exigentes y generalmente con objeto de alcanzar niveles más altos, las empresas de distribución realizan ensayos para descubrir residuos de plaguicidas y de otros productos químicos.

⁹² BANCOMEXT. Francia Perfil de Mercado. México. 1995. Pág. 11.

Por lo que resulta más difícil vender mercancías de esa clase a precios remuneradores.

El producto mexicano deberá de cuidar 3 factores:

- ❖ Regularidad del suministro;
- ❖ Estabilidad de la calidad y
- ❖ Envasado y presentación normalizada.

Unas pocas empresas en Reino Unido son importadoras y no tienen instalaciones para vender en los mercados, entonces venden el producto a otros compradores o a mayoristas primarios o directamente supermercados que se centran en Londres principalmente.

Como miembro de la Unión Europea y por consiguiente país signatario de la Convención de Lomé, el Reino Unido aplica derechos preferenciales y en muchos casos concede la entrada libre a productos importados de los países de África, el Caribe y el Pacífico.

Para hacer una exportación a este destino se debe de enviar un Certificado de Origen o Forma A, de lo contrario el importador tendría una multa. No hay restricción en la entrada de la Okra a este país pero esta sometida a una legislación fitosanitaria especial; no obstante son aplicables las normas de calidad de la Unión Europea. En 1993 tuvo una demanda de 1,600 toneladas durante el año.

4.4.5 Posibles Nichos de Mercado para la Okra mexicana

A nivel mundial existe una gran demanda de este producto y la okra mexicana puede ser competitiva por su calidad pero no cuenta con la producción suficiente para abarcar el mercado de los países como Estados Unidos, Canadá, Francia e Inglaterra que son sus principales importadores, aún así, cuando enfrente el problema de que exista el suficiente producto en estos países puede aprovechar la oportunidad de comercializarlo a otros clientes.

En África se produce y consume la okra en abundancia se dice que fue traída a Sudamérica junto con el tráfico de esclavos, por lo que las islas del Caribe

representan una buena opción para exportar okra mexicana ya que existe población negra, en Chile existe una demanda étnica de inmigrantes de Medio Oriente y franceses, aunque no hay estadísticas que manifiesten el volumen de su producción ya que no aparece dentro del listado de superficies de cultivos hortícolas, es posible que la superficie cultivada de esta especie no alcance siquiera una hectárea, convirtiéndolo así en una oportunidad para los exportadores mexicanos de este producto.

Dentro del continente Americano existen otras zonas donde su consumo es habitual debido a que existen árabes, chinos, franceses, japoneses y portugueses tal es el caso de, Brasil, Haití, Uruguay y Venezuela que tienen algunas de estas minorías étnicas. Este continente es buen candidato por su proximidad geográfica y porque mantienen acuerdos comerciales con México, lo cual podría facilitar dicho intercambio.

En Europa existen destinos que consumen esa hortaliza como son España, Bélgica, Luxemburgo, Mónaco y Suiza, éstos importan principalmente Okra africana pero sería otra elección para los productores mexicanos si ofrecen producto de calidad y buen precio.

Actualmente la mayor parte del comercio exterior de México se ha dirigido hacia Estados Unidos pero como estrategia para que el país se desarrolle se debe impulsar la comercialización de Okra hacia nuevos destinos .

4.5 Políticas de Protección Existentes en Países Importadores que Repercutan en la Comercialización de Okra Mexicana

México es el principal abastecedor de Okra a Estados Unidos incluso el 100% de sus importaciones de esta hortaliza proviene de este país, aunque también existe una gran producción de Okra en Florida lo que impide en algunas ocasiones la entrada de este producto a Estados Unidos. Florida es un Estado muy protegido por el gobierno, por lo que aceptan el producto cuando este es complementario.

Las importaciones que Estados Unidos puede efectuar de Okra tienen que ser durante invierno y primavera temprana porque es cuando este país no puede

producir esta hortaliza, en todo caso que haya un mal clima, podrá importar la Okra para complementar su producción doméstica y poder satisfacer la demanda del producto.

La Okra por lo general es bien recibida en los Estados Unidos, incluso en el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos liberó de inmediato los aranceles de este producto debido a la complementariedad estacional que tiene y a la alta demanda que existe en este país. Lo que indica que este producto no tiene barreras arancelarias, en todo caso las barreras son no arancelarias, esto es lo que sucede cuando hay producción nacional o están cerrando la producción local se dedican a poner trabas para aceptar esta hortaliza. Algunas de ellas pueden ser:

- ❖ Existe una larga tradición en Florida de regular las importaciones con el fin de no dejar los precios completamente al libre juego del mercado, de mejorar los ingresos de los productores y de garantizar la calidad de los productos. En muchas ocasiones, dichas regulaciones se han utilizado en contra de las importaciones mexicanas.
- ❖ En la práctica cuando los norteamericanos tratan de bloquear la producción mexicana ellos cambian las especificaciones, por ejemplo, si en un año requieren la okra de un tamaño al siguiente año de otro.
- ❖ La prevención de residuos tóxicos de pesticidas es otra barrera no arancelaria, con la que buscan la protección de la salud del consumidor norteamericano.

Principalmente estas son las trabas que puede encontrar la Okra mexicana para entrar al mercado estadounidense.

En Canadá importan generalmente esta hortaliza de la producción estadounidense, aunque en muchas ocasiones se triangula la comercialización ya que, los norteamericanos compran a México el producto y se los venden a Canadá.

La Okra mexicana no tiene trabas arancelarias para ser importada por este país, en ocasiones los problemas a los que se puede enfrentar es a barreras sanitarias o fitosanitarias, aunque esto es aceptable debido a la distancia que existe de México a este país lo que impide un tránsito menor de un día en muchas

ocasiones; otro problema puede ser en cuanto al precio, que se espere un precio menor el cual puede ser ofrecido por Estados Unidos.

Por lo general la Okra como es un producto 100% de importación debido a que no es producido nacionalmente tiene buena aceptación en el mercado canadiense, esto significa que no tiene políticas de protección que dificulten la penetración de esta hortaliza a ese mercado.

Francia importa principalmente la Okra de México y Tailandia, que se disputan el mercado de este país, aunque también existe una menor participación de exportaciones de Okra de las Antillas Francesas, Chipre y Kenia.

Se puede decir que no existen barreras arancelarias y no arancelarias de esta hortaliza en el mercado francés. Ya que en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias, la Okra mexicana se encuentra exenta de impuestos a la importación, esto es que tiene una Tarifa Exterior Común (TEC) = 0%. Y en cuanto al IVA tiene una tasa muy reducida.

Como no existe una producción local considerable no existen restricciones no arancelarias para dicho producto. El problema para México es que cuenta con una gran competencia ya que todos los países exportadores tienen las mismas condiciones para internar la Okra a Francia.

El Reino Unido importa este producto principalmente de países africanos como Kenia aunque la Okra mexicana es considerada de buena calidad, México es el principal país de América Latina que le exporta Okra al Reino Unido.

Sin embargo, no hay restricciones cuantitativas en la importación de Okra, ya que del mismo modo que Francia en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias, el tratamiento para la Okra mexicana se encuentra exento de impuestos de importación.

Tampoco esta sometido este producto a una legislación fitosanitaria especial, no obstante se le aplican las normas de calidad de la Unión Europea y el Reino Unido es un país muy exigente en cuanto a la calidad del producto. Debido a lo anterior la exportación deberá ser acompañada de un Certificado Fitosanitario que indique que la Okra se encuentra en buenas condiciones de calidad. Si no se

entrega este certificado es difícil que el importador pueda despachar su embarque y esto le ocasiona multas.

4.6 Perspectivas de la Exportación de la Okra Mexicana para los Próximos Años

Se puede clasificar este producto como 100% exportable, debido a que existe una mínima demanda nacional, no dañando el mercado mexicano, caso típico de otros productos agropecuarios. Debido a que la Okra es una hortaliza que tiene un mercado que es de carácter étnico y es consumido por personas de origen asiático, africano, antillano, griego y chipriota, así como por restaurantes étnicos, es distribuida en los países que tienen una gran cantidad de inmigrantes de este género. Tal es el caso de países altamente consumidores de Okra como lo es Canadá, Estados Unidos, Francia y Reino Unido. Que aunque en ocasiones es producida localmente esta hortaliza, por lo general es un producto de importación porque no se produce internamente.

México es un país que cuenta con las mejores condiciones climatológicas y de tierra para poder sembrar esta hortaliza con buenos resultados. Entre los requisitos de este producto podemos citar que el consumidor prefiere una Okra tierna, es decir con poca madurez y pocas semillas, de 6 a 8 cm de longitud y de color uniforme verde claro, que no contenga manchas en el fruto y que sea consistente. Por lo que hace falta difusión de su demanda internacional y de los apoyos que un productor mexicano puede recibir por parte del gobierno para exportar esta hortaliza que sería de excelente aceptación en otros países.

En cuanto a sus socios del TLCAN y a los dos países de la Unión Europea (Francia y Reino Unido) se puede considerar por lo general que hay buenas oportunidades de exportar la Okra debido a la fuerte demanda que existe en estos países y la gran aceptación en cuanto a la calidad de la hortaliza mexicana.

México es considerado un país que se especializa en la producción de Okra en el ámbito internacional, razón por la cual debería de diversificar más el comercio de la hortaliza ya que en su mayoría se distribuye a los Estados Unidos, teniendo mayores oportunidades de compra en Canadá, Francia y Reino Unido.

No existen barreras arancelarias y son pocas las barreras no arancelarias que puede establecer el país importador. Sin embargo hay algunos aspectos negativos que hay que considerar:

- ❖ La competitividad de la producción nacional está basada principalmente en el bajo costo de la mano de obra.
- ❖ México es deficitario en la producción de semilla de calidad. Lo que provoca que la semilla de la Okra deba de ser importada y ocasiona mayores costos.
- ❖ La investigación que se realiza sobre nuevas tecnologías ha sido limitada.
- ❖ En cuanto a la Unión Europea sus ex-colonias tiene mayor facilidad para cumplir con los requisitos su mercado y una de las situaciones de preferencia se debe a que existe inversión directa de este continente en los países africanos, tal es el caso de Kenia que exporta Okra a Europa.
- ❖ Considerando la lejanía geográfica del continente europeo con México, se dificulta un poco la comercialización de la Okra, debido a la perecibilidad de esta hortaliza, la cual si tuviera un contratiempo no llegaría en buenas condiciones para su compra.
- ❖ En cuanto al precio México compite con Estados Unidos quien puede ofrecer costos más bajos, principalmente porque el transporte en ese país es más barato.

Para tener mayor éxito en la exportación de la Okra sería recomendable considerar lo siguiente:

- ❖ Fomentar la producción nacional para que este producto se envíe a otros países ya que es un producto que tiene oportunidades de comercialización debido principalmente a su gran demanda.
- ❖ La semilla de la Okra deba de ser importada por lo que se debe investigar proveedores que den un mejor precio o que en México se produzca dicha semilla.
- ❖ Evitar la venta del producto cuando hay producción del mismo en Florida ya que abastecen el mercado estadounidense y el canadiense, en este caso se debería dirigir la comercialización hacia el continente europeo.

- ❖ No centrar su exportación a un solo mercado, teniendo oportunidades de negociar la Okra en otros mercados.
- ❖ Dar a conocer los apoyos que el gobierno les puede brindar a los productores de Okra para que se vean beneficiados en la producción y comercialización del producto.
- ❖ Cuidar enormemente el control de Calidad, debido a que los países como Estados Unidos, Canadá, Francia y Reino Unidos, son muy exigentes en cuanto a este aspecto y si un productor queda mal, puede provocar que se generalice este concepto, cerrando posibilidades a los demás productores.
- ❖ Se suscribió un Acuerdo de México con el continente Europeo y por medio de éste se pueden negociar mejores situaciones para el producto mexicano.
- ❖ La Okra es perecedera y esto dificulta un poco su comercialización pero esta situación puede cambiar si se hacen investigaciones que permitan retardar la maduración del producto por medio de la biotecnología.

CONSIDERACIONES FINALES

La Globalización y la Regionalización son políticas que rigen el ámbito internacional, tienen el propósito de que todos los países aceleren su desarrollo por medio de la cooperación y complementación en las áreas que lo necesitan con la ayuda de los demás países. Con dichas políticas inició un nuevo orden agrícola internacional sustentado en la división internacional del trabajo en el que los países desarrollados se dedican a la producción de bienes básicos para la alimentación como cereales y carne, los países en vías de desarrollo cosechan frutas y hortalizas principalmente.

La Agricultura es un sector de suma importancia para los países desarrollados por ser estratégica de manera que el Estado interviene en todo lo relacionado a esta área y subsidia a los productores para mantener en equilibrio los precios. En este contexto los diferentes bloques regionales por un lado pretenden liberalizar el comercio agrícola y por otro refuerzan políticas proteccionistas y la aplicación de barreras no arancelarias que habitualmente ejercen los países desarrollados a los menos desarrollados. En el ámbito internacional Estados Unidos Japón y la Unión Europea son reconocidos como los que más protegen y regulan los mercados agrícolas para enfrentar la competencia internacional.

Para enfrentar y disminuir la situación anterior la Ronda Uruguay se planteo como objetivos limitar la intervención estatal y la liberalización del comercio agrícola por medio de la reducción de aranceles en las relaciones comerciales entre los países, el sector agropecuario es uno de los puntos más difíciles de tratar en las negociaciones de los Acuerdos Internacionales, debido a que los programas de fomento agrícola en cada nación son muy distintos y no todos cuentan con las mismas condiciones climatológicas, tecnológicas, de mano de obra, subsidios y apoyos.

El intercambio de productos agrícolas se presenta generalmente entre las naciones con proximidad geográfica porque son productos perecederos que se deben de transportar lo más rápido posible y porque las dietas y los hábitos alimenticios son similares en las regiones cercanas.

La decadencia en la producción de los cultivos tradicionales provocó que los países latinoamericanos y africanos impulsarán nuevos productos de exportación, no obstante se creó una mayor dependencia alimentaria porque los países en vías de desarrollo redujeron la producción de bienes básicos forzándose a importarlos. Entre los países de la Unión Europea se tiene una libre circulación de mercancías y eliminaron sus medidas de protección para establecer un régimen común para las importaciones de productos agrícolas extracomunitarios.

Mientras que la Agricultura de Estados Unidos a recibido el apoyo de las instituciones públicas de este país, situándolo como uno de los principales productores y exportadores del mundo, la mayoría de países del continente Asiático son grandes importadores de alimentos ya que poseen pocas áreas agrícolas para producir entre otros serios problemas que impiden su autosuficiencia alimentaria.

El sector que mayor grado de intervención gubernamental tiene a nivel mundial es sin duda el agrícola por lo que desde finales de los años ochenta los países industrializados subsidian cada vez más su producción y comercialización de básicos para proteger a sus productores y competir en el mercado internacional. Los países desarrollados son los únicos que pueden exportar cereales porque son productos que tienen altos subsidios. Para contrarrestar estas medidas hay naciones que participan con inversión extranjera directa en otras, evadiendo las medidas proteccionistas al establecer plantas en el país que las impuso.

En México el sector rural desde que se dio la apertura económica se dice que es uno de los sectores más afectados y hasta la fecha sigue siendo el más marginado y pobre del país, después de varios años continúa con una crisis alimentaria. El alza de los precios internacionales de los alimentos provocaron que no se pudiera abastecer el consumo nacional agudizándose la crisis de la

economía en 1996, creándose una mayor dependencia, sin embargo, los precios de los principales productos agrícolas de exportación mexicana se redujeron, tal es el caso del maíz, el café y la caña de azúcar, orillando a que apoyaran más las exportaciones de productos no tradicionales (hortalizas, frutas y flores), que permitan a la agricultura nacional tener una mayor participación en el mercado internacional. Se ha presentado esta situación porque el gobierno no ha otorgado los recursos suficientes para mejorar las condiciones de producción por lo que los apoyos han sido muy inferiores a las necesidades y carentes de continuidad, únicamente ha impulsado a una reducida elite de exportadores.

Desde que México firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte la agricultura se ha visto afectada porque se reflejan las diferencias en cuanto a los niveles de desarrollo, políticas proteccionistas y promoción del sector en cada uno de los socios, dicho acuerdo a beneficiado principalmente a los países que tienen ventajas comparativas como Estados Unidos y Canadá.

Con respecto a lo anterior se puede decir que México no a basado su desarrollo económico en la agricultura y que la política aplicada ha presentado problemas como son: la creciente importación, elevado sobreendeudamiento de los productores por falta de financiamiento y créditos, marcada desigualdad en los niveles de desarrollo productivo y tecnológico entre regiones, además de que este sector no ha recibido los subsidios suficientes para poder competir con productos extranjeros.

En cuanto a las políticas del gobierno por medio de instituciones como Procampo, Alianza para el campo y Bancomext entre otros pretende apoyar a los productores y exportadores por medio de compra de insumos para la producción y financiamiento para la producción y exportación aunque con estas políticas no se ha podido observar mejoría considerable en este sector.

Actualmente después de los cereales, las hortalizas junto con las frutas son el rubro más demandado de los productos agropecuarios, se incrementa cada vez más porque la población se interesa por incorporarlas en sus dietas ya que resultan bajas en colesterol, ricas en vitaminas, minerales y fibras. A partir de la devaluación el mercado de exportación se convirtió en la mejor opción para los

horticultores de México. Las hortalizas mexicanas han cuadruplicado su exportación en los últimos años, en donde México teniendo la posibilidad de escoger entre varios destinos para enviar su producción se concentra casi un 85% hacia Estados Unidos; este último es destacado en exportaciones de hortalizas ocupando el 4º lugar a nivel internacional y acepta el ingreso de producto mexicano cuando complementan su producción porque protege ante todo su mercado.

Una de las condiciones necesarias para que los productores de hortalizas alcancen el éxito de sus exportaciones es que tienen que hacer una investigación completa para encontrar el nicho de mercado de sus productos, para ello hay que iniciar desde la elección del producto y seguir todos los pasos correspondientes: cotización de precios internacionales, promoción, transportes, financiamiento, etc.

Dentro de los productos que pueden considerarse como nicho de mercado después de hacer todo el procedimiento de investigación son los productos no tradicionales. México tiene un proyecto para impulsar la exportación de estos ya que tienen gran aceptación en el mercado internacional y el país cuenta con las condiciones necesarias para su producción y representa una área de oportunidad importante por las divisas que genera. Los principales importadores son los países de la Unión Europea, Canadá, Estados Unidos y Japón, siendo América Latina la abastecedora que pretende superar su estancamiento económico por medio de este comercio, el cual presenta pocas limitantes en su ingreso a los mercados de consumo.

La Okra es una hortaliza que pertenece al grupo de productos no tradicionales, consumida principalmente por asiáticos, africanos, antillanos, griegos, chipriotas y en los países que tienen gran cantidad de estos inmigrantes. Existe una variedad de aplicaciones de la Okra: en platillos de cocina, alimentación de aves ponedoras, fibra, se hacen fragancias, para clarificar el azúcar, las semillas se pueden usar como sustituto de café, como harina para pasta de helados, en la fabricación de bebidas, en collares, entre otros.

En México casi no se consume ya que falta mayor difusión y distribución del mismo, sin embargo, debido a las condiciones que requiere para ser sembrada

(clima, humedad y luz), es posible su producción en diferentes Estados de la República; en la actualidad los que se dedican a hacerlo son: Campeche, Guanajuato, Guerrero, Nuevo León, Tamaulipas, Oaxaca y Yucatán. Existen apoyos por parte del gobierno para la producción y comercialización de esta hortaliza, se dan dichos apoyos por medio de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, Centro de Información y Mercados Agrícolas y Bancomext relativos a: la información, crédito, cursos, exposiciones, en promoción del producto, aunque en ocasiones no es requerida dicha ayuda por falta de información o dinero para hacerlo. En el país se podría consumir debido a que es un vegetal bajo en calorías y valioso como alimento por sus proteínas, vitaminas y minerales a parte de que se le pueden dar varios usos a su tallo, flor y fruto sustituyendo materiales costosos.

Si se desarrolla la producción de la okra a mayor escala se convierte en una excelente alternativa para los productores que exportaban cultivos tradicionales antes de que se presentara la crisis de estos productos a nivel mundial, se conseguirán precios más bajos que la situaran en una buena posición para comercializarla abarcando mayor mercado y se puede resolver el problema de estacionalidad porque teniendo mayor cantidad de producto de buena calidad puede enviarse a otros destinos que lo demandan evitando a los que cuentan con producto nacional.

El mercado internacional considera que la okra mexicana presenta buen precio y calidad por lo que ocupa un lugar importante de preferencia. Por lo que es necesario que los exportadores mexicanos mantengan esta reputación.

Esta hortaliza tiene una gran demanda y hay países como Canadá Estados Unidos, Francia y Reino Unido que no producen esta hortaliza a excepción de Estados Unidos, siendo necesario que la importen, mostrándose muy accesibles en cuanto a los requerimientos de importación, no aplicando barreras arancelarias y mínimas barreras no arancelarias, por lo que es necesario incrementar su producción para poder enviarla a todos estos destinos ya que México, independientemente del Acuerdo Trilateral Comercial al que pertenece siempre le da preferencia a Estados Unidos y cuando este país tiene producción no acepta la

Okra mexicana, siendo necesario que abarque otros mercados que demandan este producto ya que en general se considera que la Okra de México es de buena calidad y tiene buen precio aunque compite por ganar mercado con Kenia, Tailandia, las Antillas Francesas y Chipre.

Por otro lado hay países que por tener una demanda étnica de inmigrantes de Medio Oriente, antillanos, africanos y franceses pueden ser una opción viable para que en México se apoye más la producción de okra y deje de exportar casi todo hacia Estados Unidos. Dentro de estos países podemos mencionar a Chile, Brasil, Haití, Uruguay, Venezuela, España, Bélgica, Luxemburgo, Mónaco y Suiza. Aunque se encontrará con la competencia de los Africanos y Orientales que abarcan una gran parte del mercado de este producto pero esto no impide que pueda tener éxito ya que cuenta con los medios necesarios para hacerlo. Por todo lo mencionado podemos decir que existen muchas posibilidades de éxito en la producción y exportación de esta hortaliza que muestra un mercado muy abierto y receptivo a este tipo de productos llamados "exóticos".

Fuentes de Información

Bibliografía

- Arriola Carlos, Testimonios sobre el TLC. Ed. Diana . México 1994. Págs.294.
- Bustamante A. T. Las Trasnacionales en la Producción de Hortalizas.Ed. UAM. México. 1996. Págs. 196
- Calderón, S Jorge. El TLC y el desarrollo rural. Ed. Centro de estudios del movimiento obrero y socialista. México. 1992 Págs. 270.
- Calva J. Luis y colaboradores. El Campo Mexicano: Ajuste Neoliberal y Alternativas. Ed. Juan Pablos Editor. México, 1997. Pág. 257.
- Centro de Comercio Internacional. Estudio de Mercado; Frutas, Legumbres y Hortalizas Frescas de Origen Tropical de Apertura de Fuera de Temporada: Estudio de Determinados Mercados Europeos. UNCTAD / GATT. Ginebra, 1987. Págs. 278
- De Grammont H. C, Globalización, Deterioro Ambiental y Reorganización Social en el Campo. Ed. Juan Pablos UNAM, México 1995. Págs. 251.
- Encinas, A., De la Fuente, J., Mackinley, H. La Disputa por los Mercados TLC y Sector Agropecuario. Ed. Diana, México 1992., Págs. 388.
- Link, T. Agriculturas y Campesinados de América Latina, Ed. Fondo de Cultura Económica/ Economía Latinoamericana, México 1993, Págs. 221.
- Mercado H, Salvador. Comercio Internacional I. Ed. Limusa. México. 1991. Págs.304
- Reyes D. L. Eduardo, La mentalidad exportadora. Ed. Universidad de asuntos internacionales, México, 1995.Págs. 151.
- Sobrino I. / Sobrino V. Tratado de Horticultura Herbácea. Tomo I. Hortalizas de Flor y de Fruto. Ed. Aedos. Barcelona España. 1989. Págs. 350.

- Sosa U. M. El Impacto del TLCAN en el Sector Hortícola de México. Ed. ITAM. México. 1994. Pág. 192
- Tiróni, Ernesto. La organización mundial de comercio y la Ronda Uruguay. Ed. Dolmen. Chile. 1995. Pág. 134.

Hemerografía

- Bekerman, Marta y Sirlin, Pablo. Panorama reciente del comercio mundial. Revista de Comercio Exterior. Bancomext. Vol. 47. núm. 6 México. Junio de 1997. Págs. 76.
- Carriles, L. Obstaculizan los Créditos para Granos. Diario Reforma. 29 de abril de 1996. Págs.58.
- Casco F., Cadenas A. Agroalimentarias y Políticas de Fomento a la Competitividad. Revista Mercado de Valores. NAFINSA. Año LIX. Núm. 3199. Marzo. 1999 México. Pág. 72.
- Casco Flores José A. La estrategia de modernización del sector agrícola de México. Revista Comercio Exterior. Vol. 49 Núm. 4 México. Abril de 1999. Págs. 69.
- Departamento de análisis. Crecen las Importaciones de Alimentos. Revista Certeza Económica. Año IV, núm. 30 Julio 2001. Págs. 119.
- Escalante, S. R y Rello, E. F. El Sector Agropecuario Mexicano: Los Desafíos del Futuro. Revista Comercio Exterior Vol. 50 Núm. 11 México Noviembre del 2000. Págs. 76
- Falck, E Melba. Políticas agrícolas en China y Japón.: implicaciones para México. Revista Comercio Exterior. Vol. 49 Núm. 7. México Julio de 1999. Págs. 79
- FAO, Anuario de Producción, 1989. ¹ Ramírez L, Heladio. Políticas Públicas para el Desarrollo Rural. Revista Mercado de Valores. NAFINSA. Año LIX Marzo 1999. México. Págs.1123.

- Gavaldón E., Enrique y Ceceña E.,Javier. La Política Agrícola de Estados Unidos. Revista Comercio Exterior. Vol. 40. núm. 12. México. Diciembre 1990. Págs. 73.
- Llambí, Luis. Reestructuración mundial y Sistemas agroalimentarios. Necesidad de nuevos enfoques. Revista Comercio exterior. Vol. 43 Num.3. Marzo 1993 México. Págs. 76.
- Montaña A., Angélica. La política comercial de la Unión Europea y el acuerdo de libre comercio con México. Revista Comercio Exterior. Vol.48. núm.11 México Noviembre de 1998. Págs. 72.
- Monzote F. Cuba, al frente de la agricultura orgánica en AL. Solución de alto costo de insumos para el campo. El Financiero. Economía México 9 de Noviembre de 1998. Págs. 72.
- Ramírez L, Heladio. Políticas Públicas para el Desarrollo Rural. Revista Mercado de Valores. NAFINSA. Año LIX Marzo 1999. México. Págs. 36.
- Rivera Ricardo. Campo Mexicano en el Desierto del Olvido. Revista Economía Nacional. Reporte Especial Núm. 252. Julio 2001, México D.F. Págs. 37
- Sarmiento L. Humberto. Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana Revista Comercio Exterior. Vol. 49.núm.10 Octubre 1999. México. Págs. 79.
- Sotelo, P. Advierte Labastida Desplome de Granos. Diario El Reforma. 10 de abril de 1996. Pág. 51.
- Vidal, G. Comercio Exterior, Inversión Extranjera y Grandes Empresas en México. Revista Comercio Exterior Vol. 49 Núm. 7 Julio de 2000 México Pág. 69.

Otros Documentos

- Bancomext. Oportunidades de Negocios. Hortalizas Frescas. 2ª. Edición. 1998. México. Págs. 30.
- Bancomext. Perfil de Mercado. México. 1995. Págs.14

- HACIENDA, El Nuevo Perfil de la Economía Mexicana. Agosto de 1992. México Págs. 55.
- INEGI, V11 Censo Agropecuario, 1991.
- Organization for Economic Co-operation and development, Agricultural Policies in Transition Economies. Monitoring and Evolution 1997. Francia, 1997. Págs.235.
- Ramírez F. Leonel. Exposición Nacional de Productos Agropecuarios Comercialmente no Tradicionales. SAGAR. México D.F. Octubre 1998. Págs. 38.
- SAGAR. Informe de Labores 1995-1996. México 1996. Págs. 372.
- Schwentesius R. Y Gómez C.M. TLC y Mercado Hortícola. Ed- CIESTAAM Chapingo, Reporte de Investigación 33. Marzo 1997. Págs. 47.
- The World Book Encyclopedia, Vol. 14. USA. 1990. Págs.3754.
- Trápaga D.,Yolanda. Ventajas comparativas y crisis en el campo. Economía Informa. Ed. Facultad de Economía. UNAM. Núm. 244. México. Diciembre-enero 1995 – 1996. Pág. 60.
- Varios Autores. México. Almanaque Mundial 2001. Grupo Editorial Televisa, S.A. de C.V. México D.F. 2000. Págs.467.

Páginas de Internet

- FAO, 1998; Banco Mundial (www.worldbank.org).
- Nacional Financiera. www.nafin.com.mx
- Banco de Comercio Exterior. www.bancomext.com