



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**“PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y
EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS MEXICANO HACIA LOS
ESTADOS UNIDOS. EL CASO DE MICHOACÁN, 1996-2006”**

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

MARLEN CASTELLANOS FORTANEL

ASESOR:

DR. JAIME LINARES ZARCO



México

2007.



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.

AGRADECIMIENTO

Primero a Dios por darme la dicha de existir.

A mis padres Manuel Castellanos Bracamontes y Catalina Fortanel Guerrero, a quienes les debo todo, gracias por darme la vida, el amor, la educación, y su protección, que para mi son los valores mas valiosos que le pueden dar a un hijo. Gracias porque me han enseñado que en esta vida nada es fácil, pero tampoco imposible, depende de nosotros mismos para salir adelante, pero con su apoyo esta caminata ha sido menos pesada. Esta tesis es un logro mío y de ustedes, por todo esto y más, gracias por creer siempre en mi.

A mis hermanos, Ramón, Erika y Fabiola, a quienes les agradezco el cariño que siempre me han demostrado, agradezco a Dios y a mis padres por los hermanos tan maravillosos que me han dado, y ojalá que siempre estemos juntos.

A mis padrinos León Morales Cedillo y Félix Fortanel Guerrero, por formar parte de mi vida y que como padrinos han sabido guiarme, quererme y cuidarme, como mis segundos padres que son.

A mi prometido Daniel Félix Hernández Espejel, por llegar en un momento clave en vida, gracias por entender y apoyar cada decisión que he tomado, y por todo el amor otorgado como pareja.

A Don Luis Arreóla Mauleón, productor de aguacate de esa tierra hermosa que es Michoacán, gracias por el apoyo brindado, ya que fue indispensable para la elaboración de este proyecto.

A mi Asesor Dr. Jaime Linares Zarco, gracias por guiarme en la elaboración de esta tesis, y sobre todo, por la paciencia que tuvo durante todo este tiempo.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y en especial a la Facultad de Estudios Superiores Aragón, por dejarme ser parte de esta honorable institución.

“Por mi raza hablara el espíritu”

Marlen Castellanos Fortanel

INDICE GENERAL

<u>INTRODUCCIÓN</u>	1
----------------------------	----------

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1	La teoría de las ventajas comparativas	5
1.2	La teoría de las ventajas competitivas	11
1.3	Características de la integración económica regional	17
1.4	Tratado de Libre Comercio de América del Norte	25

CAPÍTULO II

DESARROLLO DE LA AGRICULTURA EN MEXICO 1940-2005

2.1	Antecedentes: De la autosuficiencia a la dependencia alimentaría	32
2.2	Participación del sector agrícola en la generación del PIB	41
2.3	Porcentaje de la población económicamente activa agrícola en el total nacional	47
2.4	La agricultura de exportación	54

CAPÍTULO III

EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL AGUACATE HASS EN MICHOACÁN.

3.1	Antecedentes de la producción del aguacate en México	60
3.1.1	Ventajas comparativas, competitivas del aguacate hass mexicano en el mercado mundial.	69
3.1.2	El mercado del aguacate mexicano en el marco del TLCAN.	73
3.2	Aspectos cuantitativos y cualitativos de la producción	78
3.2.1	Normas de control de calidad y fitosanitarias	85
3.2.2	Esquemas de financiamiento para la producción	95
3.2.3	Niveles de costos y ganancias en la producción	97
3.3	Características de la distribución, y comercialización	101
3.3.1	Mercado interno	109
3.3.2	Mercado externo	115
3.3.3	Restricciones a la entrada de aguacate mexicano hacia los EU.	116

3.3.4 Asociación de empaques y exportadores de aguacate michoacano (APEAM).	119
--	-----

CAPÍTULO IV

EL MERCADO DE EXPORTACION DEL AGUACATE HASS HACIA LOS E.U.

4.1 Características del mercado agrícola de los EU.	124
4.2 La exportación del aguacate hass a los EU.	129
4.2.1 Eliminación de barreras arancelarias	136
4.2.2 Balanza Comercial	139
4.2.3 Principales competidores	141
4.3 Nuevos mercados de exportación del aguacate hass	145
4.4 Principales beneficios en la producción, exportación del aguacate hass en Michoacán.	147
4.4.1 Generación de empleos e ingresos entre la población	149
4.4.2 Captación de mayores recursos fiscales para el gobierno	150
4.5 Diversos perjuicios en la producción y exportación del aguacate hass	151
4.5.1 Sustitución de los cultivos tradicionales por el aguacate hass	152
4.5.2 Principales efectos dañinos al suelo por el cultivo del aguacate	152
4.5.3 Transnacionalización de las empaques de aguacate	154
Conclusiones	158
Sugerencias	169
Índice de gráficos	170
Bibliografía	172

INTRODUCCIÓN

Con el paso de tiempo, el mercado internacional ha mostrado significativas transformaciones, la globalización, y la aplicación del neoliberalismo han generado que múltiples países, tengan que abrir sus mercados al extranjero, debido a que no pueden ser ellos autosuficientes para cubrir la demanda de sus propios mercados.

Tratados de libre comercio, integraciones económicas y formación de bloques económicos, son algunos de los procesos que han tenido que llevar algunos países para el intercambio de mercancías, buscando la eliminación de barreras arancelarias gradualmente para que los productos importados ingresen sin restricción a los mercados locales.

Sin embargo, los países que están más interesados en promover esta política, son precisamente los países desarrollados, pues cuentan con capital, innovación tecnológica, e investigación, para explotar los recursos naturales de los países subdesarrollados, quienes carecen de avances tecnológicos, inversión, infraestructura, política, social y económica; predominando la corrupción en varias dependencias, factores que al actuar conjuntamente, afectan al desarrollo y crecimiento de un país a pesar de contar con recursos suficientes para lograr su pleno desarrollo; situación que aprovechan los países desarrollados para dedicarse a la explotación de los países subdesarrollados, a fin de satisfacer sus necesidades de abastecimiento, al imponer las normas y estatutos planteados en los tratados y acuerdos comerciales; para beneficio de sus propias economías.

México cuenta con múltiples factores; una mano de obra especializada en el campo, así como una variedad de climas propicios para el cultivo de hortalizas y frutas, a pesar de que solo el 10% de sus hectáreas están destinadas al cultivo. Obteniendo de esto una seguridad alimentaría propicia para países que necesitan de la importación para conseguir estos productos, y para los que tienen estos beneficios que en sus tierras se pueda dar, es la falta de apoyo y de innovación tecnológica para explotar como debiera esos productos que el mercado internacional necesita.

Un país que está en desarrollo, como México debe buscar la manera de sacar múltiples ventajas de diversas circunstancias que le favorezcan para su crecimiento económico como país, buscar la manera de ser competitivo ante algunos productos en el mercado. Sin embargo uno de los productos que más se están produciendo en el campo, es el aguacate, fruto que por su condición pueda darse fácilmente en tierras mexicanas.

El objetivo principal de esta investigación consiste en conocer el proceso de producción, distribución, exportación y comercialización de aguacate hacia los Estados Unidos. La revisión de cambios cuantitativos y cualitativos de la producción de aguacate a través de los diversos modelos económicos que se han aplicado en México en las últimas décadas. También se analiza como el TLCAN ha beneficiado a Estados Unidos, porque, hay que recordar que fueron estos, los que pactaron los estatutos de dicho tratado para su propia conveniencia y para proteger a sus productores.

La constante demanda hacia el aguacate desde principios del siglo pasado, ha generado la necesidad de buscar nuevos horizontes para el cultivo del aguacate hass mexicano. Uno de los principales estados productores de aguacate hass es Michoacán que será la entidad en que se enfocará esta investigación, ya que es el número uno en producción y busca posicionarse también como el principal exportador de aguacate del mundo, lugar que hoy en día le corresponde a Chile. La producción del aguacate hass mexicano, tradicionalmente ha sido cultivada en una zona territorial llamada “la franja aguacatera” ubicada en el estado Michoacán, conformada por municipios como Uruapan, Tacámbaro, Tancítario, Ario de Rosales, Acuitzio del Canje, San Juan Parangaricutiro, Salvador Escalante, Tingüindin, Tingambato, Chilchota, Zitácuaro, Peribán, Ziracuaretiro.

Bloqueos comerciales, incremento en los aranceles, competencia internacional, una falta de infraestructura en calidad y poco apoyo por parte del Gobierno Estatal y Federal para la producción y exportación, han sido factores esenciales para que la industria aguacatera no se desarrollara debidamente.

La pregunta central sería la siguiente: ¿Cuáles son las ventajas comparativas y competitivas con que cuenta Michoacán para incrementar la producción, distribución, comercialización y exportación del aguacate hass hacia los Estados Unidos, con el objeto de mejorar los niveles de empleo, ingreso y fomentar el desarrollo regional?

Todo el proceso de producción que requiere el aguacate, desde su cultivo hasta estar disponible en la mesa del consumidor, atraviesa una serie de etapas las que implican mucho cuidado y dedicación por parte de los aguacateros, quienes durante décadas no pudieron ingresar el cargamento de aguacate al mercado de los Estados Unidos por cuestiones fitosanitarias, por lo que los productores michoacanos se dieron a la tarea de romper esas barreras para tener acceso al mercado estadounidense, no fue fácil pero después de 10 años de abierto, la demanda del producto a sido muy significativa, incrementándose los embarques aguacateros hasta un trescientos por ciento en esa década.

En el primer capítulo se analiza el marco teórico en base a los estudios de Michael Porter, sobre competitividad, y sobre la teoría de las ventajas comparativas, destacando el caso del cultivo del aguacate en Michoacán el cual encuentra ventajas que otros países no tienen, como puede ser el clima templado que favorece la oferta durante todo el año, el menor requerimiento de agua, el tamaño compacto de su árbol que facilita su cultivo, la excelencia de la calidad en la pulpa para ser procesada para otros fines, habilidad y bajo costo de mano de obra, productividad y rendimiento, fácil conservación del fruto para su exportación, resistencia al manejo de transporte, en comparación de otras variedades de aguacate que tiene que ser manejados con mucho cuidado, y sobre todo por su cercanía con Estados Unidos como principal destino de venta y socio comercial. Las ventajas comparativas y competitivas en el cultivo del aguacate hass le han otorgado a Michoacán la posibilidad de elevar su productividad y competitividad en el mercado mundial, además de incrementar el empleo y el nivel de ingreso, así como impulsar el desarrollo regional de algunas zonas productoras de la entidad. Adicionalmente se aborda en este capítulo las características del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su importancia en el ámbito de la integración mundial del comercio.

México cuenta con variedad de climas y tierra fértil para su cultivo, es paradójico que teniendo esos recursos no cuente con seguridad alimentaria, tema que se aborda en el segundo capítulo, en el cual se recuerda que a mediados del siglo XX contaba con autosuficiencia alimentaria, pero con la aplicación del modelo neoliberal se ha perdido la competitividad ante la presencia de grandes empresas extranjeras, al extremo de importar ahora productos agrícolas que anteriormente se cultivaban aquí; y todo porque es más barato importar un producto que cultivarlo aquí mismo, ya que los costos de producción son exageradamente altos, perjudicando al productor y al consumidor final; el primero porque tiene que abaratar su producto para que lo compre el intermediario, y el consumidor final porque compra el fruto a un precio muy elevado; sin embargo cuando una persona va a un centro comercial, y encuentra dos variedades de aguacate hass de diferente procedencia, aunque el aguacate tenga una imagen apetitosa, color atractivo y se vea de buena calidad, pero aún precio más alto, no lo compra, pero si ve otro de menor precio, aunque sea de menor calidad y proceda del extranjero, no duda en comprarlo.

Michoacán es considerada como la capital mundial del aguacate o del oro verde, haciendo que México sea el país que más produce aguacate al año; por medio de estudios de mercado se ha posicionado entre los favoritos del consumidor estadounidense lo cual ha generado una gran fiebre entre los productores de aguacate en la franja aguacatera, de tal forma que productores que se dedicaban al cultivo de maíz, sorgo y café, entre otros, han cambiado su cultivo por este, debido a que es más fácil vender una caja de aguacate que otro fruto, y que han visto reducidos sus costos de producción aun más que si los comparamos contra otros cultivos.

Es verdad que con la entrada del TLCAN los acuerdos planteados en ese tratado obligó a Estados Unidos a abrir sus puertas para entrar a ese mercado, hay que comentar que muchos productores han manifestado que realmente no hubo tal plaga por la que el departamento de sanidad de Estados Unidos tanto alardeo, sino que solamente fue un ardid para impedir que tuviera competencia en ese mercado, ya que los estados de la Unión Americana que se dedican a la producción de aguacate son Florida, California y Hawai, mediante la aplicación del proteccionismo a estos Estados; inicialmente el reglamento del TLCAN marcaba que los embarques de aguacate podían entrar a la Unión Americana con excepción de los tres ya mencionados, pero en enero del 2007 ya podía entrar en su totalidad el aguacate hass mexicano, a pesar de la oposición de dichos productores.

En el capítulo tercero se describe el proceso de producción y distribución del aguacate hass en Michoacán, en donde se analizan las normas fitosanitarias que deben cumplir los empacadores michoacanos para exportar sus productos a los E.U., además se menciona como los productores han buscado esquemas de financiamiento para la producción de aguacate en especial el hass, así como el comportamiento del mercado interno y externo.

Con la aparición del TLCAN el gobierno federal propuso la creación de una asociación que en su conjunto exportaran aguacate a Estados Unidos y otros países del mundo, dicha asociación se le llamaría “Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate Michoacano” (APEAM) cuyo objetivo principal sería el fomento a la exportación, así como facilitar los trámites fitosanitarios de los embarques aguacateros en

especial a la de los Estados Unidos; sin embargo algunos productores no les convence esta propuesta que para entrar a esta asociación deben cubrir una “pequeña cuota” para ser socio, sobre todo porque tiene mucha injerencia dentro de la zona aguacatera, y también por que es una sociedad apoyada y subsidiada por el gobierno federal, y la única que certifica la calidad suprema para exportación, denotándose un favoritismo para los empaques transnacionales.

En el capítulo cuarto se analiza el comportamiento del mercado agrícola de Estados Unidos, que comparativamente tiene muchas diferencias con el campo mexicano, sobre todo porque cuentan con subsidios y apoyos a granjeros, a diferencia de México, ya que ellos al llegar a perder alguna de sus cosechas el gobierno de Estados Unidos los financia para poder recuperar los costos de producción que hayan perdido durante la cosecha y después de esta, situación que le permite mantenerse en el mercado y elevar su nivel de competitividad.

En México, el impacto de la apertura comercial y sobre todo la eliminación de las barreras arancelarias de carácter fitosanitario que prevalecían en el mercado de los Estados Unidos, han provocado la expansión inusitada del cultivo de aguacate, sobre todo Michoacán, en donde se ha dado una sustitución de diversos cultivos por el aguacate; un ejemplo de ello lo podemos ver en la carretera que va de Uruapan a San Juan Parangaricutiro, en donde oficialmente hay 86 mil hectáreas en 21 municipios dedicadas al cultivo del aguacate, sin embargo en la realidad se dice que hay hectáreas compradas, sobre todo por gente externa a la entidad que utiliza esto como lavado de dinero.

También se ha incrementado la entrada de empresas transnacionales, tales como Calavo, Global fruit, Del Monte o la Chiquita que han puesto sus empaques en esta región, desplazando a las empaques nacionales, que lógicamente no cuentan con la fuerte inversión que estas transnacionales tienen para competir por ella; lo cual se manifiesta en su gran capacidad de exportación al vender el 80% de las ventas totales al exterior. Otro caso parecido es el de las empaques procedentes de Israel, esto es porque es más barato trasladar sus empresas a México que exportar sus productos desde allá, reduciendo sus costos de embarque y traslado de una manera significativa, y sobre todo porque las ventajas comparativas en el campo de Israel, contra de México son evidentes.

Ahora bien los pequeños ejidatarios y los campesinos locales que le tienen amor a la tierra y que la ven como su más preciado legado, heredado a través de generaciones, ven con profunda tristeza como se va convirtiendo en un simple interés económico, y ven mermado su años de cultivo en abaratamiento más mísero y cruel por las empaques, e inclusive a comuneros que cultivan al pie de carreteras su producto para ver quien se las compra; así mismo la mano de obra de los cortadores es barata, sin embargo es una de las mejor pagadas, en comparación con el de otros cultivos, en temporada baja llegan a ganar \$600.00 a la semana, y en temporada alta hasta 1,600 a la semana, según la oferta y la demanda.

Por lo tanto las ventajas comparativas y competitivas con que México cuenta para competir en el ámbito mundial, se han reducido gradualmente hasta quedar únicamente en habilidad y laboriosidad de la mano de obra de nuestros campesinos.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Teoría de las ventajas comparativas

Con el impulso del modelo neoliberal se ha generado una rápida apertura de la mayoría de los países del mundo, quienes ya no se pueden construir en un mercado interno solamente. Con la libre apertura de los mercados internacionales ha llevado a países en vías de desarrollo a exportar sus bienes, y a importar otros, debido que, en su lugar de origen no han podido generar, o es muy caro producir, los bienes que necesitan, lo cual ha incrementado aún más su interdependencia económica.

El comercio entre países tiene su origen, tanto en la necesidad de intercambiar bienes que no producen en lo absoluto o es insuficiente su producción, así como por las distintas productividades del trabajo, la tierra y el capital. Además actualmente ninguna nación, ningún individuo, es completamente capaz de ser autosuficiente al producir todos los bienes y servicios que requiere para sobrevivir. En ausencia de comercio internacional, una parte de los recursos productivos forzosamente se dedica, en forma menos eficiente que la óptima, a obtener lo que no se puede evitar producir porque la gente lo demanda. Pero en cuanto esa demanda puede ser satisfecha por el comercio internacional, los recursos nacionales ya no encuentran obstáculos para emplearse con el máximo de eficiencia, en la producción que demanda la ciudadanía.

David Ricardo publicó un libro en el año de 1817 “Principios of Political Economy and Taxation (Principios de Economía Política y Tributación), fue en este libro que da a conocer su teoría “Ley de las ventajas comparativas”, la cual ha pesar del tiempo transcurrido y de los cambios ocurridos en la economía mundial, sus planteamientos básicos aún siguen teniendo cierta validez.

Al proponer dicha ley David Ricardo nos dice que cuando un país es menos eficiente que el otro, tiene una desventaja absoluta cuando producen ambos países un bien en común. Es decir, que el primer país debe especializarse en la producción y en la exportación del bien en el cual, su desventaja es relativamente absoluta, sea menor, e importar el bien en el cual su desventaja comparativa sea mayor¹. Pensaba que aunque un país pudiera producir a precios más baratos en términos absolutos, los precios relativos serían diferentes en autarquía, es decir en una economía cerrada, por las diferencias en los costos reales de producción entre los países.

¹David Ricardo “Principios de Economía Política y Tributación.” Edt: F.C.E. México 1973, Pág. 17-19

Ricardo establece la validez de la teoría del valor trabajo que implica que el factor productivo, determinante del valor de las mercancías es, directa e indirectamente, el trabajo (tierra y el capital representan meramente trabajo acumulado) por lo que concluye que los precios relativos de los bienes difieren entre los países, es decir, se da cuando un país tiene costos de producción más bajos que otros en todas las mercancías pero en diferentes proporciones cada uno.

Asegura que las naciones tienen ciertas ventajas en la producción de mercancías por lo que estas, deben producir aquellas mercancías en las que comparadas con el resto de los países, tengan alguna ventaja. Es por eso que cuando un país puede fabricar mejor un bien es necesario que se especialice en su producción, sobre todo si esa especialidad le permite reducir costos y cubrir un nicho de mercado cada vez competido. Esta idea se basa más que nada en la teoría del comercio internacional y la tecnología. Un país no puede fabricar mejor que otro una mercancía en especial, debe especializarse en su fabricación, a fin de generar ventajas comparativas.

Esta teoría también conocida como “el coste comparativo”, afirma que en unas condiciones técnicas y dadas, el producto total que se obtiene de la especialización y el cambio, en lugar de la autarquía y el aislamiento económico, este debe maximizarse en cada país o región donde debe especializarse en su producción de bienes y servicios en los que su coste comparativo sea relativamente bajo.

El problema en que más se enfocaban los economistas clásicos era en la riqueza, así como su origen y distribución, también analizaban valor; el estudio de la renta de la tierra, del comercio internacional y el intervencionismo del Estado, resultaron temas de discusión y análisis. Los clásicos, al igual que los marxistas, designaron a la nascente ciencia económica con el término de economía política y se interesaron vivamente en los temas de política económica que se discutían en la época. La mayoría de ellos adoptó una posición reformadora, oponiéndose a las instituciones y prácticas del mercantilismo restrictivo dominante en aquellos años, abogando por la libertad de comercio y modificando los hábitos de pensamiento dominantes en los siglos anteriores.

Al desarrollar la teoría de las ventajas comparativas, David Ricardo demostró que cuando se liberaliza el comercio entre dos países lo que cuenta son las ventajas comparativas en los costos de producción y no las ventajas absolutas en los mismos. Con ello contradujo a los mercantilistas de la época y justificó la eliminación de las “corn laws” que buscaban proteger a los terratenientes ingleses de las importaciones de granos del continente. Ricardo partió del supuesto de que “la movilidad del capital y de la mano de obra presentaba una resistencia natural a transferirse de un país a otro y, en cambio, tendía a moverse en forma perfecta dentro de cada país, no rige el valor del precio de los productos intercambiados entre dos o más países”².

La diferencia entre la movilidad de factores producía, según Ricardo diferentes remuneraciones para el capital y para la misma clase de trabajo en los países cambistas (lo que no sucedía dentro de un país debido a la libre y casi automática movilidad de los

² Ibid. pág. 20-25

factores). No puede aceptarse que la movilidad de los factores se haya realizado siempre en forma perfecta en el interior y nula en el exterior. La movilidad e inmovilidad de los factores han sido relativas al estar gobernadas por causas de carácter histórico y que están ligadas al desarrollo económico comparativo del país. Un claro ejemplo de este fenómeno es Inglaterra que se saturó de capital, empezó a explotarlo; fenómeno semejante sucedió con la emigración de la mano de obra en el continente europeo.

Dicha movilidad dentro de un país suele efectuarse en forma menos imperfecta que entre países, a condición de que existan mayores oportunidades para el trabajo y la inversión del mismo. Una vez alcanzado cierto desarrollo interno surge la conveniencia para la emigración de ambos³

La especialización a la que lleva el libre comercio internacional hará que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes en que, relativamente, posee ventajas comparativas, produciendo cuantiosos beneficios económicos para todos.

Este principio se manifestará salvo en el caso extremo en que los costes relativos sean exactamente iguales, es decir que no existan ventajas comparativas. Pero este último caso, en la vida real, es muy improbable, por no decir imposible: en primer lugar porque el comercio mismo puede hacer variar la escala de la producción, haciendo variar también los costos de cada país en la medida en que se especializa; en segundo lugar porque raramente los bienes producidos en cada país pueden considerarse totalmente idénticos; y en tercer lugar porque, si tomamos en cuenta un amplio conjunto de países y de bienes aparecerá una multitud de ventajas comparativas que proporcionarán oportunidades para todos los países que participan en el comercio internacional.

Ya que solo se va a especializar en un bien cuya producción puede impulsar con mayor eficiencia y poder intercambiar parte de sus excedentes por otro tipo de bien que necesite o que puede desear, obteniendo un incremento en la producción y un mayor bienestar.

Gottfried Von Haberler desarrolla la teoría de “costos de oportunidad comparativa” del comercio internacional, donde los precios relativos de los diferentes bienes se determinan por los costos diferenciales de oportunidad, esto es, el costo de un bien, que esta dado por la productividad de otro bien que ha de sacrificar para poder producir el bien en cuestión y no se refiere a la cantidad de trabajo requerido para producir un bien⁴

Robert Heller en su teoría de los costos comparativos aplicado por el, presenta y desarrolla el modelo de David Ricardo a través de las herramientas de la teoría Neoclásica, en la que establece la condición de equilibrio en la relación real de intercambio económico donde se pueden ver que las cantidades a exportar son iguales a las cantidades de todos los bienes que desean importar.⁵

³ *Ibíd.*, pág. 45

⁴ Villarreal Rene “*Economía Internacional*” Editorial, F.C.E. México, 1979, pág. 58

⁵ *Ibíd.*, pág.45

También podemos mencionar la hipótesis básica del modelo H-O en la que nos dice que un país exportará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente abundante en ese país. Así el país con abundancia relativa de capital tendrá una ventaja comparativa y exportará el intensivo en capital. El país en abundancia relativa de trabajo tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en trabajo.

Sin embargo no todos los autores coinciden con esta Teoría, tal vez si con su definición pura como lo describe David Ricardo, pero Samir Amin nos dice que las ventajas comparativas no afirman solamente que las mercancías intercambiadas son aquellas cuyos precios relativos son diferentes del país a país. Afirma que sin estas diferencias no habría interés alguno en intercambiar sus productos, y que estas diferencias no sólo son necesarias para el intercambio sino que también son suficientes, para el esto es lo que hace ineficaz esta teoría. Esta de acuerdo en que el comercio entre dos países se desarrolla en la medida que sus estructuras sean diferentes, sea en la medida que las situaciones de “escasez relativa de los factores” sean desiguales.⁶

El comercio exterior se desarrolla hasta que se reabsorba esta nueva desigualdad por lo que aumenta su valor absoluto. La relación entre el comercio exterior y el ingreso nacional se modifica para los dos países. Sin embargo para el país reformador, el comercio exterior ha aumentado en valores absolutos, pero el ingreso nacional ha permanecido estable.

Samir Amir maneja un supuesto en el cual nos dice que un país menos desarrollado crece a su vez paralelamente al país desarrollado, la desigualdad de las escaseces relativas permanece sensiblemente estable y para los dos países el comercio exterior crece al igual que el ingreso nacional, para ambos países la relación entre comercio exterior y el ingreso nacional se modifica del mismo modo.⁷

Nos dice Samir Amin que el comercio entre los países subdesarrollados es muy débil en términos absolutos y relativos incluso si las estructuras son diferentes. Mientras que en países desarrollados con estructuras semejantes se ubican en un nivel más alto.⁸

Algunos han llegado a la conclusión de que la industrialización de países subdesarrollados implicaría el desarrollo absoluto y relativo de sus importaciones. La evolución del mundo subdesarrollado, ha sido forjada sobre la base de la ampliación del mercado externo y no del interno. En esta situación se constituyó una cierta división internacional del trabajo. Si las economías desarrolladas niegan el reajuste estructural del trabajo la industrialización de los países subdesarrollados debe hacerse desde ese momento en la contracción del comercio exterior.

Entre dos sociedades precapitalistas con estructuras relativamente diferentes, no hay intercambios porque el motor de dichas sociedades es la satisfacción directa de la necesidad y no de la ganancia. Esta satisfacción es obtenida mediante la producción en su

⁶ *Ibíd.*, pág., 46

⁷ *Ibíd.*, pág., 46

⁸ *Ibíd.*, pág., 46

interior, es decir, los productos de gran lujo en general. La misma razón que hace que los intercambios internos sean escasos, conduce a que los intercambios extranjeros también lo sean: no hay búsqueda de ganancia, no hay mercado. Sin embargo puede haber costos relativos diferentes y no haber intercambio. Por lo que el comercio interior de este mercado siempre es en un comercio con zonas lejanas que cambia los productos que son desconocidos para ella, para los cuales no hay términos de comparación de los costos de producción.

El libre comercio entre dos países implica el libre flujo de bienes y servicios sin aranceles, impuestos o subsidios que protejan la producción de un país frente a la del otro. Así como la eliminación de barreras arancelarias, cualitativas y cuantitativas, como cuotas de exportación, controles sanitarios o transbordos obligados de transporte, que ejercen similar limitación al libre flujo de bienes y servicios.

Una economía caracterizada por uno o más recursos productivos escasos tendrá interés en dedicarlos exclusivamente donde le proporcionen el máximo valor de productos; pero eso es impedido, en ausencia del comercio internacional, por la necesidad de producir todo, si la población demanda todo. Por consiguiente, siempre en ausencia de comercio internacional, una parte de los recursos productivos forzosamente se dedica, en forma menos eficiente que la óptima, a obtener lo que no se puede evitar producir porque la gente lo demanda. Pero en cuanto esa demanda puede ser satisfecha por el comercio internacional, los recursos nacionales ya no encuentran obstáculos para emplearse con el máximo de eficiencia, en las únicas producciones recomendadas por la técnica o por la naturaleza.

La aportación de la teoría de las ventajas comparativas, destaca el carácter estático del contexto en el que se presenta: “Confiarle la especialización productiva de un país significa mirar al presente, más que al futuro”⁹. El teorema ignora las posibilidades evolutivas tanto de la técnica como de la demanda mundial de productos.

Otra crítica se refiere a la supuesta inmovilidad de los factores productivos que la teoría de las ventajas comparativas supone. La conversión del teorema de las ventajas comparativas en un sistema dinámico, incluida la movilidad de los factores productivos, es un instrumento teórico de mucho mayor alcance. A lo largo de su análisis teórico, David Ricardo clasifica a las ventajas comparativas como absolutas y relativas.

Las ventajas comparativas absolutas, nos indica que cuando un país produce un determinado bien y a menor uso de trabajo mejor que cualquier otro país, deberá enfocarse a la exportación. Ya que en ese entonces el trabajo era el factor productivo mas importante, mientras menos trabajo se ocupara en la producción de una mercancía, esta sería mas barata. Podrá ocurrir que uno de ellos no posea ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir, que necesite más de todos los factores para producir todos y cada uno de los bienes y servicios.

⁹ Op. Cit. Pág. 34

Aunque ambos países están en capacidad de obtener una ganancia si cada uno de ellos se especializa en la manufactura de un bien de su ventaja absoluta, e intercambia con el otro país parte de su producción por el bien de su desventaja absoluta. La cantidad necesaria de factores para producir una unidad de algún bien, en proporción a la necesaria para producir una unidad de algún otro, será menor que la correspondiente al país que posee ventaja absoluta. Todo este procedimiento ayuda a que se utilicen los recursos de la manera más eficiente que sea posible, esto llevará a un incremento en la producción de ambos bienes. Este aumento permitirá que se calculen las ganancias disponibles obtenidas de la especialización en la producción de ambos países y que puedan ser distribuidos a través del comercio.

Hay que destacar que el comportamiento de un país no se diferencia en absoluto de un individuo que no se esfuerza por producir todos aquellos bienes que le son necesarios para sobrevivir. En tal situación, los bienes y servicios con menores costos de producción podrían venderse sin restricciones en el otro país. Ello implicaría desplazar producciones con mayores costos que, evidentemente, acabarían perjudicadas. En ese contexto, si un país posee ventajas absolutas de costos en casi todos los sectores productivos, el otro país acabaría sin ninguna posibilidad de producción. Tal situación no sería equitativa ni sostenible.

Los acuerdos de libre comercio implican la construcción de una complementariedad económica entre los países participantes. Conducirían también a un mayor nivel de bienestar para los países participantes puesto que permitirían un mayor nivel de abastecimiento a precios menores, similares en ambos países.

Si el comercio es libre y los precios de los bienes y servicios tienden a igualarse entre los países, los precios de los factores que producen esos bienes y servicios tienden también a igualarse. Tal es el teorema planteado por los economistas estadounidenses Wolfgang Stolper y Paúl Samuelson en la década de los años cuarenta del siglo XX.¹⁰

En el caso del ALCA o el TLC, indica que si América Latina tiene ventaja relativa en la producción agrícola y minera frente a la de manufacturas, en mérito a la abundancia relativa de sus recursos naturales, y Estados Unidos tiene ventaja relativa en la producción de manufacturas frente a la de bienes agropecuarios y mineros, en mérito a su mayor disponibilidad relativa de capital, con el impulso al libre comercio. América Latina se especializaría en agricultura y minería y Estados Unidos en manufacturas; ciertamente no en todas. Por ejemplo, América Latina tendría ventaja relativa en la producción de textiles y calzado, por cuanto son altamente intensivos en mano de obra que resulta más barata que en Estados Unidos, o en la producción de servicios informáticos, que si bien requiere mano de obra calificada muchos países latinoamericanos cuentan con ella a un costo menor.

Las ventajas comparativas relativas, se refieren a la cantidad necesaria de los factores que se necesitan para producir una unidad de algún bien, en proporción a la necesaria para producir una unidad de algún otro, será menor que la correspondiente al país

¹⁰ Stolper Wolfgang, Samuelson Paul "Economía" Editorial, Mc Graw Hill., España, 2002 , pág.261.

que posee ventaja absoluta. En este caso decimos que el país en el que tal cosa suceda tiene “ventaja comparativa o relativa” en la producción de aquel bien.

Según David Ricardo en un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en los empleos más beneficiosos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y al hacer más eficaz el empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio por todas las naciones uniéndolas con un mismo lazo de interés e intercambio común.

La realidad de la elevada integración de los sectores industriales de las economías modernas hace que la mayor parte de los países importen y exporten a la vez los productos de muchas industrias, ya sea en forma de componentes, de artículos semiacabados o bien de producto final en una amplia red de comercio internacional.

El esquema teórico conceptualizado de economías aisladas e independientes, cada una de ellas especializada en distintos productos en función de sus “ventajas relativas o comparativas” en base al modelo ricardiano, establecería las bases, para lograr la riqueza económica de un país.

1.2 Teoría de las ventajas competitivas

Tomando como referencia a Michael Porter en esta teoría nos dice que las ventajas competitivas son incrementalmente transitorias, nos dice que si en una empresa es líder en su rentabilidad en su rama industrial, esta atraerá a nuevos competidores, que su objetivo de estos será el de buscar neutralizar, igualar e inclusive llegar a sobrepasarla.

No es muy común que ciertas ventajas se mantengan en una manera indefinida, ya que con el tiempo van siendo reemplazadas por otras, es cierto que algunas empresas han sabido mantener dichas ventajas en un tiempo más o menos largo, “pero en terrenos dinámicos, el proceso de creación y de erosión de las ventajas competitivas se acelerará.”¹¹

Se debe construir una organización en la cual se busque continuamente nuevas maneras de ser más competitivo. Porter nos dice que las ventajas se derivan de la creación de una posición defendible en costos o en diferenciaciones. El otro, se basa en las ventajas de los recursos de la empresa, es decir en los activos y las capacidades que se han ido acumulando durante el tiempo que han existido. La formación, y el que vaya manteniendo sus ventajas competitivas en un ciclo continuo una empresa, en una etapa determinada descubrirá que está se encuentra dotada con una serie de nuevos recursos, constituidos ya sea por activos y capacidades al llegar a ser iguales, e inclusive inferiores a los de la empresa de la competencia, mientras que otros pocos podrán ser superiores y en ellos residirá la fuente de la ventaja competitiva.

¹¹ Porter Michael “*Las ventajas competitivas*” Edit. F.C.E. México 1973.pág. 58

La misión de cada competidor es el de colocar una serie de obstáculos a su competencia para proteger la suya. Algunos ejemplos pueden ser el de reforzar su imagen de marca, o si no de una manera mas fuerte como el de los procesos de producción existentes. Al aplicar los principios de competitividad a las actividades u operaciones de una empresa, permite a esta incrementar su nivel de competitividad, así como aumentar la efectividad con que se apliquen dichos principios, estos determinarán el nivel de competitividad que la empresa ha podido alcanzar. La competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio y calidad del producto final) frente a sus competidores específicos. Así, la pérdida de competitividad se traduciría en una baja en las ventas, menor participación de mercado y, finalmente, el cierre de la planta.

La ventaja comparativa de una empresa consistiría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos entre otras cosas, con los que cuenta la empresa, mismos que no tienen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de rendimientos superiores que en dichos competidores.¹² La Ventaja Comparativa es impulsada por las diferencias en los costos de los insumos como la mano de obra o el capital. Dicha ventaja es impulsada por las diferencias en la capacidad de transformar estos insumos en bienes y servicios para obtener la máxima utilidad.

Porter menciona que “las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos”.¹³ Es decir, reducir la dependencia de la mano de obra barata y poco calificada como fuente de competitividad en favor de la capacitación de los trabajadores y de un mayor esfuerzo en la introducción y la difusión de innovaciones tecnológicas con el objetivo de incrementar la productividad en el uso de los factores de producción.

Uno de los grandes temores de cualquier empresa es capacitar a sus empleados en especial en un entorno con una elevada rotación de personal, puesto que se reducen los incentivos para la capacitación debido al miedo de que los conocimientos técnicos exclusivos de una compañía se puedan transferir a sus rivales fuertes. Las empresas deben estar dispuestas a cooperar con otras compañías en cuestiones en las que la colaboración puede redituar beneficios para ambas partes (por ejemplo en investigación y desarrollo, es necesario realizar inversiones para perfeccionar y mejorar el desempeño de la planta.¹⁴

El desarrollo e innovación de nuevas tecnologías, así como la incorporación de las ya existentes a los procesos de producción, no sólo es caro sino también riesgoso. En este sentido la falta de instituciones financieras maduras que cuenten con la habilidad necesaria para evaluar innovaciones riesgosas y para financiarlas se traduce en elevados costos de

¹² Kogut B, “*Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-added Chains*”, Sloan Management Review, vol. 26, núm. 4, 1985, pág.

¹³ Porter Michael, “*Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index*”, The Global Competitiveness Report: 2002-2003, World Economic Forum, Oxford University Press, New York, 2003, p. 25.

¹⁴ Romo Murillo David, Abdel Musik Guillermo “*Sobre el concepto de competitividad*” revista del banco de México, pág. 5, <http://revista.bacomext.gob.mx> marzo del 2005

capital y en el abandono de mejoras tecnológicas en la industria. La falta de una ventaja comparativa en ciertos factores (además del costo de capital se pueden citar los precios de los energéticos y los costos de transporte) puede constituir un obstáculo para el desarrollo de la ventaja competitiva.

La continua orientación hacia el entorno y una actitud estratégica por parte de las empresas grandes como también en las pequeñas, caracterizan a las empresas, tanto de reciente creación como a las ya maduras y en general en cualquier clase de organización. La competitividad surge a través de un largo proceso de aprendizaje y de varias negociaciones en grupos colectivos y también representativos que configuran la dinámica de la conducta organizativa, como accionistas, directivos, accionistas acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y toda la sociedad.

Las empresas de una nación deben pasar de competir sobre ventajas comparativas (bajo costo de mano de obra o recursos naturales) a competir sobre ventajas competitivas que surjan a partir de productos y procesos únicos".¹⁵

R. Nelson identificó 3 tipos de competitividad: los dedicados a empresas individuales, los enfocados al desempeño macroeconómicos de las economías nacionales y los orientados a la formulación de políticas industriales.

El grupo de forma tradicionalmente parte del trabajo de las escuelas de negocios, mientras que el segundo es casi exclusivo para los economistas (quienes consideran que el comportamiento de las empresas individuales está determinado por su entorno macroeconómico).

El último grupo se concentra en el uso de políticas gubernamentales microeconómicas para fomentar el desarrollo de las empresas que pertenecen a una industria en particular, sosteniendo que el gobierno puede desempeñar un papel de vital importancia al complementar el mercado para guiar la actividad industrial.

La reciente ola de liberación de las economías nacionales y del decreciente papel del Estado (con el consecuente abandono de las políticas industriales vigentes), que caracterizan a la globalización, contrastan con los efectos deseables sobre la intervención del gobierno en las economías nacionales es necesaria para corregir las fallas del mercado, ya que tienen efectos importantes en la competitividad. La tecnología y el medio ambiente.

El mercado de tecnología e innovaciones es muy propenso a fallas en el mercado, se reconoce que en ciertas condiciones de mercado la inversión en tecnología e innovación tiende a ubicarse por debajo de su nivel óptimo. La rentabilidad social de la tecnología suele ser más elevado que los rendimientos privados, lo que provoca que las empresas subinviertan en actividades de innovación tecnológica.¹⁶

¹⁵ Porter Michael, "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index", The Global Competitiveness Report: 2002-2003, World Economic Forum, Oxford University Press, Now York, 2003, pág. 25.

¹⁶Ibid., pág. 6

Ahora bien los conceptos de competitividad en los niveles de empresas e industria son relativamente claros y no es causa de polémica, por lo que la discusión se centra en los ámbitos regional y nacional. Si se refiere a una empresa el significado de la palabra competencia procede de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio y calidad del producto final) frente a su competidor. La capacidad para competir más que nada se basa en una mezcla de precio y calidad que puede ser en servicio o en un bien que sea proporcional de una manera en la cual la calidad sea la misma en un mercado competitivo.

Los precios serán competitivos si los proveedores lo manejan en un nivel bajo, en comparación con los precios de sus competidores. Por otro lado toda aquella empresa que ha obtenido un lugar privilegiado y que destaca entre sus competidores y puede mantenerse competitiva, e inclusive con precio más alto, siempre y cuando su calidad no caiga.

Por ejemplo, a finales de los años ochenta del siglo XX, empresas de Estados Unidos no eran competitivas todavía producían en masa, modo ya obsoleto en comparación con Japón ya que ellos utilizaban un método de manufactura flexible y de producción justo tiempo. Los estadounidenses utilizaban una organización por jerarquía es decir que las responsabilidades eran asignadas a los trabajadores de una forma limitada. Y por si fuera poco las actividades relacionadas con el ámbito de investigación, diseño, y desarrollo estaban muy alejados de la producción, por lo que el tiempo transcurrido entre el diseño y la producción era más largo que el de los japoneses.¹⁷ Esto implicó que las empresas estaban quedando rezagadas en comparación con sus competidores.

Por lo tanto las empresas deben realizar inversiones para perfeccionar y mejorar el desempeño de la planta. Lo que se refiere a la industria, la concertación de mercado, la diferenciación de productos, los precios internacionales de los bienes producidos, así como una política industrial clara, entre algunas de las variables más importantes. En lo regional la existencia de una infraestructura necesaria para albergar la cantidad suficiente de trabajadores que tenga una capacitación adecuada en una zona en la que sea fácil de llegar y que el costo de transporte para llegar ahí no sea alto.

En el ámbito industrial la competitividad de esta es el resultado de que tan competitivas son las empresas individuales, pero al mismo tiempo la competitividad de las empresas se incrementa por el ambiente competitivo que prevalece en la industria.

En una economía de escala, del lado industrial fomentan la creación de una infraestructura especializada en las que incluyen centros de investigación y desarrollo e instituciones de educación en la cual se aporten conocimientos adecuados de una manera técnica y explícita para la gente que va laborar dentro de dicha industria.

No todas las industrias son iguales, por lo que distintas características tendrán diversos papeles para determinar su grado de competitividad, como pueden ser bienes de carácter intermedios, perecederos duraderos o no duraderos. También en su concentración en el mercado, así como la intensidad de mercado, barreras de entrada, complejidad en la técnica: madurez en la tecnología utilizada y en su potencial en exportar, sobre todo la

¹⁷ *Ibíd.*, pág. 32

presencia extranjera, y la estrategia seguida por los inversionistas extranjeros, eficacia y eficiencia.

En lo que concierne a la competitividad regional, las compañías empiezan a concentrarse en regiones geográficas dando formación a cúmulos (clusters)¹⁸. Los cuales según Michael Porter “son grupos geográficamente cercanos de compañías, proveedores, prestadores de servicios e instituciones relacionadas en un campo particular, que están interconectados y vinculados entre sí por aspectos comunes y complementarios”¹⁹

Porter dice que los cúmulos tienen el potencial de afectar de manera positiva la competitividad, sobre los siguientes mecanismos:

- Incrementando la productividad de las empresas o industrias constituyentes, puesto que se reducen los costos de transacción y los de capital.
- Elevando la capacidad de innovación y, el crecimiento de la productividad. Esto se debe a que resulta más sencillo identificar las oportunidades de innovación dentro del mismo conglomerado. Una vez que se introduce una innovación en una empresa se genera un efecto de demostración y se incrementa la probabilidad de que sea adoptado en otras empresas.
- Estimulando la formación de nuevos negocios que expandan el conglomerado y, en consecuencia, dan mayor sustento a la innovación. Esto sucede debido a que se reducen las barreras arancelarias de entrada, las oportunidades de hacer negocios son más fáciles de identificar dentro del conglomerado y es posible desarrollar relaciones interpersonales, facilitando la creación de nuevas relaciones proveedor-comprador.

La competitividad de un país depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorarse continuamente. Porter analiza la competitividad nacional en un marco sistémico en el sentido de que incorpora de manera implícita las esferas empresarial, regional e industrial.

La ventaja competitiva es creada y sustentada mediante un proceso altamente localizado, las diferencias en los valores, cultura, estructura económica, instituciones e historia de los distintos países contribuyen a sus respectivos éxitos competitivos.

Porter define además la “teoría del nante” donde esta sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como en la formulación de políticas orientadas a promover la competitividad de una nación. En base a esto son cuatro factores determinantes de la ventaja competitiva nacional:

- 1) Las condiciones de los factores. Incluye los factores de producción (mano de obra calificada, infraestructura, financiamiento) necesarios para competir en una industria determinada.

¹⁸ Grupos de empresas que se autoalimentan

¹⁹ Op. Cit., Pág. 26

- 2) Las condiciones de la demanda: Esto se refiere a la naturaleza (esto es, al grado de complejidad) de la demanda en el mercado nacional para los bienes o servicios producidos por una industria determinada.
- 3) Las industrias relacionadas y de apoyo. Se refiere a la presencia de proveedores y de otras industrias relacionadas competitivas en escala internacional.
- 4) Las estrategias de la empresa, estructura y rivalidad. Esto refleja las condiciones generales que rigen como se crean, organizan y administran las empresas, así como la naturaleza de la competencia entre las mismas.

Cada uno de los cuatro factores determinantes interactúa para crear un entorno en el que las empresas desarrollarán y acumularán activos o habilidades especializados para incrementar su ventaja competitiva. Porter rechaza de manera explícita la definición puramente macroeconómica de la competitividad.

Para el año de 1990 Porter argumentaba que países como Japón, Italia y Corea del Sur disfrutaban de niveles de vida crecientes a pesar de tener déficit presupuestario; en Alemania y Suiza sucedió lo mismo a pesar de la apreciación de sus monedas; y de forma similar en Italia y Corea, no obstante sus elevadas tasas de interés. También rechaza las explicaciones con respecto a las diferencias en la competitividad de un país, con otro solo con base en la abundancia de la mano de obra barata, recursos naturales o diferencias en las prácticas administrativas.

Porter manifiesta que el único concepto significativo de competitividad nacional es la productividad. Pues es el principal factor determinante del nivel de vida a largo plazo en un país, así como del ingreso per. cápita (esta variable determina el salario de los trabajadores y el retorno del capital). La productividad de un país determina su nivel de vida, ya que cuanto más elevada sea ésta puede sustentar mejores salarios y rendimientos atractivos del capital invertido.

La competitividad de un país se define como la mera participación de sus productos en los mercados internacionales. Esta perspectiva representa una definición profundamente errónea del término y adoptarla sería equivalente a presentar la competitividad como un juego de suma cero, puesto que la ganancia de un país en participación de mercado se da necesariamente a expensas de otros países, e implicaría que políticas tales como congelar los salarios y devaluar la moneda contribuiría a incrementar la competitividad. Sin embargo sería difícil justificar que los niveles de vida y de prosperidad de la población en general se verían beneficiados como resultado de la práctica de esas políticas.²⁰

La Conferencia de Las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ofrece una definición más concisa sobre el papel de las exportaciones; al señalar que la competitividad comienza con el incremento en la participación del mercado, implica diversificar la canasta de exportaciones, sostener tasas más elevadas de crecimiento en éstas a lo largo de tiempo, aumentar el contenido tecnológico y de habilidades en las actividades de exportación y ampliar la base de empresas locales capaces de competir

²⁰Op. Cit., Pág: 35

internacionalmente, de tal forma que la competitividad se vuelva sustentable y venga acompañada de ingresos crecientes.²¹

La tasa de crecimiento de la productividad es la última de la competitividad. La productividad de un país determina su nivel de vida, ya que cuanto más elevada sea, ésta puede sustentar mejores salarios y rendimientos atractivos de capital invertido.

Siggel maneja que “los atributos que atraen la inversión extranjera son la estabilidad, el buen gobierno y las oportunidades de inversión rentables, los cuales son idénticos a un fuerte desempeño en las exportaciones”.²²

Al introducir el marco de competitividad, se presenta la idea de que cada nivel requiere un análisis distinto y exige la aplicación de diferentes instrumentos y políticas. Del mismo marco se desprende también que la empresa se ubica en el centro de todo el debate que rodea a la competitividad. La industria, la región y el país pueden proporcionar un entorno que favorezca el desarrollo de las ventajas competitivas, pero es la empresa, en su papel de agente económico básico, la que responderá finalmente a ese entorno al perfeccionar sus capacidades de transformar insumos en bienes y servicios con la máxima utilidad. Como consecuencia natural de lo antes mencionado, las políticas dirigidas al mejoramiento de la competitividad deben tener a la empresa como su objetivo fundamental.

Una vez descartada la perspectiva que representa a los países como rivales en un juego de suma cero, se puede decir en su lugar que los países compiten principalmente consigo mismos, ya que “un país crece más rápidamente si logra crear un entorno empresarial mejor que el que se esperaría por su propio nivel de ingresos”; y eso debe ser la idea básica sobre la cual deberán regirse las fuerzas productivas de cualquier país que tenga al crecimiento económico como meta principal.

1.3 Características de la integración económica regional

Como resultado de un rápido y generalizado incremento en el monto de transacciones comerciales entre los países, surgen los primeros indicios de la integración económica, la cual para que se haga efectivo requiere que:

- ❖ Los países dispongan de un amplio abanico de aranceles y otras medidas no-arancelarias
- ❖ El comercio internacional permita intercambiar bienes pero no desplazarse los factores productivos (trabajo y capital) de un país a otro.
- ❖ Los países puedan adoptar políticas industriales, tecnológicas, de competencia, etc., es decir políticas macroeconómicas con frecuentes repercusiones internacionales.
- ❖ Los estados adoptan regimenes cambiarios que les posibilitan en mayor o menor medida compromisos o alteraciones de sus paridades.

²¹ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) New York y Ginebra 2002, pág. 1

²² Op., cit., pág. 47

- ❖ Los países pueden adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos.

Así, barreras comerciales, limitaciones a los movimientos de factores, políticas microeconómicas industriales, alteraciones en los cambios y políticas macroeconómicas autónomas, todo ello establece diferencias respecto a lo que sería una economía mundial integrada.

La integración implica la libre circulación de bienes y servicios, como en los acuerdos de libre comercio, pero también la libre circulación de capitales y de personas entre los Estados que adhieren a la integración. Implica también el establecimiento de instituciones económicas comunes, esquemas de compensación de productividades diferentes, mismo modelo económico, similares políticas económicas y moneda única. Es ciertamente mucho más compleja que el libre comercio. El proceso ocurre cuando entre los participantes hay voluntad política.²³

Las complementariedades económicas que se generan con la liberalización comercial refuerzan el proceso y permiten eliminar todas aquellas características que lo diferencian. Hablando de una manera fácil se podría eliminar esas características diferenciales para alcanzar una “economía mundial integrada” pero, debido a razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido. Se dice entonces que asistimos a un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances en la integración afectan a países de un mismo ámbito geográfico.

Los argumentos desarrollados por Adam Smith y por David Ricardo para mostrar las ventajas que reporta el comercio entre naciones son igualmente válidos cuando se trata de ponderar las virtudes de la integración económica. Cualquier acuerdo internacional que favorezca la especialización y el intercambio estará aumentando la eficiencia en la asignación de los recursos y la productividad de los factores.²⁴

Existen diferentes fases de integración económica entre países atendiendo al nivel alcanzado por una eliminación de aranceles y por nuevas políticas económicas, que son las siguientes fases:

- **Un Área de Libre Comercio** está formada por varios países que deciden eliminar las barreras al comercio interno pero manteniendo cada uno sus propios aranceles diferentes frente a terceros. El problema que se deriva de esto es la necesidad de mantener controles fronterizos para los productos que procedan de países pertenecientes al Área de Libre Comercio pero que hayan sido producidos total o parcialmente en el exterior.

²³ Ferrari Cesar “Falso dilema comercial” Bogota, Colombia Abril del 2006. pág. 15

²⁴ Martínez Coll, Juan Carlos (2001): “Grados de integración económica” en “La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes,” Editorial: F.C.E. México 2002, pág. 14.

- **La Unión Aduanera** se produce cuando un Área de Libre Comercio establece un arancel exterior común. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo interno ya que cada país perteneciente a la unión verá modificada su estructura productiva en mayor o menor grado como consecuencia de decisiones comunes. Los controles fronterizos desaparecen para los productos pero permanecen las barreras que impiden la circulación de otros factores, tales como la mano de obra.
- **El Mercado Común** supone la eliminación de barreras a la circulación de los factores productivos, es decir, de los trabajadores y del capital. La libre circulación de trabajadores consiste en permitir en igualdad de condiciones la contratación de la mano de obra que proceda de los países integrantes y en que además, se reconozcan mutuamente las titulaciones profesionales y haya una cierta armonización de criterios educativos. La libre circulación de capitales podría quedar desvirtuada mediante el establecimiento de impuestos diferenciales por lo que requiere también un cierto grado de armonización fiscal.
- **La Unión Económica** supone un grado más en la armonización de las políticas fiscales y monetarias. Se produce aquí una mayor cesión de soberanía ya que, al dotarse de un sistema monetario único, cada país se somete a una disciplina monetaria para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes autorizados.
- **La Integración Económica**, finalmente, implica la aparición de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal y monetaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad.

Han sido muchos los intentos de integración entre varias naciones en el mundo, sin embargo, por cuestiones ya sea políticas económicas sociales e ideológicas principalmente, no ha pasado de la primera etapa de integración, un ejemplo de ello se observa en los siguientes casos:

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC): Se firmó en el año de 1960 por todos los países latinoamericanos con excepción de México y las Guayanas. Sin embargo en 1980 cambio de nombre por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) de la que forman parte Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, y ya incluido México.

De esta asociación han surgido diversas iniciativas, entre las que se puede destacar MERCOSUR, el Mercado Común del Cono Sur formado por Argentina, Brasil, Paraguay, Chile, y Uruguay constituido en marzo de 1991.

Para 1989 se estableció un acuerdo de Libre Comercio entre los dos países mas importantes de América, Canadá y Estados Unidos que en junio de 1991 se amplió a México formando la NAFTA (North American Free Trade Association) TLCAN. Esto parece ser la respuesta defensiva americana ante los avances y el poder económico alcanzado por la Unión Europea, pero las mayores diferencias existentes entre los países

americanos hacen prever que sus progresos serán más lentos. En cualquier caso, sus objetivos en este momento son también mucho menos ambiciosos, en comparación a la Comunidad Económica Europea.

Ahora bien en Asia existen actualmente dos proyectos. La AFTA (ASEAN Free Trade Association) en cuyo núcleo están los diez miembros de la ASEAN (Asociación de Estados del Sudeste Asiático), Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Camboya, Laos y Myanmar. La ASEAN engloba a 400 millones de personas y sus economías son las de crecimiento más rápido del mundo.²⁵

El otro gran proyecto es la APEC (Cooperación Económica Asia Pacifico). La APEC tiene actualmente 21 miembros. Se consolidó en el año de 1989 por Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y los Estados Unidos. Con el tiempo se han ido integrando mas países tales como China, Hong-Kong y Taipei, México, Papua-Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam. Los analistas consideran que la APEC se presenta como una alternativa más global a la Comunidad Europea. En 1996 el comercio exterior de los países de la APEC representó el 45% del comercio mundial. Otro caso de integración se encuentra en el continente africano, en donde destaca la Unión del Magreb Árabe integrada por Libia, Túnez, Argelia, Mauritania y Marruecos, habiendo sido creados también la Comunidad del África Oriental, la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental, la Unión Aduanera y Económica del África Central y la Unión Monetaria del Oeste Africano, entre otros.

Entre los países del este de Europa se creó al concluir la segunda guerra mundial el CAME, Consejo de Asistencia Económica Mutua, como respuesta al plan Marshall y al Mercado Común; ha sido una de las primeras instituciones que quedó disuelta en la corriente de cambios de los países comunistas.

Los otros países europeos que habían quedado al margen de la creación de las Comunidades Europeas, decidieron crear en 1959, bajo el liderazgo del Reino Unido, la Asociación Europea de Libre Comercio, EFTA. Además del Reino Unido formaron parte inicialmente Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Más tarde se incorporaron Islandia, Finlandia y Liechtenstein. En 1972, el Reino Unido y Dinamarca la abandonaron para entrar en la Comunidad Económica Europea. Posteriormente la han seguido abandonando los demás. Actualmente está formada sólo por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. La EFTA mantiene actualmente unos lazos muy estrechos con la Unión Europea institucionalizados en la EEA, European Economic Area, mediante acuerdos establecidos en Oporto en 1992. De esta manera, el proceso integrador más avanzado es el de los países que forman parte de la Unión Europea.

Con la globalización económica, las políticas de privatización y de reformas estructurales en busca de mayor eficiencia y productividad en diversos países, están tendiendo necesariamente hacia una mayor apertura de los mercados nacionales. Por otra parte la aceleración de las innovaciones tecnológicas fortalece también las tendencias hacia la globalización. Sin embargo resulta evidente que perduran restos de las viejas políticas de

²⁵ *Ibíd.*, pág. 17

autarquía como los que sostienen las barreras que mantienen el proteccionismo del Japón y los que alientan la supervivencia de la política agrícola común de la Unión Europea.²⁶

La fuerte oposición que la integración de una unión aduanera continental encontró hacia fines del siglo XIX y a principios del siglo XX por parte de nuestros países estaba basada en dos ideas bastante interrelacionadas. Una era que se temía que el mayor avance en la industrialización que se registraba en los Estados Unidos impediría el desarrollo latinoamericano en caso de eliminación de las barreras aduaneras protectoras. La otra era la creencia de que a través del fortalecimiento de las políticas aislacionistas se podría llegar a crear en América Latina algún centro de poder político y económico capaz de equiparar en cierta medida al gran país del norte y establecer una especie de equilibrio dentro del Hemisferio.

Una de las grandes preocupaciones que asoman entre quienes reflexionan sobre los problemas que planteaba para el continente, estaban referidas a la diversidad de nuestra América Latina, no sólo en cuanto a magnitudes cuantitativas y grados de desarrollo, sino también a los avances en la aplicación de las políticas de ajuste necesarias y en la existencia de circunstancias económicas diferentes.²⁷

A este respecto había que ser realista y pragmático, lo cual lleva a la necesidad de una gran flexibilidad que nos permita el mayor acercamiento posible a su equilibrio final aceptable. Por ello parece justificado que la iniciativa para las Américas no propusiera un esquema rígido de integración que resultaría irrealizable en la práctica, pues la mayoría de los países latinoamericanos no han logrado avanzar aún lo suficiente en la aplicación de sus políticas de estabilización y ajuste estructural, hasta el punto de que puedan considerarse listos para participar en fechas determinables a corto plazo en una zona de libre comercio con los Estados Unidos, y mucho menos en un mercado común.²⁸

La iniciativa proponía un esquema flexible basado en acuerdos marco de carácter bilateral o multilateral, con el objeto de avanzar en una progresiva apertura de los mercados y desarrollar relaciones comerciales más intensas. En la misma, se mencionaba específicamente la posibilidad de acuerdos con grupos de países que se hayan asociado con propósitos de liberalización comercial.²⁹

Para el año de 1990, en el marco del lanzamiento de la Iniciativa para las Américas, los Estados Unidos habían firmado acuerdos con México y Bolivia. El caso de México era muy particular y no podemos dejar de considerarlo desde un enfoque subregional, puesto que México forma parte de la subregión norteamericana del Hemisferio. Además México se había recuperado notablemente de las dificultades sufridas durante la pasada década del ochenta, su proceso de ajuste estructural avanzó en forma perceptible y su incorporación a

²⁶ Hopenhayn, Benjamín – Vanoli, Alejandro: “*La globalización financiera. Génesis, auge, crisis y reformas*”, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2001. pág. 25

²⁷ Llairó, María de Montserrat, Siepe Raimundo: “*Fronzizi. Un nuevo modelo de inserción internacional*”, pág. 2

²⁸ Casanueva, Héctor: “*Integración Regional y definiciones políticas*”. En: Nuevos escenarios...op.cit. Hakim, Peter: “*La Iniciativa para las Américas. ¿Qué quiere Washington?*”. En: Bouzas, R. – Listig, N. (Comp.), *Liberalización comercial o integración regional. Del Nafta al MERCOSUR*, FLACSO-GEL, Buenos Aires, 1992.pág. 3

²⁹ *Ibíd.* Pág. 8

la zona de libre comercio ya existente entre los Estados Unidos y Canadá era la lógica coronación de una serie de circunstancias favorables que ofrecían a México la privilegiada posibilidad de ser el primero de los países latinoamericanos en condiciones de entrar por la puerta grande de la integración continental al incorporarse al proceso de integración de América del Norte.³⁰

En Centroamérica parecía imprescindible la concreción de un proceso de real integración subregional como paso previo a cualquier intento de amplitud continental, debido a las pocas dimensiones de los mercados y a las dificultades derivadas para lograr una adecuada diversificación de la producción.³¹

En cuanto a los países miembros del Acuerdo de Cartagena, tenían la posibilidad de transformar el Pacto Andino en un definido y activo proceso de integración subregional tendiente a avanzar hacia un mercado común que resultara válido como etapa intermedia en el proceso de integración continental.³²

Durante los últimos años, los países andinos han seguido el modelo económico correspondiente al Consenso de Washington. Se ha traducido en la apertura y liberalización de los mercados y de la cuenta corriente de la balanza de pagos a partir de la reducción de aranceles y la eliminación de barreras cuantitativas al comercio exterior. Ha significado también la liberalización de la cuenta de capitales y la privatización más o menos general de activos estatales, como las empresas de electricidad y comunicaciones, y de servicios sociales, como educación, salud y seguridad social. Así mismo, ha promovido instituciones económicas como los bancos centrales autónomos y los fondos de pensiones privados, y ha establecido mecanismos regulatorios a cargo de instituciones supervisoras. Lo que América Latina necesita es libre comercio y políticas económicas orientadas a la competitividad y el crecimiento, integración, es decir voluntad política y mecanismo compensatorios.

Ahora bien los países en vías de desarrollo o emergentes en dichas regiones gozan de algunos “privilegios”, que concede a sus exportaciones un trato preferencial y ciertas ayudas financieras. Se han firmado acuerdos en el marco de cooperación entre la Unión Europea y Argentina, Brasil, México y Uruguay, así como con los países del Grupo Andino (Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela) con el objetivo de apoyar la Integración Económica Regional. Tras el Consejo Europeo de Madrid de diciembre de 1995, tendente a reforzar la asociación entre la Unión Europea y los países de América Latina, esta, decidió profundizar su cooperación en torno a tres ejes: la reforma institucional y la consolidación del proceso democrático, la lucha contra la pobreza y la marginación social, y finalmente, el apoyo a las reformas económicas. Distintos encuentros, tales como la conferencia de San José o la reunión del Grupo de Río, reunieron a los socios regionales y a los representantes de la Unión Europea. Además de estos encuentros, se establecen progresivamente acuerdos marco interregionales con MERCOSUR, Argentina y México.

³⁰ Osorio, Víctor: *“Reinventando el Continente. Ayuda Social y Libre Comercio en las Américas”*, RMALC, México,

³¹ Jacome, F. –Romero, A. –Serbin, A.: *“Anuario de la Integración Regional en el Caribe 2001”*, Edt. Nueva Sociedad, Venezuela, 2001 pág. 54

³² Russell, Roberto – Tokatlian, Juan: *“El lugar de Brasil en la política exterior argentina”*, Edt: F.C.E, Buenos Aires, 2002. pág.: 24

Para Estados Unidos, la Europa en construcción es tanto un aliado que comparte los mismos valores como un competidor tecnológico y comercial. La declaración transatlántica firmada el 20 de noviembre de 1990 entre Estados Unidos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros consagra el apoyo político que Washington aporta tradicionalmente a la existencia de un aliado europeo democrático y estable. La alianza política y estratégica que une a numerosos países de la Unión y a Estados Unidos en el marco de la Alianza Atlántica ha contribuido a relativizar el alcance de los conflictos comerciales que han tenido lugar en relación con los productos agrarios, el acero o la aeronáutica. En el marco del nuevo programa trasatlántico adoptado en diciembre de 1995, se organizaron dos cumbres entre la Unión Europea y Estados Unidos para discutir los distintos ámbitos de cooperación. Tras las profundas convulsiones que ha sufrido el panorama internacional al final de este siglo, y en particular el final de la guerra fría, los aliados se encuentran ante la necesidad de una nueva definición del vínculo trasatlántico. La cooperación euroamericana debe fijarse nuevos objetivos y coordinar los esfuerzos para hacer frente a los nuevos riesgos vinculados a la proliferación nuclear, a las reivindicaciones minoritarias, al desarrollo de la delincuencia internacional, al tráfico de drogas y a las presiones migratorias.

En términos de intercambios y de inversión, el primer socio de Estados Unidos y el único con el que las relaciones están equilibrados. Debe sin embargo hacer frente a determinadas tentaciones del Congreso de los Estados Unidos de recurrir a medidas unilaterales o extraterritoriales (ley Helms-Burton y Amato-Kennedy) que amenazan los intereses europeos en el mundo. La aparición progresiva del euro y su posible poder de atracción podrían competir con el dólar en su función de moneda de reserva.³³

Las relaciones con Japón, otro importante miembro del mundo industrializado, revisten también una importancia enorme. Los europeos intentan obtener desde hace mucho tiempo una mayor apertura del mercado japonés, una contrapartida indispensable a la espectacular implantación de los productos japoneses en el mercado europeo. La Unión Europea intenta profundizar en su cooperación con Japón, en particular en el marco del diálogo político y de las relaciones económicas comerciales.³⁴

“Cada día los países de América Latina cobran mayor conciencia de la necesidad de integrarse en redes multilaterales de gobernabilidad. En este sentido, han tendido a vincularse fomentando la creación de lazos institucionales adaptados a sus prioridades particulares. Estas relaciones se definen sin embargo bajo el influjo determinante de Estados Unidos, que ve en las naciones latinoamericanas la expansión segura de su hegemonía económica. Paradójicamente, la experiencia de la Unión Europea es en sí misma una poderosa referencia para la integración latinoamericana y podría constituirse en un canal de acceso de Europa hacia América Latina.”³⁵

²⁶Martínez Coll, Juan Carlos (2001): *“Las relaciones comerciales de la UE con terceros países”* en *La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes*, http://www.eumed.net/coursecon/17/terceros_paises.

²⁷ *Ibíd.*

³⁵ Von Haldenwang Christian *“Integración regional en América Latina”* La perspectiva de la gobernabilidad Nueva Sociedad pág. 125

Es necesario que el proceso de integración lleve un cause lineal, que sea para el beneficio de todos los países que lo integran de no hacerlo así no llegará a su punto final, sobre todo si en América la desigualdad e indiferencia entre naciones no genera un avance, y si los mismos mandatarios no crean un clima interés verdadero, sino al contrario, buscan la integración para beneficio propio ni siquiera para sus propias naciones son mas personales. Ahora bien si agregamos que un país esta cerrado en ideas donde solamente quiere ser el único y que todos los demás se aboquen a lo que este manda, esa integración nunca se dará.

Prueba de esto es el ALCA pueden pasarse el tiempo haciendo reuniones en donde no se han puesto de acuerdo, países como los de Sudamérica que se niegan en apoyar los programas de E. U. y un país como México que en los últimos años a cambiado su política exterior, sin que tenga voz ni voto. Lógicamente como todo mundo sabe va apoyar en todo lo que Estados Unidos difunda. Aunque sepa que no beneficiará a esta nación, tal vez, sí llega a beneficiar, será únicamente, al propio mandatario.

Los pasos de América Latina hacia una integración profunda y ampliada son aún difíciles de lograr y, en parte, incluso contradictorios. Además, los desafíos que derivan de la heterogeneidad social y económica son considerablemente altos. Frente a esta situación, la cooperación europea debería apoyar aquellas iniciativas que se orientan hacia los principios de la economía social del mercado, por un lado, y hacia el multilateralismo como fundamento de la política exterior, por el otro. En este momento el MERCOSUR es la iniciativa que mejor se adapta a estos requerimientos.

Se afirma que los mayores desafíos de integración regional en América Latina se presentan en el ámbito de la gobernabilidad. En los últimos años, este aspecto ha ido adquiriendo subrayado protagonismo en el debate sobre el desarrollo, después de una fase en la cual las reformas macroeconómicas habían ocupado el centro de la atención. Pero mientras la gobernabilidad recibe cada vez más atención en términos nacionales, hasta ahora no se la ha tomado demasiado en cuenta frente a los modelos de integración regional vigentes en el área. A diferencia de Europa (debate sobre la legitimidad de la Unión Europea [UE]) o de África (integración regional como vehículo para la Good Governance, especialmente en el proceso de Nueva Alianza para el Desarrollo de África [Nepad]), en América Latina la discusión se focaliza casi exclusivamente en la dimensión económica de la integración. Otros aspectos, como la creación de instituciones supraestatales o los efectos de la asociación regional sobre el orden político de cada uno de los países miembros, son tratados de una manera más bien marginal.³⁶

En corto plazo se prevé que América Latina seguirá acercándose económicamente a Estados Unidos. Si se llega a una unión bajo su dominio, los intereses comerciales de Europa se verán afectados. También en otros ámbitos de la política, tales como la protección del medio ambiente, el uso de los recursos naturales, el sistema judicial, la

³⁶ Von Haldenwang Christian “*Integración regional en América Latina*” La perspectiva de la gobernabilidad Nueva Sociedad pág. 127.

política agrícola, etc., dicho enfoque marcaría vías de desarrollo en América Latina en las que el lado europeo tendría aún menos influencia de la que tiene hoy en día.

Por otro lado, Estados Unidos no percibía a América Latina como una región donde su posición se encuentre amenazada, Sin embargo esta encontrando que países como Brasil, Colombia, Venezuela, Argentina y Chile no van a ceder ante las exigencias de este país. Además, para Washington la conquista de cuotas adicionales de mercado en la región no es una gran tarea histórica, dado el peso abrumador de su propia economía. Frente a este escenario resulta difícil visualizar al ALCA como proyecto de una creación estratégica de bloques, que permita a Estados Unidos a reaccionar frente a movimientos expansivos europeos. En la “carrera de los proyectos de integración” es decisivo para el MERCOSUR que las negociaciones, tanto con los países andinos como con la U.E., se logren concluir a la brevedad. El MERCOSUR, fortalecido de esta manera, sería desde el punto de vista de Brasil el mejor actor para enfrentar las negociaciones con Estados Unidos, con respecto a la integración general de América Latina. Una política europea que realiza “generosas” ofertas de integración (lo que requiere concesiones, sobre todo en el sector agrícola) y las combina con cooperación técnica en temas centrales de la integración a los mercados globales, no solo recibirá retribuciones económicas, sino que se reflejará sobre las demás áreas de las relaciones internacionales.³⁷

1.4 Tratado de libre comercio de América del norte

México ha firmado varios tratados, pero hay uno en especial que afecta de una manera más directa. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte el cual a decir de múltiples analistas, no ha beneficiado al país. Eso si, ha favorecido algunos sectores, pero no ha todos, a los mas importantes los ha desplazado, en vez de haber ayudado a elevar su nivel de productividad se han estancado, ya que no pueden competir con la tecnología que manejan Canadá y Estados Unidos; es bien sabido que México entró a dicho tratado para que Estados Unidos y Canadá pudieran tener un acceso más libre al mercado mexicano y que sus mercancías se distribuyan sin restricciones, y así expandir su mercado, y viceversa, México, con dicho tratado buscó ampliar el mercado de exportación de todos sus bienes y servicios.

El gobierno mexicano vio en el TLCAN una pieza clave en su estrategia económica. Dicha estrategia era y sigue siendo exactamente como el FMI y del Banco Mundial quiere que se desarrolle el mercado, es decir: crecer en base a la demanda externa (exportar) y el impulso de la inversión extranjera. Según esos organismos se generarían empleos y permitiría disminuir la pobreza. Es cierto que crecieron las exportaciones y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento importante y no se han generado empleos suficientes para la población. En la estrategia económica mexicana se plantea que las exportaciones serán un motor de crecimiento de la economía, pero no lo ha sido debido a que las empresas exportadoras no están conectadas con cadenas productivas nacionales, son una especie de islas desconectada del resto de la economía. Por ello casi no tienen efecto de arrastre sobre el resto de la economía ni generan empleos indirectos.

³⁷ Ibíd. pág. 130

Todos los sectores han sido perjudicados por el TLCAN, el más notable es la agricultura, a pesar de que México tiene una tierra productiva, en donde se puede cultivar casi todo, debido a la variedad de climas, relieves y altitudes que aquí se encuentran, y sobre todo una mano de obra hábil; no ha sido beneficiado con el TLCAN, al contrario ha resultado un sector afectado. Existen en México, por lo menos, dos posiciones completamente opuestas sobre la importancia del sector agropecuario en la economía y sobre el impacto del TLCAN. La primera mide la importancia del sector nada más en términos monetarios y en su aportación al PIB, y evalúa el impacto de dicho tratado únicamente a través de las cifras del comercio.

La otra posición considera: a) el efecto multiplicador del sector agropecuario en las direcciones vertical y horizontal, es decir, mide el impacto sobre las industrias de insumos y las de transformación, transporte, servicio y comercio, y b) la multifuncionalidad de este sector, por ser la base de la alimentación y de la soberanía alimentaria, por generar empleos y divisas, por su impacto social, y su importancia en la paz en el medio rural, por la protección del medio ambiente, la biodiversidad y el paisaje, por ser sostén de nuestra cultura alimentaria y parte importante de nuestra identidad nacional, etcétera. Esta segunda posición reconoce la existencia de varios campos en México, de lo que se deriva la necesidad de políticas diferenciadas hacia los tipos de productores y regiones característicos del país.³⁸

La estructura de la oferta-demanda global nos deja entrever que bajo el nuevo modelo de crecimiento el comercio exterior juega un papel importante. Por un lado, las importaciones han ganado participación en la estructura de la oferta global y, por el otro, las exportaciones han aumentado su participación en la estructura de la demanda global. Hoy en día, las importaciones representan el 27% de la oferta global, en tanto que las exportaciones se acercan a una cifra semejante (25%) dentro de la estructura de la demanda global.³⁹

Los objetivos presentados y firmados por las tres naciones son los siguientes:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

³⁸ Gómez Cruz Manuel, Ángel Schwentesius Rindermann Rita "Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario: Evaluación a 10 años" www.eumed.net/coursecon/100506

³⁹ Ibid. pág.132

El TLCAN para México significaría la apertura del mercado más grande del mundo a sus exportaciones, principalmente de manufacturas, así como un factor fundamental para la atracción de inversiones y la creación de empleos...”⁴⁰

Antes del TLC, Estados Unidos y Canadá captaban casi el 85% de las exportaciones mexicanas (83% Estados Unidos y 2% Canadá), en tanto que hoy en día captan aproximadamente el 91% de las exportaciones del país (89% Estados Unidos y 2.0% Canadá). Con las importaciones ha sucedido un poco lo contrario: En 1993 el 71% de las importaciones del país provenían de ambos países (69% de Estados Unidos y 2% de Canadá), y para 2003 la cifra disminuyó al 64.4% (62% de Estados Unidos y 2.40% de Canadá). En términos de flujos comerciales. México, que en el 2001 llegó a ser el 12° exportador mundial, y durante el periodo 2002-2004 ocupó el 13° lugar, en el 2005 realizó ventas al exterior por un total de 213,700 millones de dólares, habiendo sido superado por Singapur y Rusia, de tal manera que para el 2006, México sufre un grave retroceso que lo remite al 15° lugar, con una exportación per cápita de 1,996 dólares.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, Estados Unidos y Canadá. Hoy, norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una cuarta parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.⁴¹

El TLCAN es entonces parte de un mismo proceso de acaparamiento económico, político, social e inclusive podría decirse que hasta cultural, que comenzó en México con la constitución forzada de un nuevo modelo neoliberal de acumulación, una industrialización orientada hacia el mercado exterior, especialmente a la región de América del Norte en donde hoy participa más del 40 por ciento del comercio total.

El proceso migratorio está en los intercambios agrícolas fomentados por el TLCAN, que también operan bajo los criterios de “complementariedad”, ya que el patrón de especialización resultante está llevando a los productores mexicanos a concentrarse en la producción hortofrutícola y a salirse rápidamente de la producción de maíz y otros granos básicos, por la imposibilidad objetiva de enfrentar la oleada de importaciones (en maíz el 98 por ciento del total de compras mexicanas proceden de Estados Unidos), pero además tenemos una balanza agrícola crecientemente deficitaria y una pecuaria que se deteriora. Los productores mexicanos no pueden competir en la producción de granos básicos porque no cuentan con subsidios como en Estados Unidos, porque carecen de créditos, de tecnología y hasta de riqueza natural en sus suelos; de ahí que las importaciones los hayan empobrecido y si se mantienen en la siembra y cosecha de maíz es por razones históricas y culturales y porque dependen de ella alrededor de 18 millones de personas.

⁴⁰ Calderón, Francisco R. Op. cit., <http://www.avantel.net/~scaldero/salinas.html>

⁴¹ Secretaría de Economía, “*Relación de México con sus Socios Comerciales*” <http://www.economia-snci.gob.mx>, p. 7.

Tabla No. 1

Proceso de Negociación del TLC México-EU-Canadá

Fecha	Acción
1989	El Presidente Carlos Salinas De Gortari anuncia su intención de negociar acuerdos bilaterales de Libre Comercio.
Marzo de 1990	A raíz de una filtración periodística, se supo que algunos funcionarios mexicanos se habían entrevistado con sus contrapartes en los Estados Unidos para explorar la posibilidad de negociar un acuerdo bilateral de Libre Comercio.
1990	El Senado de la República organiza un Foro Nacional de consulta para determinar si había consenso sobre la conveniencia del TLC.
Agosto-septiembre de 1990	Se moviliza al sector empresarial para presentar a los negociadores del gobierno cuales eran las posiciones de cada sector y subsector de la industria mexicana.
1991	El presidente Salinas presenta la solicitud formal y en septiembre, el presidente Bush responde notificando al Congreso de su interés de iniciar las negociaciones.
Febrero de 1991	Se habían formado ya 18 grupos de trabajo integrados por representantes del gobierno y del empresariado a fin de presentar un frente común ante los negociadores norteamericanos y canadienses.
Mayo de 1991	Canadá se une a las negociaciones.
20 de diciembre de 1993	El Congreso de Estados Unidos aprueba ampliar el periodo de vigencia del procedimiento llamado “fast track” por dos años más a contarse a partir del 1 de junio de 1991.
1 de enero de 1994	Se publica en el Diario Oficial de la Federación la aprobación, por parte de los tres países, del TLC. Entrada en vigor del TLC.

FUENTE: Martín Carlos Rames Osorio Univ. Tecnológica de la Mixteca, México con información de Nora, Lustig. Op. cit., p 168; Calderón, Francisco R. Op. cit., <http://www.avantel.net/~scaldero/salinas.html>, y “Fechas de publicación y entrada en vigor de los TLC's suscritos por México”, Secretaría de Economía, <http://www.economia-snci.gob.mx>

Ello explica por qué a principios del 2003 presionaron a las organizaciones corporativas priistas a protestar en la Ciudad de México. Con la bandera de “el campo no aguanta más”, exigieron una moratoria al apartado agropecuario del TLCAN y su renegociación inmediata, sacar el maíz y el frijol de los tratados comerciales, reestructurar la agricultura con participación de los campesinos, contar con calidad y sanidad en los alimentos para los consumidores y el reconocimiento a los derechos y cultura de los pueblos indios conforme a los acuerdos de San Andrés.⁴²

Dentro de Estados Unidos, el TLCAN fue ofrecido bajo la promesa de que aliviaría en México las presiones a emigrar y que disminuiría el flujo de migrantes. Fue precisamente el entonces presidente Carlos Salinas quien antes de la firma del acuerdo hizo un recorrido por varias ciudades de Estados Unidos advirtiendo que, si el TLCAN no se aprobaba, una avalancha de mexicanos se vería forzada a emigrar hacia el Norte. “Sólo el TLCAN, aseguraba Salinas ante sus audiencias, podría crear los empleos y elevar los salarios en México y, por lo tanto, aliviar la presión a migrar”. Sin embargo, la emigración de mexicanos hacia los Estados Unidos, lejos de contenerse ha crecido, a pesar del TLCAN.

En nuestro país, la migración es de larga tradición histórica, aunque nunca a los niveles que ha alcanzado ahora. Hacia finales del siglo XIX ya se conoce de la existencia de reclutadores estadounidenses que viajaban a la región centro-occidente de México con el fin de contratar trabajadores destinados a emplearse en la agricultura y la construcción de ferrocarriles de la región sudeste de Estados Unidos.

La migración tuvo otro impulso importante por el déficit de mano de obra en el mercado laboral norteamericano producto de la participación de este país en la segunda guerra mundial, ya en el siglo XX; la consistente demanda de mano de obra mexicana orilló al congreso de Estados Unidos a aprobar en 1942 el “Programa Bracero” que se dio por terminado de manera unilateral en 1964.

En la actualidad por lo menos 120 millones de personas radican fuera de sus países de origen a nivel mundial. Actualmente, los mexicanos constituyen la principal fuente de emigrantes en el planeta, pues tan sólo los que han emigrado a Estados Unidos alcanzan un total de más de 9 millones, lo cual no es de extrañarse, pues México y Estados Unidos comparten una frontera de casi cuatro mil kilómetros, la cual por su relevancia política y económica es una de las más dinámicas a nivel mundial.⁴³

Las naciones industrializadas de Europa del Este y América del Norte son exportadores netos de capital. Su nivel de ahorro interno es tal que no solo permite financiar su desarrollo de manera interna, sino que son países acreedores de otras naciones y que dado su nivel de ingreso bajo, no están en posibilidades de contar con suficiente ahorro interno para financiar su desarrollo, por lo que se ven en la necesidad de solicitar

⁴² Álvarez Béjar, Alejandro: “A 10 años del TLCAN ¿Apetitosa neocolonia de jóvenes sin futuro?” en Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 34, octubre 2004. Texto completo en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/>

⁴³ De la Rosa Mendoza Juan Ramiro, y Pérez Servín y Romero Amayo: “Migración y remesas, de creciente importancia para México” en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 55, enero 2006.

créditos al exterior. El caso de México y de las naciones de reciente industrialización del este asiático y de América Latina presentan esta situación.

La apertura comercial hacia América del norte implica la entrada de los productos extranjeros para que sean comercializados en el mercado mexicano, así como de las mercancías nacionales en sus mercados. Lógicamente que la diferencia de colaboración comercial es muy reveladora. Sin embargo el problema no es la diferencia en la magnitud de participación comercial entre sus miembros, sino en los términos en que se da el intercambio. El competir con naciones que presentan menores inflaciones que la nuestra imponen fuertes presiones en la paridad cambiaria del peso con sus monedas. Esto desde luego también implica no una devaluación del peso, sino de la remuneración real de los nacionales comparativamente a la de los extranjeros.⁴⁴

Es muy importante el tipo de mercancías que son exportadas, ya que ello indicaría de cierta forma la cantidad de mano de obra empleada y sobre todo, si está concentrada en algún tipo de industria (criterio de la ventaja), nos indicaría qué tan exitoso es el país o si depende de un solo tipo de industria para ingresar recursos y crecer económicamente. Los gobiernos tienen la necesidad de proteger a su industria, a sus personas. Los Estados Unidos lo hacen, subsidiando a sus campesinos, pero cobrando cuotas compensatorias o denunciando dumping de los empresarios que exportan sus productos a los Estados Unidos.

El sector agropecuario del país tiene un retraso de más de 30 años, México siendo la economía número trece en intercambio comercial en el mundo y la segunda de América Latina, enfrenta un rezago agropecuario más de cinco siglos, pues persisten todavía entre las comunidades indígenas de las 71 étnias, la práctica de tala y quema en las tierras de siembras, misma que debilita la fertilidad de las superficies con vocación agrícola y favorece la erosión de los suelos terminando por expulsar a los hombres del campo que se van a engrosar la filas de desempleados de las grandes ciudades de la República, o bien, emigran como indocumentados a los Estados Unidos de América.

La crisis agrícola que aqueja a México desde hace más de veinte años, disminuyeron la producción de granos básicos, de varias frutas y hortalizas. Lo único que aumentó fueron las importaciones de otros productos que no se comparan con los producidos dentro del territorio, y que sin embargo se tiene que traer del exterior para completar una demanda nacional también estancada.

El campo mexicano representa el sector más vulnerable dentro de la modernización del país, no únicamente por la dificultades que presenta en términos económicos y técnicos, sino también políticos y sociales. Al inicio de los años noventa, congruente con la política salinista neoliberal de reducir la participación del Estado en la economía, se ha buscado que el capital nacional sea el que cubra los huecos que deja el retiro estatal. El reemplazo es lento e insuficiente para el conjunto de la economía y para el campo en particular. Por lo que resulta explicable el apresuramiento del gobierno mexicano por promover el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá a toda costa, por considerar que el capital

⁴⁴ Carrasco Dávila Alan F. “ *Situación económica de México año 2000*”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 48, septiembre 2005

extranjero habrá de ser la palanca de la modernización nacional. Planteamiento que se hace extensivo al campo, donde se ha hecho más evidente la insuficiente respuesta del capital nacional para invertir internamente, por lo cual se toman medidas legales que propicien que el capital extranjero fluya libremente por todos los surcos del campo nacional para lograr su modernización y correcta ubicación en el nuevo contexto del acuerdo trilateral.

La modificación del artículo 27 constitucional de noviembre de 1991, que posibilita la privatización del ejido para quitar las trabas al libre flujo del capital extranjero hacia las compras de tierras en el campo mexicano. Esto fue concebido por el gobierno mexicano como la clave para que el TLC logre lo que fue incapaz de realizar durante 50 años: la modernización y la justicia social en el campo mexicano.⁴⁵

Con la firma del TLC y la nueva crisis económica mexicana de 1994-1995 se profundiza la crisis de la economía mexicana y crece la pobreza en el campesinado, sin ninguna alternativa en el propio campo, ni tampoco en los otros sectores económicos afectados por la recesión y la creciente inestabilidad financiera. Ante ello urge un nuevo tipo de política económica para el campo, que sin olvidar la necesidad de elevar la eficiencia y la competitividad, considere la especificidad de la economía campesina, el papel estratégico que juega en la economía y en la estabilidad social y política del país.⁴⁶ Con un 15% de los productores con capacidad productiva, que son los que pueden competir en el actual marco económico; el 35% con potencial productivo que depende del respaldo de los programas gubernamentales adecuados, y el 50% de los productores sin potencial productivo que bajo el nuevo modelo deberían abandonar el sector, sin que exista ningún sector económico emergente nacional que los pueda absorber.

Los problemas del campo mexicano parecen incrementarse ante la decisión del presidente norteamericano George W. Bush quien argumenta que se deben aumentar los subsidios gubernamentales a la agricultura de su país hasta ubicarlos en un volumen de 19 mil millones de dólares anuales durante la próxima década. La primera consecuencia de catástrofe por esa decisión será la invasión de productos agrícolas baratos y subsidiados en los mercados de los socios comerciales de Estados Unidos, comenzando por México, y la consiguiente liquidación de los productos agrarios locales. Lo que generaría una crisis del campo, con presiones sociales y políticas desestabilizadoras y un incremento de los flujos migratorios hacia territorio norteamericano.

Por lo que el desequilibrio de los nuevos subsidios norteamericanos para su agro de 19 mil millones de dólares anuales para su promoción, en el caso de México se dedican menos de 3 mil 500 millones de dólares, no basta con protestar ni con tramitar controversias en el marco del TLC: el campo mexicano requiere de una defensa decidida y enérgica que llegue, si es necesario, a cerrar los mercados a los productos, vengan de donde vengan que signifiquen una competencia desleal, ya que hay de que defender la supervivencia de nuestros campesinos, la estabilidad política y la gobernabilidad, si esta última tiene salvación.

⁴⁵ García Z Rodolfo. "Agricultura, Migración y Desarrollo Regional." UAZ, México, 2000,p.75.

⁴⁶ Sherman Robinson et al. "El impacto de la crisis mexicana sobre el comercio, la agricultura y la migración". Stanford University, 5 de mayo de 1995 (mimeo)

CAPÍTULO II

DESARROLLO DE LA AGRICULTURA EN MÉXICO 1940-2005.

2.1 Antecedentes: de la autosuficiencia a la dependencia alimentaria

La mayor parte de la población en los países en desarrollo basa su sustento en la agricultura. El crecimiento agrícola y las condiciones que enmarcan la distribución de sus productos están directamente relacionados con la población. La agricultura es también importante porque si no se desarrolla a un ritmo adecuado, puede convertirse en un cuello de botella para el desarrollo industrial y el de otros sectores; Dado que abastece a la población de alimento, materias primas, materias auxiliares, además de empleos a la sociedad; también abastece de materias primas a la industria y, desde otro punto de vista, puede fomentar la expansión industrial al representar un mercado para los bienes industriales.

En los países industriales, la agricultura absorbe escasamente alrededor del siete por ciento de la fuerza de trabajo total, mientras que en los países en desarrollo se dedica a este sector entre el 50% y el 80% de toda la fuerza de trabajo.¹ Sin embargo, el porcentaje de producto originado en la agricultura es mucho menor reflejando así el menor producto por persona empleada en la agricultura, comparada con otros sectores. Estas diferencias en la productividad son mucho mayores en los países en desarrollo que en los industriales.

La baja productividad por trabajador implica que existe una elevada proporción de producto que es absorbido dentro de la propia agricultura, es decir, de autoconsumo, dejando así poco excedente para utilizarlo fuera de la agricultura. En un país en desarrollo, una familia de agricultores produce alimento suficiente para ella y para dos personas más; en contraste, en un país industrial como Gran Bretaña, la proporción de fuerza de trabajo necesaria para alimentar el total de su población es menor de un 5%.

Cuanto más grande sea la proporción de producto agrícola no absorbido dentro de la propia agricultura, mayor será el mercado para los bienes no agrícolas. El crecimiento agrícola, acompañado de un crecimiento en las exportaciones y en la investigación pública, podría constituir una fuente exógena importante de demanda para la industria.²

¹ Economía Crítica. Desarrollo Económico, John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman. The New Palgrave. Agricultura y Desarrollo Económico. S. K. Rao. pp. 17-30.

² *Ibíd.*, pág. 19

México desde la década de los cuarenta y principios de los ochenta del siglo XX mantenía un gobierno absoluto en mayor o menor medida, comenzando en esa etapa su proceso de apertura al exterior y pasando por procesos de reforma agraria y problemas de autosuficiencia alimentaria que se buscó solucionar con una estrategia basada principalmente en el proteccionismo y los subsidios.

Dentro del marco de la Conferencia Mundial sobre Alimentación en 1974, tiempo en el cual se padecía una severa crisis agrícola en varios países entre los cuales esta México por supuesto, todos los países participantes se comprometieron a garantizar la seguridad alimentaria con el propósito de lograr al interior de cada país la disponibilidad alimentaria requerida para cubrir la demanda de la población, fomentando un aparato alimentario propio, que considere tanto la actividad productiva básica, la agrícola y la ganadero, así como las industrias relacionadas con esta.

Dependiendo del país de que se trate se tiende a utilizar más el concepto de autosuficiencia alimentaria que el de seguridad alimentaria, puesto que esta última hace referencia no sólo al balance oferta-demanda de alimentos al interior de cada país, sino a su balance exterior (importaciones-exportaciones de alimentos). Este aspecto entronca con dos situaciones:

1.- La distribución no homogénea de las capacidades productivas a lo largo de la geografía mundial (no se produce de todo en todas las partes del mundo, los rendimientos no son iguales por razones ecológicas y los recursos naturales no ofrecen los mismos potenciales en todas las partes del mundo).

2.- Existencia de un comercio internacional que pueda “homogeneizar” los balances, este comercio cuando no se dirige hacia donde se producen las demandas “reales”, sino las “demandas solventes” genera desigualdades internacionales e inseguridad alimentaria en las comunidades rurales de los países pobres. Así, el comercio internacional de alimentos genera en numerosas ocasiones una reducción de la autosuficiencia alimentaria de un país, sobre todo cuando las políticas agrarias internas se destinan a producir para exportar y no para garantizar la alimentación de la población local. En estos casos suele ser habitual la apropiación de tierras por parte de corporaciones exportadoras, expulsando al campesinado hacia las peores tierras y creando una línea de causa efecto entre pobreza- desnutrición y comercio internacional.³

Situación que nos obliga a tomar en cuenta lo siguiente:

1. Suficiencia, que implica asegurar los suministros necesarios de alimentos.
2. Estabilidad de los suministros.
3. Acceso seguro a los suministros de alimentos a todos los consumidores ⁴

³ <http://www.pliegosdeopinion.net/pdo2/informe/informe1.htm>

⁴ Jiménez Acosta Santa, “Métodos de medición de la seguridad alimentaria”, Revista Cubana de Alimentación y Nutrición, Cuba, julio- diciembre de 1995, p.2.

La seguridad alimentaria puede considerarse una necesidad nacional de primer orden si los problemas que puede generar la falta de autosuficiencia en este ámbito:

- Aumento del déficit de la balanza comercial o de pagos que al mantenerse se traducen poco a poco en una crisis económica y alimentaria como consecuencia de la importación de alimentos.
- La importación masiva de alimentos y la ayuda alimentaria implican la condicionalidad económica y política en un determinado momento, lo que entraña la pérdida del control sobre la calidad de los alimentos y una pausada modificación del patrón de consumo. A final de cuentas se afectan los niveles de nutrición, la salud y las cantidades de alimentos que debe consumir la población.
- La producción nacional queda relegada, lo que ocasiona fenómenos negativos como el abandono del campo, que a su vez provoca la movilidad de la población rural hacia otros sitios, que por lo general son las ciudades del mismo país del extranjero con los consecuentes problemas en distintos grados y ámbitos.⁵

La discusión se torna más compleja, pues hay acuerdo general sobre dos factores contradictorios en el debate:

1) Por un lado, la producción local de los bienes básicos que pueden ser producidos de manera más eficiente en otro lugar, es un lujo que pocas sociedades pueden sostener, si y solo si los recursos humanos y naturales no dedicados a la producción de estos bienes comerciables pueden encontrar empleo productivo donde quiera;

2) Por otra parte, una mayor producción local de alimentos básicos contribuye a elevar los niveles nutricionales y mejorar los índices de salud. En el contexto de las sociedades actuales, en el que la desigualdad y las fuerzas discriminatorias contra los pobres rurales son la norma, un mayor grado de autonomía en la provisión de la base material para un nivel adecuado de vida, parece ser una parte importante de cualquier programa de sostenibilidad regional. Contribuirá a crear más empleos productivos y un interés en mejorar la administración de los recursos naturales. La estrategia de la autosuficiencia constituiría un lujo costoso. Implicaría desviar recursos de otros usos que serían más productivos por su contribución económica, creando exportaciones que permitirían adquirir mayores volúmenes de alimentos.

Pero aún en circunstancias en las que la importación al por mayor de los bienes básicos es recomendable, la gente interesada en el desarrollo sostenible cuestiona la modificación de las dietas locales que son adecuadas a las posibilidades productivas de sus regiones; hoy en día, la tendencia a desplazar a los productos tradicionales con los alimentos importados está generalizándose, ocasionando graves problemas en muchas sociedades, no solo económicas sino también sociales, culturales y nutricionales.

⁵ Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación, Tratado sobre seguridad alimentaria, Roma, 1996, pag.3.

En las recientes dos décadas en México se pretendió combatir la pobreza mediante el impulso de una política de mejor distribución del ingreso, ampliar el mercado a través de una mayor apertura comercial, romper la dependencia tecnológica, económica y financiera con el exterior, ampliando la participación del Estado en asuntos económicos, sin embargo la maquinaria del Partido Revolucionario Institucional que garantizaba la disciplina de los sectores obreros, empresariales, campesinas y populares, con la guía del líder máximo, el presidente de México, hasta finales del siglo XX, hoy ya no funciona.

La tierra agrícola ha disminuido su crecimiento, el área agrícola irrigada se ha incrementado haciendo, más rentable la tierra de la que se dispone. Cuando la población rural decide trasladarse a las ciudades, la producción agrícola y el uso de tecnología se vuelven menos dinámicas con tendencias a estabilizarse. Dichas tendencias son notables, ya que entre 1960-1980, los campesinos crecieron como proporción de la población económicamente activa, de 60 a 65 por ciento, aún cuando la fuerza de trabajo agrícola se redujo de casi la mitad a menos de un tercio.⁶ Este cambio refleja la incorporación de tecnologías que desplazan mano de obra dentro de la agricultura comercial, llevando a un porcentaje menor de trabajo en esta área y dejando a muchos en el sector campesino por falta de mejores alternativas.

Los habitantes rurales nunca han sido "sólo" agricultores, o algo más, para tal asunto. En su lugar, las comunidades rurales se han caracterizado por la diversidad de sus actividades productivas en las que ellos se comprometen para asegurar su subsistencia; son comunidades de administradores de sistemas complejos de recursos. Fue sólo la aberración de transferir modelos de agricultura comercial a la teoría del desarrollo en el tercer mundo, lo que contribuyó a menospreciar el carácter multifacético de los sistemas locales de producción tradicional. Las estrategias del desarrollo sostenible enfrentan directamente este problema, intentando reintroducir la diversidad, conforme se aferran a los problemas de escalas apropiadas de operación y multiplicidad de productos.⁷

La autosuficiencia alimentaría aunque fuese ineficiente y costosa, y porque implicó la transferencia de ingresos a los productores agrícolas, aún cuando se perjudicase al consumidor y las familias, o la transferencia no le llegase a los productores de menor ingreso era conveniente socialmente. Esto se traducía en precios mayores que los del mercado internacional. Esta transferencia no incluía al productor de carne vacuna, la que se mantenía con precios menores que en los mercados internacionales (pero se subsidiaban los intereses).⁸ En la agricultura se beneficiaba a ciertos productos (en particular granos), en perjuicio de los demás (en especial carne de res), lo que distorsionaba la rentabilidad de cada actividad, cambiando la asignación de la tierra de una manera reñida con la eficiencia.

La política de autosuficiencia alimentaría sin la orientación a la exportación restringió el crecimiento del sector, dada la pequeñez del mercado local y la baja elasticidad-ingreso de los alimentos en la canasta familiar.

⁶ Roberto Celaya Figueroa, Tesis de postgrado digeset.uco.mx

⁷ Barkin David, "Riqueza, política y desarrollo sostenible", Edit. UAM, 2005, Pág.24

⁸ *Ibíd.* Pág.28

Una justificación de la política de protección al sector agropecuario fue el argumento de subsidios a estos productos en otros países, en particular Estados Unidos y Europa. Esta justificación no era completamente válida, puesto que Estados Unidos no subsidiaba productos en donde eran competitivos y, además, generalmente el subsidio era al productor y no al precio, por lo que se vendía a precios internacionales. Europa, en cambio, subsidiaba precios, pero eso se redujo y ya casi no existe debido a convenios internacionales de comercio, implementándose ahora subsidios al productor.

En este sector se crearon mecanismos de administración del mercado, bajo la tutela del gobierno. Se negociaba el precio y la cantidad entre los productores agropecuarios, las empresas distribuidoras comerciales, los industriales, y los importadores, bajo las llamadas comisiones consultivas.

De los requisitos indispensables para el desarrollo de un país, para su conversión en una sociedad moderna, es la integración de sus áreas rurales. Ello implica la correcta adecuación de las unidades productivas como generadoras de los productos (alimentos, materias primas, etc.) que la nación requiere, y que la sociedad nacional esta obligada a ofrecerles.

La autosuficiencia alimentaría surgió como una necesidad de muchas sociedades debido a la precariedad de sus sistemas internacionales de comercio; las tradiciones culinarias específicas surgieron de un conocimiento local altamente sofisticado de frutas y vegetales, hierbas y especias. La pérdida de la capacidad de un país para autoalimentarse no es sino el resultado de la paulatina pérdida de la autosuficiencia alimentaría en el ámbito familiar, local y regional por efecto de la aplicación de un cierto modelo tecnológico que obedece a un modelo de desarrollo típicamente centralizador, basado en la continua transferencia de capital de la periferia al centro.

La producción campesina es una economía donde los productores tienen a producir casi todo lo que consumen y a consumir todo lo que producen. Las características de la producción campesina tienden a garantizar la autosuficiencia del producto, las formas mercantiles simples de circulación constituyen también mecanismos que hacen posible el autoabastecimiento regional. Todo ello se logra, en tanto continua predominando en mayor o menor grado la estrategia del uso múltiple de los ecosistemas, que se caracteriza por obtener de la naturaleza una gran variedad de los productos. La paulatina transformación de las economías llamadas locales y regionales, donde implican el continuo dislocamiento de la estrategia de uso múltiple y su sustitución por una estrategia especializada, tiende a convertir tanto a las unidades productivas como a las comunidades y las regiones, en generadoras obligadas de uno ó unos cuantos productos.⁹

La introducción a gran escala de semillas mejoradas para los cultivos básicos desarrollados a partir de los años cincuenta, ha sido llamado “Revolución Verde”. Dicho termino se utilizó para describir la transformación del sector agrícola ocurrida en México y otros países, aplicando una nueva forma de producir, mediante la introducción de un “paquete tecnológico,” cuyo principal elemento estuvo constituido por semillas mejoradas,

⁹ Op cit., pág. 137

siendo este desarrollo genético logrando fundamentalmente en variedades de maíz, trigo, sorgo, y arroz, el uso masivo de fertilizantes químicos y de insecticidas para el control del plagas, la mecanización de las tareas agrícolas así como la ampliación y el mejoramiento de la infraestructura de irrigación. La introducción de las tecnologías de la revolución verde elevó tremendamente el potencial productivo de los productores de alimentos, pronto encontramos cuán duro fue alcanzar este potencial y los altos costos sociales y ambientales que tal programa significó.

Dicha autosuficiencia es sólo una faceta de una estrategia más amplia de diversificación productiva cuyos principios son en gran medida parte del movimiento hacia la sostenibilidad. Los principios de un mayor auto-abasto (en algunos trabajos en América Latina se usó la palabra autoconfianza) son fundamentales para todos los productos y servicios que una sociedad quisiera asegurarse a sí misma.

Estas innovaciones, permitieron los paquetes tecnológicos, los cuales no alcanzaron mejoras espectaculares en la producción y productividad por unidad de superficie y, con ello, se observó un sesgo hacia el ahorro del factor crecientemente escaso que era la tierra, y hacia el uso del factor cada vez más abundante que eran los fertilizantes.

Cuando México pierde la capacidad de ser autosuficiente en la producción de maíz y se hizo evidente que el déficit de producción de otros granos, se empezaba a incrementar.

La lucha por la hegemonía de los países desarrollados y la forma de expansión de las agroindustrias transnacionales han traído consecuencias devastadoras para la agricultura en México sobre en todo en tres aspectos:

1. La forma de dominio desestructurante sobre los productores rurales
2. La decadencia de la producción de alimentos básicos
3. La profundización de la exclusión rural¹⁰

México perdió la autosuficiencia alimentaria desde 1972 e hizo todavía esfuerzos institucionales para recuperarla hasta 1982. A partir de 1983 se impuso paulatinamente la formula de que resultaba mas barato importar alimentos que producirlos, y poco a poco fue desmantelado el aparato institucional de apoyo a los campesinos y agricultores mexicanos, como los precios de garantía, los centros de acopio y comercialización, así como la diversidad de formas crediticias que prevalecen en el medio rural.

Con el gobierno de Carlos Salinas, el Congreso aprobó las modificaciones al artículo 27 constitucional para permitir la venta de tierras ejidales y comunales, en el contexto de la inminente firma del TLCAN. Hoy se importan productos agropecuarios subsidiados por otros gobiernos, efectivamente a precios más baratos que los producidos internamente. Pero la producción agropecuaria, silvícola y pesquera del país, representa

¹⁰ Ibíd. pág.10

actualmente 3.4% del PIB cuando, ya en descenso, en 1995 aportaba 5.2% al valor total de la producción nacional.¹¹

La importación de alimentos se mantiene en ascenso. De acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, entre 1995 y 1999 ingresaron al país productos alimenticios por un valor de 29 mil 559 millones de dólares. Pero entre 2001 y 2005 la dependencia alimentaria se disparó y el país gastó 49 mil 547 millones de dólares.¹²

Por tipo de productos, el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías tiene registros donde se observa que son los alimentos básicos donde el país enfrenta la mayor carencia e insuficiencia de producción. Así, durante el actual gobierno se han importado, por ejemplo 9 mil 500 millones de dólares en cereales; mas de 10 mil 600 millones, en carnes y despojos animales; 8 mil 400 millones, en semillas; 3 mil 100 millones de dólares en grasa animales y vegetales.¹³ Para la compra de frutas y hortalizas se enviaron al exterior casi 4 mil millones de dólares, mientras que por la compra de leche, lácteos, huevo y derivados, se pagaron 4 mil 500 millones.¹⁴

Al final del periodo 1993-2000, la dependencia en materia de alimentos había crecido 77%, con un monto de 23 millones de toneladas de cultivos-producto importadas, a diferencia de los 13 millones que ingresaban al país en 1993.¹⁵ A ese hecho se suma la inminente apertura de la frontera a los productos agrícolas provenientes de Estados Unidos y Canadá.

Debido a la modernidad, los mexicanos consumen ahora sopas instantáneas, sazoadores, bebidas naturales, refrescos, comidas deshidratadas, donde con solo meter el producto sale caliente del horno de microondas. Todos estos productos tienen un alto índice de químicos, que aunque los especialistas nos dicen que no afectan la salud del consumidor, no se puede comparar con los alimentos frescos, y sin conservadores.

El campo mexicano atraviesa hoy más que en otros tiempos una crisis muy severa, tanto en lo económico, social y ambiental; debido a las políticas neoliberales erróneas implementadas por los últimos 3 sexenios; quienes no han valorado al campo en su justa dimensión y no han considerado al sector agropecuario como estratégico para la autosuficiencia alimentaria, generador de empleos dignos y garante de la paz social en el medio rural y del arraigo de las familias campesina.

La política de apertura comercial del modelo neoliberal, esta causando estragos devastadoras para el campo mexicano, en especial en el TLCAN, debido a la amplia brecha en productividad y desarrollo tecnológico en que nos superan nuestros socios comerciales, los cuales además tiene ventajas comparativas y competitivas exponenciales respecto a nuestro país en materia agroclimatológica, costos de producción, tecnologías y

¹¹ INEGI/ anuario estadístico/Banco de Información Económica BIE. www.inegi.gob.mx/060506

¹² www.jornada.unam.mx/2006/03/29/034n1eco.ph

¹³ *Ibíd.* pág. 7

¹⁴ *Ibíd.* pág., 7

¹⁵ *Ibíd.* pág. 8

técnicas de producción de punta, políticas agropecuarias con altos subsidios y mas bajo costo de dinero.

El déficit de la balanza comercial alimentaria y agropecuaria ha provocado la quiebra de muchos sistemas de producción, por la caída de los precios de los productos del campo. Situación que se manifiesta con la pérdida de empleos y mayores índices de pobreza extrema, porque las familias carecieron de oportunidades que en el campo no encontró, aumentando con ello los índices de desintegración familiar.¹⁶

El panorama agropecuario mexicano se torna más difícil, por la incipiente organización que existe para producción, comercialización e industrialización de los productos del campo, lo que hace menos competitivas y rentables a las explotaciones agropecuarias.¹⁷

La dependencia alimentaria del país se incrementó 32 % y los subsidios a campesinos disminuyeron 9 %.¹⁸ Es un hecho que la política liberal agrícola no esta funcionando, y ha dejado una estela de pobreza y abandono de tierras productivas.

La Cámara de Diputados de anteriores legislaturas autorizaron apoyos para el campo por 24 mil millones de pesos, monto que no puede compararse con los recursos que otorga el gobierno de Estados Unidos a sus agricultores, pues la diferencia es de mil 100 por ciento. “Los productos que gozan de ventajas comparativas importantes no pueden sobrevivir a la guerra de precios auspiciada por la aplicación de subsidios injustos y avasalladores ni a las barreras arancelarias que bloquean la entrada a mercados desarrollados”¹⁹

El TLCAN ha puesto en juego la sobrevivencia de 25 millones de campesinos; durante la vigencia del Tratado, 33% del valor de la producción en Estados Unidos correspondió a apoyos y subsidios, mientras que en México representó sólo el 16%; en Estados Unidos cada productor posee en promedio 29 hectáreas; en México sólo 3.6; la ley agrícola estadounidense aumentó los apoyos en 68%, mientras el presupuesto de SAGARPA se redujo a la mitad en términos reales en los últimos 10 años.²⁰

El rediseño de la política agropecuaria, la cual se caracteriza por mas inversión gubernamental; por un federalismo autentico, descentralización y desconcentración de los recursos, mas autonomía hacia los estados y municipios; subsidios y apoyos a la producción y comercialización ligados a un sistema de precios remunerador; mayor capacitación y organización de los productores; investigación, transferencia tecnológica y asistencia integral regionalizada, con mas aprovechamiento de la diversidad de condiciones agroclimatológica y potencialidades regionales, diversificación productiva; fortalecimiento

¹⁶ V Encuentro Nacional de Legisladores del Sector Agropecuario 2006 pag. 2

¹⁷ *Ibíd.* Pág. 5

¹⁸ *Ibíd.* Pág. 7

¹⁹ López Aguilar Cruz “Presidente de la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados” *La Jornada* 4 de julio del 2005.

²⁰ <http://www.proceso.com.mx/noticia.html?nid=20708&cat=2/29/12/2005>

de las instituciones locales de crédito; mejoramiento de la infraestructura de almacenamiento, transporte, comercialización, agroindustria y vías de comunicación.

La evaluación del impacto que ha tenido el TLCAN en materia de dependencia alimentaria es innegable ya que es necesario la reconstrucción de políticas que permitan a los productores mexicanos defenderse de las prácticas desleales de comercio. México se encamina a ser una economía que importará todos sus alimentos, como Taiwán y Hong Kong, pero con el agravante de que no tiene la capacidad de crecimiento de esos países, ni su ingreso per. cápita, ni sus niveles de vida, y por lo tanto, se traducirá en una mayor dependencia económica.

Este estado de cosas pone en peligro la soberanía alimentaria y repercutirá en la inversión y el empleo, además de que será una desventaja adicional ante la globalización y la competencia internacional. En este entorno, las familias han tenido que adaptar su consumo de alimentos y han visto deteriorado sus niveles nutricionales, lo que ha ido en detrimento de más de la mitad de la población, que vive en situación de pobreza.

La escasez de alimentos alcanza a 55 millones de pobres en México. De éstos, las mujeres, los niños, ancianos, enfermos, y sobre todo los indígenas son los que más padecen la desnutrición como consecuencia de una raquítica dieta. Los países importadores de granos están siendo afectados por los incrementos de los precios en todo el mundo, cuya tendencia al aumento beneficia a las naciones con agricultura altamente tecnificada y castiga a las más pobres. La Comisión de Desarrollo Rural indica que 71% de la población nacional padece pobreza alimentaria, fenómeno que se manifiesta en 90% de los ciudadanos que habitan en zonas rurales y 65% de los asentados en localidades urbanas.²¹

Hoy por hoy, aunque la importación de alimentos crece y las familias destinan la mayor parte de su ingreso para adquirirlos, el consumo de éstos ha disminuido.²²

Incremento de los precios de los alimentos y la pérdida del poder adquisitivo de los salarios han ocasionado que productos de importancia nutricional como leche, frutas, pescado y carne queden fuera del consumo familiar, con las consecuentes adecuaciones a los hábitos alimenticios, como un mayor consumo de tortilla, chile, frijoles, huevo, carnes frías, refrescos, galletas, golosinas, verduras, retazo de pollo y vísceras. La desaparición del subsidio generalizado a la tortilla y su focalización (sus beneficiarios tienden a disminuir), ha derivado en un incremento constante en su precio, en una baja en su consumo y, por tanto, en mayores niveles de desnutrición de la población.²³ El Estado debe asumir la responsabilidad social de asegurar la autosuficiencia y la seguridad alimentarias. Es decir, erradicar el hambre y la desnutrición, y dejar de elevar esa dependencia alimentaria, que conforme esta pasando el tiempo cada vez es más alta.

Es necesario aprovechar la biodiversidad y pluralidad étnica, así como el apoyo al campo, realizar un reordenamiento territorial en cuanto a la explotación de recursos

²¹ Revista contralínea www.contralinea.com.mx/ Enero 2003.

²² Pérez María Eugenia "Dependencia alimentaria, la crisis en la comida" www.contralinea.com.mx/ener03

²³ *Ibíd.* Pág. 45

naturales, ya que es innecesario tirar árboles y destruir bosques enteros para tener pastos para el ganado, fortalecer el desarrollo agrario, agrícola y rural a través de sus propias estructuras; desarrollar el capital físico (infraestructura en el campo); promover programas que contribuyan al autoabastecimiento y brindar capacitación integral. Para lograr la autosuficiencia y eliminar la dependencia alimentaria, se debe contar con un marco jurídico adecuado que garantice el desarrollo sustentable, y crear políticas reales que ayuden al fomento del campo, y evitar el abandono de este, para emigrar a Estados Unidos.

2.2 Participación del sector agrícola en la generación del PIB.

La economía de nuestro país esta fuertemente ligada al sector primario. La calidad de los suelos ejerce una influencia decisiva al respecto, además de que la diversidad de climas existentes permite la producción de una muy amplia gama de productos agrícolas y pecuarios. La producción del sector rural se constituyó en el pilar de la economía del país sin embargo, este sector rural se ha visto inmerso en una fuerte crisis local, tanto de inversión, como de producción y de calidad. El crecimiento del sector agropecuario está proyectado para alcanzar una tasa anual de incremento superior a la que registra la población, y la estrategia para su fortalecimiento prevé acciones en apoyo del proceso de modernización y la industrialización de sus productos. Con ello habrá de recuperar su función protagónica en la contribución al PIB y a la generación de empleo.

De 1940 a 1965, la producción agropecuaria de México creció a una tasa del 7% anual, pero en los últimos 30 años, el crecimiento promedió apenas fue de un 1.8%, frente a un crecimiento demográfico del 2.7%. Es más, en los últimos 10 años enfrentó una situación de franco estancamiento lo cual llevó a decrementos del 0.8% en la disponibilidad per. cápita de alimentos.²⁴

El crecimiento agropecuario ha sido más bajo que el crecimiento de la población, lo cual ha propiciado un incremento constante en la compra de alimentos al exterior, con el consiguiente déficit en la balanza comercial alimentaria. El campo mexicano se caracteriza por la alta concentración de pobreza. Más de dos terceras partes de los extremadamente pobres en México corresponden a la población rural. El sector agropecuario mexicano posee una baja productividad. En él vive aproximadamente el 27% de la población nacional, trabaja el 22% de las personas que poseen empleos, pero sólo produce el 7% de la riqueza nacional.²⁵ Es decir, el campo tiene una productividad cercana a la tercera parte de la productividad media nacional.

La estrategia seguida para el crecimiento agropecuario se agotó desde antes de la décadas pasadas. Se había crecido de una manera importante a través de la incorporación de tierras al cultivo y a la explotación ganadera, tanto con tierras de riego como de temporal; con el paso del tiempo, es obvio que la disponibilidad de tierras en el país prácticamente se

²⁴ Ramírez Juárez Jorge, "La globalización y el sector agropecuario en México", www.uv.mx

²⁵ *Ibíd.* Pág.32

ha agotado. En la actualidad, sólo existen márgenes pequeños para agregar más tierra cultivable, con verdadera viabilidad económica y productiva.

Las actividades agropecuarias se realizan en un contexto irregular, ya que por una parte existen unidades que disponen de abundantes recursos, moderna tecnología y elevada productividad, mientras que por otra subsisten unidades con técnicas rudimentarias, bajos rendimientos y reducida superficie de labor, situación que favorece el continuo flujo migratorio que se genera en el medio rural con destino a los principales centros urbanos del país y del extranjero.

Desde 1986 fue el año en que se inició la liberalización comercial con la entrada de México al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) hoy OMC (Organización Mundial de Comercio) se ha incrementado más de ocho veces, impulsando el crecimiento económico y la generación de empleos. Por el monto de los flujos comerciales y la cercanía geográfica, destaca el Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN).

El sector agropecuario en México produce 5% del PIB. El problema de la baja productividad del sector agrícola se deriva en parte del reducido tamaño promedio del área cultivable por productor, que implica que de no haber esquemas de asociación entre productores no existen incentivos para invertir en maquinaria o sistema de riego, y del problema de la tenencia de la tierra, en donde los avances en materia de certificación de ejidos han sido escasos, se limita la posibilidad de ofrecer garantías para tener acceso al crédito. Estos han ocasionado la falta de incentivos para aumentar la inversión y reconvertir de productos disponibles en México y su clima favorable permitiría atender la demanda de ciertos productos agrícolas no solo del país, sino también de varios mercados internacionales.

Aunque la crisis en la agricultura había empezado desde los años 80, el impacto fue más fuerte desde 1995; en la actualidad, las importaciones afectan a las reservas y al endeudamiento externo. El TLCAN incorpora la eliminación total de los aranceles a los granos básicos dentro de 15 años; sin embargo, se puede ver el impacto de esta liberalización en el sector campesino, porque la liberalización de este sector ha sido más rápida que lo acordado. A partir del tercer año de iniciado el tratado en lugar de a los 15 años, se sobrepasó la cuota de maíz, frijón, cebada, trigo, arroz y soya sin pagar el arancel acordado. Esto fue equivalente a la liberación total del comercio de maíz por la desprotección que recibió la agricultura mexicana.

La importación y la reducción en subsidios a los granos básicos acordado en el TLCAN han afectado a los precios de producción y consumo. En 1999, los precios de maíz y trigo al productor fueron 45% menos que en 1996. A la vez, el precio de insumos subió: 63% en semillas y 52% en fertilizantes. El precio al consumidor de la tortilla ha aumentado 35% de enero de 1994 a diciembre de 1998. De 1994 a mayo de 1999, los precios de la

canasta básica indispensable aumentaron en un 251.83%, mientras los salarios mínimos sólo se incrementaron en un 86.6%.²⁶

En el caso de México, entre 1970 y 1995 se da una ligera reducción en la participación del sector agrícola en la formación del PIB, quedando por abajo del 10%. La agroindustria y las oportunidades de exportación han tenido sus resultados: la cual creció más de seis veces entre 1967-1997. Mientras que a mediados de la década de los sesenta, la agricultura (incluyendo ganadería, silvicultura y pesca) contribuía con 17% del Producto Interno Bruto (PIB) en el conjunto de América Latina, esa participación se ha ido reduciendo en valores constantes para alcanzar 8.8% del PIB en promedio en 1997. Es decir, al crecer las economías, otras actividades han crecido más. Esto refleja, en parte, la mayor articulación con la industria a la que se hace referencia más adelante.²⁷

Esta actividad ha seguido el modelo de "agromaquila", porque reduce costos a través de descentralizar el proceso de trabajo. La industria tiene que ser flexible para adaptarse a las constantes fluctuaciones en el mercado. En este esquema, las transnacionales aportan el capital, tecnología y comercialización de los productos, mientras los productores nacionales se encargan de la producción, selección y empaque. En una situación similar a la maquila industrial, esto ha creado una fuerte dependencia en la importación de tecnología extranjera.

El problema de la baja productividad del sector se deriva en parte del reducido tamaño promedio del área cultivable por productor, lo cual implica que de no haber esquemas de asociación entre productores no existen incentivos para invertir en maquinaria o sistema de riego, y del problema de la tenencia de la tierra, en donde los avances en materia de certificación de ejidos han sido escasos, se limita la posibilidad de ofrecer garantías para tener acceso al crédito. La falta de dichos incentivos para aumentar la inversión y reconvertir la producción agrícola. Sin embargo, este sector tiene un enorme potencial de desarrollo: la variedad de productos disponibles en México y su clima favorable permitirían atender la demanda de ciertos productos agrícolas no solo del país, sino también de varios mercados.

Entre 1980 y 1985 cuando México tenía su economía cerrada, las exportaciones agropecuarias disminuyeron a una tasa promedio anual de 1.6%. La apertura comercial inició una tendencia de crecimiento sostenido de las ventas al exterior. En las importaciones mostraron que tuvo un efecto negativo.

Desde que México entra al GATT en 1986 las exportaciones agropecuarias crecieron a un ritmo promedio anual de 2.1%. Dicha asociación internacional hizo que las importaciones crecieran, a un 15.9%, entre 2000 y 2004; lo cual no implica, que haya alcanzado las ventajas competitivas en las áreas más productivas o haya alcanzado la modernización de su proceso productivo.

²⁶ Kumar Sona "El impacto de la apertura comercial en las mujeres del sector agrícola." Pág.2

²⁷ *Ibíd.*, pág.2

La eliminación de las barreras comerciales de algunos productos le permitieron al país complementar la oferta de productos agropecuarios para atender la demanda nacional, así como aprovechar el diferencial de precios en algunos productos agrícolas lo que ha determinado un incremento sustancial de las importaciones después de la apertura comercial.

La rapidez con la que crecieron las importaciones confirmó algunos problemas estructurales en los procesos productivos del campo mexicano, como es la baja productividad, obsoleta tecnología, la falta exagerada de tecnología, la atomización de los terrenos de cultivo, entre otros; además de una mayor dependencia en el exterior en algunos productos y un saldo comercial agropecuario negativo.

Es cierto que el aumento en las importaciones significó también beneficios al mercado mexicano en términos de una oferta ampliada de productos e insumos a precios competitivos, permitiendo ahorros en costos para la ganadería avicultura y otras ramas agroindustriales, dando como resultado precios menores al consumidor y beneficiando a un importante segmento de la población.

Los productos agrícolas que México no ha podido producir debido por factores climáticos, y en menor medida en los que requiere una cantidad significativa de mano de obra, donde esta es muy barata, por ser muy abundante. Por tal motivo ha evolucionado el comercio exterior agropecuario, donde se dan mayores beneficios a productos como frutas, hortalizas y café.

La concentración de las exportaciones en un reducido número de productos a pesar de las ventajas comparativas que muchas otras variedades ofrecen, se debe en parte a la falta de tecnología e inversión.

Las actividades agropecuarias en nuestro país se desarrollan en un ambiente de dualidad, ya que mientras que hay unidades que subsisten con técnicas rudimentarias, bajos rendimientos y una reducida superficie de tierra, hay otras que disponen de abundantes recursos, tecnología moderna y una elevada productividad, aunque estas son las menos en el país.

En el país existen unidades agropecuarias que cuentan con los recursos, tecnología e infraestructura, y otras que carecen de ellos, subsistiendo con técnicas rudimentarias. Esta situación se hace más visible en la región sur-sureste del país, donde el campo exhibe pobres resultados, generando además un problema de deforestación, pobreza y elevada migración.

Con la firma del TLCAN, México creció, sin embargo los productores mexicanos han manifestado su descontento debido a la disminución de precios y la pérdida de parte de su mercado, atribuyéndoselo a la liberalización comercial. Pero el problema agropecuario sigue sin resolverse de una manera tajante.

México no puede subsidiar todo porque no cuenta con los recursos suficientes y porque estos solo ayudarían a corto plazo, aunque el gobierno no otorgue mayores

subsidios al campo no contribuye a la eliminación de la ineficiencia que hoy hunde al campo mexicano.

Para el 2001 se otorgó al campo 7,892 millones de dólares en subsidios agropecuarios, financiados con el gasto público. Para 2005, El Congreso de la Unión autorizó un presupuesto de 48 255.7 millones de pesos, cifra que representa un incremento de 11.9% y 44% en términos reales con relación a lo ejercido en 2004 y el año 2000, respectivamente.²⁸

Después de un periodo de disminución de los subsidios por parte de los principales economías del mundo. Los apoyos al precio del mercado no permiten que los agricultores conozcan los verdaderos precios a nivel internacional de sus productos y por tanto a tomar las mejores decisiones con relación a la rentabilidad de sus cosechas. Los precios que reciben los productores en estos países altamente subsidiados llegan a ser casi del 30% arriba del precio en los mercados internacionales.²⁹ Esto provoca una sobreproducción, deprime los precios internacionales y además es una medida regresiva ya que beneficia más a quien produce más. Los pequeños productores, además de obtener un mínimo beneficio tienen que enfrentar los precios del mercado altos de productos para su autoconsumo.

En México, el apoyo a los precios del mercado alcanzó el 62% del total del apoyo en 2001, menor al registrado en el 2000 de un 68%. La reducción de este apoyo fue resultado de la eliminación de los precios administrados en ciertas cosechas, fue acompañada por un cambio ligero hacia los pagos al productor, que se incrementaron de cero a 5%. La aplicación de esta política no ha mejorado la orientación hacia el mercado de los productores. Los precios recibidos por los agricultores fueron en promedio 17% más altos que los presentes en el mercado mundial, pero muy por debajo del promedio de la OCDE.³⁰

Las transferencias presupuestales han pasado de ser cien por ciento apoyo a la producción como fue de 1986 hasta 1988, en el periodo de Miguel de la Madrid al representar el cincuenta por ciento en pagos basados en derechos históricos que son más eficientes. El incremento del 13% en los pagos de PROCAMPO fue el otro elemento que contribuyó al incremento del apoyo al productor en el 2001, representando el 19% del apoyo total.³¹ Los ingresos totales de los agricultores se ubicaron en un 23% arriba de lo que hubieran alcanzado sin apoyo.³² A pesar del incremento en el apoyo en 1989 con el inicio de sexenio de Carlos Salinas, México ha promovido importantes reformas en la política agrícola, moviéndose a medidas menos distorsionantes en lo económico y lo comercial, gradualmente abriéndose al exterior y eliminando subsidios generalizados que usualmente resultan regresivos.

No obstante los avances en las políticas agrícolas, la situación del campo en México es por demás delicada. La productividad es bastante baja si consideramos que el 17.5 de la

²⁸ Fox Quesada Vicente "V informe de gobierno" México., 2005.

²⁹ Op. cit. pág.56

³⁰ *Ibíd.* pág.25

³¹ *Ibíd.* pág. 27

⁷³ *Ibíd.* pág. 29

población económicamente activa se dedica a esta actividad y participa con sólo el 5.5% del PIB. Países como Estados Unidos tienen sólo al 2.4 de su población en este sector y participan por arriba del 1%.³³

Existen diversos elementos que explican la imposibilidad de lograr el ajuste estructural y la diversificación económica de las zonas rurales. Aun más, la inestabilidad económica global que México ha experimentado hasta recientemente ha sido una restricción al ajuste estructural de la agricultura y la falta de acceso al crédito ha agravado la posición de muchos agricultores en condiciones adversas.

Por ello, los problemas han sido profundos en una gran parte del sector agrícola, pero en la mayoría de los casos, los problemas en México son estructurales: la baja productividad está asociada con una estructura agrícola caracterizada por numerosas parcelas pequeñas, fragmentadas y frecuentemente de subsistencia (ejidales y privadas), muchos agricultores aun tienen una capacidad limitada para enfrentar los desafíos y capitalizar las oportunidades ofrecidas por la apretura comercial, y los canales de comercialización y promoción están poco desarrollados, particularmente a nivel regional. Además, la escasez de infraestructura básica, incluyendo los caminos, es todavía una restricción importante al desarrollo y la diversificación económica de las zonas rurales, que frena la capacidad de los agricultores de comercializar sus productos.

En el campo mexicano existen grandes variaciones en los niveles de desarrollo de la agricultura y en las condiciones agro-ecológicas y donde los fuertes problemas estructurales y sociales son generalizados en las zonas rurales. La incidencia de la pobreza se presenta en mayor medida en las zonas rurales en donde se cuenta con agricultura de subsistencia.

Es urgente invertir en infraestructura, desarrollar canales eficientes de distribución, promover la investigación y desarrollo y el avance tecnológico e identificar la vocación específica de las tierras. Además de contar con apoyos específicos de transferencias directas para apoyar la educación, la salud y la alimentación de las poblaciones marginadas

Por ello, en México se requiere buscar un equilibrio entre los distintos objetivos de la política, entre ellos los relacionados con la reforma estructural, la lucha contra la pobreza, la protección del medio ambiente y la creación de oportunidades de empleo económicamente eficientes. Es necesario reforzar las políticas orientadas a la educación, la capacitación, la investigación y la extensión, así como promover fuentes alternativas de ingreso y oportunidades de empleo en zonas rurales, a fin de que los agricultores puedan responder eficaz y eficientemente a las señales del mercado y que el sector agrícola pueda desarrollarse sobre bases sólidas.

En todo ello, la intervención del Estado en este proceso de ajuste es fundamental y el diseño de políticas eficientes y balanceadas puede ser un buen principio. Esto, porque la problemática del campo rebasa por mucho las cuestiones relacionadas con el mercado agrícola y se inserta en el tema del desarrollo económico y social de México.

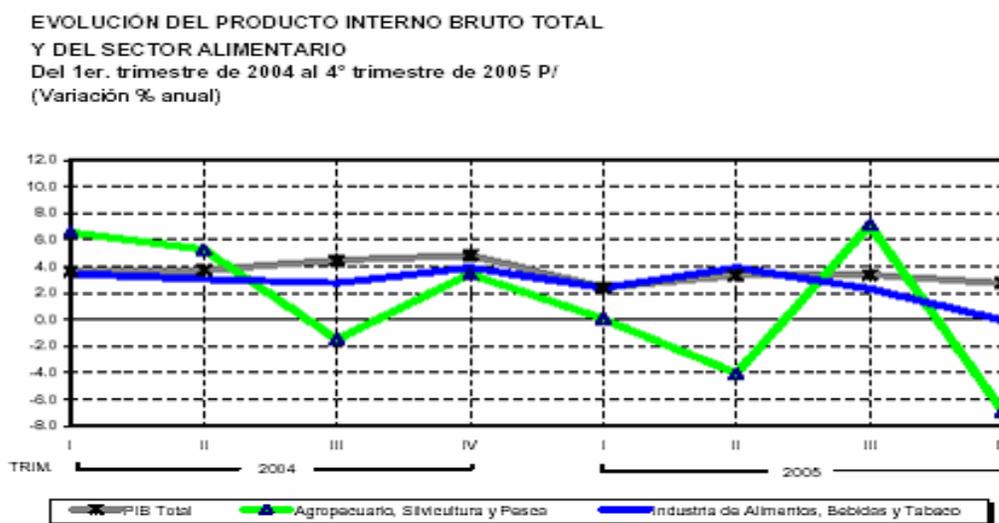
³³ *Ibíd.* pág. 30

El TLC ha creado un marco de referencia en donde la relación comercial puede ser administrada con cierta confianza. Esto da certidumbre a la relación bilateral y puede generar inversiones importantes si se logra una mejoría de las condiciones estructurales de competencia en México. Independientemente de los resultados a los que lleguen estas mesas, para México es urgente adoptar las medidas de apoyo y que no se enfoque más a la cuestión agrícola.

La evolución trimestral del PIB en el sector primario crece erráticamente por las condiciones climatológicas de nuestro país. El sector agroalimentario aumenta únicamente el 1.2 por ciento en el período de referencia. El sector agroalimentario participa con el 11.3 del PIB nacional, sigue siendo altamente deficiente en su comercialización, y por lo tanto los precios medios rurales impiden un verdadero despegue en el ingreso hacia el sector rural. La estructura del PIB agropecuario indica que la agricultura es el subsector que tiene la mayor aportación (70% promedio anual en el periodo 1993-2003), seguido de la ganadería (23%), la silvicultura (4%) y la pesca (3%).³⁴. Véase en la gráfica 1.

Gráfica No.1

Producto interno bruto agropecuario 1993-2003



Fuente: Secretaría de Agricultura de Ganadería y Pesca

2.3 Porcentaje de la población económicamente activa agrícola en el total nacional

Las condiciones climáticas de México limitan la tierra disponible para el cultivo a unos 23 millones de hectáreas, es decir, al 11.7% de la superficie total del país, a lo anterior

³⁴ Claridades agropecuarias www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/015/ca015.pdf

podemos agregarle las grandes desigualdades regionales en cuanto a las técnicas de producción y a los rendimientos obtenidos.³⁵

Las actividades agropecuarias se realizan en un contexto irregular, ya que por una parte existen unidades que disponen de abundantes recursos, moderna tecnología y elevada productividad, mientras que por otra subsisten unidades con técnicas rudimentarias, bajos rendimientos y reducida superficie de labor, situación que favorece el continuo flujo migratorio que se genera en el medio rural con destino a los principales centros urbanos del país y de países aledaños.

Aproximadamente una quinta parte de la PEA labora en actividades agropecuarias, es decir, el 20% lo cual representa casi ocho millones de personas, la gran mayoría de ellas campesinos pobres e indígenas. Siendo uno de los principales medios de vida para la población mexicana; sin embargo, la productividad es reducida en términos generales, hecho que se refleja en su escasa contribución al producto nacional (9%).³⁶

En 1960 la población económicamente activa (PEA) ascendía a 11.2 millones de personas; 54.5 por ciento trabajaba en el sector agropecuario; 19.6 en la industria y 25.9 en el sector servicios. La fuerza de trabajo agrícola, independientemente del grado en que esté empleada, de continuar aumentando a la misma tasa que la población rural, de 1.5% al año, a su número total se añadirían 1.1 millones durante la década de 1970 y 1.4 millones en la de 1980.³⁷

Esta perspectiva se modificaría en el caso de un crecimiento sostenido del empleo no agrícola; si éste aumentara en 5.3% al año en la década de 1970 y 5.4 en la de 1980.³⁸ La fuerza de trabajo de la agricultura se estabilizaría en una cifra aproximada de ocho millones a partir de 1980, pero la realidad no fue esa, sobre todo por las crecientes migraciones campo-ciudad y hacia los Estados Unidos. en los últimos 20 años.

Para 2000 la situación se invirtió, la PEA se incrementó a 33.7 millones de personas, de las cuales 16 por ciento se ocupaba en el sector primario (campesinos); 27.6 en el sector secundario (industria), y 56.4 en el terciario (servicios).³⁹ El deficiente crecimiento de la producción agropecuaria y la baja en la rentabilidad del sector durante las últimas cuatro décadas han generado un considerable incremento de la pobreza y la pobreza extrema en el campo mexicano.

Para finales del sexenio de Vicente Fox la PEA en los sectores fueron: primario (7,1 millones de personas), lo cual representó el 16,3% de la PEA. El sector secundario (10,4 millones) representa un 28,7%; y el terciario (21,3 millones) un 55%. Dichas sumas

³⁵ *Ibíd.* Pág. 43

³⁶ Consejo Nacional de Población, CONAPO www.conapo.gob.mx/080406

³⁷ Anuario Estadístico del INEGI/BIE, www.inegi.gob.mx/080406

³⁸ *Ibíd.* Pág.2

³⁹ Cifras del INEGI anuario estadístico/, www.inegi.gob.mx/080406

significan que el país es productor básicamente de servicios y comercio, más que de productos manufacturados.⁴⁰

El crecimiento productivo de los últimos 40 años, en el sector agrario es una tercera parte del producto del sector industrial, y un poco menos en relación con el de servicios. El producto del sector primario creció en los últimos 40 años en 175 por ciento, el sector industrial lo hizo en 730 por ciento, y el de servicios 660 por ciento.⁴¹

Analizando por entidad federativa, son cinco entidades con mayor población ocupada en el sector primario, las cuales son; Chiapas 54.1%, Oaxaca 50.1% Guerrero 43.3%, Hidalgo 40.4% y Zacatecas 36.9%. Con excepción de Zacatecas, estas entidades representan un analfabetismo de entre 20 y 30 por ciento de su población mayor de 15 años y tienen una tasa de mortalidad infantil mayor a 40, mientras que el promedio nacional es de 33; todo ello en el 2000.⁴²

La entidad con mayor participación del PIB agropecuario dentro del PIB total estatal, que es de 25 por ciento, correspondiente Zacatecas, sólo creció 1.3 (este dato se refiere a la tasa de crecimiento de largo plazo) entre 1970 y 1980, 2.3 entre 1980 y 1993 y 2.5 entre 1993 y 1998; Hidalgo fue reduciendo su ritmo de crecimiento de 5.9 a 1.3 y 0.4, para los mismos periodos; Durango, quinto estado con mayor participación del PIB agropecuario respecto al total estatal, con 16 por ciento, presentó ritmos de decrecimiento de 3.8, menos 0.7 y 3 en los mismos periodos. En San Luís Potosí, que no es una entidad eminentemente agrícola, sus flujos migratorios se deben en parte a la caída del sector agropecuario en 1.9, 3.8 y menos 4.5 por ciento. Los flujos de mexicanos hacia Estados Unidos se incrementaron entre 1950 y 1990. Se calcula una población de entre 5 y 8 millones de mexicanos viviendo en Estados Unidos, de los cuales se estima que 559 mil mexicanos emigran anualmente a los Estados Unidos. Esto es una expresión de una relativa incapacidad de nuestro sistema económico, en especial de la agricultura para crear empleos, y sobre todo en retener a la población en su lugar de origen.⁴³

El sector agropecuario ha mostrado ser altamente sensible a los cambios macroeconómicos, en parte debido a los riesgos inherentes que le hacen depender de condiciones climatológicas y naturales; pero sobre todo, debido a las limitaciones estructurales para reconvertir la producción en el corto plazo; a las restricciones de infraestructura y limitaciones del desarrollo agroindustrial y también, debido al control que ejercen los países desarrollados y las empresas trasnacionales sobre la mejora tecnológica, los precios y los mercados internacionales.

La política agropecuaria para la modernización del campo se ha centrado en el mercado como motor del desarrollo excluyendo casi en su totalidad la regulación o participación estatal. Esta visión considera que la baja contribución del sector en el PIB nacional y la PEA dedicada a la agricultura son variables que pueden funcionar

⁴⁰ www.ohchr.org/foxilandia.

⁴¹ *Ibíd.* pág.3

⁴² Cuaderno estadístico del INEGI/Banco de información económica/www.inegi.gob.mx/050606

⁴³ Cifras del Consejo Nacional de Población CONAPO/ www.conapo.gob.mx/050606

positivamente al alcanzar mayores niveles de desarrollo urbano industrial, subordinado al sector agropecuario.

La participación del PIB agropecuario, respecto del PIB total disminuyó de 7.5% en 1981 a 5.3% en 1999, manteniéndose su tendencia decreciente en los últimos años, hasta en la actualidad.⁴⁴

El empleo permanente en el sector primario ha tenido un comportamiento similar, ha caído de 546 mil personas en 1982 a solo 392 mil en 1999, y no precisamente por cambios en la tecnología o por una mayor absorción del empleo en los sectores secundario o terciario, sino por la drástica caída de la rentabilidad agropecuaria.⁴⁵

El ajuste fiscal implicó la desaparición o reducción de la mayor parte de los programas estatales de apoyo a la agricultura, acompañado de la drástica disminución de los subsidios. Hay que considerar que para los años de 1980 y 1981 la tasa de subsidios respecto del PIB agropecuario era del 22% y representaba el 1.8% del PIB global; mientras que para 1987 los subsidios a la agricultura únicamente representaban 0.5% del PIB global.

El gobierno Salinas redujo los apoyos al campo a la vez que controla los precios de garantía y reduce el número de productos que cuentan con ellos. Pero su estrategia hacia el campo se centra en dos políticas: privatización de la propiedad agraria y negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos.

El periodo sexenal de Ernesto Zedillo continuó la guerra contra la agricultura nacional, al desaparecer los pocos precios de garantía que quedaban, continúa con la apertura comercial, tolera las importaciones más allá de los cupos permitidos, sigue reduciendo el presupuesto agrícola y liquida la Conasupo. Con ella tiró el agua sucia de la corrupción, pero también al niño, es decir, al último mecanismo de regulación de precios en el campo.

La disminución real del gasto público al desarrollo agropecuario, ha sido una constante en los últimos años, mientras que en 1981 significó el 3.1% del PIB y el 10.6% del gasto programable, en 1999 significó el 0.9% del PIB y el 5.5% del gasto programable, para el año 2001 representó solamente el 2% del gasto programable. Con Fox el Gobierno Federal redujo sensiblemente los subsidios a la agricultura, sobre todo en materia de energéticos, fertilizantes y otorgamiento de créditos.

El producto agropecuario per. cápita en 1999 fue 16% menor al de 1982. Entre 1982 y 1999 las importaciones de productos agrícolas aumentaron en 332% y las agroalimentarias crecieron en 399%. Las importaciones de alimentos representaron el 16.5% del PIB en 1981, el 42% en 1996 y el 43% en 1998.

La caída del crédito al sector agropecuario ha sido severa, siendo la más drástica durante el Gobierno de Zedillo. En 1998 la participación del crédito total

⁴⁴ Ibíd. pág. 4

⁴⁵ Op. cit. pág. 7

financiado significó el 6.8%, mientras que en 1981 fue del 14.5%. Mientras que durante el Gobierno de Vicente Fox los créditos no se incrementaron.

El gobierno de Vicente Fox propuso un blindaje agropecuario para proteger el sector, pero nada de ello dio los resultados esperados. Aunque se manejan grandes partidas presupuestales, no hay un sólo centavo de recursos frescos para el campo. Todo lo contrario, el presupuesto de la Secretaría de Agricultura se reduce en términos reales cuando menos en un 7% durante el gobierno de Fox es decir, 2000-2006.

El caso es que 4.9 millones de hogares rurales (24% del total nacional) tienen un ingreso mensual de \$479.0, mientras la media nacional es de \$921.5.⁴⁶

En la agricultura hubo una primera generación de políticas de ajuste que se prolongó desde 1982 hasta 1988:

Reducción de los subsidios en la agricultura en materia de energéticos, fertilizantes y tasas de interés.

- Recorte en actividades de investigación científica y tecnológica en el campo.
- Liberalización del precio de los insumos
- Control en el precio de garantía de los productos agropecuarios
- Reducción en la rentabilidad de muchos productores
- Reducción en la producción local

La segunda generación de medidas de ajuste agrícola estructural comenzó en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, a fines de 1988, dicho proyecto considera que existe un gran volumen de población excedente en el agro, la cual es necesario reducir:

- En lugar de que ronde por el 20-25% de la PEA debe disminuirse al 5% de la misma. Esto implica que más de 6 millones de productores campesinos minifundistas, deben abandonar la agricultura para dejar el campo a los productores modernos y eficientes, quienes concentran la tierra y trabajan con economías de escala.

Dos son los ejes que utilizó el salinismo para proseguir con la reestructuración neoliberal del campo:

1. La contrarreforma agraria: Se tornó posible con las reformas al artículo 27 de la Constitución y la Ley Federal de Reforma Agraria en 1991 y 1992, y ofreció un nuevo marco jurídico para la progresiva privatización, ingreso en el mercado y concentración de las tierras ejidales y la apertura de las mismas a inversionistas privados nacionales y extranjeros.
2. La apertura comercial: Iniciada desde 1986 con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas (GATT), Hoy Organización Mundial del Comercio (OMC), permitió la importación creciente de

⁴⁶ Op. cit. pág. 8

productos agropecuarios en deterioro de la producción nacional. Esta penetración se amplió y profundizó con la entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994.

La política agraria se complementó con otra serie de medidas, como la contracción del crédito rural y la consiguiente caída de la superficie habilitada por las instituciones de crédito. El presupuesto del sector siguió reduciéndose. Se eliminaron con los precios de garantía subsistentes: los del maíz y frijol. Desaparecieron o se privatizaron un gran número de entidades paraestatales o dependencias enfocadas al fomento agropecuario, mientras que la PEA agrícola seguía disminuyendo relativamente.

La orientación neoliberal de la política agropecuaria no sufrió cambios significativos durante el sexenio de Ernesto Zedillo ni en la administración de Vicente Fox, y mucho menos con la de Felipe Calderón, que pretende seguir la misma línea que sus antecesores.

Por lo que han generado el abandono de tierra cultivable, y se ha profundizado en los Estados con mayor presencia de agricultura campesina tradicional, como Veracruz, Oaxaca, Guerrero, Morelos, Michoacán, Querétaro, Puebla y Guanajuato. En tanto, en las regiones de agricultura moderna, más tecnificada, como Valles del Yaqui y Mayo, se ha disparado el rentismo de parcelas. El abandono del campo ha sido el resultado de gobierno que no han querido beneficiar al campesinado, e inclusive al empresariado agrícola, creando leyes y reformas que no han sido benéficas para ellas, los campesinos no ven en el gobierno un apoyo sino un verdugo que al parecer pretende desaparecer el campo mexicano para dar paso a las importaciones de productos agrícolas. La gente que veía en sus tierras una forma de vida, ahora no las quiere trabajar, ya que no se les da el valor que realmente tienen. Prefieren emigrar, que quedarse en su tierra para no seguir pasando hambre. Optan por trabajar el campo, pero, de Estados Unidos, que el de su propio país, pues este no les da lo suficiente para vivir de una manera honrosa.

Ahora bien la caída de la rentabilidad, al recibir menos por sus productos y pagar más por los insumos, los productores se descapitalizan y empobrecen. Hay una gran disparidad de bienestar económico entre la población dependiente del agro y la no dependiente. Esta última es el 74.6% de la población total y genera el 94.3% del ingreso, mientras que los dependientes del campo 25.4% de los mexicanos generan sólo el 5.7% del ingreso.⁴⁷

En el campo viven 25 millones de personas y dos de cada tres son indigentes, quince millones no tienen ninguna perspectiva laboral en el campo. La gran mayoría depende principalmente de otras actividades económicas para subsistir, como la venta de su fuerza de trabajo, el comercio o las artesanías. De hecho, entre el 70 y el 80% del ingreso de las familias minifundistas proviene de actividades no agrícolas. Uno de cada dos habitantes del campo sobrevive en una situación de extrema pobreza, en medio de un círculo vicioso en el cual el uso indiscriminado de recursos naturales representa la única forma de que los pobres

⁴⁷ Quintana Silveyra Víctor “Porque el campo no aguanta mas” Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Pág. 12

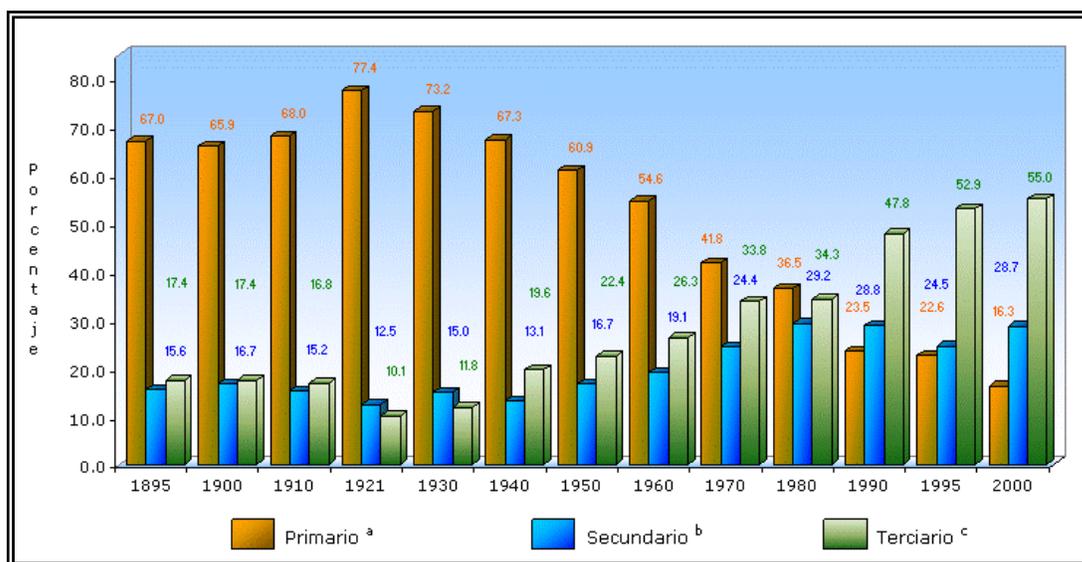
sobrevivan. Una muestra de la pobreza de las familias campesinas es que tan sólo entre 1998 y 1999 disminuyeron un 20.4% su consumo de tortilla debido a la insuficiencia de ingresos.⁴⁸

Otros indicadores ilustran más la situación de pobreza en el campo: la desnutrición afecta al 44% de los indígenas menores de cinco años, proporción similar a la de las naciones más pobres de África.⁴⁹ El salario promedio en el campo es de 15 pesos diarios, menos de la mitad del salario mínimo. El 30% de las personas ocupadas en el sector primario no obtiene ingresos, el 39% hasta un salario mínimo y sólo el 5.2% más de cinco salarios mínimos. Menos de la mitad de las casas de ejidatarios y comuneros cuenta con agua entubada; 65% con energía eléctrica y con drenaje sólo el 16.5%.⁵⁰

Una realidad tangible que se puede mencionar es que el 85% de las familias agropecuarias tiene más de un familiar que a emigrado, y la PEA ha venido decreciendo, en comparación con otros sectores.⁵¹ Véase en la gráfica 2.

Gráfica No. 2

Participación de la población económicamente activa por sector económico 1895-2000



FUENTE: INEGI. Censos de Población y Vivienda, 1895 a 2000.
INEGI. Censo de Población y Vivienda, 1995.

La población económicamente activa (PEA) en el sector agropecuario ha experimentado una importante contracción durante las últimas décadas. En 1990 representaba el 27% de la PEA total, para el año 2003 esa proporción se situó en 17%. Esta

⁴⁸ *Ibíd.* Pág. 14

⁴⁹ *Ibíd.* pág. 20

⁵⁰ *Ibíd.* pág. 26

⁵¹ *Ibíd.* pág. 27

trayectoria es el resultado de un proceso general de desarrollo de la economía en su conjunto, normal cuando un país transita hacia estadios de mayor desarrollo industrial y de servicios; también deben tenerse en cuenta la intensa emigración hacia Estados Unidos que caracterizan al espacio rural durante los últimos años. En el medio rural se asienta el 25% de la población mexicana, el 8% de diferencia con respecto a la PEA agropecuaria se explica por el peso creciente de las actividades no agropecuarias en la economía rural al del PIB sectorial. La balanza agropecuaria reportó un incremento moderado en el déficit, el cual pasó de 729 millones de dólares en 1994 a 1,040 millones en 2004.⁵² En la actualidad los planes de desarrollo tienen que promover que sólo 3 o 4 por ciento de la población económicamente activa (PEA) viva del trabajo relacionado con la labor agropecuaria. Eso más que una meta va a ocurrir como una consecuencia natural del desarrollo.⁵³

2.4 La agricultura de exportación

Hoy en día la exportación es primordial en el desarrollo y crecimiento de un país, de tal suerte que los productores ya no se enfocan solamente al mercado interno de su país, si no al contrario se abre una puerta de oportunidades para la expansión de su producto en el mercado externo, sin embargo no están fáciles, ya que se llegan a encontrar con problemas más complejos de lo que existen en el mercado nacional.

Como se mencionó anteriormente México cuenta con una biodiversidad hermosa de climas, valles, una tierra fértil, realmente envidiable para ciertos países, ya que tiene capacidad para que se den fácilmente los cultivos, sin la necesidad de preparación de la tierra, donde se pueden sembrar semillas si nada de fertilizantes para la tierra, dado que esta solita se da.

Pero sin embargo el campo no se ha explotado debidamente, se esperaba que con la apertura comercial, el campo tuviera un cambio significativo, que realmente ayudara a la exportación de productos agropecuarios en los que México podría competir con los mejores a nivel mundial.

Pero la realidad es otra, políticas agrarias inservibles, subsidios de risa, tecnología atrasada, de las exportaciones que hace México, solo el 4% corresponde a la agricultura, después de la petrolera y la manufacturera.

Inclusive en décadas pasadas, el comercio exterior de México, era considerado como el clásico país subdesarrollado productor de materias primas y consumidor internacional de artículos elaborados por bienes de capital. Esto generó que dicho país presentaba una división internacional del trabajo, que anteriormente condenaba a varios países a hacer productores de materias primas, que exportaban para abastecer a los centros industriales, que eran los dueños de la maquinaria y la tecnología para la fabricación de productos manufacturados que enviaba a los países subdesarrollados.

⁵² SAGARPA “Segunda Reunión Nacional de Oficinas Estatales de Información para el Desarrollo Rural Sustentable 2005” www.siap.sagarpa.gob.mx/snidrus/Archivos/Encadinf.pdf.030506

⁵³ Op. cit. Pág.45

Los productos agropecuarios pesaban en forma importante dentro del total de las exportaciones, al igual que los minerales no petroleros, ya que no se incorporaba al mercado petrolero mundial. Para la década de los años 90's se pierde importancia a las materias primas agropecuarias y minerales, dando lugar a la manufacturera, desplazando de una manera radical a la agricultura.

Dentro del valor monetario de las exportaciones totales de productos agrícolas era de primera importancia, ya que en promedio contribuía con el 25 o hasta el 30 por ciento de dicho valor total hacia 1970, pero para finales de siglo XX solo representaba el 1%.⁵⁴

Ahora bien en frutas y hortalizas, se presentaban problemas en la producción, en términos generales, como por ejemplo el combate de algunas plagas que atacan mediante insecticidas ampliamente conocidos por los agricultores y a los esfuerzos por lograr mayores rendimientos en sus hectáreas. Realmente podemos decir que el problema no está en el proceso de producción, sino en su comercialización y venta. Podemos mencionar que este tipo de bienes son perecederos por lo que están sujetos a limitaciones como puede ser el tiempo que transcurre después de levantada la cosecha o en un exceso de retraso en el medio de transportación o si no las operaciones de venta del producto en las estaciones, repercutiendo así el peso y calidad del producto inclusive haciendo que se genere pérdidas para el productor.

Con el incremento de las exportaciones se ha generado la aparición de intermediario extranjero, quien está conectado ampliamente con los productores y consumidores y obtiene beneficios adicionales en cada etapa de la comercialización del producto, además de las propias etapas de producción, que van desde el financiamiento de las cosechas a través de créditos atados, hasta empaque, transporte y venta de producto, lo que genera una integración de tipo vertical que controla desde el financiamiento, producción, organización de mercados, exportación y venta al productor final.

Sin embargo en épocas en las que el ciclo agrícola es desfavorable a México, podemos afirmar que se presentan el fenómeno inverso, lo que propicia una serie de contracción en la actividad económica en el campo de los estados productores y por supuesto en su ingreso regional generando así una reducción en la balanza de pagos al reducirse los ingresos de exportación.⁵⁵ Del total de productores de hortalizas en el país que suman 100 mil, solo 20 mil productores son exportadores, es decir, solo la quinta parte del total de productores; lo cual nos indica un alto nivel de concentración exportadora.

El TLCAN estipula claramente la eliminación de prácticas desleales de comercio y la disminución de subsidios agrícolas que distorsionan el comercio internacional. Los subsidios del gobierno norteamericano pasaron de 5 mil millones de dólares en 1994 a 32 mil millones de dólares en el año 2000. Debido a esto, se provoca una caída artificial en los

⁵⁴ Op cit. Pág. 24

⁵⁵ Op cit. Pág.32

precios agrícolas internacionales y les otorga una ventaja artificial y desleal a las exportaciones agroalimentarias norteamericanas hacia México.⁵⁶

Los subsidios agrícolas del gobierno de los Estados Unidos hacen que se fijen precios de mercado por debajo de los costos de producción, llevando esto a la formación de precios dumping. El gobierno mexicano brinda una protección especial y desgravamiento a las importaciones norteamericanas y reduce en términos reales los subsidios a nuestro sector agrícola, provocando la caída de los precios reales y la pérdida de rentabilidad a los agricultores mexicanos. Las importaciones agroalimentarias procedentes de los Estados Unidos han dejado mucho que desear en materia de calidad y sanidad. Hemos sido inundados por alimentos dañinos a la salud humana y animal y que afectan nuestro medio ambiente. Los Estados Unidos han hecho que México abra sus fronteras, pero ellos cierran discrecionalmente las de ellos; que nuestro país elimine los subsidios, pero que ellos los aumenten; ellos exigen calidad y sanidad a las exportaciones mexicanas, pero a cambio nos envían alimentos hipercongelados, con multitud de hormonas y químicos que afectan la salud de los mexicanos.

En el apartado agropecuario del TLCAN fue mal negociado y mal implementado por los gobiernos de México y de los Estados Unidos, según lo reconocen ahora altos funcionarios de ambos países. Fue el fruto de la negociación de uno de los regímenes más autoritarios y corruptos de los últimos años, el de Carlos Salinas de Gortari.

Es muy notorio que el valor de las importaciones están superando ampliamente al valor de las exportaciones agrícolas mexicanas, que realmente nuestra dependencia alimentaria va en aumento, cuando éramos un país autosuficiente, ya que la rentabilidad de los productos mexicanos se ha derrumbado conduciendo a cada vez mayores niveles de pobreza, exclusión y emigración de los habitantes del campo mexicano y ocasionando la desintegración de las familias y del tejidos social del medio rural.

Aunque las exportaciones de productos agroalimentarios se incrementan de manera importante de 1982 al 2000, al pasar de 2,500 millones de dólares a 3,995 millones en promedio anual, también es cierto que este dinamismo no alcanza a compensar el crecimiento aún más rápido de nuestras importaciones, que pasan de 3,135 millones de dólares en promedio durante el primer periodo hasta alcanzar un promedio de 5,069 millones de dólares en 1994-1999. Los acuerdos comerciales permiten a Estados Unidos aprovechar sus ventajas competitivas en una amplia gama de productos como lácteos, carne, frutas y granos básicos.

México es el tercer mercado internacional de destino de las exportaciones agrícolas estadounidenses, sólo superado por Canadá y Japón. Por tipo de productos de exportación, sobresalen como primer mercado en rango de importancia el algodón, frutas frescas, aceite vegetal y grasa animal. Por su parte, México constituye el segundo mercado internacional de exportación para productos como granos forrajeros, carnes rojas, soya, productos lácteos, animales vivos y arroz. En cuanto a las importaciones, México es el segundo abastecedor del mercado estadounidense; de hecho es el primer abastecedor de frutas y

⁵⁶ *Ibíd.* pág. 295

hortalizas frescas y el segundo a escala mundial en materia de animales vivos y frutas y hortalizas procesadas.

Ahora bien fuentes citadas nos indican que el aumento de las exportaciones agrícolas mexicanas a Estados Unidos, se debió, sobre todo, a la devaluación del peso, no al Tratado de Libre Comercio (TLC), esto fue divulgado a través de la Comisión Económica para América Latina. Teniendo una tasa promedio anual de un 7.4% en la última década, cifra superior a la media de 1.9% observada entre 1990 y 1994. La crisis en la agricultura había empezado desde los años 80, el impacto fue más fuerte desde 1995; en la actualidad, las importaciones afectan a las reservas internacionales y al endeudamiento externo.

Con el aumento que se ha generado en los productos que son indispensables para el consumo de los mexicanos sobre todo, en el campo, ha llevado que no solamente el hombre labore en la tierra, al igual que la mujer, cuando esta solo se dedicaba al hogar, sino que se visto dentro del porcentaje de mujeres que están migrando para trabajar en la agro exportación, ya que en 1995 se registraba el 23% de las mujeres laboraban en el campo, para 1997 este se incremento a 35.6%, cifras del 2005 nos dice que es poco mas 65% más alto que el porcentaje de hombres; 35.7% en 1995 y 16.4% en 1997.⁵⁷ Sin embargo, su condición de género significa que no se inserta en el trabajo remunerado al mismo nivel que los hombres. Las mujeres rurales cuentan con menos experiencia laboral, menos educación y muchas veces, como consecuencia, menos conocimiento de sus derechos lo que dificulta aprovechar programas de apoyo, sobre todo que empresas que se dedican a la exportación se aprovechan de esto dándoles un menor sueldo del que debían ser remunerado.

Desde los años 80, el sector de granos básicos se ha estancado, en las frutas y hortalizas hay un crecimiento importante. Las frutas y hortalizas ocupan una superficie del 8% del total nacional, pero constituyen sólo la tercera parte del valor total de la producción agrícola nacional. La ampliación del mercado interno, el establecimiento de transnacionales y la apertura comercial fueron factores que influyeron en el crecimiento de la agroindustria, así, el comercio mundial está dividido de tal forma que el sur de Europa, África e Israel proveen productos frescos a Europa y los países de América latina, incluyendo México, venden a Estados Unidos y Canadá

La exportación hortofrutícola ha sido limitada por el hecho de que 90% de su producción va a Estados Unidos, por las barreras proteccionistas impuestos por este país, además de la propia expansión del mercado interno estadounidense. Por lo tanto, la exportación mexicana ha sido de carácter estacional y su crecimiento más directamente relacionado con la devaluación del peso en 1994.

Sin embargo, el apoyo público a la agroindustria y las oportunidades de exportación han tenido sus resultados: creció más de seis veces entre 1967-1997. Esta industria ha seguido el modelo de "agro maquila", porque reduce costos a través de descentralizar el proceso de trabajo. La industria tiene que ser flexible para adaptarse a las constantes fluctuaciones en el mercado. Las transnacionales aportan el capital, tecnología y

⁵⁷ Op. cit. pág. 54

comercialización de los productos mientras los productores nacionales se encargan de la producción, selección y empaque. En una situación similar a la maquila industrial, esto ha creado una fuerte dependencia en la importación de tecnología extranjera. Para poder competir a nivel internacional, la agroindustria de exportación necesita mantener altos niveles de producción y calidad a bajos costos.

La industria dedicada a la agricultura ocupa el 17.59% del total del trabajo agrícola y participa con 64%, del valor de exportaciones agrícolas o 10.1% de las exportaciones totales. La situación de deterioro en el campo ha fomentado la migración hacia las áreas de agroexportación, que están en la costa del Pacífico, en el centro de país y en algunos estados norteños. La expansión de los cultivos de exportación a nuevas regiones del país y en periodos diferentes ha fomentado la movilización de la mano de obra migrante y la incorporación de más miembros de la familia a este trabajo. Esta expansión ha ocurrido porque el crecimiento del mercado de exportación requiere que haya producción que satisfaga las demandas del mercado. La migración temporal es una característica importante del trabajo agro-exportador, ello responde a que la agricultura de exportación requiere de una fuerza laboral grande por periodos cortos en las épocas de cosecha, que varían por estado.

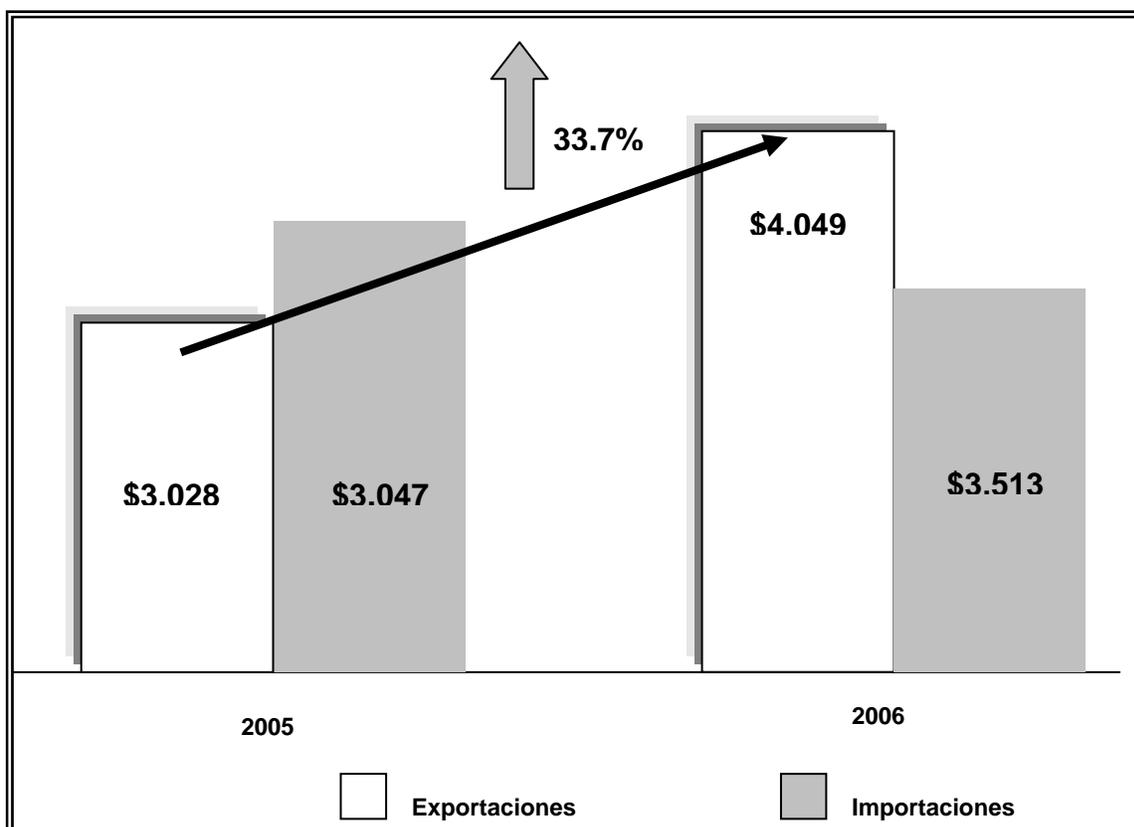
Generalmente existen dos tipos de migración hacia las áreas de exportación; el primero se refiere al que algunos campesinos llevan a cabo migraciones circulares, al ser contratados/as por unos meses y después regresan a su pueblo. Otro patrón es de un cultivo a otro o de un estado a otro, siguiendo la cosecha. De esta manera, algunos/as migrantes trabajan entre 10 y 12 meses al año. El contrato en la agroindustria normalmente es verbal, dura un día y la paga es diaria. Algunos patronos contratan a un número limitado de trabajadores que trabajan en la misma parcela en cada temporada, y tienen varias tareas, no todas limitadas al ciclo agrícola. En 1989, sólo 21% de los empleos fueron permanentes y la mayoría eran para hombres. En el 2000 a la fecha estos se han vuelto temporales, e involucrando mas a la mujer.

Mientras México se ha convertido en los dos últimos años en un significativo exportador e importador de productos agrícolas, (véase en la gráfica no.3) el reto que enfrentan los gobiernos mexicanos será el de desarrollar políticas que suavicen la explosión de lo que aparentemente será por lo menos para algunos una transición inevitable para dejar la actividad agrícola.

El PIB agropecuario, de silvicultura y pesca, reportó un crecimiento del 2.6% en términos reales durante enero-marzo del año en curso con relación a igual periodo de 2005, como consecuencia de la mayor superficie cosechada en ambos ciclos (primavera-verano y otoño-invierno), lo que se tradujo en un avance en la producción de cultivos como trigo, soya, sorgo, fríjol, naranja, chile verde, café cereza, maíz forrajero, algodón hueso, arroz palay, alfalfa verde y cacao, entre otros.

Gráfica No. 3

Exportación e Importación agrícola 2005-2006



Fuente: Elaborado por ASERCA con datos de Banco de México.

Nota: Cifras de enero a marzo en ambos años.

Es necesario diversificar aun más la oferta exportable, así como los mercados destino de las exportaciones aprovechando las ventajas arancelarias de los Tratados y Acuerdos Comerciales, por otro lado promover la articulación de la actividad productiva con la comercialización nacional e internacional de productos agroalimentarios, lo cual deberá reflejarse en márgenes de comercialización eficientes y en un precio equitativo pagado al productor. Por otro lado ofrecerle al consumidor productos de calidad a un mejor precio.⁵⁸ La actividad exportadora es una importante fuente de divisas, tanto en productos frescos como en la parte agroindustrial.

⁵⁸ www.infoaserca.gob.mx “Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria”

CAPÍTULO III

EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL AGUACATE HASS EN MICHOACÁN.

3.1 Antecedentes de la producción del aguacate en México.

México cuenta con una variedad de frutas y hortalizas ricas en proteínas, vitaminas y minerales, sin embargo hay una en especial que es de llamar su atención, “el aguacate” fruto considerado en la alta cocina como un alimento rico y nutritivo. Ya que países europeos lo incluyen dentro de su dieta debido a su contenido nutricional, claro que en países orientales como el Japón lo consumen debido a que es un fruto exótico y que allá no se puede producir o que cuesta trabajo hacerlo, y por su sabor ligeramente dulce ha generado un gusto consumirlo. Y que podemos decir de Estados Unidos, y Canadá donde se ha vuelto este producto un boom debido a que les gusta probar comida típica mexicana y dentro de esta, se encuentra recetas hechas con aguacate.

Etimológicamente la palabra aguacate se ha derivado del inglés avocado y el francés avocat, es una adaptación de la palabra Náhuatl “ahuacatl”, también del mismo origen que a su vez se descompone en ahuacatl (testículo) y cahuitl (árbol).

Se desconoce la cuna verdadera del aguacate, ya que es un fruto muy ancestral, se cree que en las primeras plantas crecieron en estado silvestre en los extensos bosques de la América tropical, desde México hasta el Istmo de Panamá y le corresponde a nuestros ancestros aztecas el haber extraídos de ellos, por los clásicos métodos de selección y cultivo, las variedades de este deliciosa fruto comestible, que formaba parte ya desde aquella época de la alimentación diaria del ser humano.

El aguacate es cultivado en América tropical desde tiempos precolombinos, en México el cultivo de aguacate data desde hace poco más de 400 años antes de Cristo, en donde los indígenas americanos seleccionaban las variedades con el objeto de obtener un mejor y más grande fruto, desde alimenticios hasta medicinales.

México no figuraba dentro de los mercados internacionales como primer productor, y exportador de aguacate, y digo no figuraba porque antes de el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, se desconocía con detalle el destino final de dichas exportaciones tanto como fruto fresco como el que ya había sido procesado (guacamole, aceite, pulpa etc.) y a pesar de ciertas restricciones fitosanitarias que impedía la entrada

de aguacate a territorio norteamericano, he ingresar grandes volúmenes debido a la demanda que tenía este producto en aquel mercado.

La actividad del aguacate, presenta una estructura no apta y no muy funcional sin posibilidades de competir con el mercado externo, tales como la desorganización, desconfianza por parte de un gobierno que no ha puesto el interés en este sector, ni en otros.

Actualmente solo el productor que satisface las demandas que realiza el consumidor es quien llega a tener un éxito comercial, por lo cual la actividad debe estar bien planeada por parte de los empresarios (considerando así a los productores). La planeación es lo que permite al productor continuar en el mercado como oferente y demandante de bienes y servicios. Por lo tanto que mercancía debe producirse y en que volúmenes; es un problema que debe resolverse de acuerdo con la demanda del mercado además de que se deben identificar las necesidades de los consumidores y con ello los nichos de mercado. La producción agrícola, hablemos de frutas u hortalizas, donde los precios de los productos obtenidos de ella son más volátiles que la mayoría de los bienes no agrícolas. La naturaleza biológica de la producción agrícola, su estacionalidad, su discontinuidad, su irregularidad, su perecibilidad, su pequeña escala su dispersión y su alta flexibilidad-precio, son las causas principales de la inestabilidad de los precios.

Se reconocen tres razas de aguacate: mexicana, guatemalteca y antillana. La clasificación botánica de estas tres razas ha sido variada, algunos indican a la raza mexicana como especie por separado: *persea drymifolis* clasificada en el año de 1966, la guatemalteca como *persea nubigena* var., *guatemalensis*, sin embargo actualmente se consideran a las tres razas dentro de la especie de *persea americana* mill conocida a nivel mundial con este nombre. En el siguiente mapa se puede distinguir la ubicación de las tres razas.

Mapa No. 1
Variedad de aguacate, según región.



Fuente: www.avocadosource.com/Journals/CICTAMEX_1998-2001

En América no se sabe cuando fue llevado a Florida, también por los españoles, donde los cultivos en cantidad no empezaron hasta 1833 mientras que en California no se cultivó hasta 1871. En Florida se dice que Henry Perenne la introdujo en 1933, en este año se cree que fue implementada la primera plantación domestica de aguacate en los Estados Unidos. La introducción a gran escala de semillas mejoradas para los cultivos básicos desarrollados a partir de los años cincuenta ha sido llamado “revolución verde”.

Este término también se utiliza para describir la transformación del sector agrícola ocurrido en México y en otros países, aplicando una nueva forma de producir mediante la introducción de un “paquete tecnológico”, cuyo principal elemento estuvo constituido por semillas mejoradas, siendo este un desarrollo genético logrado fundamentalmente en variedades de maíz, trigo, sorgo, arroz y aguacate, con el uso masivo de fertilizantes químicos y de insecticidas para el control de plagas, la mecanización de plagas de las tareas agrícolas, así como la ampliación y el mejoramiento de la infraestructura de irrigación, permitió el mejoramiento, modernización y transformación del campo y su progresiva inserción al modelo de desarrollo a favor de la agricultura comercial.

En México a nivel comercial el aguacate se desarrolla en Atlixco Puebla que desde el siglo XIX fue gran productor de aguacate. De esta población salió la variedad de “el fuerte”, aproximadamente en 1920, que fue la base de la industria aguacatera. A mitad del siglo XX se incrementó la superficie y la producción de 43% y 35% respectivamente y por ende estableciéndose los primeros estándares de calidad, ya en los años cincuenta la superficie se incrementó en un 61% y la producción fue de un 98%, en esta época inicia los trabajos de introducción de variedades y selección de materiales locales en esta especie por el Dr. Salvador Sánchez Colín, y no fue hasta 1960 cuando se introdujo la variedad Hass traída desde el Estado de Florida en Estados Unidos.

Foto No. 1

Algunos tipos de aguacate en el mercado

Mexicana



Guatemalteca

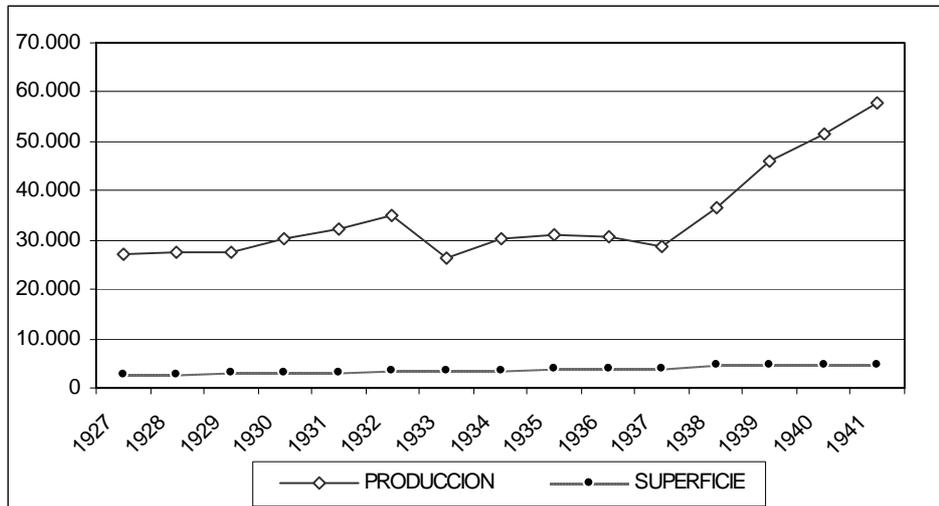


Antillana



Fuente: Fotografías tomadas por el Dr. Alejandro F. Barrientos Priego

Gráfica No. 4
Superficie de producción de aguacate en México 1927-1941



Fuente: SARH-DGEA 1983

A pesar de que México es por mucho el principal país productor de aguacate del planeta, con producto de la más alta calidad, tan sólo alrededor del 6% del total se destina al mercado externo, aunque es importante señalar que las ventas mexicanas del fruto habían venido registrando alzas continuas importantes en los últimos años, particularmente por los aumentos que se han registrado en la producción nacional, un ejemplo de esto es la superficie y producción de 1927 a 1941 como se ve en la gráfica no.5.

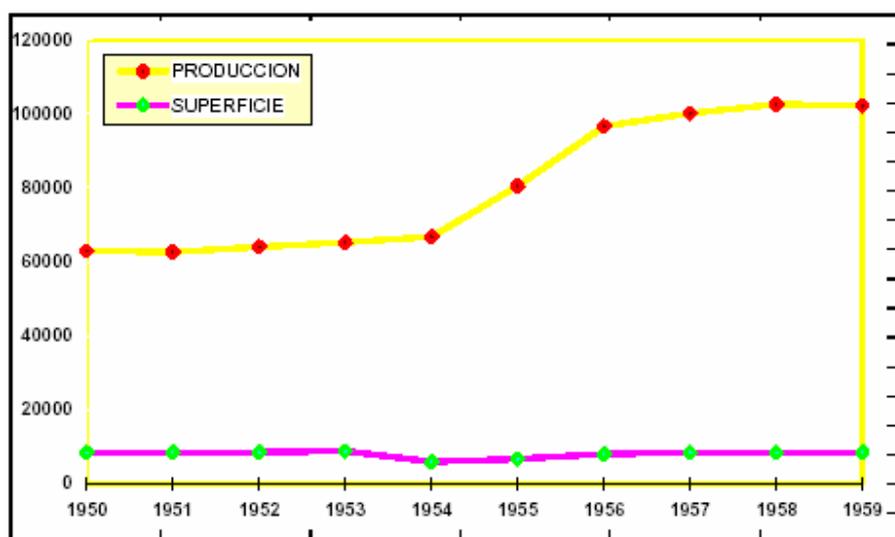
El aumento en la producción de aguacate en México se ha dado principalmente por las buenas condiciones climáticas que se han presentado en las zonas productoras del fruto, así como resultado de una planeación efectiva en lo que se refiere a técnicas de reforestación de los árboles productores, donde los árboles de aguacate han acelerado su período de maduración y de máximo rendimiento a la edad de entre 7 y 8 años, tiempo inferior en comparación a los promedios de vida que se registraban anteriormente, obteniendo un mayor volumen, así como producto de mayor tamaño.

El lento crecimiento de la población agrícola y su cada vez menor participación de la dinámica económica del país a partir de la posguerra, una de las actividades que más ha contribuido a detener la súbita caída del producto agrícola ha sido la fruticultura. Actividad que por características abarca e incide favorablemente en las fases de producción, transformación, comercialización y consumo de productos alimenticios en su estado natural e industrializado, tanto para el consumo interno como el externo, beneficiando a productores y consumidores del medio rural y urbano.

La producción aguacatera en México cumple con las características de la fruticultura nacional señaladas y mantiene un dinamismo de crecimiento acorde con la

actividad. Durante el periodo 1970-1995 la actividad frutícola creció a una tasa anual de 4.6%, contribuyendo a través de la producción y transformación de la fruta, a satisfacer las necesidades de alimentos y de materias primas, toda vez que las frutas constituyen una gran fuente de factores nutricionales y alimenticios para la población, en especial aquellas que han sido recomendadas en la canasta básica del Programa de Desarrollo Rural Integral y a las que se les ha dado un gran impulsó como son: el aguacate, la manzana, el limón, la naranja y el plátano.

Gráfica No.5
Incremento de la superficie de aguacate en México 1950-1959



Fuente: SARH-DGEA, 1983

La variedad Hass es el principal cultivo comercial en el mundo, es el aguacate que más se demanda a nivel mundial, actualmente representa cerca del 80% de toda esta fruta que se produce en el mundo. En la actualidad el cultivo de aguacate ha cobrado tanto interés que los países productores en el mundo suman ya 46. La producción de aguacate en el mundo fue de 2.1 millones de toneladas, de las cuales 1.6 millones (79.1 %) se produjeron en América; 191 mil (9.1 %) en África; 175 mil (8.3%) en Asia; el 2.6% en Europa y finalmente Oceanía que no alcanza el 1 %.¹

Cabe destacar que México se encuentra entre los cinco principales países productores con casi un millón de toneladas, participando con el 36%, Estados Unidos 185 mil, participa con el 8.8%, República Dominicana 150 mil, participa con el 7.1 %, Brasil 112 mil, participa con el 5.3% e Israel 48 mil, participa con el 2.3% del total mundial. Su volumen de producción de aguacate en México en la última década alcanza, en conjunto alrededor del 60%, de la producción mundial.²

¹ [La jornada de Michoacán/ www.lajornadademichoacan.com.mx](http://www.lajornadademichoacan.com.mx)

² Ibid.

En el plano nacional, la producción de aguacate se registró en 28 estados de la república, lo que indica su arraigo en el país. Pese a ello, los 10 Estados más importantes, concentran más de 94% de la superficie cosechada y el 97% de la producción. Las entidades federativas que se ubican en este grupo, en orden de importancia son: Michoacán, Nayarit, Morelos, Puebla, México, Sinaloa, Jalisco, Yucatán, Veracruz, y Oaxaca, lo que significa que el aguacate es un producto con carácter regional.

A nivel nacional este producto destaca dentro de los cultivos perennes y también entre los principales cultivos frutícolas, ocupando el cuarto lugar en lo que se refiere a superficie cosechada, el quinto lugar en producción y el lugar número doce en rendimientos por hectárea. El consumo nacional per cápita de aguacate es el más alto del mundo, en la actualidad se ubica entre 9 y 10 kilogramos por año, lo que hace que más del 90% de su producción se consuma en el mercado nacional.

Durante la época de los años 40's y 50's, la superficie se incrementó en un 61% y la producción fue de un 98% en esta época inician los trabajos de introducción de variedades y selección de materiales locales en esta especie por el Ing. Salvador Sánchez Colín, en Ixtapan de la Sal, Estado de México (véase gráfica no. 6). En 1958 el estado de Michoacán tenía registradas 923 ha de aguacate principalmente de tipos criollos. Más tarde, surgió la necesidad de tener variedades de mejor calidad, rendidores y con características comerciales; las primeras variedades introducidas fueron: Fuerte, Bacon y Zutano, caracterizadas por planta de mediana calidad al carecerse de conocimientos sobre propagación de plantas de aguacate.³

En México, el impulso de las plantaciones de aguacate a escala comercial se dio a finales de la década de los 50's y principios de los 60's, época en la cual los principales estados productores, en orden de importancia han sido Puebla (17.0%), Veracruz (12.1%), México (10.2%), Chiapas (8.1%), Michoacán (7.8%) y Guanajuato (6.8%), en conjunto sumaban el 61.8%, del total nacional con 77 mil toneladas producidas en promedio entre 1962-64, predominando la variedad "criollo selecto". Por esas fechas se propagaron otras variedades mejoradas como Hass y Fuerte, ganando cada vez más importancia el estado de Michoacán, quien en 1970 ya se ubicaba en primer lugar con una participación del 18% en el total nacional, superando a Puebla (15%), Veracruz (13%), México (10%) y Chiapas (4%).⁴

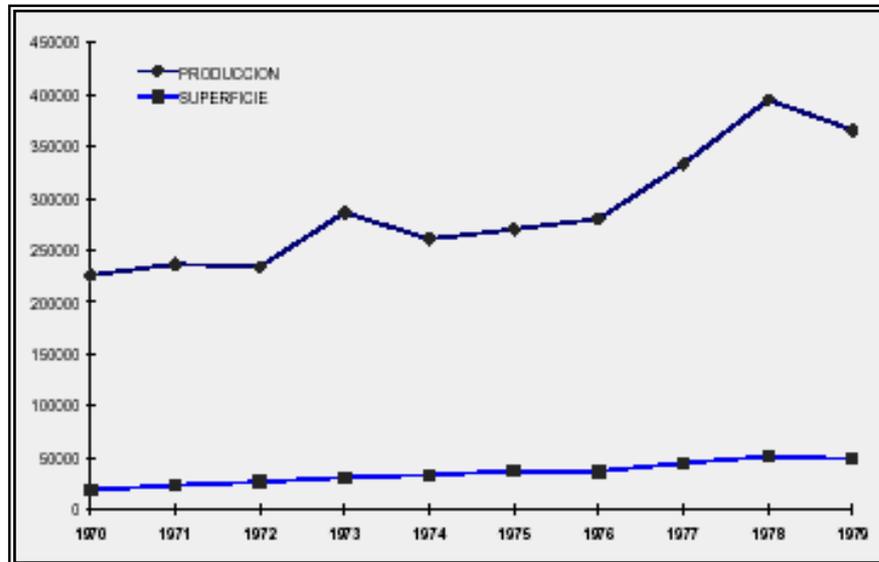
La posición que México guarda respecto del resto del mundo obedece a las excelentes condiciones de clima, agua y suelo, favorables para su cultivo, así como también a su amplio consumo interno, lo cual ha estimulado su propagación; registrando tasas de crecimiento promedio de hasta el 11% entre 1970 y 1980, pasando de 19 mil a 54 mil hectáreas cosechadas y una producción que en 1960 era de 101 mil toneladas, para 1994 pasó a ser de 793 mil toneladas, un crecimiento cercano al 650%, para finalizar el 2006 con 130 mil toneladas.⁵

³ www.Avocadosource.com/historiadelaguacate/050506

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.*

Gráfica No. 6
Superficie y producción de aguacate en México de 1970-1979



Fuente: SARH-DGEA, 1983

De esta manera la superficie cultivada en 1975 fue de 49,772 ha y la producción de 365,957 toneladas (véase gráfica no. 6) como consecuencia, el consumo per. cápita aumentó. Las variedades criollas, las cuales son vendidas en los mercados locales, algunas de magnífica calidad y otras de consistencia fibrosa. En esta década la superficie y la producción creció y los productores tuvieron la necesidad de nuevos mercados instando al gobierno mexicano a revisar la situación de la cuarentena que desde 1914 sufrió el aguacate mexicano en el mercado estadounidense.⁶ Sin embargo la producción aguacatera fue en aumento con la firma del TLCAN y la apertura del mercado estadounidense, y el bloqueo fitosanitario hecho por este país, aludiendo que la producción del aguacate hass mexicano no cubría con las normas de calidad que se exigen en el mercado internacional.⁷

En la década de los 80's la superficie se incrementa a 99,530 ha y la producción a 766,404 ton. Los productores mexicanos de aguacate inician la venta del fruto a algunos países Europeos. También es creado el Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas del Aguacate en el Estado de México (CICTAMEX), para continuar con las actividades de mejoramiento genético de la especie, obteniéndose el registro del cultivar Colin V-33 caracterizada por su enanismo. Por su parte, otras instituciones como INIA y CONAFRUT continúan con el rescate de selecciones sobresalientes en Michoacán y la conservación en bancos de germoplasma de algunas variedades locales consideradas por su sabor, tamaño y rendimiento de fruto.⁸

⁶ Sánchez - Colin S. y Campos R. E, Aguilar y Encinos " *Dos nuevas selecciones de aguacate*". In: Rubí A. M., López López, L., y G. Zapata , Memoria 1997 Fundación Salvador Sánchez Colin CICTAMEX, S. C. Pág. 134

⁷ *Ibíd.* pág: 135

⁸ *Ibíd.* pág:137

Durante la época de los 90's el estado de Michoacán sigue ocupando el primer lugar nacional con una superficie cultivada cercana a las 90,000 ha aproximadamente. Otros estados productores como Puebla, Chiapas, Estado de México, Veracruz, Jalisco, Nayarit, Morelos, Guanajuato, Guerrero y Sinaloa también son considerados productores importantes. Mientras tanto el CICTAMEX se convierte en Fundación Salvador Sánchez Colín CICTAMEX, S. C. y continúa su trabajo en mejoramiento genético. Por su parte, la Universidad de Guanajuato obtuvo ocho selecciones de la raza mexicana con buena calidad de fruto. Los promedios de producción por hectárea van de 5 a 10.5 ton/ha con una media anual nacional de 7.6, correspondiendo a los estados de Sinaloa, Jalisco y Michoacán los valores mas altos de 9.9-10.7, mientras que Guanajuato y Puebla con 6.0 y Chiapas y Morelos con 5.0 ton/ha.⁹

A nivel interno los mercados más importantes de aguacate ocurren en los Estados de Puebla, Sinaloa, Coahuila, Nuevo León, Chiapas, México, Distrito Federal, Jalisco, Quintana Roo y Guerrero, con un consumo per. cápita cerca de 10 Kg. Mientras el cultivo del aguacate crece por todo México, la producción se concentra en el estado de Michoacán alcanzando 891,873 ton, 77 % del total nacional de 1997, en una superficie de 90,000 ha, con rendimiento promedio de 9.9 ton por hectárea, (véase tabla no.2 y 3).

Tabla No.2

Principales Estados productores de aguacate en México.

	Estado	Superficie ha	Producción ton	Prod prom ton/ha
1	Michoacán	90,000	891,873	9.9
2	Puebla	4,545	27,270	6.0
3	Chiapas	4,123	20,615	5.0
4	Edo. De México	3,876	29,845	7.7
5	Veracruz	3,774	30,569	8.1
6	Jalisco	3,190	31,900	10.0
7	Nayarit	2,674	22,729	8.5
8	Morelos	2,610	13,050	6.0
9	Guanajuato	2,243	13,458	10.7
10	Sinaloa	1,643	17,580	8.6
11	Otros	4,374	37,616	
	TOTAL:	124,823	1,148,547	

Fuente: CICTAMEX 1997

⁹ *Ibíd.* pág. 138

Tabla No.3***Principales variedades de aguacate por entidad.***

Estado	Principales variedades
Colima	Boot 7, Boot 8, Choquette Hass, Bacon
Guanajuato	Criollo Raza Mexicana
Jalisco	Boot7, Boot 8, Edranol, Grana
	Fuerte, Hass
Edo de México	Fuerte y Hass Criollo (raza mexicana)
Michoacán	Hass Fuerte Bacon, Wurtz, Rincon y Criollo
Morelos	Criollo, Fuerte
Nayarit	Boot 7, Boot 8, Choquette,Hass,Criollo
Puebla	Criollo (Azteca, Príncipe Negro, Atlixco)
	Fuerte, Hass, Bacon, Rincon
Veracruz	Criollo, Fuerte, Lula, Rincón Hall

Fuente: FIRA, Banco de México

La apertura del mercado de Estados Unidos a la fruta de aguacate mexicano podría tener impactos económicos a corto y largo plazo en los productores norteamericanos. Con el incremento de la cantidad de aguacate en los mercados norteamericanos, el precio de estos podría reducirse, beneficiándose en todo ello los consumidores, quienes podrían disfrutar de la mejor calidad del fruto del aguacatero a menor precio en los meses de invierno.

Esta situación motivó que la producción del fruto aumentara de manera considerable, por lo que los agricultores decidieron controlar la distribución, tanto al mercado nacional como externo para no saturar estos mercados y tuviera como consecuencia una baja en los precios, como resultado, tanto los precios pagados al productor así como los precios al mayoreo en nuestro país registraron los mejores niveles en el ciclo comercial agosto 2000 / julio 2001, a excepción del ciclo 1998/999, año en que se presentaron niveles récord de precios. Para el ciclo comercial agosto 2005 / julio 2006, los precios del producto se han comportado en niveles inferiores a los mencionados anteriormente, debido a la continua alza en la producción del fruto, lo que ha provocado un aumento considerable en la oferta del fruto.

La importancia económica del cultivo, constituye el 62 %, de la producción agrícola del Estado; en el plano social genera empleo permanente y directo a más de 40, 000 personas, así como a un número no calculado de trabajadores indirectos que se ocupan en actividades unidas tales como empaque, transporte, venta de fruta, venta y mantenimiento de maquinaria y equipos de bombeo y una gran variedad de servicios técnicos.

Sin embargo la producción aguacatera fue en aumento con la firma del el TLCAN y la apertura del mercado estadounidense, y el bloqueo fitosanitario hecho por este país, aludiendo que la producción del aguacate hass mexicano no cubría con las normas de

calidad interpuestas por ella. Diciendo que dicho fruto no cubría las normas de calidad que se exigen en el mercado internacional.

El ciclo 2005/2006 fue grandioso para el aguacate hass, ya que después de la apertura comercial total en el 2005, el aguacate hass puede ser exportado a los 50 estados de la Unión Americana, con una producción agrícola de un millón de toneladas de aguacate. Todo lo cual se podría traducir en mayores empleos y ganancias para los productores.

3.1.1 Ventajas comparativas y competitivas del aguacate hass mexicano en el mercado mundial.

En ocasiones se utiliza el concepto de competitividad como sinónimo de ventajas comparativas, lo cual no es correcto, aunque están relacionados son conceptos distintos. Las ventajas comparativas hace referencia a que permite explicar el patrón de especialización de un país en el comercio internacional si no existieran distorsiones en los mercados. Un país presentara ventajas comparativas en aquellos productos en los que el valor agregado sea mayor al costo de los recursos domésticos utilizados en su producción, valorado todo a precios sociales o sus costos de oportunidad, como lo dijimos en el primer capítulo.¹⁰

Ahora la competitividad es un concepto que hace referencia a una situación real que presenta un producto en un mercado internacional distorsionado, tanto por fallas del mercado como por la intervención de los gobiernos. La competitividad de un producto en el mercado internacional depende en un principio, de sus ventajas comparativas asociadas a factores naturales favorables y a menores costos relativos de producción, También depende de la estructura y los costos de transporte y comercialización hasta el lugar donde es comercializado.¹¹

Cuando se cultivaba un tipo de aguacate “el aguacate criollo” era un tipo de fruto que se cultivaba en entidades tales como Puebla, Nayarit, Estado de México y Michoacán principalmente, y era el que tenía en un principio una mayor demanda, después se introdujo una variedad diferente a esta llamada “fuerte” cuya calidad genero una mayor aceptación entre el consumidor y un gran éxito dentro de las áreas de cultivo.

En el país, existen las condiciones ambientales adecuadas para el buen desarrollo y producción de las plantaciones, a diferencia de otros lugares del mundo, sin embargo al expandirse el área productora no se tomaron en cuenta los requerimientos específicos del cultivo, lo que trajo como consecuencia que muchos huertos se ubicaran en ambientes donde la planta no satisface sus necesidades fisiológicas y se someten a factores de riesgo en su producción. Por otra parte aun existe interés de ampliar la superficie aguacatera y en muchos casos es necesario rejuvenecer los huertos por lo que mediante el uso de herramientas para poder determinar las áreas con potencial de producción que permitan la planeación de dicho crecimiento y en su caso la replantación o eliminación de huertos con

¹⁰ Contreras Castillo José María “La competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate; un análisis cuantitativo” UACH 2000, pág: 8

¹¹ *Ibíd.*, pág.9

alta probabilidad de riesgo. Para tener éxito en cualquier sistema productivo agropecuario o forestal, se debe tener la certeza que el ambiente en que se va a desarrollar ese sistema, tiene un grado de adecuación suficiente para asegurar la rentabilidad de los insumos tecnológicos recomendados.

Años después se empezaron a experimentar con la semilla en Entidad Unidos, cuando un cartero de nombre Rudolph Hass descubrió el delicioso fruto en un árbol de su jardín en La Habra, California. Desde entonces ha ido en aumento la demanda por la variedad Hass, conocida por su gran sabor, su alta calidad y su piel oscura y granulada. Por lo que sus ventajas comparativas superaron a las anteriores.

Teniendo la aceptación de los productores se empezó a sustituir la variedad criolla y fuerte en los campos de cultivo, por las de “hass” obteniendo así muchos beneficios entre los que destacan los siguientes:

1. **Clima templado que favorece la oferta durante todo el año:** México a comparación de otras regiones del mundo, cuenta con una rica variedad de climas, excelentes para el cultivo, sea cual sea este, por lo que el aguacate se da con mucha facilidad en la tierra fértil que tiene dicho país.
2. **Menor requerimiento de agua que en otros países:** Con el cultivo del aguacate hass y por sus propiedades ha hecho que requiriera poco agua para su riego.
3. **Su árbol es compacto y facilita su cultivo:** Dicho árbol tiende a que no se expande como las variedades de aguacate como el criollo o el fuerte, es decir no ocupa mucho espacio, por lo que es fácil de moverse entre dichos árboles y facilitando su cultivación.
4. **Excelencia en la pulpa:** Se ha encontrado que la pulpa tiene mas vitaminas que las otras variedades, y que tienen propiedades saludables para el cuidado de nuestro cuerpo.
5. **Bajo costo de mano de obra:** Este es primordial, ya que la mano de obra de los mexicanos en el campo, es más barato que en otros lugares, donde se cultiva el aguacate, y sobre todo por su cercanía con su principal socio comercial que es Estados Unidos.
6. **Productividad sostenida:** Hoy en día los cambios climáticos han cambiado en ciertas regiones de cultivo, sin embargo la ventaja que tiene el aguacate en tierras mexicanas, se acopla al ambiente, para su fácil cultivo, cosecha y poscosecha.
7. **Fácil conservación:** Después de su cosecha el fruto tiene a mantenerse fresco por mas tiempo, e inclusive después de su maduración puede quedarse en el árbol sin que salga afectado, a diferencia de fuerte o criollo u otras variedades existentes, ya que dicho producto por ser, una variedad mejorada, hizo que su proceso de maduración se conserve aun después de la poscosecha.

8. **Resistencia al manejo de transporte** Es un aguacate aguantador, como dicen los productores, su fácil manejo hace mas fácil el traslado del producto a cualquier parte del mundo sin que este salga afectado, ya que la cáscara es mas dura lo que hace que el fruto no se mayugue o se deforme, en el momento de manejarla.
9. **Su cercanía con Estados Unidos:** Sabemos bien que no solo a Estados Unidos se traslada el aguacate, se envía a varios países del mundo, pudiendo citar algunos de ellos tales como Francia, Japón, Canadá, y próximamente China entre otros. Si embargo Debido a la aceptación que tiene el aguacate con EE.UU. hace que sea el principal socio comercial, ya que los costos de producción y transporte, sean más baratos, que si llevaran la fruta a China por citar alguno.

El fruto del aguacate y en especial la variedad Hass puede permanecer varios meses en el árbol desde que está en su punto óptimo de recolección. Por ello, en ningún momento debería saturarse el mercado. Lo que ocurre es que las comercializadoras ofrecen al agricultor (véase foto no. 2) succulentos precios a principio de temporada siendo esto una clara invitación a la recolección, lo que provoca la saturación de los mercados, y la consecuente disminución de precios. Lo cierto es que estos precios bajos los mantienen así durante casi el resto de la temporada aunque ya el mercado no esté saturado.

Foto No. 2

Tamaño de un aguacate para exportación, cultivado en Acuitzio del Canje, Michoacán.



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán. 2006.

Hay que comentar que algunos agricultores venden el fruto antes de alcanzar el tamaño y peso óptimo, pero lo que lo que ganan con el aumento de precio inicial, lo pierden

en una importante merma de kilos por hectárea. Además algunos de estos frutos no llegan a madurar adecuadamente arrugándose la piel sin conseguir el aspecto, el sabor ni la consistencia de un aguacate bien recolectado. Esto repercute seriamente en la aceptación del fruto del aguacate por el mercado.¹²

De las variedades existentes en el mercado, sería posible tener producción todo el año. El problema es que estas variedades no tienen la calidad y el precio que Hass ofrece.¹³

Ahora para que el aguacate tenga competitividad en el mercado internacional es necesario que dependa desde el inicio, de sus ventajas comparativas ligadas a todos los factores naturales que puede haber y también a los costos relativos de la producción. Pero no solo esto sino que también involucra los costos de transporte y su comercialización en Entidad Unidos.

Cuando se presenta un costo de producción bajo y un precio de venta alto, este escenario es factible a través de mejoras sustantivas en la eficiencia de la mano de obra, representando este rubro alrededor del 50% de los costos totales de producción, participando principalmente en las actividades de eliminación de malas hierbas, podas sanitarias y de rejuvenecimiento, procesos de composteado, aplicaciones periódicas de abonos y compostas orgánicos y durante la cosecha.

La población agrícola y cada vez menor participación de la dinámica económica del país a partir de la posguerra, una de las actividades que más ha contribuido a detener la súbita caída de producto agrícola ha sido la fruticultura. Actividad que por características abarca e incide favorablemente en las fases de producción, transformación, comercialización y consumo de productos alimenticios en su estado natural e industrializado, tanto para el consumo interno como el externo, beneficiando a productores y consumidores del medio rural y urbano.

La producción aguacatera en México cumple con las características de la fruticultura nacional en comparación con la del mercado internacional, se mantiene un dinamismo de crecimiento acorde con la actividad.

Cabe destacar que México se encuentra entre los cinco principales países productores del mundo con casi un millón de toneladas anuales según cifras del INEGI, participa con el 36%, Estados Unidos 185 mil, participa con el 8.8%, Republica Dominicana 150 mil, participa con el 7.1%, Brasil 112 mil, participa con el 5.3% e Israel 48 mil, participa con el 2.3% del total mundial. Su volumen en las últimas décadas alcanza en conjunto alrededor del 60%, de la producción mundial.¹⁴

¹² Revista mercados sin autor "Asesoramiento y experiencia, claves para viveros, los álamos" No: 65 Junio 2006. www.revistamercados.com

¹³ *Ibíd.*

¹⁴ INEGI Banco de información económica, www.inegi.gob.mx

Con el cambio del aguacate bacón Fuerte y otros por el hass, ha hecho más fácil la producción de dicho producto, por lo que los productores han cambiado los cultivos por los hass. Siendo los mas aceptados por el mercado tanto interno como el externo.

Las regiones aguacateras mexicanas son excelentes para el cultivo, situación que ha favorecido a que el aguacate mexicano tenga ventajas competitivas contra otros países del mundo que también se dedican a la producción de aguacate hass tales como, España, Sudáfrica, Estados Unidos, Republica Dominicana Brasil Colombia, Kenya, Argentina, Chile, Israel, este último, ha decidido trasladar empresas dedicadas al cultivo de aguacate hass, a México debido a que sus costos de producción, transporte, agua y mano de obra es mas barato, que producirlo en su propio país, además de la cercanía geográfica de México con los Estados Unidos.

En lo que respecta a la industrialización, y generación de mayor valor agregado, existen cuatro grandes plantas de producción de aceite de aguacate y que por su importancia, son los que hasta la fecha han dictado el precio mundial de este producto.

Israel que produce puré, aceite y subproductos, shampoo, crema y jabones es el más diversificado. Estados Unidos con Calavo a la cabeza y orientando sus objetivos al puré o guacamole, aceite comestible y sopas enlatadas. Sudáfrica que se dedica únicamente a la producción de aceite utilizando aguacate de desecho. Kenya con producción de aceite al igual que Brasil, pero a pesar de todo esto, no han logrado alcanzar a México en calidad.

Se sabe bien que el aguacate hass mexicano es muy competitivo a nivel internacional debido a que su tamaño, sabor y calidad, cubren los estándares exigidos en el mercado internacional. Es por eso que la industria aguacatera genera mas de 111 mil 500 empleos indirectos y directos, contratan a gente que ha dedicado toda su vida al campo, y quien mejor que ellos que para producirlo, conocen bien el cultivo corte y manejo del fruto, mejor que nadie.

El esfuerzo en conjunto de productores, distribuidores y autoridades ha permitido desarrollar eficientemente el mercado de uno de los productos en los que México puede mantenerse orgullosamente en el número uno.

3.1.2 El mercado del aguacate mexicano en el marco del TLCAN.

México sufrió un veto desde 1914, interpuesto por los Estados Unidos, alegando que el aguacate mexicano no cubría con las normas fitosanitarias, interponiendo barreras arancelarias, exponiendo, que los embarques de aguacate contenían plaga, tales como el barrenador de hueso, araña roja, mosquito blanco, entre otros. Sin embargo a partir de 1997 las autoridades estadounidenses permitieron la importación de aguacate a 13 estados del noreste y solamente durante los meses de noviembre a febrero.

La apertura del mercado de Estados Unidos es resultado de años de trabajo, tanto de los productores aglutinados en la Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate del Estado de Michoacán (APEEAM) como del gobierno de México. Es también un reconocimiento a la calidad del aguacate mexicano y al cuidado que los productores y comercializadores nacionales mantienen en este producto, y a través del cual se cumple con los estándares aplicados a la importación en el mercado estadounidense.¹⁵ *“en todo el tiempo que llevamos exportando no se ha recibido reclamación alguna por problemas fitosanitarios de los países de destino... si se tuviera el problema hace años que se hubieran iniciado acciones de control”*.¹⁶

Para 1970 México envió una corrección de su política, la cual fue rechazada por las autoridades estadounidenses. Después volvieron a intentarlo en 1975 pero también fue rechazada. En la década de los 90's México insiste de nuevo pero presenta tres programas de trabajo para su análisis, siendo aprobado uno de ellos dando la oportunidad de exportar a Alaska solamente, pero ya era un avance.

En 1994, el gobierno mexicano demanda formalmente que se corrijan las regulaciones para la importación. En respuesta el gobierno estadounidense publica en el Federal Register una propuesta de reglamentación. Ante la posibilidad de importar aguacate mexicano, se presentan una gran cantidad de contrapropuestas y exigencias para impedirlo por parte de diferentes instancias. No obstante, en enero de 1997 se emite el reglamento final que incorpora los comentarios y contribuciones recibidos, en donde se puede ingresar aguacate a la Unión Americana pero no a todos los estados, se publica para su oficialización.

Se pretende contribuir a la toma de decisiones de los productores frutícolas, proporcionando información referente a posibles escenarios resultantes de la apertura del mercado mexicano debido a la firma del TLCAN que eventualmente: a) eliminará aranceles y b) comprenderá la eliminación de las barreras fitosanitarias que por más de 70 años han sido impuestas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés) al aguacate mexicano.

Antes del TLCAN, los Estados Unidos cargaban al aguacate una tarifa general de 13.2 centavos por kilogramo. Con el Acuerdo para la Agricultura de la Ronda de Uruguay (AARU), las tarifas se redujeron a 11.22 centavos por kilogramo sobre un periodo de 6 años que iniciaría en 1995. Con el TLCAN los Estados Unidos redujeron esta tarifa para el aguacate mexicano a un periodo de 10 años.

Por una parte, México cargaba una tarifa de 20% a las importaciones de aguacate. Bajo el TLCAN esta tarifa se eliminaría paulatinamente en un periodo de 10 años. En el caso de Canadá, este país no impone tarifas a las importaciones de aguacate, ni antes ni después de la firma del TLCAN, dado que no lo produce.

¹⁵ Secretaría de Economía “Comunicado de prensa sobre la ampliación de la apertura del mercado de EE.UU. al aguacate mexicano” Diciembre del 2004.

¹⁶ “Abriendo surcos” comentarios de lo pequeños agricultores

Desde 1914 a 1993, los aguacates frescos de México no eran permitidos en el territorio estadounidense por cuestiones fitosanitarias. Desde julio 1993, a México se le ha permitido exportar aguacates frescos hacia Alaska. En enero 31 de 1997, APHIS aprobó un reglamento que permite la importación de aguacates Hass de México y específicamente del estado de Michoacán hacia el distrito de Columbia y 19 estados: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Connecticut, Rhode Island, New York, New Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland, West Virginia, Virginia, Ohio, Michigan, Wisconsin, Illinois, Indiana y Kentucky.¹⁷ Ahora las importaciones de ciertos productores son permitidas en estos estados desde noviembre hasta febrero, cuando la temperatura fría en los lugares de destino es suficientemente baja como para eliminar cualquier plaga que pudiese escaparse a los sistemas de control fitosanitario. Posteriormente, el número de Estados permitidos se amplió a 32.¹⁸

La apertura comercial del mercado mundial del aguacate, en general, resulta en incrementos en los precios de oferta del aguacate mexicano y éstos incrementan el excedente del productor mexicano; a su vez se incrementa el precio de demanda (interno) que enfrentan los consumidores mexicanos, con lo que se reduce el excedente de los consumidores mexicanos.¹⁹ Por otro lado, los productores de otras regiones, enfrentarán precios, relativamente, más bajos por lo que se reduce el excedente del productor; similarmente, los consumidores del resto del mundo también enfrentarán precios, relativamente más bajos por lo que a éstos se les incrementará el excedente del consumidor.²⁰

México ocupa el primer lugar mundial en producción y calidad de aguacate, por arriba de otros países como EU (160,000 toneladas), Chile (120,000 toneladas), Israel (50,000 toneladas), Sudáfrica (20,000 toneladas), Kenya (15,000 toneladas), Perú (10,000 toneladas), España (30,000 toneladas) y otros como República Dominicana, Australia y Nueva Zelanda, cifras del 2005/2006.²¹

Las estadísticas disponibles apuntan a que el TLC cumplió con su papel en el campo, pero la realidad es otra. Si bien es cierto que el rezago se venía viendo antes de que se firmara el Tratado de Libre Comercio, con la introducción de este no ha beneficiado a todos los productores, ya que la normas fitosanitarias interpuestas y los subsidios que todavía que Estados Unidos le esta dando a su campo esta incumpliendo con dicho tratado, beneficiando a sus productos sobre todo el aguacate, ya que solamente se podía exportar a 47 estados de la unión americana, debido a que Florida California y Hawai no tenían acceso, por que son las tres entidades que producen aguacate hass.

Sin embargo a partir del 2007, de acuerdo con el TLCAN México empezó a introducir el aguacate hass mexicano a los estados anteriormente mencionados, a pesar de las quejas que han hecho los productores de aguacate en esas regiones tratando de impedir

¹⁷ Guajardo Quiroga Ramón G., Villezca Becerra Pedro A. "El mercado el aguacate en México un perspectiva desde un modelo de equilibrio espacial" Mayo/Junio 2003 Vol. XLI Número. 244 pag. 2-5

¹⁸ *Ibíd.* pag. 7

¹⁹ *Ibíd.* Pág.12

²⁰ *Ibíd.* Pág.16

²¹ *Ibíd.* Pág.17

la entrada del fruto. No lo han logrado, pero seguirán poniendo trabas a la exportación aguacatera principalmente a esas regiones de Estados Unidos. Los productores de Estados Unidos se han amparado bajo el mecanismo de salvaguardas del TLCAN en el caso de aguacate, buscan conjuntamente con los productores las medidas que permitan el libre acceso de estos productos mexicanos, al mercado estadounidense, los cuales ya fueron pactadas en la negociación del Tratado. México podrá exportar a los estados del noreste de Estados Unidos el aguacate en los meses de noviembre a febrero, para que no haya problemas con los productores de aguacate de California. La petición de salvaguarda aquellos productores podría argumentar y demostrar falta de competitividad a nivel internacional, y presentar un programa para elevar en cuatro o cinco años su nivel competitivo para respaldar su solicitud. México se prepara para vender la mitad de los aguacates que se consumen en California, tras un largo veto fitosanitario que se inició en 1914 y terminó en enero del 2007.

Ahora bien el desastre en la agricultura mexicana no fue causado por la apertura comercial, así como la solución tampoco radica en cerrar el sector a los flujos comerciales. El que el sector agrícola mexicano esté en una situación crítica es, por el contrario, el resultado de una serie de políticas pésimamente diseñadas. Ni el TLCAN ni los subsidios al agro de Estados Unidos, que en su mayoría no van a productos que compitan con los mexicanos, son las principales causas de los problemas agrícolas de México.

Para el caso México-Canadá en el mercado canadiense, el producto mexicano ingresa libre de arancel incluso antes de la entrada de vigor del TLC. En cuanto a la importación del aguacate procedente de Canadá, México también otorga el acceso libre. Cabe señalar que en Canadá no existen las condiciones climatológicas idóneas para la producción de aguacate; su demanda se abastece del exterior principalmente de México.

En 2005, México vendió 417 millones de dólares de aguacates Hass al exterior, lo que significó un aumento de un 91% respecto al año anterior. Poco más de la mitad de ese monto, 227 millones de dólares, se dirigió a Estados Unidos. La temporada 2006-2007 alcanzó a vender 500 millones de dólares, pues fue más de los que se esperaba. Los Estados Unidos son un gran consumidor de aguacate. A pesar de ser el segundo productor de la fruta a nivel mundial, también aparece como el mayor importador del mundo.

Dentro de este panorama, la reciente aprobación de la fruta mexicana a todo el territorio estadounidense durante todos los años, jugando un papel primordial en el desempeño del mercado a partir de este momento. Esta medida será el principal motor de crecimiento de la oferta. Sin embargo, también podría impactar negativamente los precios, como ha sucedido en años anteriores.

Por parte de la demanda, se espera que el consumo de aguacate continúe aumentando producto de fenómenos como: la campaña de promoción de la Comisión Californiana del Aguacate (CAC), el crecimiento de la población hispana y la tendencia a buscar una vida más saludable. Con respecto al segmento orgánico, el mercado estadounidense continúa experimentando altas tasas de crecimiento.

A pesar de que existe una importante oferta, la demanda todavía está insatisfecha, lo cual representa importantes oportunidades para potenciales abastecedores.

Hay que mencionar que en diciembre de 2001, luego que se firmara el TLCAN, México intentó exportar aguacates a Estados Unidos. El gobierno estadounidense cerró las puertas a la importación de aguacate mexicano bajo el pretexto de que el intercambio comercial llevaría consigo plagas que, eventualmente, destruirían las plantaciones de aguacate en California. El gobierno mexicano sugirió que inspectores estadounidenses analizaran la producción, pero la oferta fue rechazada. México propuso entonces vender aguacates únicamente al noreste de Estados Unidos (las moscas de los frutos no soportan fríos extremos). El gobierno estadounidense cedió únicamente cuando el gobierno mexicano comenzó a imponer barreras arancelarias al maíz estadounidense.

Actualmente México exporta el 10% del total de su producción de aguacate "hass" a 31 de los 50 estados de su vecino del norte y lucha por abrir Texas y California, de alta población migrante de origen mexicano. Se cree que con la apertura total del mercado estadounidense, las exportaciones de aguacate "hass" de México se incrementarán hasta en un 300%.

La apertura en el comercio bilateral de aguacate se dio con un protocolo suscrito en el 2004 entre la Secretaría de Agricultura de México y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Durante los primeros 12 meses contados a partir de septiembre de 2005, el aguacate estadounidense podrá ser distribuido a todos los estados mexicanos con excepción de Michoacán, Jalisco, Morelos y Puebla. Después de este plazo, el aguacate podrá ser distribuido a todo el territorio mexicano.

Las compras mexicanas de aguacate deben provenir de los condados, huertos y empacadoras mencionadas en el protocolo. Éstos deben cumplir los requisitos fitosanitarios, de transporte y empaque establecidos en el mismo. Con la entrada del aguacate californiano, los productores pueden establecer plantas de guacamole en los estados del norte de México, aprovechando la mano de obra más barata y el potencial mercado al que llegarían, o también pueden emprender alianzas para incursionar en la agroindustria.

Impulsada en gran medida por la población latina, hay una gran demanda de dicho producto en Estados Unidos, donde existen poco más o menos 520 mil marcas de esos productos. También los productores podrán vender en ciertas temporadas del año cuando se encarezcan los precios en el mercado mexicano a tal nivel que obtengan un margen considerable de ganancia. La producción mayor en México se logra entre los meses de octubre y enero, mientras que la de California entre abril y junio, lo que denota una producción complementaria.

California exporta aguacate Hass a través de sus distritos en Los Ángeles, San Francisco y San Diego. En el 2005, Estados Unidos exportó aguacates por un valor de 9.8 millones de dólares, el 16.4% de los cuales fue de California. Estados Unidos destina la mayor parte de su producción al consumo nacional, por el buen precio que pagan por ese fruto los consumidores estadounidenses. En los últimos 10 años, el monto de las

importaciones mexicanas de aguacate de Estados Unidos ha sido muy reducido, con un promedio de 82 mil dólares.²²

El Departamento de Agricultura estima que durante el año agrícola del 2006, Estados Unidos produjo 247 mil toneladas, con lo cual registraría una alza del 34% frente a la temporada 2005.²³

Foto No. 3

Hectáreas completas son dedicadas al cultivo del aguacate.



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje, Michoacán, 2006.

3.2 Aspectos cuantitativos y cualitativos de la producción

Durante el periodo de la colonia las unidades de explotación agraria entre los indios fueron, la encomienda y las tierras de comunidad; y entre los españoles, las tierras municipales, estancias y la hacienda. La tierra ha sido un elemento de suma importancia en las sociedades de todas las culturas, y sobre todo en Michoacán tierra rica en climas propicios para el cultivo, extensiones de una tierra fértil para labrar, por manos de los mismos michoacanos, que mejor que ellos son los que conocen el proceso de producción no solo del aguacate sino de una rica variedad de frutas y hortalizas que se dan en la región,

²² www.adnmundo.com/contenidos/comercio/nicho_palta_mexico

²³ Ibid.

aprovechando sus ventajas comparativas de tierra fértil, agua, y sol y campesinos laboriosos.

La producción de Aguacate en Michoacán es la principal actividad económica, situación que lo ha llevado a convertirse en el principal productor a nivel mundial de este fruto, por lo que a nivel regional el cultivo de este producto tiene una gran importancia en la economía y en lo social, sobre todo porque la producción de aguacate esta orientada a la exportación principalmente.

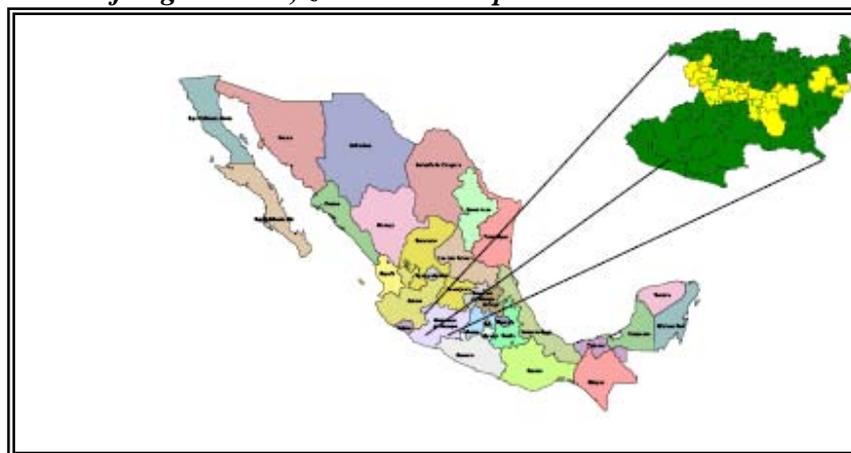
La producción de aguacate de Michoacán representa un 85% de la producción nacional y produce el 95% de la variedad hass, que es el más demandado en el mercado internacional sobre todo en los Estados Unidos. Históricamente en Michoacán la mala calidad del fruto de los árboles criollos hacia poco atractivo su consumo pero se utilizaba como botana y además se daba como alimento a los animales domésticos. Hasta 1960 se le da la importancia necesaria para su consumo y su comercialización, propiciado por las exigencias del mercado. En 1986 el doctor Prisciliano Sahagún residente en Zamora realizó los primero injertos de aguacate Hass sobre árboles criollos en la zona de Tingüindin y se percató que los suelos tenían composiciones químicas, la altura y el clima similares a las de Uruapan y por lo tanto, resultaban propicios para el cultivo de aguacate.

En el año de 1986 México dedicó al cultivo del aguacate una superficie de 83,000 ha, de las cuales, obtuvo 625,000 toneladas de producción total, de ellos 60,000 ha. y 400,000 toneladas, respectivamente, correspondieron al estado de Michoacán.

Para 1987 la superficie cultivada se incrementó a 93,162 ha. y de ellas 80,000 se localizaban en Michoacán, en consecuencia cerca del 90% de la superficie correspondía a esta entidad; con la superficie indicada se esperaba una cosecha superior a las 650,000 toneladas que, a través de canales adecuados de comercialización beneficiarían a los productores y a personas dedicadas a comercializar este fruto (véase tabla no.4)..

Mapa No. 2

Franja aguacatera, zona donde se produce el “oro verde”



Fuente: Avocadosource/www.avocadosource.com

Tabla No.4
Principales productores de aguacate en México, por entidad federativa, 1998

ESTADO	SUPERFICIE	PRODUCCIÓN EN TONELADAS	PRODUCCIÓN EN PROMEDIO EN TONELADAS/HA
Michoacán	90,000	891,873	99.0
Puebla	4,545	27,270	6.0
Chiapas	4,123	20,615	5.0
Edo. de México	3,876	29,845	7.7
Veracruz	3,774	30,569	8.1
Jalisco	3,190	31,900	10.0
Nayarit	2,674	22,729	8.5
Morelos	2,610	13,050	5.0
Guanajuato	2,243	13,458	6.0
Sinaloa	1,643	17,580	10.7
Otros	4,374	37,616	8.6

Fuente: avocadosource/ www.avocadosource.com/1998

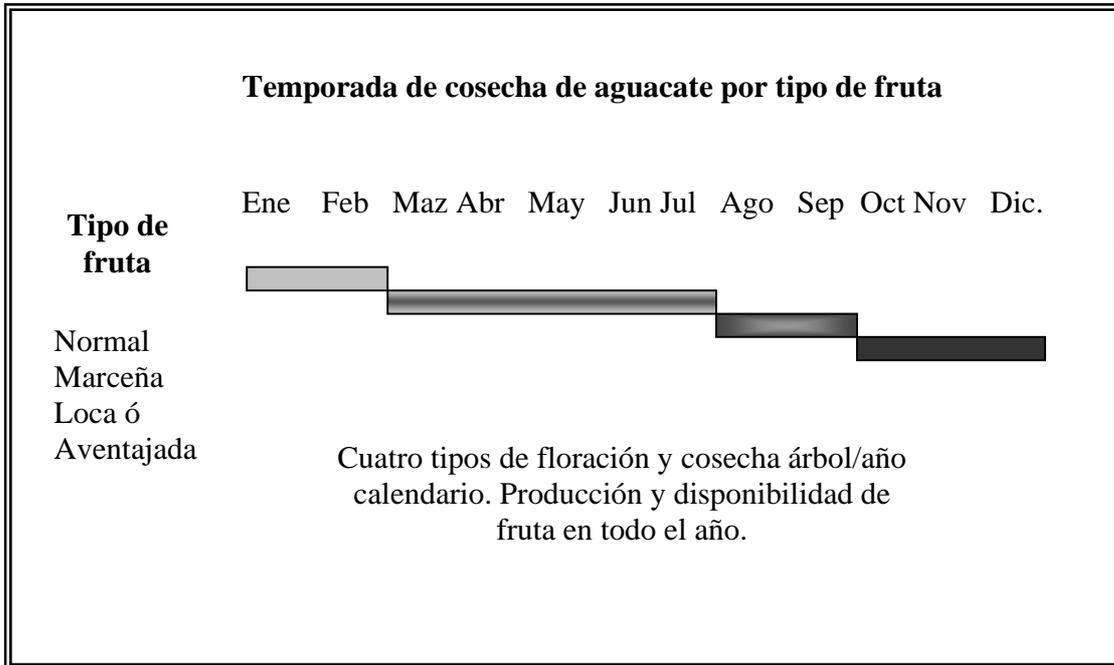
La franja Aguacatera del estado de Michoacán es una región volcánica reciente que ocupa 7,752 kilómetros cuadrados y representa el 12.9% de la superficie estatal. El clima relevante es templado, húmedo y sub-húmedo, con temperatura media que oscila entre los 8 a 21 grados centígrados y una precipitación anual de 1200 a 1600 mm. También tiene una zona de transición (sub. tropical) entre trópico-seco y zona templada (temporada de cosecha de aguacate, véase la gráfica no.7). Actualmente existen 20 municipios productores de aguacate en Michoacán, y suman 85,709.32 ha. Las localidades de Nuevo Zirosto y San Andrés Coru en ocasiones son consideradas como municipios aunque en realidad pertenecen a los municipios, de Uruapan y Ziracuétiro, respectivamente. El 80.8% de la superficie con aguacate en Michoacán corresponde a los municipios de Tancítaro, Uruapan, Peribán, Ario de Rosales, Tacámbaro, Nuevo Parangaricutiro y Salvador Escalante (véase mapa no.2).²⁴

A nivel regional el cultivo de aguacate tiene una gran importancia económica y social ya que genera mas de 111 mil 500 empleos directos, indirectos y estacionales (lo cual representa el 15 % de la población empleada en el estado de Michoacán). Su proceso productivo se genera mas de 40 mil empleos permanentes al año, así como 60 mil empleos estacionales por actividad derivada del mismo proceso.²⁵

²⁴ Op. Cit. Pag.2

²⁵ Op. Cit. Pag.3

Gráfica No. 7



Fuente: Elaboración propia con datos de avocadosource/ www.avocado.source.com

El Dr. Salvador Sánchez Colin afirma que una persona puede cultivar dos hectáreas de huerta por lo que se concluye que de las actividades aguacateras sólo en el estado de Michoacán dependen en forma directa 42,500 jefes de familias dedicados exclusivamente a labores de campo además de otro numeroso grupo de personas equivalente por lo menos al 70% de esta cifra, integrados por quienes se encargan de surtir de plaguicidas, fertilizantes, maquinaria agrícola, implementos de labranza, asistencia técnica en labores culturales, industriales, de sanidad vegetal, administrativos, legales de obra de construcción mantenimiento de caminos, telecomunicaciones, electrificación, sistema de riego, empacadoras, refrigeradoras, procesadoras de pulpa y aceite, transportistas, talleres mecánicos, comerciantes de productos en el país o exportadores y otras actividades más.

La obtención de planta injertada es el primer paso del proceso, se lleva a cabo por viveristas que cuentan con varios años. Los viveros se localizan en el tramo de los Reyes-Peribán a 1,400-1,500 msnm, donde el clima cálido y la abundancia de agua para el riego permiten el rápido crecimiento de los arbolitos, a tal grado que en un año se llega a obtener la planta injertada listas para su venta. El tamaño de un árbol de aguacate llega a tener la altura de hasta más 16 metros de altura (véase foto no.4).

Foto No. 4

La altura de un árbol de aguacate puede medir más de 15 metros.

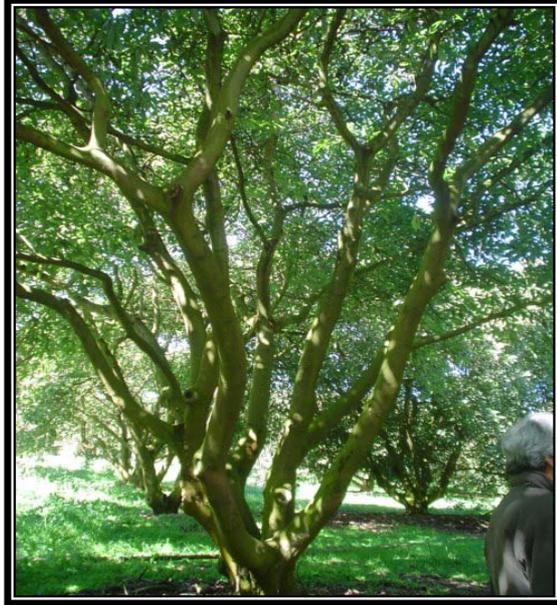


Foto: Marlen Castellanos, Fortanel, Acuitzio del Canje, Michoacán, 2006.

Sin embargo desde hace muchos años, la industria del aguacate ha venido sufriendo en su proceso de producción grandes pérdidas debido a la manera inadecuada de cosechar, ya que algunas cuadrillas de cortadores cosechan a jalón, obviamente las indicaciones de los empacadores que los contratan; al cosechar de esta manera; las pérdidas se manifiestan a través de los frutos golpeados y partidos reduciendo sus costos y por supuesto sus ventas.

Actualmente solo el productor que satisface la demanda que realiza el consumidor es quien llega a tener un éxito comercial, por lo cual la actividad debe estar bien planeada por parte de los empresarios (considerando así a los productores). De esta manera los productores podrán vender sus mercancías de una manera ventajosa, además de que podrán satisfacer adecuadamente las necesidades de la canasta básica de consumo.

Se estima que en Michoacán hay, entre pequeños, medianos y grandes, alrededor de 10 mil productores de los que 2 mil 300 están registrados como exportadores que estarían generando 40 mil empleos directos, con una presencia significativa en Uruapan, Nuevo Parangaricutiro, Tancítaro, Tingambato, Peribán y Ario de Rosales, entre otros.

El aguacate genera ocupación a 1.5 hombres por cada 10 has de cultivo, su importancia presenta un doble motivo de atención: por un lado los productores que dependen de este cultivo y por otro la atención gubernamental de auspiciar la tecnificación e industrialización del fruto.

Actualmente, México tiene una producción de aguacate de alrededor de 900 mil toneladas al año, que cultivan en 94 mil hectáreas alrededor de 21 mil productores; de estas cifras, el estado de Michoacán es el primer productor a nivel nacional, con 864 mil 63 toneladas.²⁶

Hay que agregar a todo esto que hay una lucha entre municipios por ser los primero en producir aguacate (véase tabla no.5.y gráfica no.8), se han dedicado a cultivar grandes hectáreas de este fruto, al grado de cambiar frutos como el maíz, café y otros por el aguacate y que ven en este un buen negocio del que al producir otro fruto no les deja, suficiente dinero.

Tabla No. 5

Municipios de Michoacán con potencial de producción de aguacate.

Nombre	Producción	Nombre	Producción
Uruapan	17,019	Ario de Rosales	12,393
San Juan Nuevo	6,237	Tacámbaro	8,758
Tancítaro	10,540	Tingüindìn	11,016
Peribán	11,178	Chilchota	9,477
Ziracuaretiro	2,349	Tingambato	5,589
Salvador Escalante	12,231	Zitácuaro	9,811

Fuente: www.avocadosource.com

Uruapan era el primer productor de aguacate, por la cual era conocido como la “capital mundial del aguacate”, sin embargo Tancítaro esta aumentado su nivel de producción haciendo que Uruapan quede en segundo lugar en producción aguacatera.

La producción de aguacate tiene lugar prácticamente todo el año con los menores volúmenes a finales de junio a septiembre; debido a los siguiente: periodo de varios meses de floración, caracterizado por dos o tres fases; producción en diferentes altitudes lo cual permite variaciones en la época de maduración; y la posibilidad de mantener el fruto en el árbol un tiempo considerable después de haber alcanzado un tamaño comercial.

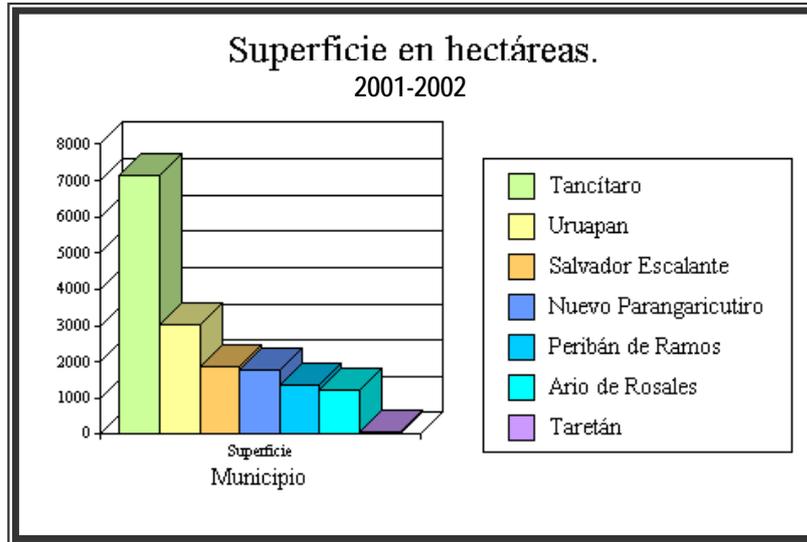
La temporada alta se tiene en los meses de octubre a febrero (48% de la cosecha), mientras que la temporada medie cubre de marzo a mayo y la temporada baja de junio a septiembre. Se estima que la oferta total en esta última temporada apenas representa el 60% de los niveles de producción en relación a las otras.

²⁶ *La jornada de Michoacan.* www.lajornadademichoacan.gob.mx

La estabilización en la producción en el cultivo de aguacate o la obtención de niveles óptimos de rendimiento, tiene lugar a los siete u ocho años de edad del aguacate.

Gráfica No. 8

Superficie cultivada de aguacate hass en Michoacán



Fuente: Real Avocados S. A de C.V.

El incremento es con respecto a la superficie de la temporada 2001-2002, por lo que podemos ver es que Tancítaro esta convirtiendo el principal productor de aguacate en la entidad dejando debajo a Uruapan.

Foto No. 5

Vista panorámica de árboles de aguacate



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje, Michoacán, 2006.

La demanda es tal que productores deciden cambiar árboles de pino, así como diversos cultivos de arroz, sorgo o maíz por el aguacate que da mas rendimientos y su costo es relativamente mas bajo, que si produjeran otro, y claro es mas demandado y fácil de comercializar, tanto en el mercado nacional como el mundial, es por eso que solamente se pueden ver árboles de aguacate por toda la región (véase foto no.5)

3.2.1 Normas de control de calidad y fitosanitarias

En México existen zonas libres de barrenadores del hueso que deben preservarse, así como zonas bajo control fitosanitario. La presencia de plagas cuarentenarias tales como el barrenador pequeño del hueso (*Conotrachelus aguacatae* y *C. perseae*); barrenador grande del hueso (*Heilipus lauri*); barrenador de ramas (*Copturus aguacatae*) y la palomilla barrenadora del hueso del aguacate (*Stenoma catenifer*), son una limitante para la producción y comercialización nacional de aguacate con calidad fitosanitaria. Las plagas cuarentenarias del aguacatero representan un obstáculo para exportar este producto, limitando la comercialización en el exterior por las restricciones fitosanitarias que establecen los países importadores del aguacate mexicano.

Por ello, se emiten disposiciones técnicas mediante las cuales se establecen especificaciones fitosanitarias para el manejo integrado de estas plagas cuarentenarias, con la finalidad de incrementar la producción y calidad fitosanitaria del aguacate destinando hacia el mercado nacional y de exportación.

Un ejemplo de ello es el Proyecto de Modificación a la Norma Oficial Mexicana PROY-MOD-NOM-066-FITO-2004, denominada requisitos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de frutos de aguacate para exportación y mercado nacional, iniciando con ello el trámite a que se refieren los artículos 45, 46 y 47 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

Para los efectos de esta Norma se desarrolla todo un glosario de términos, entre los cuales destacan los siguientes:

Aguacate: baya unicarpelar con semilla, la cual se utiliza para la alimentación humana

Aviso de inicio de funcionamiento: documento a través del cual se da a conocer el aviso de actividades de una persona física o moral en la producción, acopio, empaque, industrialización y/o movilización de plantas y/o fruta de aguacate;

Barrenadores del hueso: insectos del orden Coleoptera, familia Curculionidae denominados barrenadores pequeños del hueso (*Conotrachelus perseae* y *C. aguacatae*), barrenador grande del hueso (*Heilipus lauri*) y, del orden Lepidoptera, familia Stenomidae palomilla barrenadora (*Stenoma catenifer*).

Barrenador de las ramas: insecto del orden Coleoptera, familia Curculionidae (*Copturus aguacatae*).

Cartilla fitosanitaria: documento mediante el cual se comprueban las condiciones fitosanitarias del huerto o vivero de aguacate.

Centro de distribución: domicilio fijo a partir del cual personas físicas o morales acopian fruto de aguacate para su posterior distribución, dentro de los cuales se incluye a centros de acopio, centrales de abastos y/o autoservicios.

Comité Estatal de Sanidad Vegetal: Organismo Auxiliar de Coordinación Estatal de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, en el desarrollo de campañas fitosanitarias, programas y/o acciones de sanidad vegetal en el estado.

Dictamen: documento que presenta los resultados de la constatación o comprobación, mediante muestreo y/o análisis de laboratorio, del cumplimiento de las normas oficiales mexicanas.

Erradicación: es el resultado exitoso de la aplicación de medidas fitosanitarias para eliminar una plaga de un área o región determinada.

Evaluación de la conformidad: determinación del grado de cumplimiento con las normas oficiales Mexicanas u otras especificaciones, prescripciones o características; comprende, entre otros, los procedimientos de muestreo, prueba, calibración, certificación y verificación.

Huerto comercial: árboles de aguacate que han sido plantados en un área definitiva, los cuales generalmente llevan un arreglo topológico definido con el objetivo de la comercialización del fruto.

Huerto de traspatio: superficie establecida con hasta un máximo de 5 árboles de aguacate.

Manejo integrado de plagas: aplicación armónica de varios métodos de combate, con la finalidad de controlar una plaga a límites inferiores del umbral de significancia económica.

Medidas fitosanitarias: las establecidas en normas oficiales para conservar y proteger a los vegetales, sus productos y subproductos de cualquier tipo de daño producido por las plagas que los afecten.

Muestreo de plagas del aguacate: actividad orientada a la detección y cuantificación de cualquier estado biológico de barrenadores del hueso y ramas de aguacate. Se realiza con base a la cartilla fitosanitaria (anexo CF-01), y en el apéndice: Manual Operativo de la Campaña Manejo Fitosanitario del Aguacatero (MOCMFA).

Organismo Auxiliar de Sanidad Vegetal (OASV): organizaciones de productores agrícolas que fungen como auxiliares de la Secretaría en el desarrollo de actividades fitosanitarias.

Organismo de certificación: persona física o moral aprobada por la Secretaría para evaluar el cumplimiento de las normas oficiales, expedir certificados fitosanitarios y dar seguimiento posterior a la certificación inicial, a fin de comprobar periódicamente el cumplimiento de las normas oficiales.

1. Presentar a la Secretaría solicitud de reconocimiento de zona libre de barrenadores del hueso.

2. El área agroecológica deberá tener una franja perimetral de protección, colindante a zonas afectadas de acuerdo al dictamen emitido por la Secretaría.

3. Todos los huertos comerciales, de traspatio y viveros deberán tener seguimiento a través de la cartilla fitosanitaria al momento de solicitar el reconocimiento. En zonas en donde mediante muestreo no se haya detectado la presencia de barrenadores del hueso, en la misma se deberá avalar la ausencia de barrenadores del hueso en un periodo de por lo menos un año. Para el caso de zonas en donde mediante muestreo se haya detectado la

presencia de barrenadores del hueso, deberá demostrarse la ausencia de barrenadores del hueso de por lo menos tres años consecutivos anteriores.

4. Presentar un programa de establecimiento y operación de puntos de verificación interna y otras medidas fitosanitarias que permitan la conservación de la zona libre.

4.1 los propietarios o encargados de los huertos comerciales industrializados, empacadoras, centros de acopio, centrales de abasotos y viveros de aguacate deben presentarse ante la Secretaria, directamente o a través de las Unidades de Verificación aprobadas en el manejo fitosanitario del aguacate u organismos de certificación, el aviso de inicio de funcionamiento en el primer trimestre de cada año.

4.2 Las zonas libres de barrenadores del hueso, son Uruapan, Periban de Ramos, Tancítaro, Salvador Escalante, Nuevo Parangaricutiro, Ario de Rosales Taretán en Michoacán.

4.3 De las zonas bajo control fitosanitario

Se considera como zona bajo control fitosanitario a los estados y zonas agroecológicas productoras de aguacate, no señaladas en el punto 4.2 de las zonas libres de barrenadores del hueso.

Del muestreo

Los Profesionales fitosanitarios, constatarán documentalmente, mediante la cartilla fitosanitaria, que el muestreo llevado a cabo bajo la responsabilidad de los productores, se realice conforme lo establecido en esta Norma y en el MOCMFA.

En el caso del muestreo de barrenadores del hueso en frutos, se seleccionarán 10 árboles de aguacate por hectárea de manera aleatoria, inspeccionándose visualmente 10 frutos de cada árbol (pueden ser frutos adheridos al árbol o frutos caídos). Además, los frutos que presenten síntomas o daños externos similares a los causados por la plaga, serán rebanados en su totalidad para comprobar su estado fitosanitario.

Para el muestreo de barrenadores del hueso en el follaje, se seleccionarán 10 árboles al azar y de cada uno se escoge una rama que presente buen desarrollo foliar a una altura promedio de 1.65 m. En la parte inferior de la rama se coloca una tela o plástico de aproximadamente de 2 m x 2 m y la rama sacudirá con fuerza con el propósito de derribar a los insectos. Esta actividad deberá realizarse por la mañana antes de la salida del sol.

Para el muestreo de barrenadores de ramas se seleccionarán 10 árboles de aguacate por hectárea de manera aleatoria, inspeccionándose visualmente 4 ramas de cada árbol (una en cada punto cardinal), las ramas que presenten daños externos similares a los causados por la plaga, serán cortadas para determinar la presencia de algún estado biológico de la misma.

El muestreo de barrenadores del hueso en empacadoras, centros de acopio y centrales de abasto se realizará de acuerdo al volumen (números de cajas) que se tenga por embarque, debiéndose muestrear el 10% de los frutos por caja y el tamaño de muestra a tomar será como se indica a continuación:

Tabla No. 6

Número de cajas a muestrear por embarque

NÚMERO DE CAJAS	NÚMERO DE CAJAS A MUESTREAR POR EMBARQUE
001-100	1
101-300	2
301-600	3
>600	4

Fuente: PC-001-2004 Pliego de condiciones para el uso de la marca oficial México calidad suprema en aguacate.

Los embarques que lleguen a las industrializadoras provenientes de emparadoras autorizadas por la Secretaría no requieren de muestreo adicional.

De la cartilla fitosanitaria

Los propietarios y/o representantes legales de los huertos comerciales, de traspatio y viveros, ubicados en zonas libres y bajo control fitosanitario, deberán contar con cartilla fitosanitaria, expedida por un Profesional fitosanitario, previo muestreo fitosanitario.

Si al momento de realizar el muestreo para la expedición de la cartilla fitosanitaria, se detecta la presencia de barrenadores del hueso y/o barrenadores de ramas, deberá establecerse en el apartado de observaciones de la cartilla fitosanitaria y en un plazo no mayor de 10 días deberán de realizarse las medidas fitosanitarias que se requieran implementar, efectuadas éstas se realizará la actualización de la cartilla fitosanitaria.

En caso de incumplimiento de las medidas fitosanitarias señaladas en la cartilla fitosanitaria, los profesionales fitosanitarios no expedirán la nueva cartilla fitosanitaria lo cual deberá asentarse en un dictamen o acta de incumplimiento, y el interesado en un plazo no mayor a 10 días, deberá solicitar otra verificación en caso de que el cumplimiento le sea otorgada la nueva cartilla fitosanitaria.

En caso de que el porcentaje de infestación sea superior o igual al reportado en la cartilla fitosanitaria emitida con anterioridad, aún cuando se hayan realizado las actividades de control fitosanitario, se procederá a establecer las nuevas actividades o medidas fitosanitarias que deberán cumplirse en un plazo no mayor a 10 días. Cumplido este proceso la cartilla fitosanitaria se actualizará cada 2 meses.

Si al momento de realizar el muestreo para la expedición de la Cartilla Fitosanitaria, no se detecta la presencia de barrenadores del hueso y/o barrenadores de ramas, los profesionales fitosanitarios procederán a la expedición de la cartilla fitosanitaria. La cual se actualizará cada dos meses, y en caso de detectarse la presencia de barrenadores del hueso o barrenadores de ramas al momento de actualizar la cartilla fitosanitaria.

Todo aquel propietario y/o representante legal del huerto comercial y/o vivero que no cuente con la cartilla fitosanitaria no podrá adquirir la Constancia de Origen de Productos Regulados Fitosanitariamente (COPREF), el Certificado Fitosanitario de Movilización Nacional (CFMN) y/o el Certificado Fitosanitario Internacional (CFI).

De la evaluación de la conformidad

Los propietarios y/o representantes legales de viveros, industrializadoras, empacadoras y centros de acopio, otorgarán facilidades para que las Unidades de Verificación aprobadas en el Manejo Fitosanitario del Aguacatero o un Organismo de Certificación, realicen la verificación de la presente norma. Es facultad de la Secretaría de Agricultura (Sagarpa) verificar, en cualquier momento, el cumplimiento de la presente norma.

Los propietarios y/o representantes legales de los huertos comerciales, viveros, industrializadoras, empacadoras y centros de acopio, deberán comprobar el cumplimiento de las medidas fitosanitarias estipuladas en la presente norma, presentando ante la Sagarpa cada año el formato anexo SV-02, como constancia de la verificación, realizadas por Unidades de Verificación u Organismos de Certificación. Los gastos de verificación serán sufragados por los interesados.

Una vez presentado el aviso de inicio de funcionamiento por parte de los sectores indicados en el punto 4.6.2, en un plazo no mayor de 30 días naturales, a petición de parte, la Secretaría directamente o a través de las Unidades de Verificación, verificará el cumplimiento de norma.

Al exportar productos frescos a Estados Unidos, la primera autoridad encargada del control sanitario es el *Animal and Plant Health Inspection Service* “APHIS” del Departamento de Agricultura de Estados Unidos USDA por sus siglas en inglés. Los productos vegetales que ingresan se dividen entre propagativos y no propagativos. Para los productos propagativos se solicita el Permiso de Importación que es responsabilidad del importador en Estados Unidos quien deberá tenerlo vigente ante el USDA. Los productos no propagativos, entre éstos la mayoría de frutas y hortalizas, aparecen en las listas de APHIS y requieren de un intermediario y, en algunos casos, de tratamientos especiales.

APHIS trabaja con el *Plant Protection and Quarantine* - PPQ- cuyos funcionarios se encuentran en los puertos de ingreso de Estados Unidos. Los inspectores de PPQ examinan minuciosamente los productos presentados para la importación antes de su ingreso al mercado interno. Las restricciones de cuarentena para plantas difieren según sean plantas prohibidas o restrictivas. Las órdenes restrictivas permiten la entrada de productos bajo tratamientos específicos o requisitos de inspección. Las órdenes prohibitivas restringen la entrada de plantas vulnerables a ataques de plagas para las que no exista el respectivo tratamiento.

Con respecto a los pesticidas, la *Environmental Protection Agency* (agencia de protección del medio ambiente de Estados Unidos) - EPA- es la entidad encargada de establecer los límites y tolerancias de pesticidas y residuos químicos y, al igual que APHIS, realiza la inspección a través de los funcionarios de PPQ en los puertos de entrada.

Antes de iniciar cualquier proceso de exportación a Estados Unidos es indispensable: revisar la lista de productos frescos admisibles; los puertos por los que se permite la entrada y los productos que no requieren permiso de importación.

Foto No. 6

Árbol de aguacate infectado de plaga del mosquito blanco y la araña roja.



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán, 2006

Foto No. 7

Árbol infectado de hongos



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán, 2006.

Foto No. 8
Hoja infectada de plaga.



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán, 2007.

Foto No.9
Hoja libre de plaga



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán, 2006.

Foto No.10

Un árbol de aguacate para que sea considerado de calidad, y su fruto sea exportado debe ser frondoso y libre de plaga.

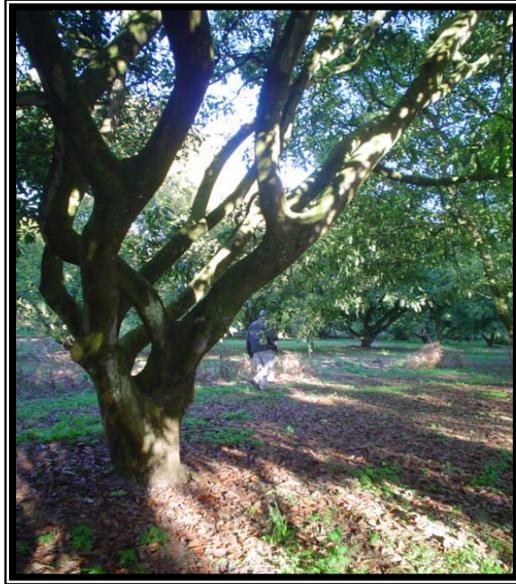


Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán, 2006.

Los productores de aguacate para evitar que sus plantíos sean afectados por plagas utilizan fertilizantes líquidos, herbicidas, abonos y dispersión de agua por goteo. “Sin el agua y el abono el aguacate no será de calidad”²⁷

Foto No.11

Vista panorámica de una zona aguacatera en Michoacán.



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje, Michoacán, 2006

²⁷Arreóla Mauleón Luis “Productor de aguacate en Acuitzio del Canje, Michoacán” 2006.

Debido a los cambios climáticos que ha habido en la región, y el aumento del frío en temporadas hay árboles que no crecen es decir se helaron, para evitar que siga pasando, se cubren los arbolitos con plásticos para evitar que les siga pegando fuerte, el aire frío de la región.

Se permite un 5 % de frutos de aguacate que no reúnan los requisitos del tamaño, según esta clasificación, pero que satisfagan los de calidad. El aguacate objeto de esta norma, debe dar cumplimiento con las siguientes especificaciones según su grado de calidad.

Calidad suprema: Los aguacates de este grado deben ser de calidad superior y presentar la forma, el desarrollo y coloración típicos de la variedad. Deben ser uniformes en cuanto al grado de madurez, coloración y tamaño.

No deben tener defectos, salvo defectos superficiales muy leves en no más de 2 cm² en total, causados por roña, trips, granizo y rozaduras, siempre y cuando no afecten el aspecto general del producto, su calidad, y su conservación.

Foto No.12

Tipos de aguacate por tamaño



Canica



Comercial

Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán, 2006.

No se permiten defectos conocidos como “varicela”, viruela” y/o “clavo”, quemaduras causadas por el sol o por heladas. Deberán estar libres de daños mecánicos y sin daños causados por larvas.

Calidad I

Los aguacates de este grado deben ser de buena calidad y presentar la forma, el desarrollo y coloración típicos de la variedad. Deben ser uniformes en cuanto al grado de madurez, coloración y tamaño. No se permiten defectos conocidos como “clavo”, quemaduras causadas por el sol o por heladas.

Deberán estar libres de daños mecánicos, y sin daños causados por larvas.

Podrán presentar defectos superficiales leves en no más de 6 cm² causados por roña, trips, varicela seca, granizo y rozaduras, siempre y cuando no afecten el aspecto general del producto, su calidad, y su conservación. Pueden permitirse hasta 5 pústulas de viruela seca por fruto. En ningún caso los defectos citados deben afectar a la pulpa de la fruta.

Calidad II

Los aguacates de este grado deben presentar la forma, el desarrollo y coloración típicos de la variedad. Deben ser uniformes en cuanto al grado de madurez, coloración y tamaño.

Podrán permitirse daños superficiales que afecten un máximo del 50 % de la superficie del fruto causados por roña, trips, varicela seca, granizo y rozaduras, siempre y cuando los aguacates conserven sus características esenciales de calidad, estado de conservación y su presentación. Deben estar libres de daños mecánicos que afecten severamente la pulpa del fruto. Pueden permitirse los siguientes defectos: Hasta 3 pústulas de “clavo” de un tamaño máximo de 1.0 cm. de diámetro cada una.

Un máximo de 10 pústulas de viruela seca.

Quemaduras de sol en no más de 30 % de la superficie del fruto, siempre y cuando sea solo de color amarillo.²⁸

Hay que mencionar que el motivo por el cual fue el embargo aguacatero se debió por según a que dichos embarques contenían plaga del mosquito blanco y entre otros, hecho que en la realidad fue mentira ya que países tan exigentes como Japón busca la excelencia en importar productos, sobre todo perecederos, llegaron a dudar en la negociación para que importaran el aguacate desde México, debido a los antecedentes que se tenían, sin embargo se les demostró que no había nada que temer ya que se maneja el producto con mucho cuidado y llevando el sello de calidad suprema, y con ellos no se ha tenido problema, este es una clara medida de competencia desleal por parte de los EU para poner solo su producto en el mercado, y no tener competencia alguna, inclusive con el TLCAN dicho país no ha querido soltar todo el mercado.

²⁸ SAGARPA “*Normas de Calidad y Fitosanitarias del aguacate*” 2005.

Foto No. 13

La distancia de un árbol a otro varía entre 8 y 10 metros



Foto: Marlen Castellanos Fortanel, Acuitzio del Canje Michoacán, 2006

3.2.2 Esquemas de financiamiento para la producción.

El aguacate es una fruta fresca de gran aceptación y con un mercado doméstico fuerte, con amplias oportunidades de participación en los mercados internacionales, tanto para consumo fresco, como procesado en guacamole, puré, aceite comestible, jabones, cosméticos, shampoo, etc.

La política del gobierno estatal en materia de desarrollo rural se concentró en rubros importantes por sus efectos benéficos para el campo michoacano: apoyos para la comercialización, incentivos, financiamiento, ordenamiento de los mercados, la puesta en marcha de cadenas productivas.

Un ejemplo son los resultados que se han obtenido en el programa Michoacán Limpio. Para lograr la agricultura intensiva que se pretende se ha beneficiado a casi 21 mil productores mediante la dotación de semilla certificada, especialmente con semilla de maíz y avena mejorada y certificada. Como parte del programa Tecnificación de la Producción se ha beneficiado a productores agrícolas mediante el otorgamiento de apoyos en infraestructura, poscosecha, rehabilitación y equipamiento de invernaderos y adquisición de equipo agrícola.

Por un lado sus estructuras de producción, todavía fincadas en modelos no actualizados, tienen que luchar contra las nuevas realidades del mercado y la demanda. A ello se agrega la desregulación del Estado y las políticas flexibles sobre inversión extranjera. En Michoacán se han enfrentado estas nuevas realidades con la puesta en marcha de políticas públicas exitosas para el desarrollo rural sustentable.²⁹

La búsqueda de fuentes de financiamiento es prioritaria. En el año 2005 se obtuvo de manera conjunta, banca comercial y banca de desarrollo, la mayor derrama crediticia que se ha reportado en nuestro estado, ofreciendo créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de diversos fondos de apoyo a las actividades productivas.

Cuando el gobierno federal reforma la ley agraria para incorporar al mercado las tierras del sector reformado, el ejido revolió integrarse al Programa de Certificación de los Derechos Ejidales (Procede) con la esperanza de que esto les facilitaría el acceso a créditos por la producción. Según el expediente que la Procuraduría Agraria abrió para iniciar los tramites de certificación de derechos de los ejidatarios.

Aunque el Banrural ofrecía crédito de avío a los productores para dar mantenimiento a los huertos, son pocos lo que acuden a esta institución porque la condición para ser acreditados es entregar al banco en garantía las escrituras de sus parcelas, de la casa habitación o de alguna maquinaria. Como consecuencia de lo anterior y del escaso capital de que disponen los productores, los huertos no reciben la atención requerida, muchos árboles son demasiado viejos y cada productor sólo aplica los fertilizantes, estiércol y plaguicidas que están en capacidad de adquirir.³⁰

Sin embargo, un número reducido de productores lleva adelante sus cultivos con todos los requerimientos tecnológicos. Y cuando no cuentan con crédito o financiamiento se llegan a abonar solo con composta y se fumigan con plaguicidas orgánicos. Y muchas veces esto no suele ser suficiente.

Para que una huerta tenga una buena atención debe comprender una aplicación anual de estiércol (gallinaza), fertilizantes químicos, plaguicidas y varias labores de cultivo que incluyen desvaradas y acondicionamiento de los cajetes de los árboles. Esto implica una que el productor debería invertir cerca de 25 mil pesos por hectárea al año, pero ninguno gasta esa cantidad y que los costos de producción que ellos estiman oscila entre 10 mil pesos o 18 mil por hectárea.³¹

En vista de que Banrural no fue una fuente confiable para pedir los préstamos requeridos por los productores, Fox decide a partir del año 2002, crear programas de desarrollo rural denominada Alianza Contigo que se agrupan en dos grandes vertientes: la primera corresponde a los programas base que se implementan ahora con un nuevo enfoque estratégico para apoyar a la cadena productiva de valor, y no sólo a la actividad primaria, en

²⁹ Ardura Víctor “Mejoría en materia de desarrollo rural con las políticas del gobierno del estado” La jornada de Michoacán, 13 de agosto de 2006

³⁰ Echánove Flavio y Steffen Cristina “Globalización y reestructuración en el Agro Mexicano, los pequeños productores de cultivo no tradicionales” Editorial: Plaza y Valdez México, 2002 pág. 108

³¹ *Ibíd.* pág. 109

beneficio de proyectos productivos integrales. Asimismo, comprende una nueva estrategia de administración que, al integrar y simplificar los programas de desarrollo rural aplicados hasta 2001, consigue una mayor operatividad y flexibilidad en los programas.

Los programas base de desarrollo rural de la Alianza Contigo fueron sujetos a un proceso de integración y simplificación, del que resultaron tres: el Programa de Apoyo a los Proyectos de Inversión Rural (PAPIR), el Programa de Desarrollo de Capacidades en el Medio Rural (PRODESCA) y el Programa de Fortalecimiento de Empresas y Organización Rural (PROFEMOR).

Estos programas buscan fomentar el desarrollo regional, mediante el impulso a la participación activa de diversos actores de la sociedad civil, sectores públicos y privado, para ampliar las oportunidades y la aplicación de las políticas públicas, bajo un enfoque de armonía en el aprovechamiento y cuidado de los recursos naturales.³²

Se estimó que el productor tiene adeudos a largo plazo equivalentes a \$ 15,000 por ha en condiciones de temporal y \$ 30,000 para riego y que utiliza un 70 % de los ingresos del cultivo de aguacate para cubrir sus gastos familiares, complementándolos con ingresos de otras actividades. Estos datos se consideran representativos del rango del universo de acreditados de FIRA en la región.

De la misma manera, se debe avanzar en la integración del mercado al poder lograr convenios de venta favorables en donde puedan ofertar volumen y calidad, apropiándose de un mayor valor agregado.

Respaldar los financiamientos que permitan el cumplimiento de contratos con grandes comercializadores nacionales o extranjeros, especialmente en los conceptos que permitan generar un mayor valor agregado y tener la liquidez necesaria para soportar los periodos requeridos hasta la recepción de los pagos.

Apoyar con asesoría y financiamiento el proceso de evolución del productor a proveedor de los grandes compradores de fruta fresca e industrial.

Hay que resaltar que para los aguacateros actualmente conseguir un financiamiento es escaso. El FIRA otorga a los bancos, así como el bajo precio del producto, los productores rehuyen pedir créditos y tienden a trabajar más con recursos propios para evitar su endeudamiento, esto ha ocasionado que muchos productores, principalmente los pequeños, tuvieran que reducir algunas de sus prácticas de manejo como podas, control de malezas y en calidad y cantidad de fruta para los años venideros.

3.2.3 Niveles de costos y ganancias en la producción

Los frutales constituyen importante renglón de producción dentro del sector agrícola del país, y sobre todo de Michoacán, y mientras se discute en el país la rentabilidad del

³² www.conapo.com.mx “Plan Nacional de Desarrollo” SAGARPA 2001-2006.

campo mexicano, los productores de aguacate buscan la manera de sacar adelante sus cosechas, al grado de llevar al abaratamiento de su producto.

La estrategia de empresas trasnacionales ha sido la diversificación del producto. Han sabido congelarlo, venderlo como pulpa, en cócteles exóticos, como aderezo, acompañante de botanas y, en general, como un versátil producto que lo mismo puede acompañar las mesas familiares que las creaciones gourmet de los más exigentes chefs.

El valor y productividad económica con las que se ha manejado este fruto ya le han valido el mote de "oro verde". Por su suavidad y versatilidad en su preparación, al aguacate también se le conoce como "la mantequilla de las frutas".

Cuando los ejidatarios recibieron la tierra en los años treinta del siglo pasado las dedicaron esencialmente al cultivo de maíz y frijol, y una parte menor al chile, jitomate y camote. En las áreas de agostadero engordaban algunos animales e incluso llegaron a tener algunos potreros, sin embargo estas actividades productivas no les generaban una vida buena sino al contrario era precaria, ya que sus costos de producción estaban muy altos y no generaban ganancia. Cambiando su patrón de cultivo se deciden por la caña de azúcar producto netamente comercial sin embargo el precio de la caña era fijado por el gobierno a precios muy bajos, y aunque aumento la producción debido a la exportación. Sin embargo en cierta medida estos bajos precios eran compensados porque eran garantizados por el gobierno y, por lo tanto, estaban protegidos de los vaivenes del mercado. Para la década de los 80's del siglo XX, la bonanza de los cañeros llegó a su fin cuando el gobierno implantó el modelo neoliberal en el país que para el campo significó la privatización de las paraestatales. Por lo que los ejidatarios se ven enfrentados a la amenaza del cierre de los ingenios.

Muchos productores han ido arrancando la caña para sustituirla por el aguacate, ya que este proceso ha sido gradual porque el aguacate tarda 5 años en producir la fruta.³³

Con el paso del tiempo los productores se han dado cuenta que el aguacate tiene varios beneficios en comparación de otras frutas y hortalizas, como son la poca agua que se utiliza para el riego, su fácil manejo y sobre todo la gran demanda que tiene entre los consumidores. Pero el crecimiento "irregular" en las plantaciones de aguacate es de 20 por ciento al año, debido al peligro que representa este incremento se corre el riesgo de que de un momento a otro se caiga el precio por un sobreabasto.

Si bien lo atractivo de los precios ha generado un boom en el crecimiento de los cultivos, este pago, auguró, de un momento a otro se vendrá abajo al tener un excedente en la producción y carecer de mercados para su comercialización.

Ante el peligro de que el cultivo de la fruta empiece a ser incosteable al registrar costos de producción superiores a las ganancias, Rito Mendoza, presidente estatal del Sistema Producto de Aguacate informó que ya se han tenido acercamientos con las

³³ Echánove Flavio y Steffen Cristina "Globalización y reestructuración en el Agro Mexicano, los pequeños productores de cultivo no tradicionales" Editorial: Plaza y Valdez México, pág: 112

autoridades estatales y federales para conformar el plan de acción a seguir; sin embargo, enfatizó, es prioritario detener este desarrollo, que no es de beneficio para nadie.³⁴

Es necesario plantear que el aguacate tiene en los mercados nacionales una excelente demanda ya que los mexicanos somos no solo los primeros productores, sino también los primeros consumidores del aguacate en el mundo.

La implantación de políticas de liberalización comercial y el retiro paulatino del Estado de la agricultura en los países del tercer mundo, a partir de la década de los setentas del siglo pasado, cambiaron radicalmente las condiciones de transformación y desarrollo de las sociedades campesinas.

La liberalización al transformar los medios de producción y los productos en mercancías, desafían la permanencia misma de la economía campesina que considera a la tierra principal medio de producción, como un patrimonio y no como una mercancía.

Para los productores de aguacate el objetivo principal de su agricultura durante siglos fue lograr la autosuficiencia familiar, hoy no necesariamente constituye la única motivación de la producción, sino que ésta contempla la producción para el mercado, a través de cual pueden obtener los ingresos monetarios indispensables para financiar la producción y adquirir los bienes necesarios para la reproducción de la familia. Otros elementos han cambiado en la agricultura campesina con el uso de cada vez mas frecuente y muy numeroso, de fuerza de trabajo asalariada y la generación del uso de insumos de origen agroindustrial y químico.

Por otra parte la drástica pérdida de rentabilidad de las actividades productivas de los campesinos ha acelerado un cambio que ya se venía dando desde hace décadas en las estrategias de sobrevivencia de los pequeños productores agrícolas.³⁵

Los lineamientos emitidos por la Organización Mundial de Comercio convirtieron en mandato para los países del Tercer Mundo, el someter su producción agrícola a la teoría de las ventajas comparativas. Esto condujo a que se redujeran los mercados a los que tiene acceso los productos de las agriculturas campesinas, a que se fortalecieran el control que tienen sobre ellas, las grandes compañías que las abastecen de insumos, y que se desplomaran en los mercados nacionales los precios del producto.³⁶

Luego al suministrar el fruto que se ofrece en el mercado sufre un proceso constante de devaluación provocado por los crecientes costos de nuevas tecnologías que deben adquirir para elevar la producción y tratar de equipararla a la productividad media de la agricultura a gran escala. Además quienes si pueden incrementar su producción mercantil sufren limitaciones cuando se enfrentan al mercado y al momento de distribuir el fruto. La cuales les obligan a optar también por otras alternativas para sobrevivir. Los

³⁴ Servin García Luz Idalia” *La sobreproducción de aguacate pone en riesgo su precio en el mercado, alerta Rito Mendoza*” La jornada de Michoacán, finanzas 4 de septiembre de 2005

³⁵ *Ibíd.*, pág.84, 85

³⁶ *Ibíd.* pág. 86.

ingresos que perciben en esta actividad contribuyen de manera sustancial a sostener los cultivos y permitan la anteriormente mencionada reproducción familiar.

El per./capita es alrededor de 10 Kg., por persona al año, ya que el aguacate se ha mantenido en precios que oscilan entre 15 y hasta 30 pesos en los centros de distribución (véase tabla no7). Y esta fuerte aceptación del mexicano por el consumo del aguacate. Sin embargo en los años recientes de menor capacidad económica, debido a que la mayoría ya produce este fruto. La oferta y su control de esta por parte de los productores, sobre todo a partir de agosto de 1995, en el que las Asociaciones Agrícolas se dieron a la tarea de promover la oferta en forma más organizada al inicio de temporada, partiendo de bases reales como son:

- ❖ El costo de producción del aguacate.
- ❖ La existencia de fruta de corte (loca) en el momento.
- ❖ La demanda de los mercados nacionales e internacionales.
- ❖ El precio de la fruta negra.

Tabla No. 7

Aguacate: Precios Mayoristas Recientes en Centrales de Abasto de México

Precios de Aguacate (MEX \$/KG.)	2006									
	15-jul	22-jul	29-jul	04-ago	07-ago	08-ago	09-ago	10-ago	15-ago	20-ago
Hass Prom. 3 Mdos	16.09	17.94	17.49	20.67	22.96	22.33	22.78	22.78	22.22	22.56
Hass Mdo-D.F.	15.53	16.97	15.88	20.00	24.67	24.00	23.33	23.33	22.67	22.67
Hass Mdo-GUA. Orig.-Todos	15.24	17.67	17.00	21.00	21.00	21.00	21.00	20.00	20.00	20.00
Hass Mdo-MTY. Orig.-Todos	17.41	19.19	19.60	21.00	23.20	22.00	24.00	25.00	24.00	25.00
Hass Orig-Michoacán	16.09	17.94	17.49	20.67	22.96	22.33	22.78	22.78	22.22	22.56
Hass Mdo-D.F. Orig. Michoacán	15.53	16.97	15.88	20.00	24.67	24.00	23.33	23.33	22.67	22.67

Fuente: Fuente: SNIIM-Secretaría de Economía, México.

Análisis y Presentación: SIAP, Servicio de Información Estadística, Agroalimentaria y Pesquera, SAGARPA

La rentabilidad actual de la producción de aguacate en Michoacán se percibe como favorable en virtud a la demanda interna y a los buenos precios domésticos, lo cual da como resultado que tan solo se exporte el 15 o 20% de la producción nacional. Sin embargo, con el incremento en superficies productivas tanto en México como en otros países competidores, es de esperarse una fuerte rivalidad por apropiarse de los mercados y sus ventanas comerciales con la consecuente disminución de precios. Los productores nacionales han tenido que hacer fuertes inversiones para dar tratamientos supervisados que prevengan o eliminen los propágulos de la antracnosis y larvas del gusano barrenador del hueso y de las ramas, entre otros. Pero estas inversiones no han repercutido en una mejora de los precios, ni siquiera en un aseguramiento de los volúmenes por exportar, los cuales aun se rigen por cuotas para EUA.

Cuando se presenta un costo de producción bajo y un precio de venta alto, este escenario es factible a través de mejoras sustantivas en la eficiencia de la mano de obra, toda vez que este rubro representa alrededor del 50% de los costos totales de producción, participando principalmente en las actividades de eliminación de malas hierbas, podas sanitarias y de rejuvenecimiento, procesos de composteado, aplicaciones periódicas de abonos y compostas orgánica durante la cosecha.³⁷

Otro factor importante en la disminución de los costos unitarios corresponde al incremento en los rendimientos a través de un mejor manejo de la fertilidad de suelos y prevención de plagas y enfermedades cuyos insumos aportan otro 40% de los costos totales. En este sentido se aplican las estrategias de análisis químico de suelos y compostas para ajustar las necesidades nutricionales del cultivo además de las compras grupales y la integración con los proveedores locales de estos insumos.³⁸

Con un precio de venta alto, considerando las circunstancias favorables y con un costo de producción alto debido principalmente a los incrementos en salarios y los costos de los insumos externos. Esta fase de elevación en los salarios es factible dado de obra proviene principalmente de jornaleros asalariados, aunque afortunadamente por el lado de los insumos orgánicos se está consolidando una red de abasto local con vecinos ganaderos y avicultores para las bases de las compostas.³⁹

Las condiciones que presenta el aguacate como monocultivo en la región productora michoacana se derivan problemas que limitan la producción y comercialización: mal manejo de podas, riegos deficientes, aspersiones inadecuadas en las plantaciones, daños de plagas y enfermedades en pre y poscosecha, poca organización entre los productores para la comercialización, introducción al mercado de fruta chica, así como cortada antes de su madurez fisiológica.

3.3 Características de la distribución y comercialización

La comercialización del aguacate mexicano que se distribuye en el mercado estadounidense; se realiza en cuatro fases: la primera consiste en establecer el contacto entre exportador (empresas emparadoras) y los brokers, estos después introducen la fruta en el mercado estadounidense; durante la segunda fase los brokers venden a los importadores estadounidenses, los cuales a su vez lo venden a los grandes supermercados, en la tercera fase, estos supermercados venden el aguacate a cadenas de supermercados, como Walt Mart, quienes constituyen una extensa red de tiendas localizadas por toda la unión americana y son el principal medio de comercialización de este fruto en los EU; en la cuarta y última fase, los consumidores finales adquieren el aguacate para consumo final.

Dicha comercialización ha sido tradicionalmente una actividad ajena a los productores. Partiendo de este punto, es importante reconocer que vender aguacate al extranjero involucra numerosas actividades de igual importancia que la producción.

³⁷ /www.fira.gob.mx/Boletines/boletin013_13.pdf

³⁸ *Ibíd.* pág. 6

³⁹ *Ibíd.* Pág. 8

Algunas de estas son, además del producto, las variables del precio, la distribución del aguacate y la promoción del mismo, todo ello sin considerar las tarifas arancelarias o restricciones fitosanitarias, que también enfrentan un productor mexicano.

Fase 1

Es aquí donde se hace el contacto de quienes desean exportar y quienes se encargan de introducir el aguacate a los Estados Unidos es decir que los “brokers” una vez que compran la fruta se encargan de introducirla en el mercado americano, si el fruto comprado es mexicano, la transacción es realizada con compañías empacadoras las cuales compraron el aguacate a los productores mexicanos.

Fase 2

Los intermediarios que compraron la fruta, venden a los importadores de Estados Unidos.

Fase 3

Los importadores estadounidenses, una vez que han adquirido el fruto proceden a venderla a los grandes supermercados, los cuales son el principal medio de comercialización del aguacate y en general de toda fruta u hortaliza.

Fase 4

Esta última fase dentro de la cadena de comercialización del aguacate, los grandes supermercados venden el fruto que han adquirido en la tercera fase, a su clientela o consumidor final del mismo.

En Michoacán, las empacadoras de aguacate de la entidad tales como; San Lorenzo, y Cupanda esta ultima cooperativa, entre otras, se están enfrentando a un descontrol de comercialización y a una pérdida de mercado originado por la llegada de nueva competencia: empresas extranjeras empacadoras y exportadoras de aguacate a los Estados Unidos de América. Aunado a lo anterior, la carencia de nueva tecnología y la falta de una innovadora estrategia de comercialización están generando el cierre de empresas mexicanas, la pérdida del patrimonio.⁴⁰

Reconociendo así la importancia del producto y de las especificaciones que se tienen que seguir para que este sea aceptado por el país importador y por los consumidores; reconociendo además la función básica del canal de comercialización, llevando al producto al sitio donde es demandado y en el momento en que es requerido; reconociendo también la

⁴⁰ M.P. Jiménez Izarraraz “Comercialización de las empresas exportadoras michoacanas de aguacate a los estados unidos de América” Dept. de Planeación. Instituto Tecnológico Superior de Uruapan. Uruapan, Michoacán.
/ www.avocadosource.com

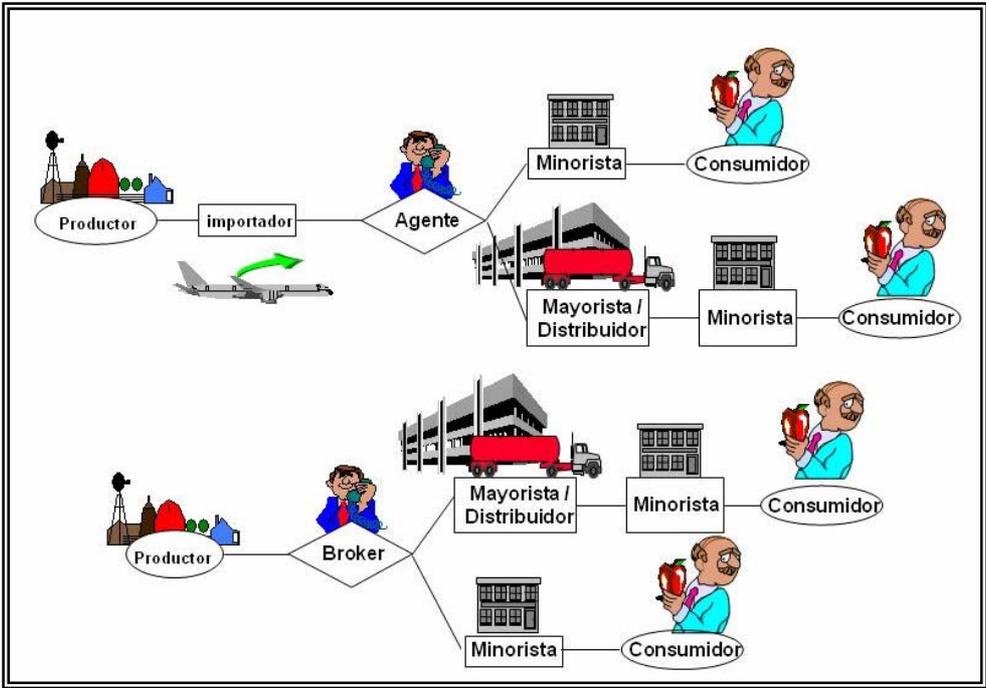
trascendencia que tiene el desarrollo de una estrategia adecuada de promoción para el producto, así como también la importancia del precio para que sea accesible de obtener por el consumidor, y, finalmente, reconocer que el costo que genera este proceso de comercialización, llegan a ser en ocasiones más elevado que la producción del aguacate.

Cabe mencionar que el país del norte representa grandes expectativas de comercialización, ya que es una nación con 300 millones de habitantes, con un alto nivel de ingresos y con un consumo per. capita de frutas y verduras de más de 120 Kg. / persona / año. Aunado a lo anterior, la apertura del mercado estadounidense al aguacate mexicano en 1997 brinda a México, país con el primer lugar en la producción de aguacate en el mundo, una oportunidad para convertirse en el máximo exportador de aguacate en la Unión Americana, de excelente calidad.

Sin embargo es importante tener en cuenta, que si bien México cuenta con las condiciones climáticas idóneas para la producción del “oro verde”, hay aspectos tecnológicos, administrativos y de comercialización que se han descuidado, provocando que nuestro país exporte un porcentaje muy bajo de aguacate en relación con su potencialidad para producir y exportar hacia otros mercados, para mantener la supremacía sobre otros países, tales como Chile, Israel o España, quienes podrían convertirse en una fuerte competencia en el ámbito de exportación.

Imagen No. 1

Canales de distribución para la venta al menudeo e institucional



Fuente: Bancomext., www.bancomext.gob.mx

La modalidad que asume el corte depende del nivel de los precios del aguacate vigente en el mercado: cuando éste es bajo la fruta se corta al jalón y se recoge del piso, por el contrario cuando el precio es alto, se corta con bolsa para evitar el período de la fruta que ocasiona la caída.⁴¹ Todo ello, responde a la ley de la oferta y demanda que se encarga de determinar el nivel de precios y calidad del aguacate.

Cuando los huertos son de dos o tres hectáreas, es posible llevar a cabo el corte con los miembros de la familia, pero si la superficie es mayor el productor debe recurrir a la contratación de jornaleros. Por otra parte, la mayoría de los productores se encarga del corte porque cuando delegan esta función al comprador, el personal enviado por éste escoge sólo la fruta más bonita dejando el resto en el árbol.⁴² Y lógicamente esta práctica se traduce en cuantiosas pérdidas para los productores.

Una parte de los jornaleros suele vender su producción “al parar”, modalidad que se da cuando la fruta ya está madura e implica que, por una suma fija anual, el comprador pueda realizar de dos a tres cortes de fruta. Sin embargo, por lo general, se evita esta alternativa porque el comprador es aún inferior, es la venta “al tiempo” que consiste en vender la huerta en pie y sobre todo le permite al productor aprovechar las fluctuaciones del precio hacia la alza.

Los productores tienen dos opciones para ofrecer en venta la fruta, ya sea entregarla a las empacadoras que están establecidas cerca de las zonas productoras de aguacate, o a los intermediarios ó coyotes que se estacionan con sus camionetas en las encrucijadas de la carretera y en los accesos de los poblados.

Los productores prefieren vender su fruta a las empacadoras, sobre todo los que disponen de un mayor volumen de ella. Ellos cortan la fruta y la llevan en sus camionetas hasta la empacadora. El empacador y el productor hacen un convenio de compra a la palabra, en el cual aquél fija las fechas en que recibirá el producto y establece que el pago será de acuerdo a la calidad y tamaño de la fruta. En el momento de la entrega el empacador pesa el aguacate y luego lo turno a la maquinas que proceden a la clasificación, esta clasificación es de primera, segunda, tercera y “canica” cuando es muy pequeña. El pago recibido por el productor por parte de la empacadora se hace después de 15 días de entregada la mercancía.⁴³ Lo cual implica que el producto “financie” la actividad del intermediario ó coyote.

En ciertas ocasiones, como cuando el productor no tiene medio de transporte propio, la empacadora se encarga de cortar la fruta con las cuadrillas de trabajadores, pero paga un precio único por kilo sin distinción de tamaño y calidad. Por otra parte, el volumen cosechado por la empacadora no puede ser verificado por los productores quienes deben atenderse al dato proporcionado por el empacador. También hay productores que solicitan préstamos a los empacadores para dar mantenimiento al cultivo y se comprometen a

⁴¹ Op. Cit. Pág. 57

¹³⁸ Op Cit. Pág. 34

⁴³ Op. Cit. Pág. 74

pagar la deuda con la fruta en el momento de la cosecha; situación que al repetirse en cada ciclo, provoca una creciente dependencia del productor con respecto al intermediario.

Un ejemplo de lo anterior se demuestra en el caso de un productor que solicitó préstamos anticipados para comprar estiércol, pero como sus árboles fueron afectados por una plaga, perdió la cosecha y hoy está en deuda con el empacador. Por otro lado se dan los casos como el de un empacador que desapareció de la región debiendo más de tres millones de pesos a los productores.⁴⁴

Otra práctica empleada por los empacadores es tener su servicio de coyotes que se encargan de comprar aguacate para completar su abastecimiento. El pago que hacen estos coyotes a los productores se hace de manera inmediata, por lo que hay confianza en vendérselo, además de que ello significa liquidez inmediata para el productor.

El precio de la fruta al productor varía según el tamaño y la calidad de ésta; influye también la oferta, ya que cuando hay escasez de aguacate no se toman en cuenta estas consideraciones, sino que se paga un precio único por kilo y además cambia de acuerdo a las condiciones del corte y del transporte de la fruta al empaque o a los puntos de venta establecidos por los coyotes.

Dicha situación de los pequeños productores ejidatarios y comuneros que motiva el descenso del precio del fruto, es que éstos por lo general deben mucho dinero y no pueden detener el corte de la fruta, aun cuando ésta no haya llegado a la madurez. Su urgencia permite que los empacadores y coyotes impongan el precio.⁴⁵

El sistema de comercialización del aguacate está compuesto por un flujo del producto en el cual se involucran una serie de empresas e instituciones mediante la prestación de servicios de transporte, almacenamiento, empaque, distribución y publicidad, entre otras; con el propósito de que el aguacate vaya desde la huerta hasta la mesa del consumidor final. Dicho sistema es complejo y muy costoso, por esta razón tradicionalmente no ha estado en manos de los productores, salvo algunas excepciones, es una actividad ajena a los mismos.

La comercialización y distribución del aguacate producido en Michoacán, concurre al mercado por medio los siguientes canales: intermediario local 64%, intermediario de otras ciudades 15 %, empacadora local 15%, comisionistas 3% y en forma directa a centros de abastos 3%.

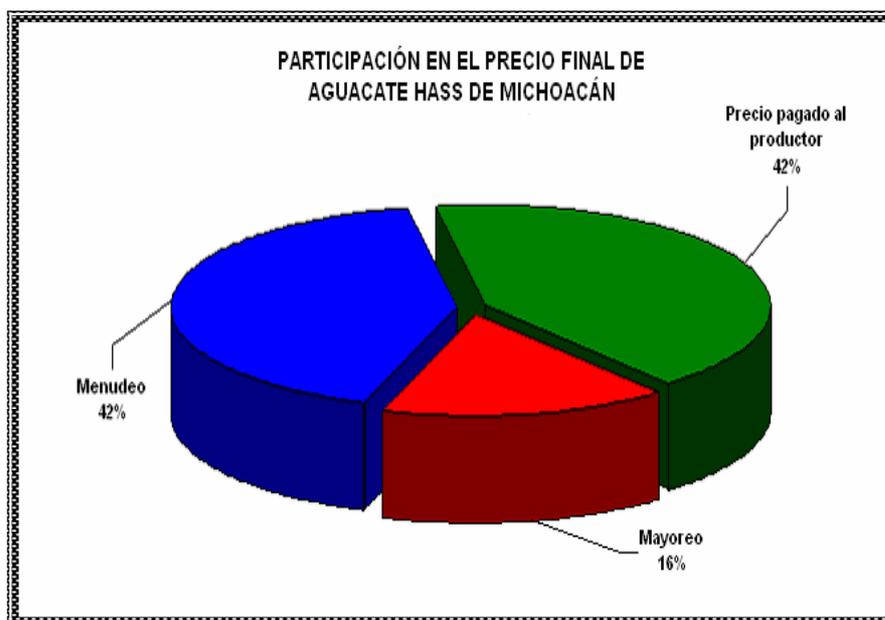
Entre 97 y 98% de la producción total de Michoacán es consumida en el mercado nacional, y el 2 a 3 % restante se exporta como fruta fresca, pulpa congelada o aceite refinado. Como materias primas para generar otro subproducto.⁴⁶

⁴⁴ Op. Cit. Pág.75

¹⁴² Op. Cit. Pág. 9

⁴⁶ Datos de la Sagarpa, www.sagarpa.gob.mx

Gráfica No.9



Fuente: SAGARPA

En cuanto al margen total de comercialización del producto, éste se ubicó durante el año del 2003, en \$10.46/Kg., correspondiéndole \$2.95/Kg. y \$7.51/K., a los distribuidores al mayoreo y al menudeo respectivamente.⁴⁷

Tabla No. 8
Márgenes de comercialización de aguacate hass

Michoacán- Distrito Federal			
Precio Promedio pagado al productor (1)	7.5		
Precio Promedio pagado al mayoreo (2) y (3)	10.45	Margen del mayorista	2.95
Precio promedio al consumidor (4) y (5)	17.96	Margen distribuidor al menudeo	7.51
Participación del productor en el precio final	42%	Margen de comercialización	10.46

Fuente. Elaborado por el SIAP con información obtenida en:

- 1) En el Distrito de Desarrollo Rural de Uruapan, información recabada por el Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM).
- 2) Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM), Febrero 2005.
- 3) El precio corresponde al registrado en la Central de Abasto de la Ciudad de México.
- 4) Índice Nacional de Precios al Consumidor, Banco de México, Febrero 2005.
- 5) El precio al consumidor corresponde al precio promedio vigente en la Zona Metropolitana de la Cd. De México.

⁴⁷ *Ibíd.*

Podemos notar que en la primera columna el precio esta por debajo de su valor en el mercado, ya que el productor directo desconoce la valorización de su producto, ya que no recibe toda la información de la oferta y demanda de este producto (Véase en la tabla no.8)

En la segunda columna obtenemos la información de un precio mayor, ya que existen intermediarios para la comercialización del producto, apropiándose de una ganancia.

Observemos que el precio pagado por el consumidor es sumamente elevado a comparación de la primera celda de la tabla, ya que a través del proceso de comercialización se le han integrado nuevos costos, como el de empaque, transporte etc.

Tabla No. 9
Destino de la producción de aguacate de Michoacán, 2005 (precio por kilo)

ESTADO	MUNICIPIO/CIUDAD	PUNTOS DE VENTA	PRECIOS		VARIACION	
			Enero (a)	Febrero (b)	Absoluta (b-a)	Relativa (b-a)
Aguascalientes	Aguascalientes	Centro Comercial Agropecuario	10.40	11.84	1.37	13.10
Baja California	Tijuana	Central de Abastos INDIA	11.21	11.23	0.02	0.20
Chihuahua	Chihuahua	Central de Abastos	12.00	12.21	0.2	1.70
Coahuila	Torreón	Central de Abastos de la Laguna	9.43	10.35	0.92	9.70
Distrito Federal	Ciudad de México	Central de Abastos	10.20	10.45	0.25	2.50
Durango	Gómez Palacios	Centro de distribución y Abastos	9.63	10.45	0.82	8.50
Durango	Durango	Central de Abastos		11.32		
Guanajuato	León	Módulo de Abastos	9.62	10.34	0.72	7.50
Guanajuato	Irapuato	Central de Abastos	9.18	9.39	0.22	2.40
Guerrero	Acapulco	Central de Abastos	12.43	12.00	0.43	-3.40
Hidalgo	Pachuca	Central de Abastos	8.67	8.75	0.08	0.90
Jalisco	Guadalajara	Mercado de Abastos	9.95	10.32	0.36	3.70
Jalisco	Guadalajara	Mercado Felipe Ángeles	10.30	10.56	0.26	2.60
México	Ecatepec	Central de Abastos	11.64	11.79	0.15	1.30
México	Toluca	Central de Abastos	13.67	12.50	-1.17	-8.50
Michoacán	Morelia	Mercado de Abastos	10.00	10.00	0.00	0.00
Morelos	Cuautla	Central de Abastos	11.68	12.07	0.39	3.30
Nuevo León	Sn. Nicolás de los Garza	Mercado de Abastos	10.46	11.22	0.76	7.30
Puebla	Puebla	Central de Abastos	10.31	10.63	0.32	3.10
Querétaro	Querétaro	Mercado de Abastos	10.29	11.79	1.50	14.60
San Luis Potosí	San Luis Potosí	Central de Abastos	9.86	10.55	0.69	7.00
Sonora	Cd. Obregón	Central de Abastos	12.60	12.21	-0.29	-2.40
Sonora	Hermosillo	Mercado de Abastos Francisco I.	11.71	13.32	1.60	13.70
Tabasco	Villahermosa	Central de Abastos	12.27	12.91	0.64	5.20
Tamaulipas	Madero y Altamira	Módulo de Abastos	12.43	13.00	0.57	4.60
Veracruz	Xalapa	Mercado San José	11.05	11.27	0.22	2.00
Zacatecas	Zacatecas.	Mercado de Abastos		12.00		
Precio Promedio			10.84	11.28	0.44	4.00

Fuente: Elaborado por el SIAP con información del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM) 2005

3.3.1 Mercado interno

Tal y como ya lo habíamos mencionado el mercado interno mexicano, en la compra-venta de aguacate es numero uno, ya que el 97% de la producción se queda en el país para ser consumido por los mexicanos. Todo ello por que el mexicano tiene una preferencia muy especial a este fruto, dado que forma parte de nuestra dieta y también por ser un ingrediente en los platillos típicos de este país. La comercialización es el punto que une a productores y consumidores, indudablemente y a pesar de los bajos precios, el mercado interior del aguacate es una variable clave en la estrategia productiva y comercial del mercado nacional.

En México, las entidades productoras colocan sus cosechas en los principales centros de consumo a saber: Distrito Federal, Monterrey, Torreón, Guadalajara, Cd. Juárez y Culiacán; siendo el primero, el principal centro de acopio (véase tabla no.10). Cabe mencionar que estos centros también actúan como redistribuidores hacia otras ciudades del interior del país. Por lo general en nuestro país, la cosecha se comercializa en forma individual, aunque en algunos casos los productores se han integrado en Asociaciones (ASEAM y AGUAMICH), Cooperativas (CUPANDA, entre otras) y Sociedades Anónimas (MISSION, PUREPECHA, SAN LORENZO, CHIQUITA, entre otras), que realizan operaciones de exportación y mejoran en general los precios del producto en el mercado.⁴⁸

Tabla No. 10
Destino de la producción de aguacate de Michoacán

ESTADO	CIUDAD	PUNTO DE VENTA
Durango	Gómez Palacio	Centro de Abasto
Jalisco	Guadalajara	Mercado de Abasto
Jalisco	Guadalajara	Mercado "Felipe Ángeles"
Guanajuato	León	Central de Abasto
Guanajuato	Irapuato	Módulo de Abasto
México	Toluca	Central de Abasto
Nuevo León	San Nicolás de los Garza	Mercado de Abasto
Nuevo León	Guadalupe	Central de Abasto
Puebla	Puebla	Central de Abasto
Cd. de México	México, D. F.	Central de Abasto
Fuente: Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados.		

Como se puede ver en el anterior (cuadro no 10) los principales de destinos son zonas en las que la demanda de aguacate es grande debido a la concertación de personas que hay, y por ende es mayor el consumo, cabe señalar que el mercado interno demanda el fruto debido a que forma parte de la dieta cotidiana desde tiempos remotos, haciendo lo

⁴⁸ www.avocadosource.com/Journals/CICTAMEX/

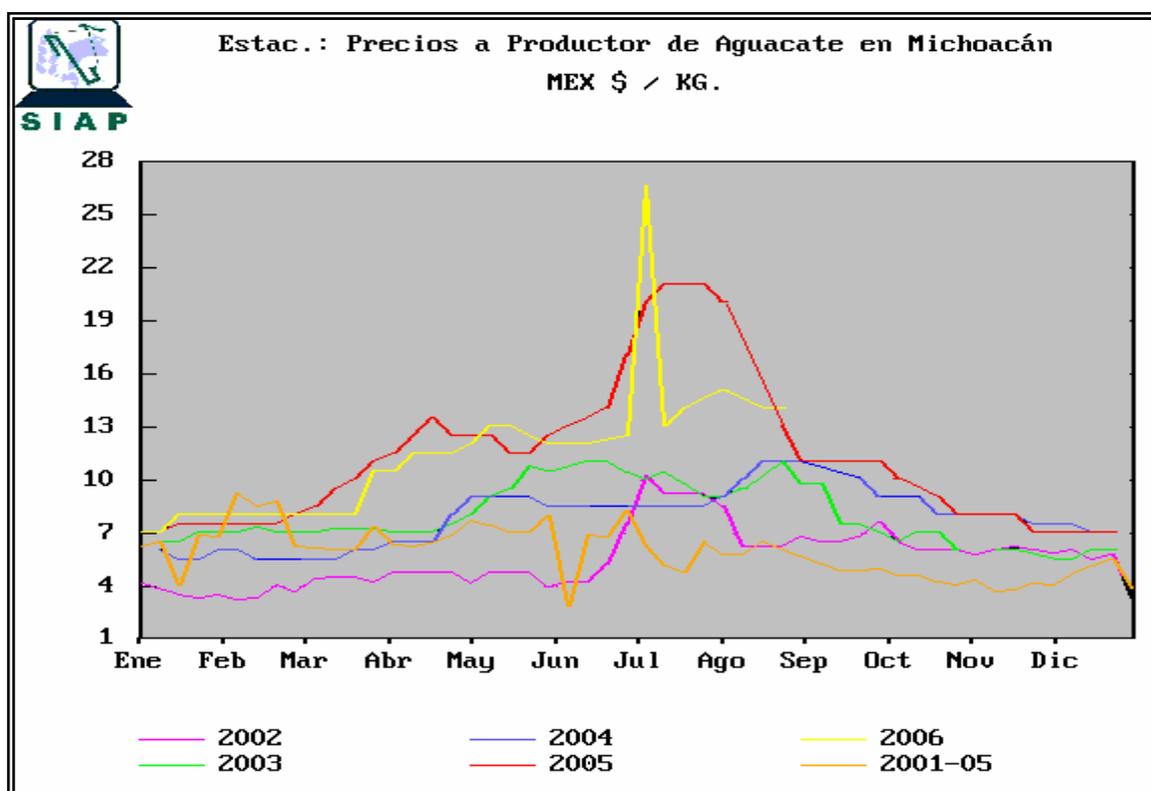
cual ha permitido que los productores se enfoquen más en este mercado que en el exterior.

Sin embargo han tenido que enfrentarse al aguacate venido de California, ya que como estrategia lo introdujeron a la cadena mas importante de supermercado a un costo mas o menos bajo en relación al precio que se da por el nacional, por lo que el consumidor no se fija la procedencia del fruto, si es nacional o extranjero, lo que le importa el consumidor es que sea hass (debido a que es el mas consumido) y que el precio sea mas barato.

La gran demanda interna, ha permitido un precio doméstico atractivo, siendo en algunos años competitivo incluso con los precios internacionales. El consumo nacional se concentra en las siguientes ciudades: Ciudad de México (30%), Monterrey (15%), Puebla (8%), Guadalajara (7%). Los principales países oferentes de esta fruta son México, Estados Unidos, Chile, Indonesia, Chile y Perú, entre otros. Las cifras resultantes de la comercialización nacional, nos indican que los intermediarios locales ofertan un 63%, intermediarios de otras ciudades un 15%, emparadoras locales un 15% y de exportación 7%.⁴⁹

A nivel interno que presenta el aguacate en su comercialización, no presenta grandes problemas, debido a que el tiempo que dura el fruto después de su corte hasta su madurez exacta para ser consumido puede llegar a ser de entre 10 a 13 días tiempo ocupado para ser trasladado hasta el consumidor final, en cualquier punto de la república.

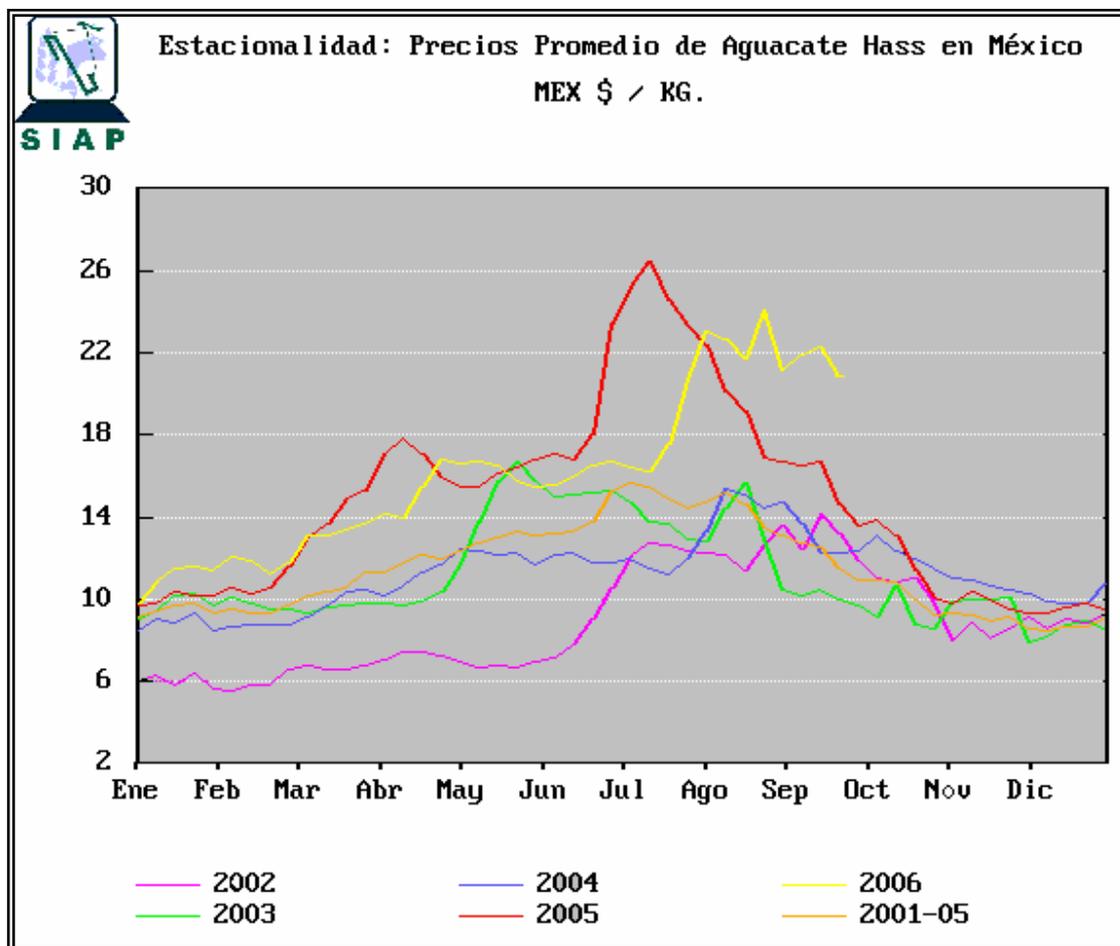
Gráfica No. 10



⁴⁹ Claridades Agropecuarias 2005, www.sagarpa.gob.mx/ julio2006

Fuente: SAGARPA <http://www.siap.sagarpa.gob.mx/Infomer/analisis/avocado.html>

Gráfica No.11



Fuente: SAGARPA, <http://www.siap.sagarpa.gob.mx/Infomer/analisis/avocado.html>.

Es de octubre a febrero cuando es el periodo de abasto y la media temporada es de marzo a mayor y es cuando hay una intervención de medio-mayoristas y comercialización, ya que estos se encargan de distribuir entre los comerciantes detallistas del mercado, los vastos volúmenes que concentran los principales mayoristas.(véase gráfica 10 y 11).

En la temporada baja que es de junio a septiembre cuando la oferta total apenas cuenta con el 64 y 54% con respecto a la temporada media y alta, el grado de concentración se profundiza, ya que dejan de intervenir muchos de los medios mayoristas, ocasionando que los mayoristas mas destacados eleven su intervención como vendedores de los detallistas que continúan comercializando el producto.⁵⁰

⁵⁰ Op. Cit pág. 65

Durante los primeros meses la zona templada inunda el mercado, además de que los productores de la zona cálida, que especularon con su fruta esperando un mejor precio acuden a este con fruta de menor calidad, de este modo el precio es castigado por la cantidad y la calidad de la fruta ofertada.

COABASTO nos indica que hay 5 canales de comercialización para el mercado interno:

1. Intermediario local, el cual comercializa cerca del 64% de la producción total.
2. Intermediario de otras ciudades, el cual comercializa el 15%.
3. Empacadoras locales, contribuyen con el 15%
4. Comisionistas, estos participan con el 3%
5. Vinculación directa entre productor y comerciante mayorista, el cual comercializa el 3%.

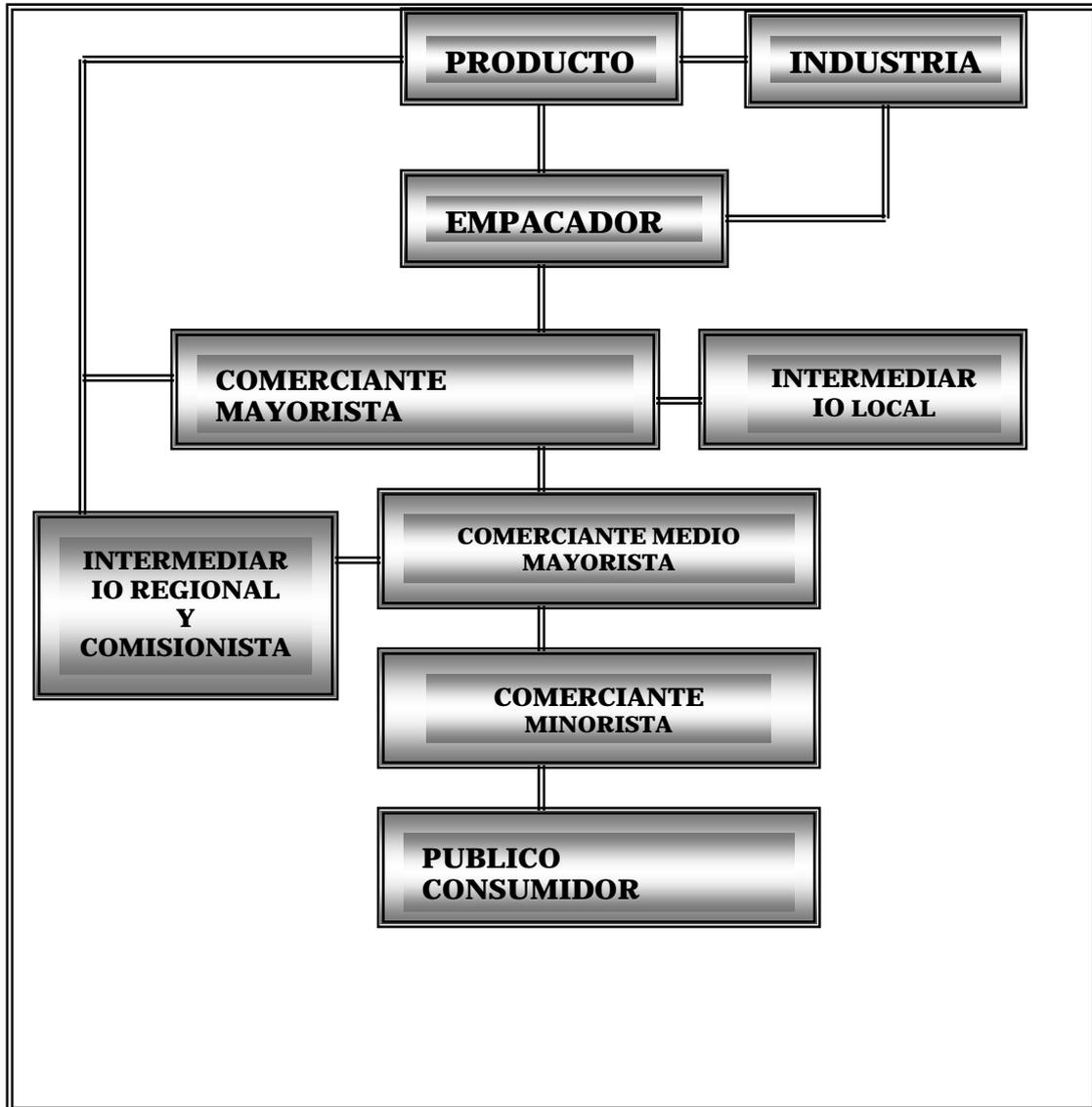
Este aspecto señala el alto grado de intermediarios que existe en el comercio de aguacate ya que el 79% del producto se negocia a través de estos intermediarios esto eleva necesariamente el número de agentes que intervienen en la comercialización lo que repercute en los otros agentes del sistema. Como son los ejidatarios, locatarios, oferentes en el mercado sobre ruedas y consumidores, en general.

Las estadísticas dadas por el Servicio Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM), los precios en el mercado interno se comportan según los parámetros clásicos de las leyes de oferta y demanda, de octubre a febrero, cuando la oferta es amplia, los precios se abaten y alcanzan valores más elevados durante los meses de menor producción. Salvo los mercados centrales de Campeche y Mérida, donde cotizan además de los Hass, los aguacates antillanos; en el resto de los 21 centros de distribución al mayoreo por el SNIIM principalmente se oferta la variedad Hass.

El agricultor moderno ya tiene conciencia de que debe tratar de optimizar la producción, aprovechar al máximo los recursos de tierra, capital y mano de obra para una maximización de utilidades y una minimización de costos, con lo que se conseguiría satisfacer el déficit de la producción de esta fruta en el país. Los precios para el aguacate varían según los siguientes niveles: en el árbol a nivel de finca a nivel de intermediarios y a nivel de minoristas.

Es bien sabido que el precio que el agricultor recibe es bajo en relación con el que paga el consumidor; por lo que, es de pensarse que el mayor monto de la ganancia se queda en manos de los intermediarios. La participación del productor en el precio de venta al consumidor es menor al cincuenta por ciento (46.36%) y quien obtiene el mayor margen de comercialización es el distribuidor al menudeo. Por tanto, el productor deja de recibir la mayor parte de los beneficios derivados de la comercialización de su producto.

Imagen No. 2
Canales de comercialización del aguacate



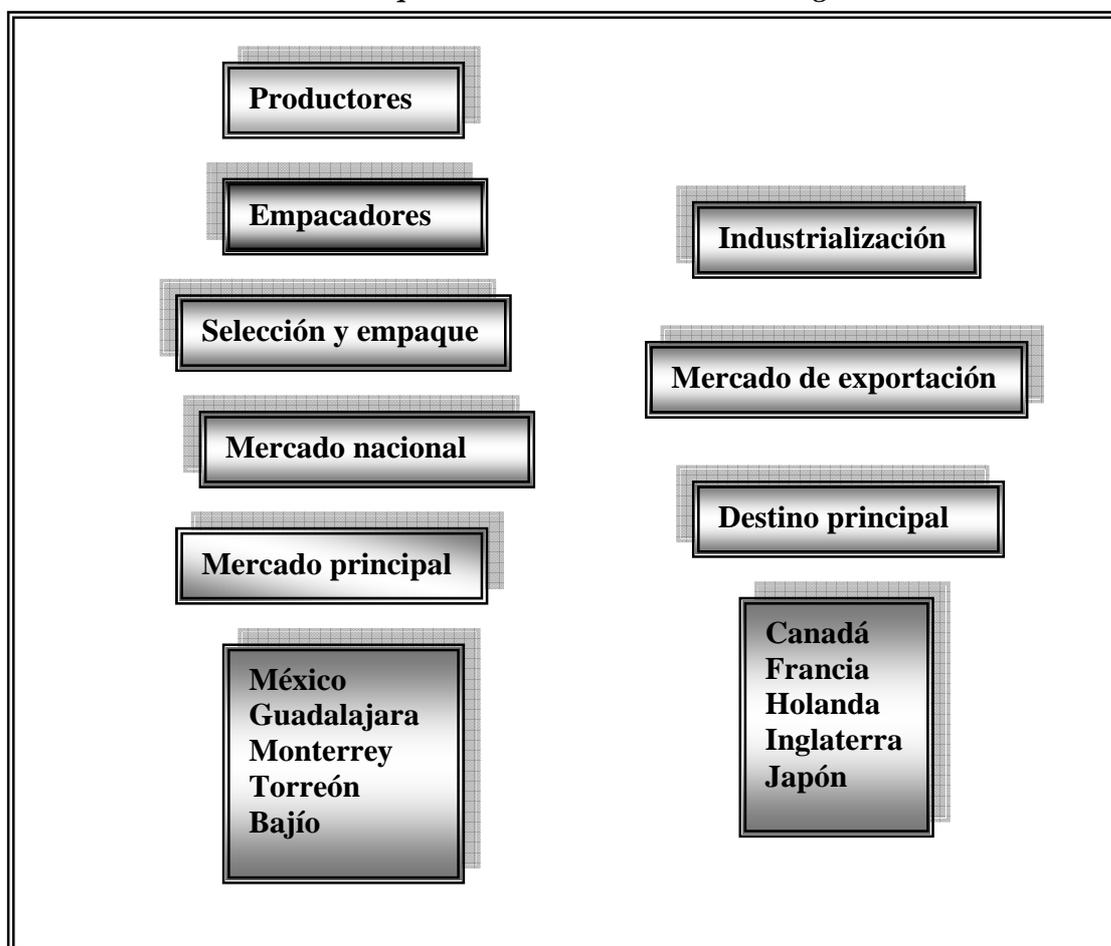
Fuente: www.apeamac.com.mx

Por la cantidad de huertas que se encuentran en etapas iniciales de producción, se esperan mayores problemas de venta para los próximos años si es que no se buscan nuevos mercados y se amplía la exportación, para esto último, se tiene la opción para vender fruta y así lograr mejorar el precio del producto, haciéndolo más rentable. Aunque existen diversos canales de comercialización para el aguacate, pero, en su gran mayoría, son controlados vía intermediarios a través de las empacadoras.

La mayoría de los productores recorren el siguiente esquema de comercialización:

Imagen No. 3

Esquema de comercialización del aguacate



Fuente: www.apeamac.com.mx

Se han hecho diversas campañas publicitarias en las cuales se fomenta que el aguacate nacional sea consumido por el público que tiene la certeza de que el consumo de este fruto realmente le ofrece los nutrientes naturales en proteínas, y aceite vegetal debido a la tierra fértil, agua y sol en abundancia; con que contamos, sin necesidad de agregarle a la tierra químicos para que éste sea más productiva.

Pero mientras la mercadotecnia con que cuentan estas empresas para poder fomentar este fruto en el mercado interno, y fomentar el nacional, no estamos ayudando a nuestros productores, sino al contrario, las extensiones de tierras dedicadas a este fruto cultivado por manos mexicanas y dueños mexicanos, gradualmente, desde 1997 hasta la fecha, se ha venido extranjerizando rápidamente con la llegada de empacadoras

californianas que ha ido adquiriendo las emparadoras michoacanas, con el fin de monopolizar su comercialización y explotar las ventajas competitivas de México.

3.3.2 Mercado externo

Las condiciones de excelencia del aguacate mexicano han logrado abrir mercados internacionales que aún falta por explotar, pero las condiciones actuales permiten que el aguacate hass se comercialice en los tres continentes.

Las acciones sanitarias para el aguacate benefician a más de 13 mil productores michoacanos, lo que permite conseguir un ingreso inicial en el sector primario de cinco mil 300 millones de pesos por concepto de exportaciones, como fue el caso del municipio de Tacámbaro, Michoacán.⁵¹

En la actualidad existen más de 34 mil hectáreas certificadas en esa entidad para exportar el aguacate a Estados Unidos, cifra que se triplicó en comparación con 2001, cuando sólo se contaba con 11 mil 949 hectáreas en esa condición.

Hay que destacar que luego de esta apertura el crecimiento fue inimaginable, ya que actualmente de una producción total de más de un millón de toneladas se logra colocar 20 por ciento en los mercados mundiales.

Respecto a Estados Unidos para el 2007 se abren al aguacate mexicano los mercados de California, Florida y Hawai, lo que representa nuevas oportunidades para los productores, debido a que el primero de esos estados es el principal consumidor en ese país. Con esa nueva apertura se espera un incremento de 10 por ciento en las exportaciones hacia ese país, por lo que los productores prevén enviar entre 143 y 150 mil toneladas, lo que significa "un buen crecimiento".⁵²

Los mercados a los que llega el aguacate mexicano es la Unión Europea, al que ya se le considera como una de las principales zonas de exportación. Sin embargo, el primer lugar en importancia es Estados Unidos, 130 mil toneladas, después Japón con 30 mil toneladas y después la Unión Europea, específicamente Francia, a donde se mandan aproximadamente 15 mil toneladas, y por último Canadá y Centroamérica, con 13 mil toneladas. A nivel internacional el aguacate mexicano es considerado como el de mejor calidad, de ahí la preferencia de los diversos mercados.⁵³ La apertura comercial del mercado mundial del aguacate, en general, resulta en incrementos en los precios de oferta del aguacate mexicano, como podemos ver en el siguiente cuadro:

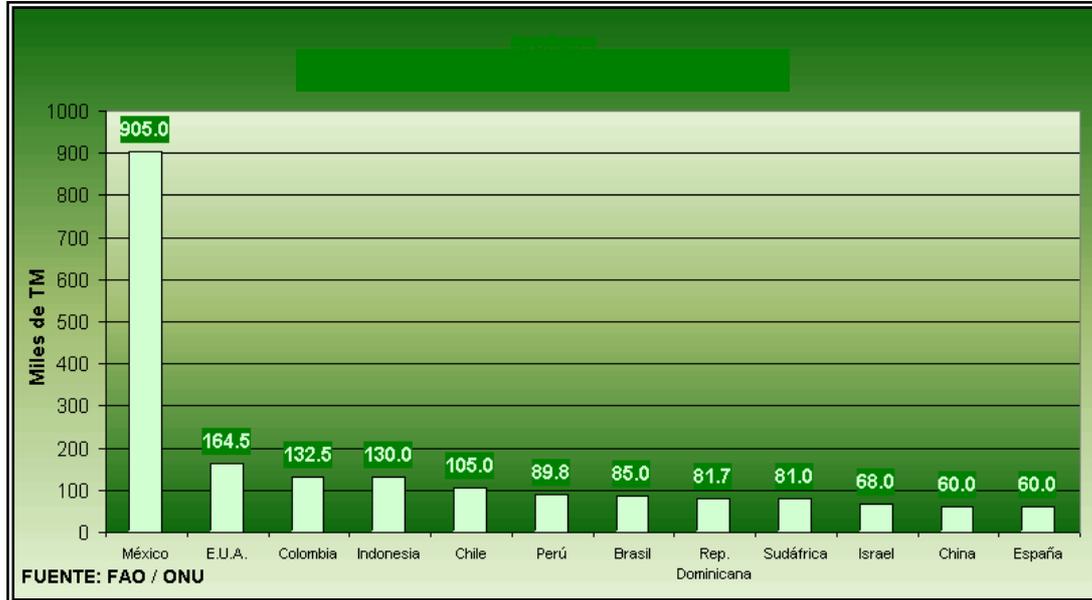
⁵¹ Op. cit. Pág. 30

⁵² www.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/contenido

⁵³ *Ibíd.* Pág. 54

Gráfica No. 12

Producción mundial de aguacate.



Las huertas mexicanas son de primer nivel y las mejor cuidadas de los países productores, aunque hay que reconocer que en materia tecnológica no son las más avanzadas. Las condiciones naturales del país, sobre todo de Michoacán, son las ideales para el cultivo del aguacate, y se han sembrado más hectáreas.⁵⁴

Sin embargo, el crecimiento de la producción del aguacate en Michoacán se enfrenta a una limitación natural, por razón del territorio, por lo que sólo crecerá 20 por ciento, aunque otros estados presentan avances como Nayarit, Jalisco y el Estado de México.⁵⁵

1.2.3 Restricciones a la entrada de aguacate mexicano hacia los Estados Unidos.

El aguacate mexicano reanudó su ingreso en el mercado de la Unión Americana en 1997, luego de un castigo que el vecino país del norte le impusiera desde 1914, en contexto con la tensión generada por las relaciones diplomáticas del gobierno mexicano del Presidente Venustiano Carranza y de las invasiones que hiciera en territorio de ese país, el general revolucionario Francisco Villa, a la par de que se esgrimieron razones sanitarias para mantener la frontera cerrada durante 83 años. Sin embargo, la apertura fue parcial, pues sólo se permitió la entrada del producto a 17 Estados del Noreste de aquel país, y sólo en una temporada que iba de mediados de octubre a mediados de abril (los meses más fríos del año) para evitar un posible contagio a la producción local con la plaga de la mosca de la

⁵⁴ *Ibíd.* Pág. 59

⁵⁵ *Ibíd.* Pág.45

fruta. Los productores de aguacate de California, Florida y Hawai se han opuesto tradicionalmente a permitir el ingreso de aguacate mexicano al argumentar el riesgo de que las importaciones del fruto contaminen sus huertas con plagas no existentes en este país.⁵⁶

Los gobiernos tanto federal como estatal se apoyaron en los resultados positivos en ocho temporadas de exportación, así como en las evidencias científicas que demuestran que no se han presentado plagas cuarentenarias ni de ningún otro tipo en más de 13 millones de frutas muestreadas. Hay que mencionar y enmarcar la disciplina de los productores para cumplir con los lineamientos que en sanidad vegetal ha marcado el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

A partir del 1º de noviembre de 2001 se incorporaron otros 19 estados de la unión americana como destino de las exportaciones de aguacate originario de México y se amplió la temporada de entrada. Actualmente, la ventana de importación del aguacate mexicano corre del 15 de octubre al 15 de abril y cubre 31 estados y el Distrito de Columbia. Los estados cubiertos son Colorado, Connecticut, Delaware, Illinois, Idaho, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Missouri, Montana, Nebraska, New Hampshire, New Jersey, New York, North Dakota, Ohio, Pennsylvania, Rhode Island, South Dakota, Utah, Vermont, Virginia, West Virginia, Wisconsin y Wyoming.⁵⁷

Al introducir el producto fresco a Estados Unidos, la primera autoridad encargada del control sanitario es el *Animal and Plant Health Inspection Service* -APHIS- del Departamento de Agricultura de Estados Unidos - USDA por sus siglas en inglés-. Los productos vegetales que ingresan se dividen entre propagativos y no propagativos. Para los productos propagativos se solicita el Permiso de Importación que es responsabilidad del importador en Estados Unidos quien deberá tenerlo vigente ante el USDA. Los productos no propagativos, entre éstos la mayoría de frutas y hortalizas, aparecen en las listas de APHIS y requieren de un intermediario y, en algunos casos, de tratamientos especiales.

APHIS trabaja con el *Plant Protection and Quarantine* - PPQ- cuyos funcionarios se encuentran en los puertos de ingreso de Estados Unidos. Los inspectores de PPQ examinan minuciosamente los productos presentados para la importación antes de su ingreso al mercado interno. Las restricciones de cuarentena para plantas difieren según sean plantas prohibidas o restrictivas. Las órdenes restrictivas permiten la entrada de productos bajo tratamientos específicos o requisitos de inspección. Las órdenes prohibitivas restringen la entrada de plantas vulnerables a ataques de plagas para las que no exista el respectivo tratamiento.

Con respecto a los pesticidas, la *Environmental Protection Agency* (agencia de protección del medio ambiente de Estados Unidos) - EPA- es la entidad encargada de establecer los límites y tolerancias de pesticidas y residuos químicos y, al igual que APHIS, realiza la inspección a través de los funcionarios de PPQ en los puertos de entrada.

⁵⁶ <http://www.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/index.php?contenido=16604>

⁵⁷ <http://www.embassyofmexico.org>

Antes de iniciar cualquier proceso de exportación a Estados Unidos es indispensable revisar la lista de productos frescos admisibles; los puertos por los que se permite la entrada y los productos que no requieren permiso de importación.

Los países desarrollados adquieren las frutas y hortalizas, frescas y procesadas, en las cadenas de supermercados y las tiendas detallistas, las que a su vez compran a mayoristas, broker, proveedores, empresas transnacionales del comercio y directamente a productores. Para los productos frescos, los proveedores más comunes son los mayoristas o los broker, Para los productos procesados el canal más utilizado es el proveedor.

La entrada del aguacate nacional a los 50 Estados de Estados Unidos implicó hacer valer ante el Departamento de Agricultura de ese país (USDA, por sus siglas en inglés) los argumentos científicos (por parte del investigador Martín Aluja) de que el producto mexicano en su variedad Hass no hospeda a la mosca de la fruta, lo que ha sido resultados de varios años de la tenaz aplicación de la Norma Oficial Mexicana 066 FITO SAGARPA.

Debido a la falta de planeación en el establecimiento del cultivo y a la sobreoferta de producto en el mercado interno, a principios de la década de los 90's se registra una fuerte crisis en los precios de mercado; llegando a estar por debajo de los costos de producción; según estimaciones de los propios productores, el precio en el mercado llegó hasta 2 pesos el kilogramo, en comparación con los costos de producción que oscilaban entre 2.5 y 3.5 pesos por kilogramo. Como causa fundamental de esta crisis fue que existían movilizaciones de fruto sin ningún control fitosanitario, consecuentemente, la calidad no estaba regulada y los consumidores reaccionaban en los mercados al no adquirir estos productos. La fuerte crisis de rentabilidad en los años 90's, llevó a algunos productores líderes a organizarse con la única finalidad de implementar controles fitosanitarios, que les permitiera llegar a los mercados local y nacional con mejores condiciones de calidad. Es así que de éstos años a la fecha se crearon y fortalecieron diferentes organizaciones, algunas de ellas con un alto grado de especialización en los diferentes eslabones que conforman a la cadena Agroalimentaria (viveristas, cortadores, productores, empacadores, exportadores e industriales).⁵⁸

Por lo que debemos remarcar que el aguacate hass mexicano nunca ha tenido problemas fitosanitarios, sino al contrario los productores aguacateros se han preocupado por tener un producto de excelencia, a pesar de que no cuentan con innovaciones tecnológicas como las que tiene otros países, en donde sus condiciones productivas están tan atrasadas como las de México.

Las restricciones se han dado por una competencia desleal desde los Estados Unidos que no han querido que el fruto mexicano por mucho es mejor en calidad sabor y preferencia por el público consumidor los desplace el mercado. Como es posible que en

⁵⁸ Aguirre Ochoa Marx, Medina Niño Rubén. “*La inclusión de los pequeños y medianos Productores en el cluster del aguacate en La región de Uruapan, Michoacán; México y Sus efectos en el desarrollo rural.*” Seminario Internacional en Santiago de Chile 2006.

un país con un nivel de exigencia alta como Japón no hayamos tenido problemas para acomodarnos en su mercado, sabiendo que los japoneses son exigentes para su alimentación. Solo podemos decir que Estados Unidos busca pretextos para que nuestro producto 100% natural, entre las preferencias del público, y que de debido al TLCAN no tendrá más que abrir su mercado a todos los estados de la Unión Americana a partir de Enero del 2007; al saber que la calidad del aguacate mexicano y el cuidado que los productores y comercializadores nacionales mantienen en este producto, se cumplen con los estándares aplicados a la importación en el mercado estadounidense.

3.2.4 Asociación de empacadores y exportadores de aguacate michoacano (APEAM)

Es una asociación que representa a dos mil cuatro productores de aguacate y veintiuna empresas empacadoras del estado de Michoacán con el fin de conjuntar los esfuerzos necesarios para el negocio de la exportación en el mercado de los Estados Unidos. Ha promovido al “Aguacate Mexicano” desde 1997 cumpliendo con el objetivo principal que es la promoción de ésta excelente fruta en el mercado de los Estados Unidos. Como la APEAM hay varias asociaciones que se dedican al empacar y exportar el aguacate michoacano, podemos mencionar a la cooperativa Cupanda, o empacadora San Lorenzo, y otras pequeñas empacadoras que se dedican a la distribución de aguacate a nivel municipal, y estatal (véase en la imagen no.4). Sin embargo no tienen una fuerte presencia en todo el país como la APEAM, ya que es apoyada por el gobierno federal a través de subsidios, situación que las otras asociaciones no tienen. Las aportaciones que ha hecho la APEAM han sido significativas ya que desde la apertura comercial fue necesario reunir a los productores para que de una manera conjunta puedan producir comercializar y exportar hacia varios países un fruto que es potencialmente redituable.

Imagen No. 4

Esquema de asociaciones por municipio



Fuente: Tomada de Asociación de empacadores y exportadores de aguacate michoacano. www.apeamac.com.mx

Podemos empezar por la Producción Primaria:

Tabla No. 11

Importancia del cultivo de aguacate en el país

CANTIDAD	CONCEPTO
29	Entidades federativas
21,511	Productores
93,793	Hectáreas cosechadas y cada año va aumentando más.
0.6%	De tasa media de crecimiento.
950,174	Toneladas producción anual aproximada 2.04% de tasa media de crecimiento.
9.57	Toneladas por hectárea de rendimiento, 1.43 de tasa medie de crecimiento.
5,031	Millones de pesos anuales del valor rural de la producción, casi se quintuplicó en 8 años.
8º	Lugar en importancia de la producción agrícola nacional en términos de valor, atrás del maíz, grano, caña de azúcar, pasto, sorgo, grano, fríjol, tomate rojo y alfalfa verde.

Fuente: Tomados de la Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate de Michoacán (APEAM), www.apeamc.com.mx

Tal y como se puede ver en el cuadro anterior, 29 entidades federativas producen aguacate, entre las cuales Michoacán destaca por ser el principal productor; asimismo, ante la apertura comercial de los E.U., la producción y exportación, del aguacate mexicano se quintuplico en solo 8 años, lo cual colocó al aguacate en el 8º lugar de importancia entre los principales cultivos.

Tabla No. 12

La comercialización y el consumo de aguacate en el país.

CANTIDAD	CONCEPTO
279	Empacadoras y Comercializadoras nacionales.
985.457	Toneladas de consumo nacional de aguacate fresco en el 2005
8.56 Kg.	Año de consumo aparente per. Cápita por mexicanos.
4º	Lugar nacional en el consumo de frutas, después del plátano 819.7) naranja (19.2) y uva (9.2)
17	Empacadoras/Exportadoras
17	Plantas procesadoras de guacamole, pulpa y mitades congelados, bebidas refrescantes y aceite no refinado.

Fuente: Tomados de la Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate de Michoacán (APEAM), www.apeamc.com.mx

México destaca, no solo por ser el principal productor de aguacate en el mundo, si no también por tener un alto nivel de consumo per cápita, que alcanzó los 8.56 Kg., por cada habitante, para registrar un total de 985 toneladas consumidas de aguacate fresco en el 2005; todo lo cual ha hecho, que con la presencia de numerosas emparadoras, comercializadoras y plantas procesadoras; el aguacate ocupe el 4º lugar en el consumo de fruta a nivel mundial.

Tabla No. 13

Generación de empleos

CANTIDAD	CONCEPTO
47,000	Empleos directos
70,000	Empleos estacionales equivalente a 10.5 millones de jornales anuales.
187,000	Empleos indirectos permanentes.

Fuente: Tomados de la Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate en Michoacán (APEAM), www.apeamc.com.mx

La producción comercialización y distribución del aguacate, ha permitido la generación de miles de empleos directos (47,000), estacionales (70,000), e indirectos (187,000); para sumar un total de 304,000 empleos generados en torno al aguacate en el 2005. De acuerdo a la información que da la APEAM.

Tabla No: 14

Principales destinos de las exportaciones mexicanas

CANTIDAD	CONCEPTO
	EUA, Centroamérica (4), Francia, Canadá, Japón, Reino Unido, Países Bajos, Alemania, Bélgica –Luxemburgo y otros
7.5 %	De la producción anual de México es exportada en fresco.
292.3	Millones de dólares de valor promedio de las exportaciones mundiales en el período
5.82%	Tasa media de crecimiento en el mismo período.
350.3	Millones de dólares de ingreso acumulado de divisas por exportación mexicana.

Fuente: Tomados de la Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate en Michoacán (APEAM), www.apeamc.com.mx

Entre los principales destinos de exportación de aguacate mexicano, destacan países de America, Asia y Europa, actividad que le ha significado al país la entrada de mas de 350 millones de dólares hasta el año del 2005.

Tabla No. 15

Exportaciones mexicanas procesadas

CANTIDAD	CONCEPTO
18,875	Toneladas de exportaciones mexicanas a EUA de aguacate procesado, aceite no refinado y bebidas refrescantes del 2001.

Fuente: Tomados de la Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate en Michoacán (APEAM), www.apeamc.com.mx

Expectativa de crecimiento en las exportaciones 1998 – 2005.

- 40% Tasa media de crecimiento en aguacate fresco.
- 47 % Tasa media de crecimiento en aguacate procesado.

De acuerdo con la APEAM:

- ❖ México ocupa el primer lugar con el 49 % del total de la producción mundial de aguacate al registrar una producción de mil millones de toneladas del fruto.
- ❖ En Michoacán se encuentra el 85% del total de la superficie sembrada.
- ❖ 15 mil productores viven directamente de esta actividad
- ❖ La actividad aguacatera genera 111,500 empleos directos e indirectos.
- ❖ Cada año se exportan 130 mil toneladas de aguacate fresco, a los mercados de Estados Unidos (50%) Japón (16%) Europa /11%) y Centroamérica.
- ❖ En mas de ocho años este mercado se ha incrementado de 6,031 toneladas a 65,140 toneladas con un incrementos de 978%
- ❖ El mercado Japonés se convirtió ya en el segundo comprador más importante de aguacate
- ❖ La participación del México en el mercado Japonés fue de 98% en el 2005.
- ❖ Ha tenido un crecimiento explosivo, en la presente temporada espera duplicar el volumen año con año.
- ❖ En el mercado Europeo se exporta fruta desde los años ochentas.
- ❖ Es un mercado que ya conoce el producto y tiene un gran potencial
- ❖ La APEAM promueve el aguacate michoacano a través de promociones y publicaciones.

La asociación alberga a empresas empacadoras transnacionales importantes tales como Agrifrut, Misión, Vitrofrut, West Park, Calavo, Del Monte, Global Frut, solo por citar las más conocidas, y ver que no estamos hablando de empresas acabadas de surgir, sino de aquellas que cuentan con una gama de productos en el mercado.

Paralelamente la APEAM, existen diversas organizaciones en la cadena agroalimentaria del aguacate, desde las que agrupan a productores como, las Juntas Locales de Sanidad Vegetal (JLSV), la Comisión Michoacana del Aguacate, las Asociaciones

Agrícolas Locales, Comité Sistema Producto; así como las uniones de empaques y comercializadores, viveristas, cortadores, prestadores de servicios, entre otros.

En las organizaciones productoras, sus representantes, son los que fijan las condiciones de precio para los diferentes mercados con las empresas comercializadoras y exportadoras, es decir, se negocia en bloque, de manera que el comprador no acude a negociar de manera particular, sino que después de la negociación sólo se comunica la programación de los cortes de fruta y se programa el envío de las cuadrillas especializadas de corte a los huertos, estableciendo también las cuotas (fijas) que son para exportación y las cantidades (variables) que son para el mercado nacional. Este es un mecanismo de excelente negociación ya que los productores que son mayoría logran los acuerdos y los hacen de estricta obligatoriedad para todos, consecuentemente mantienen los niveles de inventario en los diferentes canales acordes con la demanda, de manera que los precios al productor no presentan variación negativa.⁵⁹

En términos generales podemos decir que el proceso, tanto de producción como de distribución del aguacate hass en Michoacán ha logrado obtener, después de 8 décadas de largos y costosos juicios jurídicos el reconocimiento a su calidad de excelencia mundial, gracias a la bondad natural de la tierra, abundancia de agua, clima cálido, abonos naturales y sobre todo la capacidad de trabajo y tenacidad del campesino mexicano; todo lo cual se ha reflejado en mayores niveles de producción y de exportación de este fruto, sobre todo en los últimos 10 años.

⁵⁹ Op. Cit. Pág.87

CAPÍTULO IV

EL MERCADO DE EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS HACIA LOS EU.

4.1 Características del mercado agrícola de los Estados Unidos.

Es bien sabido que la producción agrícola salida de los Estados Unidos es producto de lo bien cultivado y cosechado, por manos de obra inmigrante, sobre todo de la mexicana, que es barata.

Una gran cantidad de leyes rigen las políticas agrarias del gobierno de Estados Unidos. El Congreso debate y aprueba "leyes agrícolas" básicas cada cuatro años. Las leyes tributarias, por ejemplo, ayudan a canalizar dinero de inversiones privadas a aspectos específicos de la agricultura.¹

Apoyo de precios. Algunos productos básicos son objeto de apoyo en forma de préstamo de una agencia gubernamental, un ejemplo de este puede ser el maíz, el Congreso estipula un precio, como US\$2.55 por "bushel" de maíz (1 bushel =35.2 litros), el cual representa el supuesto valor de una cosecha.² Los que cultivan maíz y que están de acuerdo con la restricción de superficies, solicitan US\$2.55 en préstamo por cada bushel cosechado y entregado al gobierno. En realidad los prestatarios ofrecen sus cosechas al gobierno como garantía. Si el precio del maíz sube por encima del precio estipulado, el agricultor puede recuperar su cosecha, venderla en el mercado libre, pagar su deuda y conservar la diferencia. Si por el contrario el precio cae, el agricultor puede dejar de pagar el préstamo, sin consecuencias, ya que el gobierno se limita a tomar posesión del grano, y conservarlo o venderlo con pérdida. No existe ningún límite al apoyo de precio para cualquier agricultor.³

Otra norma importante son los pagos por deficiencia. Más importantes aún que los préstamos para apoyar precios, son los pagos por deficiencia, los cuales constituyen una forma directa de apoyo al ingreso de los agricultores. El Congreso fija un "precio tope" a

¹Departamento de Estado de los Estados Unidos, "Programa de información internacional"
http://usinfo.state.gov/esp/home/topics/us_society_values/agriculture.html#Políticas%20actuales/marzo2007

diversas cosechas, y nuevamente, para recibir algún beneficio, los granjeros deben dejar sin cultivo algunas tierras. Si los precios que recibe el agricultor por su cosecha en el mercado libre caen por debajo del precio tope, reciben un pago del gobierno para cubrir la diferencia. Estos pagos por deficiencia tienen un tope de US\$50.000 anuales. Los pagos por apoyo y deficiencia son aplicables solamente a la producción de granos básicos, productos lácteos y algodón. Muchos otros cultivos carecen de subsidio federal. A pesar del atractivo de US\$20.000 millones en subsidios federales (cantidad total en un año reciente), gran cantidad de agricultores prefieren no solicitar la ayuda federal. Solamente uno de cada cinco toma parte en los programas de subsidio.⁴

Las ordenes de mercado. Algunos cultivos, que incluyen al limón y la naranja, están sujetos a restricciones definitivas en el mercado. Las llamadas "órdenes de mercado" limitan el volumen de la cosecha que un agricultor puede enviar semanalmente al mercado. Al restringir las ventas, tales órdenes tienen como meta incrementar los precios que reciben los granjeros. Dichas restricciones son adoptadas por comités de productores en una región o estado en particular. Los arreglos de comercialización son iniciados sólo después de haber sido votados por los productores participantes. Una vez que se tiene la certificación del Secretario de Agricultura, los arreglos adquieren plena vigencia, y cualquier agricultor que haga caso omiso a las restricciones de mercado puede ser juzgado en los tribunales.⁵

El crédito agrícola. Tener acceso a dinero prestado siempre ha sido visto por los agricultores como algo vital para poder operar. Desde 1916 el gobierno federal comenzó a prestar ayuda a diversos programas privados y cooperativos de crédito agrícola. Las leyes del Nuevo Trato, en especial la Ley de Crédito Agrario de 1933, aceleraron el papel gubernamental. Hoy, los granjeros tienen acceso a un número de fuentes de crédito, particulares, cooperativas y gubernamentales. Uno de los principales grupos es conocido como Sistema Federal de Crédito Agrícola, el cual contiene en sí tres tipos de bancos que sirven fines específicos: hacer préstamos hipotecarios, hacer préstamos de avío, tales como la compra de semilla y fertilizantes, y hacer préstamos a cooperativas. El país está dividido en 12 distritos y cada uno tiene tres bancos federales, uno para cada uno de los fines descritos. Estos bancos financian sus operaciones vendiendo bonos a inversionistas, tal y como lo hacen las empresas comerciales. Dado que los bancos por tradición cuentan con un alto margen de crédito, pueden obtener préstamos a tasas de interés muy bajas, lo cual ha servido para mantener bajos los costos del crédito para el agro. Otra fuente de crédito para los agricultores es la Administración Agrícola local, una especie de "prestamista de último recurso", a la cual acuden los granjeros que no tienen otra fuente de ayuda crediticia.⁶

Conservación de suelos. Algunos programas federales están específicamente dirigidos a la preservación de suelos. En uno de ellos, por ejemplo, el gobierno comparte con el agricultor el costo de sembrar pasto o leguminosas en los suelos no cultivados para evitar el peligro de erosión.

⁴ *Ibíd.* Pág.3

¹⁶⁸ *Ibíd.* Pág.3

⁶ *Ibíd.* Pág.12-18

El suministro de agua para riego. Un sistema federal de presas y canales de irrigación proporciona agua a precios subsidiados a los agricultores en 16 estados del Oeste. Con esta agua se cosechan el 18% del algodón del país, así como el 14% de su cebada, el 12% del arroz y el 3% del trigo.⁷

Los programas agrícolas de amplio espectro del gobierno han sentado una fuerte base de apoyo a través de los años. Los miembros del Congreso oriundos de estados agrícolas, obtienen con regularidad aprobación legislativa para todo tipo de programas que satisfagan una variedad de intereses del campo. Pero aún así, algunos de estos programas se han visto atacados por los críticos que arguyen que algunos proyectos funcionan en contra de otros. Dicen, por ejemplo, que el gobierno paga a algunos granjeros por no cultivar un pedazo de tierra, mientras le da alicientes en impuestos para arar y plantar otro. Algunos legisladores y presidentes han exigido al Congreso a disminuir la participación del gobierno en la agricultura y a llevar a cabo una reducción gradual de los subsidios agrarios y la eventual cancelación de los programas para almacenar excedentes de las cosechas, así como a seguir haciendo préstamos directos a los agricultores. Hay quienes sienten que estos programas significan una indebida interferencia del gobierno en el funcionamiento de un mercado libre. Sin embargo, importantes intereses económicos defienden muchos de los aspectos de la presente política agrícola, y por eso las propuestas para modificar el actual sistema han provocado enérgicos debates en el Congreso.

Este país ha introducido a lo largo de los años una variedad de leyes, normas y regulaciones que afectan a la importación de productos agrícolas y alimentarios procedentes de otros países.

Los aranceles continúan siendo una importante barrera a la importación, tanto en los EE.UU. como en muchas otras naciones. Si bien en 1997, el promedio ponderado de los aranceles a los productos agrícolas y alimentos alcanzaba a sólo un 5,1%,⁸ en el 2006 fue de un 8.5% aproximadamente, cabe destacar que el arancel ad valorem en algunos productos agrícolas específicos varía desde cero hasta cifras que superan el 15% para rubros sensibles. Asimismo, los aranceles ad valorem solo representan el 60% del universo arancelario, donde el restante 40% son aranceles específicos o combinados que proporcionan un mayor nivel de protección (por ejemplo para jugo de limón, donde el arancel específico de \$0,18/litro, representa el 40% del valor del producto).⁹

Apoyándose en la teoría de que la sobreproducción es la causa principal de los bajos precios agrícolas, el gobierno induce a los campesinos a sembrar superficies menores. Esta política comenzó con la Ley de Ajuste Agrícola de 1933, pieza clave en el Nuevo Tratado, que ofreció subsidios especiales a los agricultores que accedieran a retirar de la producción parte de sus tierras.

Algunos cultivos, están sujetos a restricciones definitivas en el mercado. Las llamadas "órdenes de mercado" limitan el volumen de la cosecha que un agricultor puede

¹⁶⁵ *Ibíd.* Pág.12-18

⁸ www.embajadaargentinaeeuu.org/espanol/agregaduriaagricola/mercado

⁹ *Op. Cit.* Pág.4

enviar semanalmente al mercado. Al restringir las ventas, tales órdenes tienen como meta incrementar los precios que reciben los granjeros.

Dichas restricciones son adoptadas por comités de productores en una región o estado en particular. Los arreglos de comercialización son iniciados sólo después de haber sido votados por los productores participantes. Una vez que se tiene la certificación del Secretario de Agricultura, los arreglos adquieren plena vigencia, y cualquier agricultor que haga caso omiso a las restricciones de mercado puede ser juzgado en los tribunales.

La producción agrícola de Estados Unidos aumentó su rendimiento a grandes saltos durante la segunda mitad del siglo XIX. Un factor importante fue el creciente flujo de colonizadores hacia el Oeste, a través del río Mississippi, "abriendo" nuevas tierras al cultivo, o sustituyendo a agricultores nativos con agricultores no indígenas. El gobierno federal alentó esta migración hacia el Oeste en diversas formas. Por un lado, negoció tratados con los indios, o usó la fuerza militar para confinarlos en reservaciones (áreas destinadas a albergarlos) y también entregó gratuitamente tierras a los colonos y otorgó concesiones a los constructores de vías férreas para alentarlos a prolongar sus líneas con rapidez.¹⁰ Al acercarse el fin del siglo XX, muchos norteamericanos han observado los éxitos y fallas de la agricultura del país. Han encontrado mucho para enorgullecerse, pero también han elevado protestas insistentes. Los éxitos de la agricultura norteamericana son fáciles de ver, y muchos agricultores se jactan de ellos. En algunas zonas del medio oeste, se encuentran letreros que dicen, "Un campesino alimenta a 75 personas". Gracias a la generosidad de la naturaleza y al uso efectivo de maquinaria, fertilizantes y productos químicos, los agricultores no conocen rival en la producción de cosechas copiosas y baratas.

Los consumidores norteamericanos como los extranjeros se benefician de la producción a bajo precio de los granjeros del país. Los consumidores pagan menos por su comida que los pueblos de muchos otros países industrializados. Más aún, 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.¹¹

La agricultura estadounidense utiliza, con ventaja, todos los avances técnicos, mecánicos y científicos que la revolución verde pone a su alcance, lo que la convierte en la agricultura más rentable del mundo. Y sin embargo también es una actividad protegida, pero no se defienden las explotaciones, sino la producción esto es a través de un sistema que garantiza el sostenimiento de los precios agrícolas en cuotas suficientemente altas como para que la mayoría de las explotaciones puedan obtener rentas adecuadas.¹²

¹⁰ Departamento de Estado de los Estados Unidos, "Programa de información internacional", <http://usinfo.state.gov>

¹¹ *Ibíd.*

¹² *Op Cit.* Pág.2

Foto No. 14
Retraso en técnicas de cultivo



Foto: Tomada por Robert Walsh/ www.agriculture.com

Foto No. 15
Innovación tecnológica en el campo de Estados Unidos.



Fuente: Fotografía tomada de [la jornada de Michoacán](http://la.jornada.de.Michoacán), www.lajornadamichoacan.com.mx

Hay muchas innovaciones que deben ser tomadas en cuenta. Una de ellas es la "agricultura sin arado", en la que el agricultor procede a plantar directamente entre el rastrojo del cultivo anterior sin haber previamente volteado la tierra con el arado. Este sistema depende en gran medida de los herbicidas químicos y por eso ha sido criticado. Sin embargo, puede reducir la erosión y los costos de mano de obra y combustibles, por lo que muchos granjeros lo han adoptado con entusiasmo.

El sistema de distribución del mercado agrícola en Estados Unidos ha experimentado cambios importantes en los últimos años, con una disminución de la

importancia de los mercados terminales y un aumento significativo en el volumen distribuido a través de cadenas de supermercados y cadenas de comidas rápidas, como resultado tanto de proceso de consolidación que vienen experimentando los supermercados como del incremento de consumo de alimentos fuera del hogar en este país. Los volúmenes de compra que han alcanzado algunas empresas son de tal magnitud que han generado una mayor tendencia a comprar frutas y verduras frescas directamente de los productores: el 35% de las compras totales de los supermercados y el 41 % de las de las cadenas de comidas rápidas. Por otra parte, el uso de la Internet para la comercialización de frutas y verduras frescas constituye la tendencia más reciente en la distribución de estos productos.

El efecto neto de la nueva estrategia de “modernización” por lo tanto no está confinado a la elevada explotación, desplazamiento y empobrecimiento de los campesinos más pobres, sino a la bancarrota y al endeudamiento de agricultores medianos y aún grandes, como es el caso de los cultivadores de maíz y trigo en el sur de Brasil, México y otros países.

En la perspectiva global Washington se beneficia de la emigración de los campesinos a las ciudades a través del crecimiento de una población laboral excedente disponible para trabajo barato dentro los EU. y en las industrias de la frontera. La “modernización desde arriba”, crea una masa de fuerza de trabajo excedente para la manufactura ligera, plantas maquiladoras que se han convertido en grandes “plataformas de exportación”. El excedente de la labor rural, ha servido para poner una gran presión hacia abajo en el salario de la fuerza de trabajo, no sólo en Latinoamérica sino también en los E. U., donde las amenazas de “salir del país”, disciplina a los trabajadores de los EU. a para mantener las demandas salariales a niveles bajos.¹³

La estrategia de modernización desde arriba, promovida por los Estados Unidos ha resultado en una sociedad de clases altamente polarizadas y en un crecimiento desigual.

Una nueva clase de “agricultores” latinoamericanos multimillonarios vinculados a las empresas de agronegocios de los Estados Unidos, mandan sobre una población campesina cada vez más pobre, agricultores de mediano tamaño en bancarrota o cerca de la bancarrota y granjeros altamente dependiente de los contratos. El resultado ha sido un éxito espectacular de los creadores de política de Estados Unidos, han consolidado una posición económica decisiva en la agricultura latinoamericana, una posición que influye entre los creadores de política latinoamericana y que juega un papel importante en el entrenamiento de agrónomos latinoamericanos cómplices.¹⁴

4.2 La exportación del aguacate hass a los Estados Unidos.

Produce 900 mil toneladas al año de las cuáles el 80% se cultiva en la franja aguacatera en el estado de Michoacán. Se cree que con la apertura total del mercado

¹³ James Petras, “Política agrícola de los Estados Unidos de América hacia Latinoamérica”
www.rebellion.org/petras/seminario301202

¹⁷² Op cit. Pagi 15

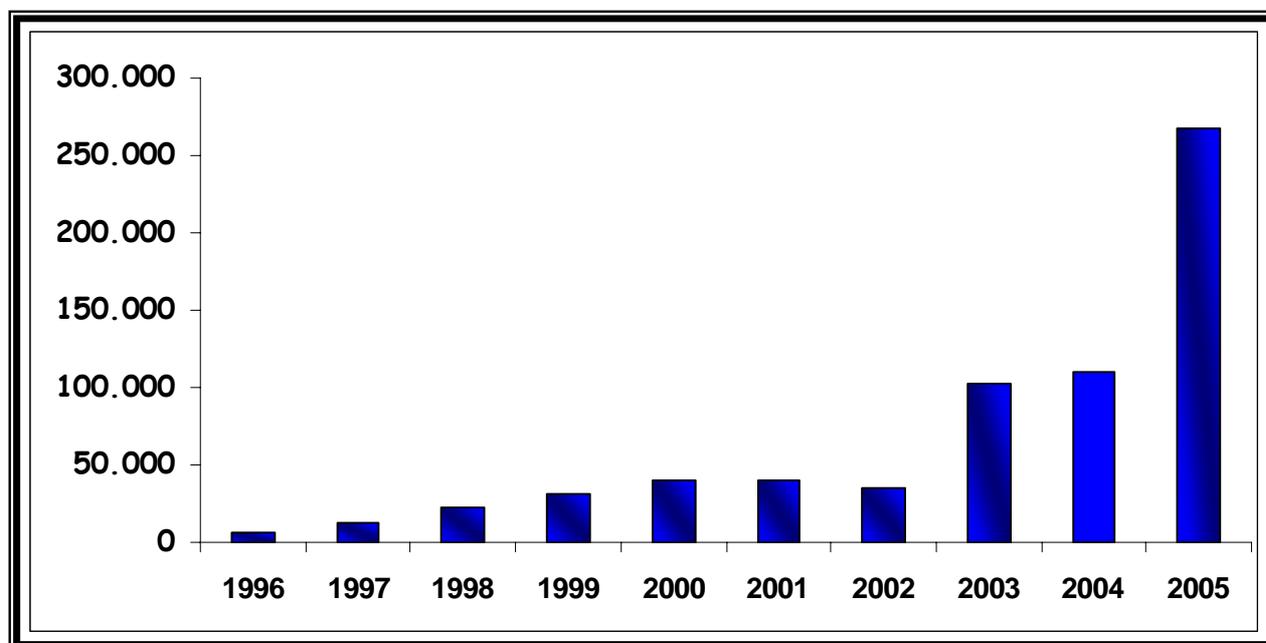
estadounidense las exportaciones de aguacate "hass" de México se incrementó hasta en un 300%.¹⁵

Durante la más reciente temporada de exportación de aguacate a Estados Unidos se enviaron 42 mil 600 toneladas de esta fruta, lo que representa un incremento en las ventas de 42.44 por ciento con respecto a la anterior, con un promedio de captación de 1.10 dólares por kilo de aguacate.¹⁶

El mercado de EE.UU. es uno de los de mayor importancia para México, hasta 1996, las cifras reportadas, representan en gran medida operaciones de re-exportación, principalmente a los mercados europeo y japonés.

Gráfica No. 13

Incremento en la exportación de aguacate hass a los Estados Unidos, 1996-2005



Fuente: Elaboración propia con datos del IQOM "Inteligencia comercial"/www.iqom.com.mx

El mercado externo presenta amplias posibilidades para el aguacate mexicano, su aprovechamiento dependerá de la estrategia que se siga para continuar diversificando mercados, e incrementar la oferta exportable sin descuidar el mercado doméstico.

¹⁵ Op cit. Pag. 18

¹⁶ Ibid. Pag. 12

Mientras que las importaciones han aumentado las exportaciones han disminuido un 46% desde 1996 en EE.UU.¹⁷ Esto se debe principalmente a dos razones, primero, porque el consumo ha crecido y segundo que debido al valor del dólar frente a otras monedas extranjeras, se ha vuelto más rentable para los productores estadounidenses competir en el mercado local que exportar. La mayoría de las importaciones de Estados Unidos entran durante septiembre a diciembre. Regularmente, los períodos de importaciones altas, son aquellos en donde la producción se encuentra baja. Los principales proveedores al mercado estadounidense son Chile, México, República Dominicana y Bahamas en menor escala.¹⁸

Tabla No. 16

Exportación de aguacate mexicano a los E.U., según destino, 1996-2005.

Distrito	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Part % 2005	Var % 96-05
Detroit, MI	4.4	4.6	3.9	3.8	5.3	6.0	5.4	3.2	4.4	3.6	36.6%	-19.42%
Seattle, WA	2.3	2.4	2.0	2.7	2.9	3.2	3.1	3.7	3.5	2.8	28.6%	24.02%
Los Ángeles, CA	6.6	4.7	1.7	0.4	0.5	0.4	0.5	0.5	0.8	1.5	15.0%	-77.94%
Great Falls, MT	0.2	0.8	0.8	1.0	0.2	1.1	1.6	1.3	1.3	0.4	4.3%	72.83%
Ogdensburg, NY	0.3	0.2	0.1	0.6	0.2	0.2	0.1	0.0	0.1	0.3	3.4%	28.02%
Buffalo, NY	0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	3.2%	230.88%
San Francisco, CA	0.3	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	1.4%	-57.84%
Otros	7.9	3.3	4.5	6.9	2.8	0.9	0.7	0.4	0.8	0.7	7.6%	-90.56%
Total	22.2	16.3	13.1	15.5	12.0	11.9	11.6	9.4	11.0	9.8	100.0%	-55.87%

Fuente: Tomada de IQOM/Datos de la USITC.

Gracias al levantamiento del embargo estadounidense, México superó a Chile y se ha convertido en el primer proveedor de aguacate a EE.UU. Entre 1996 y 2005, las importaciones estadounidenses provenientes de México pasaron de 1.8 a 226.8 millones de dólares, un crecimiento de 12,224%. En el último año, como resultado del ingreso del aguacate originario de Michoacán, el valor de las compras estadounidenses se multiplicó cuatro veces su valor.

El monto de las importaciones mexicanas de aguacate de EE.UU. ha sido muy reducido, 82 mil dólares en promedio anual. En 2005, las únicas exportaciones de aguacate estadounidense procedieron de Laredo y registraron un valor de tan sólo 6.8 mil dólares.¹⁹

¹⁷ "IQOM Inteligencia Comercial" / <http://iqom.com.mx>

¹⁸ Op Cit. Pág.2

¹⁹ Op. Cit. Pág. 3

Tabla No. 17

Total de exportación

AÑO	TOTAL EXPORTADO	EXPORTACION A EE.UU.
2001	55,096,906	10,221,114
2002	69,032,594	24,477,723
2003	72,904,922	29,912,508
2004	99,317,211	42,607,201
2005	161,274,658	87,475,545
2006	107,078,294	64,613,795

Fuente: Tomada de IQOM/Datos de la USITC.

El incremento en las exportaciones mexicanas de aguacate a los Estados Unidos esta asociado a un extraordinario mejoramiento de su competitividad en relación a otros países competidores. Esta mayor competitividad se deriva tanto de sus ventajas comparativas por el bajo costo de la mano de obra y del agua como de condiciones naturales favorables, el mejoramiento de las técnicas de producción y de corte que han aumentado la calidad de producto, mejoras logradas en la técnica postcosecha y en la logística y a otros factores, como las devaluaciones de la moneda nacional.²⁰

Estados Unidos actualmente es un excelente mercado para el aguacate fresco convencional. El consumo interno ha aumentado, sobre todo entre los de origen latinoamericano; en el 2004 la importación alcanzó 467 mil toneladas. Durante este mismo año Chile, México y República Dominicana contribuyeron con el 99 % de las importaciones.²¹

Los precios del aguacate responden a la oferta nacional y a las importaciones en el mercado estadounidense. Por su parte los productores de aguacate orgánico certifican el producto a fin de alcanzar los sobrepuestos, aunque el beneficio se reconoce sólo al exportador. México está entre los importadores, pero aún su impacto no se ha medido.

Subsidiar a los granjeros produce como resultado una mayor oferta de alimentos y precios más bajos, pero el dinero de los subsidios debe originarse en el cobro de impuestos a nosotros mismos. Para comercializar aguacate en Estados Unidos, el producto debe de

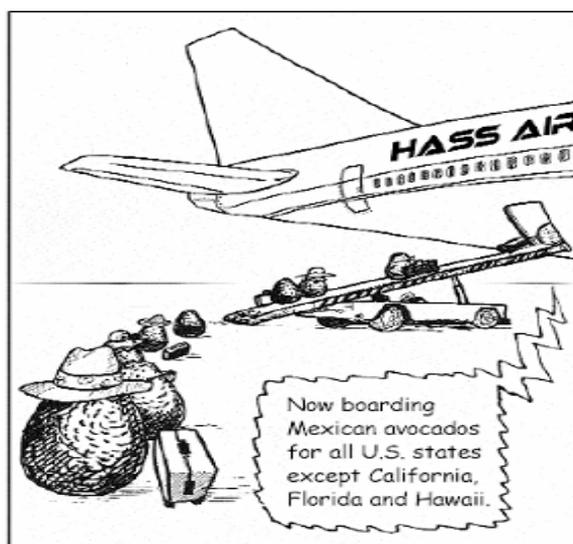
²⁰ Op. Cit. Pag.21

²¹ Op Cit. Pág. 45

venir de una huerta certificada localizada en las zonas aprobadas por el USDA (United State Departament of Agriculture) y empacadas por empresas certificadas.

En el estado de Texas, los puertos que están aprobados para la importación son: Brownsville, Pahr, Laredo, Eagle Pass y el Paso. La Oficina de Servicios Internacionales en Uruapan son las encargadas de dar aviso de los embarques de aguacate que se envían hacia EEUU y generaran reportes que pueden ser accesados por las aduanas de entrada.

Imagen No: 5
Exportación de aguacate mexicano



Fuente: Tomada del portal del Bancomext: www.bancomext.com.mx

Estados Unidos, aun con las restricciones impuestas al aguacate de origen mexicano, ha importado un promedio de \$121.1 md de aguacate al año desde 2001.²² Para 2006, las exportaciones de aguacate llegaron a las 110 mil toneladas, lo que representa 127 por ciento más que en el 2004, según datos de la Secretaría de Agricultura.

En el 2005, Estados Unidos importó 252 mil toneladas de aguacate, principalmente de México y Chile. Las cifras del departamento de Comercio de Estados Unidos, del total de importaciones de aguacate que hicieron los estadounidenses, el 51 por ciento fueron de origen mexicano.²³ En el 2006, los aguacates nacionales avanzaron, porque el 71 por ciento del total de importaciones de EU fueron de fruta mexicana, quitándole la estafeta a Chile y dominando el mercado cada vez más.

²²<http://www.aacolombia.org/noticias/121206>

²³ Ibid.

La exportación en fresco, hecha por empresarios michoacanos representa 20 por ciento de la producción estatal, por lo que 80 por ciento, unas 800 mil toneladas, se queda para el consumo nacional y 200 mil toneladas se van al mercado de Estados Unidos. Sin embargo, a partir del mes de Marzo del 2007 las proyecciones de exportaciones de aguacate en fresco se incrementarían a 250 mil toneladas, principalmente en Texas y toda la costa Oeste.²⁴

Gráfica No.14

Periodo de maduración del aguacate hass en diferentes zonas de producción

Lugar	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
California	TEMP.	TEMP.	TEMP. ALTA	TEMP. ALTA	TEMP. ALTA						
Florida						TEMP.	TEMP. ALTA	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.
Chile	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.						
Rep.Dom.	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.						
México	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.						
Nueva Zelanda	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.	TEMP.						

Fuente: Bancomext

Estos momentos no hay competencia de naciones latinoamericanas en el mercado de Estados Unidos, debido a que países como Perú y Chile apenas comienzan con las plantaciones, además de que México tiene ventajas como la calidad del producto y la cercanía del mercado.

En años recientes los productores de California están metidos en el negocio mexicano por medio de prestanombres, lo cual limita la exportación directa de empresas nacionales hacia Estados Unidos, porque está siendo condicionado que sea a través de los canales que estas firmas estadounidenses como Calavo (California Avocado Growers Exchange) quieren imponer, advierte Trejo González.

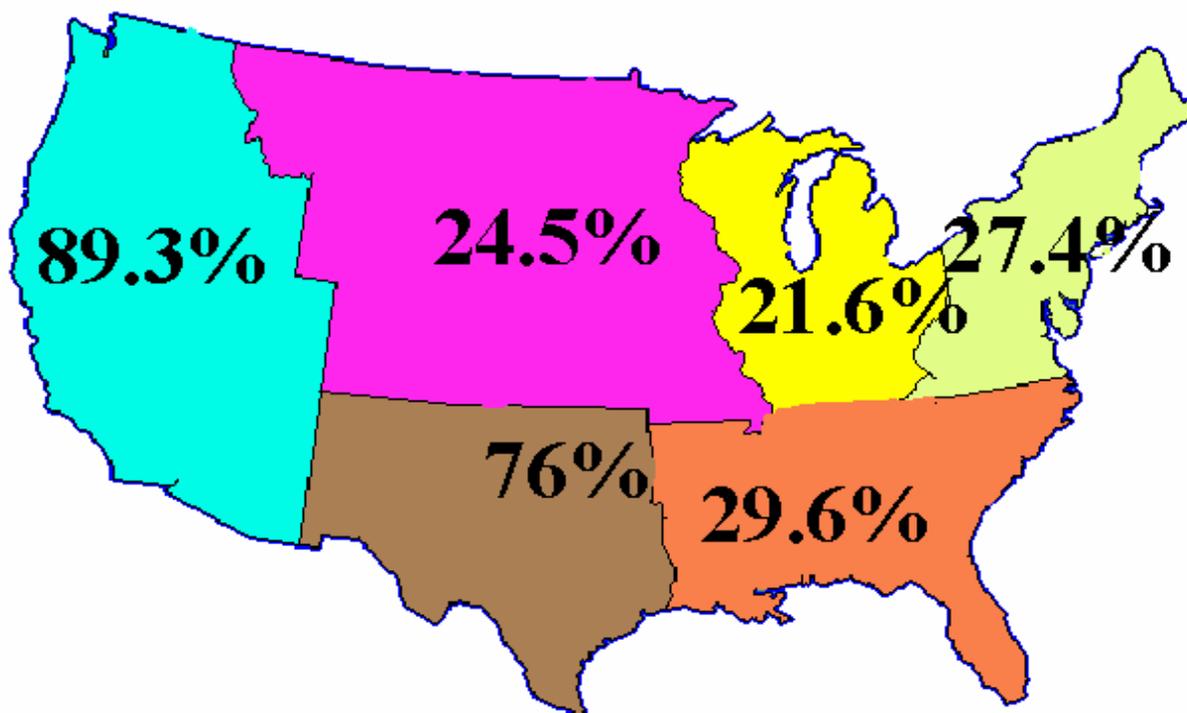
Muestra preocupación de que México como primer productor mundial de aguacate y con 90 por ciento de su producción de la variedad hass, pueda ser afectado por una enfermedad “incontrolable” inducida por intereses comerciales. El problema es que existe

²⁴ “El diario de México” martes 9 de enero de 2007.

poca afluencia de instituciones e investigadores para comprometerse en el estudio del aguacate.²⁵

Mapa No. 3

Porcentaje de familias que compran aguacate fresco por región



Fuente: Bancomext/www.bancomext.gob.mx

A esto se suma el propósito de productores de Chile para desplazar a México, por lo que están ampliando sus zonas de cultivo y una ventaja para ellos es que el aguacate chileno no tiene ninguna problemática para entrar al mercado estadounidense.

Sin embargo, la medida excluye a los principales estados productores de aguacate de Estados Unidos: California, con 94 por ciento de la producción local; Florida con 6 por ciento; y Hawai, que produce para autoconsumo para abastecer Oregón y el norte de California.

²⁵ *Ibíd.* Pág.4

4.2.1 Eliminación de barreras arancelarias

Como ya se había dicho, el TLCAN busca la eliminación de todas aquellas barreras arancelarias que impiden la libre entrada de mercancías a un país destino. El aguacate hass michoacano no puede ser la excepción, como ya habíamos comentado.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio el 1 de enero de 1994, más del 70% de las importaciones de México provenientes de EUA y Canadá quedaron libres de arancel. El 30% restante ha venido desgravándose gradualmente en etapas de 5, 10 y 15 años. Para 2002 la gran mayoría de los productos agropecuarios que importa nuestro país ya solo pagaba un mínimo arancel del 2%.

El 1 de enero de 2003 significó la eliminación de dicho arancel remanente del 2% que ya nada más le quedaba por dismantelar al 90% de los productos agropecuarios.

Por lo que el impacto de esta liberación arancelaria en el 2003 no será diferente del que se ha vivido en los últimos años. Es una mentira sostener que ésta ha sido una apertura radical del sector.

Tabla No.18

Proceso de eliminación arancelaria

CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN	PROCESO DE ELIMINACIÓN ARANCELARIA
A INMEDIATA	Los aranceles de estos bienes se eliminaron inmediatamente a partir de 1/01/94.
B GRADUAL	Los aranceles sobre estos bienes se eliminaron en 5 etapas anuales, quedando libres de arancel el 1/01/96.
C GRADUAL	Los aranceles sobre estos bienes se eliminarían en 10 etapas anuales. Comenzando el 1/01/94, quedando libres de arancel a partir del 1/01/2003.
C+GRADUAL	Los aranceles sobre estos bienes se eliminarán en 15 etapas anuales. A partir de 1/01/94, quedando libres de arancel a partir del 1/01/2008.
D EXENTOS	Los bienes contenidos en esta categoría continuarán recibiendo trato libre de impuestos.

Fuente: Paola Palma Rojas "La neta del TLC", claridades agropecuarias.

De acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de los EEUU (USITC, por sus siglas en inglés) la situación actualmente prevaleciente en materia arancelaria es lo que se refiere a los aguacates se clasifican en el capítulo 08, partida 04 y sub-partida 40 de la tarifa norteamericana y, más específicamente, en las posiciones arancelarias 080440.0010,

para los aguacates tipo *Hass*, y 080440.0090, para las otras variedades del fruto. Salvo por el caso de Nueva Zelanda, que debe pagar la Tarifa de Relaciones Comerciales Normales (NTRT, por sus siglas en inglés) de 22.2 centavos de dólar por kilogramo, los otros tres países proveedores se encuentran exentos del pago de aranceles, aunque por diferentes razones. Todo esto se traduce en que México, a pesar del TLCAN, no tiene ninguna ventaja arancelaria en el mercado norteamericano frente a su principal rival que es Chile.²⁶

Dentro de las barreras no arancelarias, México había venido siendo seriamente perjudicado debido a una prohibición sanitaria que impedía la comercialización directa del fruto fresco en los EEUU, vigente desde 1913; no fue sino hasta fines de la década de los noventa (1997) cuando se inició la gradual apertura del mercado y, siempre y cuando, se tratara de aguacate proveniente de 4 municipios del Estado de Michoacán (Uruapan, Peribán de Ramos, Tancítaro y Salvador Escalante). En una primera etapa, sólo se concedió la apertura en 19 Estados de la Unión Americana y en el Distrito de Columbia, durante los meses de Noviembre a Febrero de cada año. Posteriormente, en la temporada 2001-2002, se autorizó el ingreso a 12 Estados más y se amplió el lapso de Noviembre a Abril. A partir del 31 de Enero de 2005, el aguacate *Hass* mexicano ya puede entrar a todos los Estados de la Unión, sin limitaciones mensuales, excepto a California, Florida y Hawaii; después del 31 de Enero de 2007, la apertura del mercado norteamericano será total, siempre y cuando el fruto provenga de huertos sanitariamente aprobados, por las autoridades norteamericanas que operan en el Estado de Michoacán (actualmente se trata de nueve municipios: Nuevo Parangaricutiro, Ario de Rosales, Los Reyes, Apatzingán y Taretan más los cuatro anteriormente mencionados) En términos prácticos, esto ha significado la necesidad de negociaciones bilaterales entre las autoridades sanitarias de ambos países y la creciente presencia de inspectores norteamericanos en Michoacán, cuyos honorarios y gastos de estadía son cubiertos por los exportadores mexicanos, con el evidente impacto, al alza, en los costos de envío de los embarques.²⁷

Al exportar productos frescos a Estados Unidos, la primera autoridad encargada del control sanitario es el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) por sus siglas en inglés. Los productos vegetales que ingresan se dividen entre propagativos y no propagativos. Para los productos propagativos se solicita el Permiso de Importación que es responsabilidad del importador en Estados Unidos quien deberá tenerlo vigente ante el USDA. Los productos no propagativos, entre éstos la mayoría de frutas y hortalizas, aparecen en las listas de APHIS y requieren de un intermediario y, en algunos casos, de tratamientos especiales.

APHIS trabaja con el Plant Protection and Quarantine (PPQ) cuyos funcionarios se encuentran en los puertos de ingreso de Estados Unidos. Los inspectores de PPQ examinan minuciosamente los productos presentados para la importación antes de su ingreso al mercado interno. Las restricciones de cuarentena para plantas difieren según sean plantas prohibidas o restrictivas. Las órdenes restrictivas permiten la entrada de productos bajo tratamientos específicos o requisitos de inspección. Las órdenes prohibitivas restringen la

²⁶ MBA Carlos Morales Troncoso, Dra. María Cristina Alba Aldave "Desarrollo exportador y competitividad: el caso del aguacate mexicano" Universidad Autónoma de México. / www.alafec.unam.mx/

²⁷ Op. Cit. Pág.3

entrada de plantas vulnerables a ataques de plagas para las que no exista el respectivo tratamiento.

Antes de iniciar cualquier proceso de exportación a Estados Unidos es indispensable: revisar la lista de productos frescos admisibles; los puertos por los que se permite la entrada y los productos que no requieren permiso de importación.

La información comercial debe describirse de forma tal que no induzca a error con respecto a la naturaleza y características del producto, con caracteres ostensibles, legibles e indelebles. La información debe expresarse en idioma español, sin perjuicio de presentarse además en otros idiomas.

1.- Información en el envase constar de los siguientes datos: Nombre o razón social y domicilio del productor o emparador y, en su caso, del importador.

Nombre genérico del producto “Aguacate”

- a) Variedad del producto
- b) Grado de clasificación
- c) Contenido promedio en kilogramos, pudiéndose expresar además en otras unidades
- d) Nombre del país y región de origen.

2.- La etiqueta debe ir adherida o impresa en la parte frontal del envase. Cuando la información comercial contenida en la etiqueta venga en un idioma distinto al español, debe colocarse otra etiqueta del mismo tamaño y proporción, conteniendo únicamente la información en español.

3.- Información por unidad de producto clasificado como categoría extra y primera.

- a) La etiqueta del producto debe contener los siguientes datos:
- b) Nombre o razón social y domicilio del productor o envasador y, en su caso, del importador.
- c) Grado de clasificación.

Las medidas de restricción y regulación no arancelaria (RRNA) se establecen a través de acuerdos expedidos por la SE o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente (Sagarpa, Semarnat, Sedena, Salud, SEP, etc.), pudiendo establecerse en los siguientes casos:

- Para corregir desequilibrios de la balanza de pagos
- Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia
- Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

- Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países.
- Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional.
- Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología

Estas medidas deben someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía y publicarse en el *Diario Oficial de la Federación*, siempre y cuando no se trate de medidas de emergencia. En todo caso, las mercancías sujetas a restricciones y regulaciones no arancelarias se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y nomenclatura que le corresponda de acuerdo con la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación.

Debido a que algunos países utilizan prácticas desleales de comercio internacional (discriminación de precios u subvenciones), que causan o amenazan causar un daño a la producción nacional, publicándose el “Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias”.

Las Normas de Origen determinan el porcentaje máximo de materias primas e insumos extranjeros incluidos en la fabricación de un producto de exportación. El cumplir con estas normas permite que los productos de exportación se acojan a rebajas arancelarias en el país de destino del producto.

En los acuerdos de complementación económica se fijan los requisitos de origen (porcentajes) para la concesión de las preferencias o desgravaciones acordadas. Las normas de origen se aplican a través de los “Certificados de Origen”. El certificado de origen es un documento en formato oficial, tramitado en el SIVEX, mediante el cual se certifica que el bien exportado es originario del país al haber cumplido con las normas de origen establecidas en los acuerdos suscritos entre Bolivia y el país importador. Este documento se exige en el país de destino con el objeto de determinar el origen de las mercancías importadas.

4.2.2 Balanza comercial

El ritmo de crecimiento, en el que participan de manera decidida los agroexportadores mexicanos por su unidad basada en la organización productiva y su disciplina para cumplir con disposiciones sanitarias.

Caso contrario ocurre con las importaciones, las cuales han ido en descenso. Mientras en 2002 México tuvo importaciones agroalimentarias por 11 mil millones de

dólares, este año se tiene previsto que este indicador se ubique en 10 mil 400 millones de dólares.

La supremacía que guardan los productos frescos del campo y ante ello manifestó que “no me cabe duda que no habrá barrera arancelaria que no podamos vencer a través de la calidad y el buen servicio que demos a los mercados internacionales”.²⁸ “Debemos reconocer también, y eso es bueno para el estado, que Michoacán se proyecta como uno de los principales estados en términos de superávit de la balanza comercial, realmente la mayor parte de las entidades del país cuentan con un pequeño déficit y nosotros tenemos un saldo a favor, que por cierto no es pequeño sino bastante significativo”.²⁹

En cifras cerradas, mil millones de dólares de las exportaciones corresponden a hierro, acero y sus derivados, y la diferencia que son los 150 millones son de otros ramos, particularmente del frutícola, en el que repunta en lo particular el aguacate. Dentro de las exportaciones del ramo agrícola, está dada en mayor porcentaje debido al aguacate, que representa aproximadamente 80 por ciento en relación con el resto de los productos que venden al exterior. Con el acuerdo comercial con Japón y la apertura en 47 estados de Estados Unidos se nos dará una oportunidad extraordinaria de potenciar de manera significativa la comercialización del producto.

Con un mercado basto y con el nivel de organización y calidad que tiene Michoacán, es creíble el repunte significativo en este año, donde además se un crecimiento de por lo menos 35 por ciento en exportaciones, de acuerdo con las expectativas del mercado exterior.³⁰

A nivel nacional, de 2000 a la fecha, Michoacán bajó del lugar 25 al 29 en la generación del producto interno bruto (PIB) y en materia de competitividad se ha estancado en el sitio 28, hay que precisar que para entender la desvinculación que persiste entre las organizaciones sociales (OSC) y el gobierno, se debe profundizar en aspectos como son la estabilidad económica, generación de riqueza y el índice de desarrollo humano.³¹

Es necesario reflexionar sobre el papel y la importancia de las organizaciones de la sociedad civil, quienes tienen en sus manos la oportunidad de integrarse a diferentes áreas de trabajo a favor del desarrollo integral del estado, además de mostrar rezagos en materia económica y niveles de vida, también se encuentra con un bajo dinamismo en la integración de las OSC en las actividades sociales y de desarrollo humano.

Hace falta una vinculación más estrecha entre autoridades y organismos no gubernamentales, puesto que hay una gran distancia entre los países altamente desarrollados y México, ya que el gobierno suele destinar muy pocos recursos a este sector, y busca soluciones mágicas para que la balanza comercial deje de ser deficitaria.

²⁸ Op. Cit. Pág.: 2

²⁹ Op. Cit. Pág. 43

³⁰ Productor José Moreno Salas.

³¹ José Odón García García, especialista del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

La balanza comercial del estado de Michoacán tras más de cuatro meses sin producir por el paro laboral que enfrentó entre abril y agosto pasado del 2004 no tendrá efectos notables, pues la exportación del aguacate se incrementó en el 2005 en una tercera parte de tal, que resarcó la pérdida de la industria del acero que sigue siendo el puntal en la economía regional. Sin dar números concretos "por su complejidad y particularidad que las empresas manejan", es evidente que los 141 días de huelga en Sicartsa afectaron en cadena que pegó económicamente en lo local con más fuerza, en lo estatal e incluso en lo nacional, y esto mermó considerablemente la balanza comercial del Michoacán que en cierta forma no tuvo efectos negativos al compensarse con un incremento en las ventas de aguacate.³²

La balanza comercial de la entidad es positiva, sin embargo las exportaciones se concentran en rubros muy específicos como acero, fertilizante y agrícola, sector que aporta aproximadamente el 19 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) nacional en esta área.

Ante esta balanza agropecuaria deficitaria es necesario crear y reforzar las cadenas productivas que den valor agregado a otros productos que por vocación la entidad tiene un enorme potencial, como es el caso de la agroindustria.

4.2.3 Principales competidores

Es bien sabido que México no es el único que provee a los Estados Unidos de aguacate hass, son varios países los que compiten para colocarse como el principal exportador de aguacate a nivel internacional. Europa, América del Norte y Japón son los principales mercados para los países exportadores de aguacate, es ahí a donde se envía la mayor parte de este fruto. Francia es el principal importador de aguacate en toda Europa, seguido de Gran Bretaña y Alemania, Canadá EE.UU. y Japón. Los países que tienen desarrollado sus plantación de aguacate aparte de México son los Estados Unidos, Israel Sudáfrica y España, también podemos mencionar a las Islas Canarias.

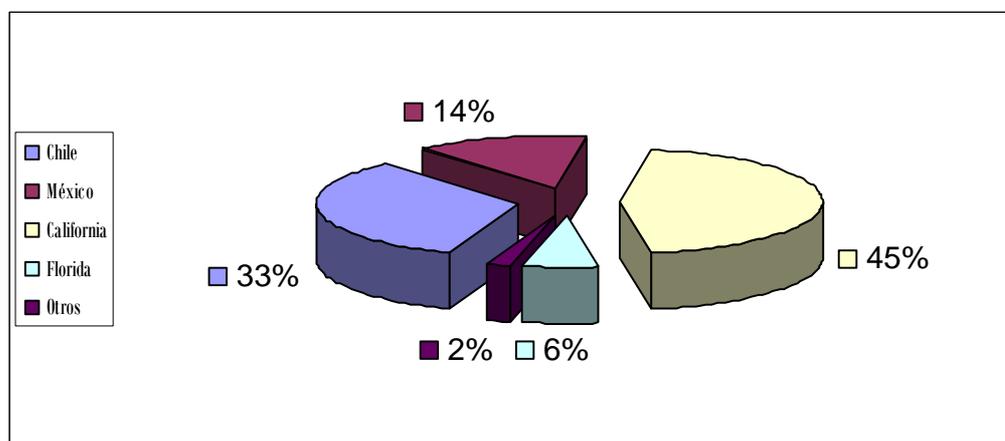
Hay países que se encuentran en fase de expansión sin embargo no han podido figurar entre los más importantes productores y exportadores de aguacate, esos países son Australia, Nueva Zelanda, Indonesia, Filipinas, Grecia, Chile, Brasil, Venezuela y las Islas del Caribe.

El principal competidor de aguacate que tiene México es Chile, ya que ocupa el 1er lugar en exportador de aguacate a los Estados Unidos, seguido por México, se debe mencionar que Chile no ha tenido bloqueos comerciales con Estados Unidos, siendo esta una ventaja competitiva para dicho país.

³² Ibíd.

Gráfica No. 15

Mercado de Aguacate en Estados Unidos 2004-2006



Fuente: Elaboración propia con datos de la Jornada de Michoacán.

La saturación del mercado estadounidense con aguacate chileno, ha provocado un menor precio para los exportadores michoacanos, “cuando hay condiciones favorables, sin competencia, el kilo lo pagan hasta 1.40 dólares, ahora están recibiendo 1 dólar por kilo, es la época más crítica,”³³. Sin embargo México empezó a exportar aguacate a Chile colocando en ese mercado cerca de 100 mil a 120 mil toneladas de aguacate a la semana a través de la Empacador Agrufrut con sede en Uruapan.

Se formalizó una alianza entre los aguacateros michoacanos y los chilenos para formar una alianza comercial para formar una empresa exportadora de aguacate, tanto mexicano como del país andino, con la idea de penetrar con mayor fuerza en el mercado estadounidense, europeo y asiático. En esta sinergia se integrarán agroindustriales de Uruapan, Michoacán y del valle chileno de Quillota.

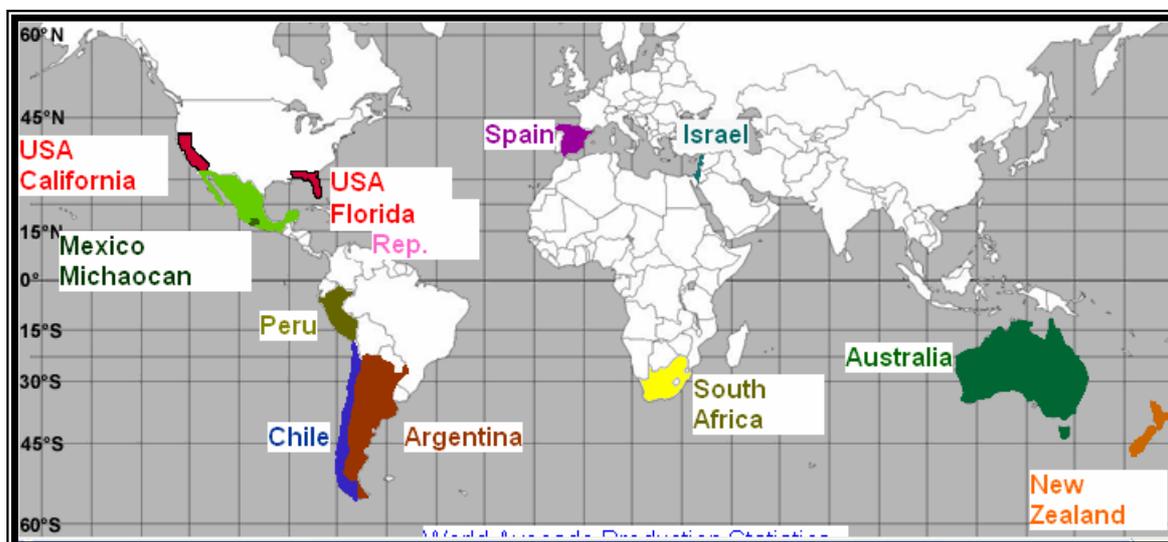
Esta negociación es un proceso previo a la reciente medida de las autoridades de EU de abrir todo su territorio y durante todo el año al aguacate mexicano que cumpla con los parámetros fitosanitarios internacionales.

Esta alianza entre fruticultores michoacanos y chilenos pronostica buenos resultados para los dos países, ya que por una parte a Uruapan se le reconoce “como la capital mundial del aguacate” y por otra Chile es uno de los principales exportadores mundiales de este fruto, que cada día se posiciona más en la dieta de numerosos países. Así, mientras que México contribuirá con su gran producción, Chile aportará su conocimiento del mercado internacional.

³³ Zamora Cuevas Luis, representante del “Sistema Producto Aguacate ante el Consejo para el Desarrollo Rural Sustentable de Michoacán.”

Mapa No. 4

Principales países exportadores de aguacate



Fuente: Avocadosource.com

México exporta al año alrededor de 70 mil toneladas de aguacate, alrededor de 8 por ciento de la producción total del país (que asciende a unas 900 mil toneladas) y casi 23 por ciento de todo el fruto que se comercializa internacionalmente, mientras que Chile vende al exterior alrededor de 50 mil toneladas ó 18 por ciento de la oferta exportable³⁴

Otro país que le hace competencia a México en exportación de aguacate es Israel ya que cuenta con la más importante exportadora, llamada Agrexco, ya que se le adjudica más del 70% de la producción. Su posicionamiento en los mercados europeos, sobre todo francés, se debe a un eficaz sistema de marketing y logística, además de unos estrictos controles de calidad. A pesar de todo, los responsables de Agrexco siguen apuntando la gran ventaja que tiene el aguacate español, su proximidad con los mercados³⁵

Como ya había mencionado Israel es uno de los principales países productores de aguacate del mundo, detrás de México y Chile, cuyo producto ha sabido ganarse una importante cuota de mercado a nivel internacional.

Israel y España coinciden en la llegada a los mercados, y ambas deben luchar para ganarse las mayores cuotas de mercado. Sin embargo, en Europa, el aguacate israelita gana la partida. Agrexco tiene un sistema de marketing y logística muy sofisticado y eficaz, extendido por todo el mundo; todas las decisiones están centralizadas en un director de producto; y cumplimos los protocolos de calidad más severos, como son Eurep-Gap, BRC e ISO 9002. Además, contamos con un mercado nacional muy desarrollado, que puede ser

34 Panorama Agropecuario, Año 3, Núm. 68, lunes 14 de junio de 2004.

35 Revista Mercados "El aguacate israelí se consolida en el mercado europeo" N° 1 Fruit Logística, Sevilla, España 2007.

una buena alternativa a los problemas de exportación en momentos determinados, permitiéndonos dar salida a toda nuestra producción.³⁶

A pesar de que en Israel se ha realizado un número importante de estudios e investigación para mejorar el rendimiento de este producto, los avances no han resultado tan benéficos como se esperaba. Los mayores problemas a los que se han enfrentado los agricultores de aquel país es el deterioro en la calidad del agua, combinado con las semi-óptimas condiciones climáticas que se presentan en algunas zonas marginales de producción en Israel.

El éxito de las primeras exportaciones de aguacate a una escala comercial incitaron más las plantaciones, y para 1970 el área creció a las 2,100 Ha. De las cuales 1,000 estaban dando frutos, produciendo 7,200 toneladas, de las cuales se exportaban 4,400.³⁷

Ese rápido crecimiento se dio por diversas circunstancias, entre las cuales están:

- a) Alta rentabilidad en los 60's y 70's debido a los buenos rendimientos (promedio de 10 t/Ha.) y precios muy altos de exportación: US \$ 2,000 – 2,800 por tonelada (ajustados a valor actual), FOB en Israel. Esos precios fueron obtenidos en Europa dada la intensiva y muy costosa campaña de promoción.
- b) Apoyo financiero del gobierno (20% de descuento más 50% en préstamos para los costos de establecimiento) y por otros fondos nacionales para el establecimiento de cultivos frutales de exportación.
- c) Poca necesidad de mano de obra comparada con otros cultivos. Esto era favorable para los kibbutzim que, en dicha época, tratan de evitar el contratar mano de obra de fuera.

En lo que respecta a España el cultivo de aguacate se realiza principalmente en las Islas Canarias y dentro de España, es un fruto bien aceptado entre la población española, representando un fuerte consumo, lo que ha generado que sea exportado a países cercanos tales como Reino Unido y Francia, aunque su volumen de exportación no sea comparado con el de México y Chile (véase gráfica no. 16).

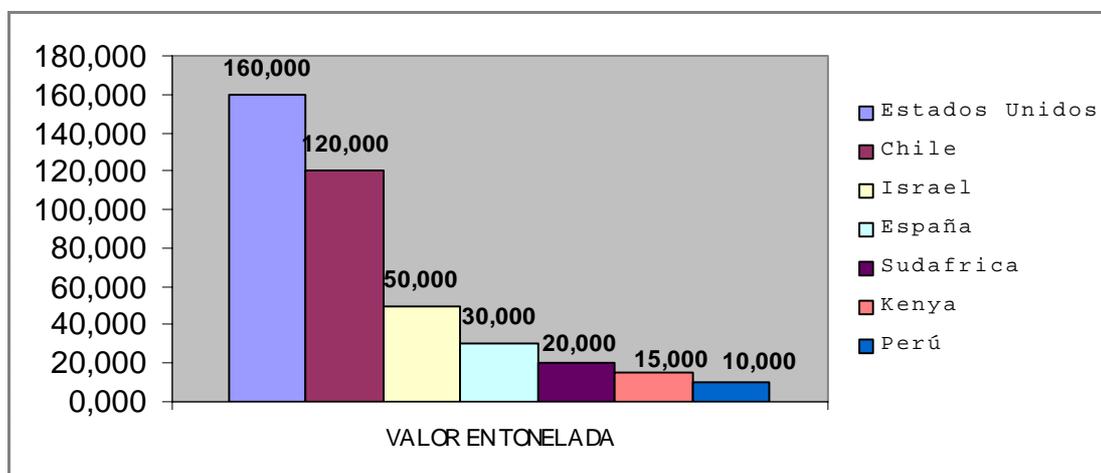
Entre las principales zonas productoras de aguacate en este país podemos mencionar a las provincias de Málaga, Valencia y Granada. Estas zonas abarcan más o menos el 85% de la zona cultivada; durante los meses de julio, agosto y septiembre casi no hay producción por tal motivo se importa aguacate proveniente de Chile por vía aérea.

California es un productor importante de aguacate. Cuando se encuentran en el clímax la temporada provee de este fruto a países como Japón, Alemania y Canadá. Sin embargo no puede mantener la demanda de los Estados Unidos, deben de importar de Chile o República Dominicana las cantidades necesarias para equilibrar la demanda.

³⁶ Op. Cit.

³⁷ Op. Cit. Pág. 15

Gráfica No. 16
Principales países exportadores de aguacate



Fuente: Elaboración propia con cifras del 2005 de la SAGARPA.

En México el aguacate se cultiva durante todo el año. La mayor producción se obtiene durante los meses de octubre y febrero. Por otra parte, en California se cosecha principalmente en los meses de mayo hasta agosto.

El aguacate cultivado en California lleva un costo de producción y venta muy alto. Debido a ello, los productores californianos no están de acuerdo con la propuesta de la USDA para permitir la importación de México en su dicho de mercado. La razón de que los aguacates mexicanos sean mas baratos se debe a los mejores condiciones climáticas y mano de obra barata. Es un choque los aguacates que México exporta a Francia son 3 veces mas baratos que los californianos.

El aguacate mexicano es mucho mas barato que el californiano. Los precios de la fruta californiana en ciudades como Chicago y New York pueden alcanzar US\$ 2.50 dólares por kilo, mientras que en ciudades francesas (donde se recibe el aguacate mexicano) los precios pueden ser hasta de US\$ 0.60 dólares por kilo, muy similar al precio encontrado en ciudades como Guadalajara, y la ciudad de México.³⁸

4.3 Nuevos mercados de exportación del aguacate hass

México tiene planeado enviar el mayor número de productos a China. El año pasado ese país tuvo más del 12 por ciento de exportaciones a Estados Unidos y nosotros apenas alcanzamos el 10 por ciento. La población china desconoce varios productos cultivados en México una prueba de esta es por ejemplo el garbanzo el objetivos es dar a

³⁸ APEAM, www.apeamc.com.mx

conocer cultivos que se desconocen para abrir el mercado, pero claro, que hay que fomentar la inversiones.

Otro producto es el aguacate, producto desconocido en China pero puede ser introducido, a través de una fuerte mercadotecnia y resaltar su valor nutricional. Lo que se requiere con éste y otros productos es justamente dar una orientación para que se conozca, esto implica una inversión; por qué, porque tienes que utilizar los medios masivos de comunicación, trípticos, la televisión, hacer un programa sobre el aguacate, sus propiedades, su sabor, como se compra, como se consume, como se madura, y te aseguro que va a quedar fijo en la mente de muchísimas personas.

Sin embargo debido a la falta de una estrategia de comercialización de las exportaciones de aguacate mexicano a China, las ventas de ese fruto se han visto mermadas, ya que dichas exportaciones no han tenido el éxito deseado debido a que no están acompañadas de una estrategia de venta.

Los medios de publicidad en pro del aguacate mexicano no han sido suficientemente fuertes para que los chinos se inclinen a comprar el fruto, ya que creían que el aguacate se come de manera similar a frutas como la sandía o la manzana, es decir sin ninguna preparación y el sabor no les ha sido agradable.

Se esta empezando a consumir este fruto apenas en los supermercados de ese país, pero desafortunadamente las ventas no han sido buenas, a pesar de la calidad de la variedad Hass, debido a que no hay una promoción del producto.

La representación comercial de China en México ha solicitado una campaña de difusión de la forma en que se prepara el aguacate, la forma en que se consume y la variedad de platillos y ensaladas que se pueden elaborar., y acoplarlo dentro de los platillos chinos y con platillos internacionales, y por ende como se consume en México.

En el 2005 luego de una visita a México y confirmar los altos estándares fitosanitarios en el cultivo de aguacate, técnicos en agricultura de Corea del Sur anunciaron determinaron la apertura del mercado para la exportación de aguacate hass michoacano a tierras orientales.

Mientras los gobiernos de México y Corea del Sur analizan el caso, a través de reuniones de trabajo entre la Secretaria de Agricultura, Ganadería Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, y el Ministerio de Agricultura, Pesca y Comercio del país asiático, empiezan las promociones y publicidad para ofrecerles a los consumidores chinos el aguacate cultivado en tierras mexicanas, permitiendo a los pequeños productores convertirse en sus proveedores. Corea es un importador neto de productos agroalimentarios, los consumidores tienen un alto poder adquisitivo y buscan alimentos diferentes con nuevos sabores y de fácil preparación, lo que abre grandes oportunidades a los productores de aguacate del país.

El mercado francés del aguacate (con alrededor de 83,062 toneladas) es el destino privilegiado de los principales exportadores a nivel internacional. El consumo por habitante pasó de 400 gramos a 1.5 kilos anuales en el último decenio.

Con un potencial de consumo de 400 mil toneladas en un período de 10 años, las perspectivas del mercado son muy favorables. Con una producción anual de alrededor de 750 mil toneladas, el potencial de las exportaciones mexicanas de aguacate al mercado europeo sigue siendo importante. Por otra parte, el aguacate *Hass*, que es la principal variedad comercializada por los exportadores mexicanos, ha logrado captar la preferencia de los consumidores franceses (tan sólo 20% de los consumidores señalan no tener preferencia entre las variedades *Hass* y *Fuerte*).³⁹

Se presentó de una manera diferente el aguacate mexicano al consumidor alemán en una presentación sin cáscara y en mitades ya que se busca conquistar el paladar de los consumidores alemanes, que hasta ahora lo habían rechazado. El aguacate mexicano de la variedad *Hass* no gusta en el mercado de Alemania, el primer país importador a nivel mundial, de ahí que se haya buscado una nueva manera de presentarlo. Además, este producto debe superar que la palabra "Hass" en idioma alemán tampoco tiene buen eco, pues significa "odio". Pero presentado sin cáscara y en mitades ha atraído mucha atención de los consumidores especializados, por lo que se espera que tenga aceptación este producto y que al igual que en China introducir un fuerte publicidad a dicho fruto para ser conocido y probado por estos consumidores que son exigentes para degustar algún fruto.

4.4 Principales beneficios en la producción, exportación del aguacate hass en Michoacán

Con el auge de producción y exportación del aguacate específicamente en la zona aguacatera de Michoacán se ha detenido la migración porque hay trabajo, pero no hay indicadores para justificarlo, una manera para comprobarlo es que se consigue gente para laborar. Michoacán es de los pocos estados en donde se paga mejor a los trabajadores del campo que a los de la ciudad, por eso han logrado sacar a la entidad de su condición de primer lugar como migrante.

La superficie incorporada al programa de exportación es de 30 mil hectáreas, o "para ser exactos, de 29 mil 822", que corresponderían a 2 mil 308 productores y a 3 mil 339 huertos.⁴⁰ La ocupación de trabajadores por hectárea varía en función de la mecanización, porque "hay unas huertas que no son laderas, y ahí sólo entra gente. Los productores se arreglan con los empacadores y son ellos los que contratan al trabajador."⁴¹

La producción mundial de aguacate es de aproximadamente 2 millones 100 mil toneladas al año. México ocupa el primer lugar mundial con 49 por ciento de dicha producción, y básicamente 85 por ciento de las 94 mil hectáreas en producción se

³⁹ www.bancomext.com/Bancomext/publicasecciones/

⁴⁰ Presidente de la APEAM

⁴¹ Ibid Pág. 34

encuentran en el estado, por lo que Michoacán es el mayor productor y exportador del mundo del fruto.⁴²

En 2001 se exportaron a Estados Unidos 10 mil 221 toneladas de aguacate; en 2004, 42 mil 607, y en 2005, 65 mil 140 toneladas, lo que representa un aumento de 637 por ciento en las exportaciones a ese país en menos de cinco años, o lo que es lo mismo, un incremento en las exportaciones de este producto de casi 130 por ciento cada año.⁴³

Sin embargo para las organizaciones campesinas, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha traído serias afectaciones especialmente al sector de los granos básicos, y por otro lado, se presume que el TLCAN ha favorecido a los productores de aguacate del estado, lo cual es falso porque 70 por ciento de la exportación de este producto se realiza por medio de empresas norteamericanas.

Han aprobado recursos por 176 mil millones de pesos para fortalecer los programas públicos en apoyo al campo, se van a poner en marcha programas que estimulen la capacitación para gente del sector, fortalecer el aspecto fitosanitario, reforzar la investigación en los procesos productivos y la tecnología.

Después de haber sido punta de lanza al ir abriendo el mercado estadounidense, la agroindustria del fruto, cuyo nombre en náhuatl se puede traducir como testículo de Dios, enfrenta un nuevo reto: los otros estados productores están trabajando para lograr su certificación y poder realizar envíos a la Unión Americana. Cosecharán lo que se cultivó en casi un siglo, tiempo en que la frontera estuvo cerrada.

El aguacate mexicano pone en evidencia las coordenadas sobre el rumbo que debe tomar la producción agrícola. México debe aprovechar las ventajas competitivas que ofrece el tener una frontera y un tratado de libre comercio con la primera potencia económica del mundo: Estados Unidos. Pero los productores agrícolas deben ir más allá, reorientarse hacia cultivos cuyo valor agregado y especialización generen productos de exportación.

Los pequeños y medianos productores agrícolas de Michoacán han puesto el ejemplo de los criterios con que debe manejarse el campo: productividad y rentabilidad. Por este camino y no por otros, Michoacán se convierte en tierra fértil para la generación de Pymes agrícolas y empleos. Para este producto la entidad destina más de 90 mil hectáreas para producir la variedad hass. Lo importante es que se trata de una producción diseñada para la exportación, ya que con hechos logró derribar el muro fitosanitario de Estados Unidos. Michoacán cuenta con los mejores indicadores económicos de la región Centro Occidente de México. Las exportaciones se elevaron 100%, la generación del empleo registró un crecimiento de 7% y la tasa de desempleo se ubicó en 2.2%, según los datos

⁴² *Ibíd.* Pág.: 34

⁴³ La jornada de Michoacán "Promete LCB un informe acorde con la realidad del estado" Marzo del 2006.

proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, y el Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS.

Los grandes inversionistas, apuestan por Michoacán, esto se debe a que los indicadores económicos, registran que las inversiones en la entidad continúan creciendo. Además, de acuerdo con el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Michoacán es una de las cuatro entidades con mayor colocación crediticia por parte de la Institución, lo cual se refleja en el dinamismo de las exportaciones michoacanas.

4.4.1 Generación de empleos e ingresos entre la población

Cada vez se deterioran más las condiciones de la calidad de vida de la población rural, lo que se refleja en los salarios de los jornaleros que trabajan regularmente en agriculturas de exportación, quienes en 1990 recibían un salario real de 15.90 pesos y actualmente reciben un salario de alrededor de 10.96 pesos.

En Michoacán, el aguacate es hoy en día un producto clave para la economía del estado, generando empleo permanente y directo, así como un número de trabajadores indirectos no calculados, dedicados a actividades ligadas a dicho producto, como el empaque, transporte, venta de fruta, venta, mantenimiento de maquinaria y equipos de bombeo y una gran variedad de servicios técnicos. La generación de empleos acompañada de políticas públicas que iguallen oportunidades, es la vía que permitirá superar la pobreza, promover acceso a los mercados y con ello las inversiones, empleo, ingreso y crecimiento económico, ya que hoy uno de cada cuatro mexicanos vive en el campo, hasta ahora sólo se produce ahí el cinco por ciento de todos los bienes y servicios que genera la economía mexicana.

Con la producción y utilización de una marca oficial se genera 11 mil 700 empleos directos, 70 mil empleos estacionales, seis millones de jornales anuales y 187 mil empleos indirectos. Con el trabajo de 22 mil productores en 90 mil hectáreas del territorio michoacano, de ahí que el estado aporta el 88 por ciento de la producción nacional de este fruto.⁴⁴

En Michoacán existen 22 mil productores de aguacate, de los cuales casi 12 mil son pequeños; poco más de 8 mil son ejidatarios y cerca de 3 mil son comuneros. En otras palabras, en las Pymes agrícolas el país está construyendo la competitividad del campo mexicano.

Pero, además, se trata de una competitividad que genera empleos en un sector que se supone no hay capacidad para hacerlo, en Michoacán el cultivo del aguacate genera alrededor de 25 mil empleos directos e indirectos. Provocó el desarrollo de una infraestructura productiva madura, en el estado operan 26 empresas empacadoras y comercializadoras.⁴⁵

⁴⁴ www.cambiodemichoacan.com.mx

⁴⁵ Op cit.

Michoacán fue reconocido como uno de los tres estados que otorga mayor impulso a la colocación laboral, por lo tanto, la entidad se ubica por debajo de la media nacional en índice de desempleo. Este reconocimiento se dio en el marco de la XXVIII Reunión Anual 2006 del Servicio Nacional de Empleo celebrada en Cocoyoc, Morelos.⁴⁶

Sin embargo de las más de 6 mil localidades que se dedican a la agricultura en la entidad, el 50 por ciento de ellas, viven en condiciones de alta y muy alta marginación, y los más afectados continúan siendo los productores de granos básicos.⁴⁷ De cada peso que debería quedarse con los productores, éstos sólo obtienen 20 centavos, porque no cuentan con los procesos de industrialización que les permitan dar valor agregado a sus cultivos. Esta situación los ubica como los agricultores que menos ingresos perciben en comparación con los aguacateros, que obtienen grandes beneficios económicos.⁴⁸

En un diagnóstico realizado por Consultores Internacionales para el gobierno estatal, se especifica que en el campo michoacano viven 1.6 millones de personas, lo que muestra la relevancia del sector en el desarrollo de la entidad; éste brinda ocupación a 38.8 por ciento de la población económicamente activa.

El 51 por ciento de la superficie destinada a la agricultura se ha perdido, lo que ha generado una fuerte expulsión de mano de obra campesina a las zonas urbanas. Las principales causas de abandono de la tierra cultivable están la falta de asistencia técnica, el incremento en el precio de los insumos, la falta de créditos oportunos y claras deficiencias en términos de comercialización.

4.4.2 Captación de mayores recursos fiscales para el gobierno

El ámbito rural de nuestro país ha sido profundamente afectado por un modelo socioeconómico cuyos lineamientos centrales de políticas económicas han sido la apertura comercial, el retiro del estado de la esfera de la producción, comercialización, financiamiento y servicios, y la reforma del artículo 276 de la constitución.⁴⁹

Dichas medidas se insertan en el marco de procesos de ajuste estructural emprendidos desde los años ochenta del siglo pasado, no solo por México, sino en general por los países del Tercer Mundo, ante la severa crisis ocasionada por la dimensión de sus deudas externas. Para resolver este problema, los distintos gobiernos implementan desde entonces políticas tendientes a integrarlos más eficientemente al nuevo entorno mundial globalizante, con base en el aprovechamiento de sus supuestas ventajas competitivas y comparativas. A través de diferentes planes y programas se otorgan apoyos a los sectores o ramas productivas enfocados a la exportación.⁵⁰

⁴⁶ www.michoacan.gob.mx.

⁴⁷ Delegado Víctor Manuel García Gallardo Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa),

⁴⁸ Op cit.

⁴⁹ Op. Cit. Pág.: 32

⁵⁰ Op. Cit. Pág.: 32

En la actualidad se debe dar fomento en pro de la desregulación, descentralización, libre comercio, globalización y búsqueda de la competitividad exigen una hacienda pública federal más eficiente, transparente y equitativa en la repartición de los recursos fiscales. De cada peso que obtiene por ese concepto destina siete centavos a la cabeza federal, dos centavos a los estados, menos de un centavo a municipios y el resto para seguridad social.

En los últimos quince años el gobierno federal inició un proceso de desregulación económica, simplificación arancelaria y apertura de fronteras. Se pensó entonces en la adecuación del país a las necesidades del ámbito mundial; sin embargo, poco se hizo en materia de modernización de las relaciones entre el gobierno federal y los estados. Fue hasta la llegada del gobierno de Vicente Fox que lo inicio pero con pocos resultados.

4.5 Diversos perjuicios en la producción y exportación del aguacate hass

La serenidad ha sido incapaz de esconder las partes oscuras de esta rama económica que también ha servido de lavadero un sector de ella, es claro de recursos salidos de otra industria próspera: la del narcotráfico, que definitivamente se ha consolidado en Michoacán.

Los verdaderos productores de aguacate los que construyeron su patrimonio con esfuerzo familiar, sumando generaciones al trabajo y a la vista de todos, van viendo como van llegando gente ajena a las huertas, las revisan, las compran e inclusive llegan a electrificar cercas y bardas, haciendo una fuerte inversión que ni los mismos productores lo hacen.

Ahora bien la manera de pensar de los productores y empaques medianos es variado, ya que se quejan que están perjudicando el campo aguacatero ya que son desplazados por empresas extranjeras. Para los más pequeños, de superficies menores a dos dígitos, el auge del mercado internacional les da igual, pues aunque quisieran entrarle no tendrían fruta para toda la temporada de exportación, con una superficie de cuatro hectáreas, que es lo que tendrían en promedio los productores pequeños que no pasan de "estar al día", y a quienes "nunca nos darán el registro, porque lo controlan los grandes".⁵¹

Para los grandes pero no tanto, agrupados en la APEAM, la euforia es total: una nueva versión de la vieja fiebre del oro; tanto así, que ya están pensando que atenderán ese mercado y, por si fuera poco, el de China.

⁵¹ Roberto Isidro Rosas Productor de aguacate.

4.5.1 Sustitución de los cultivos tradicionales por el aguacate hass

El auge que ha tenido la producción de aguacate en la zona, es impresionante, ya que al ver que es rentable los productores deciden dejar de cultivar otro producto y cultivar aguacate, esto es debido a que hay empacadoras que están dispuestas a comprar el producto, cosa que no sucede con otros cultivos.

Ahora bien los lineamientos emitidos desde 1995 por la OMC convirtieron en mandato para los países de Tercer mundo el someter su producción agrícola a la teoría de las ventajas comparativas. Esto condujo a que se redujeran los mercados a los que tienen acceso los productores de las agriculturas campesinas, a que se fortaleciera el control que tiene sobre ellas las grandes compañías que las abastecen de insumos. Los productores de los países subdesarrollados en caso específico en el Michoacán cada vez reciben menos apoyo del Estado, han sido sometidos a la competencia con las agriculturas capitalistas de los países desarrollados que si los reciben de manera generosa.⁵²

Después de casi nueve décadas de mantenerse cerrada la exportación del aguacate michoacano, ha sido abierta, relanzando a esta industria que cada vez le gana al bosque, literalmente y a la mala, más terreno en Uruapan y en los municipios vecinos, donde ya cubre una superficie global estimada en más de cien mil hectáreas.

En los viveros de la región se producen más de 50 mil plantas por año, que a razón de cien por hectárea resultan 5 mil hectáreas que se agregarían en promedio por año al cultivo de aguacate, tal es el caso que la carretera que comunica de Uruapan a Pátzcuaro, "cerros enteros han quedado devastados"; ahora mismo, las faldas de un cerro del ejido de Zirahuén "las están talando y quemando para meterle nuevas huertas, y enfrente hay otro cerro completo", es algo realmente preocupante porque se trata de una zona de captación de uno de los lagos más limpios y hermosos de la República y el mundo.⁵³

En Uruapan, dice para consuelo, ya se desmontó lo que se podía desmontar, aunque debe incrementarse la vigilancia en algunas partes altas, porque es cierto que en comunidades de la Meseta Purépecha, donde antes era imposible pensar en el aguacate, ya se está introduciendo, porque el clima está cambiando.⁵⁴

4.5.2 Principales efectos dañinos al suelo por el cultivo del aguacate

La euforia de los empresarios aguacateros exportadores contrasta con el sentimiento de abandono de los medianos y pequeños productores y empacadores, quienes creen que no

⁵² www.lajornadademichoacan.com.mx

⁵³ Ibid.

⁵⁴ Op. Cit.

tardarán en ser simples maquiladores de las "empresas gringas", que ya controlan gran parte del proceso productivo.

Además, a dicha embriaguez exportadora no le ha correspondido con claridad una mejoría en las condiciones de trabajo de los miles de jornaleros, trabajadores y empleados que día a día hacen posible que florezca el oro verde, como le dicen; ni le ha correspondido una seguridad en la salud para los trabajadores, consumidores y medio ambiente en general; pues cada vez más se acumulan evidencias de los efectos negativos en la salud por el uso indiscriminado de agroquímicos.

“Yo no entiendo, por qué tanto problema con eso de los árboles, y por qué tanto dicen que somos depredadores. ¿Qué los aguacates no son árboles, o de qué se trata? Si bien es cierto que se han tumbado pinos, no ha sido para poner pavimento sino para plantar aguacates que generan empleo, riqueza, árboles unos y árboles otros ¿no?, ¿o de qué se trata?”⁵⁵

Se reconocen que la frontera del aguacate rebasó los límites no sólo geográficos o de legalidad, sino de la sustentabilidad que se exige a toda obra de gobierno o de particulares; amparados los productores en el poder seductor de sus recursos y, por así decirlo, en la fragilidad con que la honestidad se instaló en las prácticas institucionales del laberíntico mundo de la tramitología, la frontera aguacatera se expandió sin control.

Es evidente que una superficie importante de bosque ha sido convertida en huertas sin contar con los permisos correspondientes de uso de suelo, aunque es difícil calcular cuánta, aunque seguramente han de ser más de 20 mil hectáreas, muchas de las cuales, por no respetar pendientes, estarían impactando a una zona mayor en detrimento de la captación de agua. No obstante, todo ello se ha generado "por la dinámica económica del país y el estado".⁵⁶

Si bien antes la ley permitía con relativa facilidad el cambio de uso de suelo, la euforia aguacatera de los últimos años rebasó la normatividad. Valdría la pena mencionar que se requiere una fuerte inversión, y la verdad es que ya no hay terrenos apropiados, pero sobre todo porque ya es tiempo de pensar en el futuro un desarrollo económico de esta naturaleza podrá asegurar para siempre la permanencia de los mantos acuíferos.

Ya desde en el año 2000 se sabía que la superficie aguacatera era de 120 mil hectáreas, en su mayoría en lo que eran bosques de pino.⁵⁷

Cientos, miles de toneladas de veneno se tiran indiscriminadamente en la producción aguacatera, con un fuerte impacto en la salud, "Sabemos de mucha gente que ha muerto por haber desarrollado cánceres atribuibles al manejo de químicos, pero eso se calla, porque afecta intereses de poder",⁵⁸ A ese veneno, "y sólo por mencionar una partícula cancerígena"⁵⁹, pertenece el glifozato, elemento activo del agroquímico llamado

⁵⁵ Benjamín Grayeb, presidente de APEAM

⁵⁶ Moreno García Salvador, gerente de la Comisión Nacional Forestal./www.lajornadademichoacan.com.mx

⁵⁷ Sánchez Alejandro Antonio, promotor de agricultura orgánica. /www.lajornadademichoacan.com.mx

⁵⁸ Gallardo Manuel, secretario municipal de Medio Ambiente./www.lajornadademichoacan.com.mx

⁵⁹ *Ibíd.*

Faena, un herbicida que se tira a discreción en las huertas de aguacate y que vuela hasta 200 kilómetros. ¿Quién podría estar a salvo de su efecto? A ese ritmo no sabemos a dónde iremos a parar, pues el espejismo y la fiebre del aguacate siguen su curso en detrimento del medio ambiente, ante la complacencia de las autoridades.⁶⁰

La superficie de aguacate orgánico debe andar cercana a las 10 mil hectáreas, y "lo celebramos porque deseamos un cambio sustentable, pero hay mucho interés de por medio"; y cuando habla de "interés" no sólo se refiere "al narcotráfico", sino hasta de "vívales" que, en esta rama de la agricultura, promueven la venta de productos orgánicos sin estar respaldados en este paquete tecnológico.⁶¹

Hay sustancias químicas que se sigue recomendando, y se siguen aplicando productos que han sido desechados en otros países por su alto nivel tóxico, como el Manzate, u otros, como el Paratión o Malatión, cuyo elemento activo, el azinfos metílico, potencializa sus partículas expuestas al sol, en cien veces más en su efecto, y por tanto su degradación es más difícil.⁶²

Hay que aclarar que el aguacate hass creció de la mano con los agroquímicos, y es claro que a las trasnacionales les interesa que la tradición y los conocimientos agrícolas mueran, para imponer su paquete tecnológico. Ahora bien mientras siga la fiebre y no nos detengamos a pensar en el ambiente, sólo estaremos contribuyendo a su degradación y, así, a la de nuestra propia calidad de vida. Las autoridades deben tomar cartas en el asunto, pues algunos médicos han observado nuevas presencias de leucemia, de diversos cánceres, de asma, de malformaciones y otras enfermedades que podrían estar directamente relacionadas con la actividad agrícola.

4.5.3 Transnacionalización de las empacadoras de aguacate

Los pequeños empresarios, han trabajado por años sin embargo las empresas trasnacionales se están apropiando de las empacadoras michoacanas, tales es el caso de Calavo, Global fruti, del Monte o la Chiquita, que son empresas bien posicionadas en los mercados internacionales, y que representan una fuerte competencia con los pequeños productores de aguacate, son empresas que cada vez llegan más y con más dinero en la mano, pues a ellos se les están dando preferencias al eximirlos de pagos de impuestos hasta por cinco años, además de que obtienen créditos con interés de 0.07 por ciento, mientras que a los pequeños empacadores les quieren cobrar 1.8 por ciento, más garantías suficientes por el préstamo que llegaran a pedir. No niega que los gobiernos federal y estatal están buscando ofrecer algunos apoyos, pero siente que en definitiva se da preferencia a los grandes, y sobre todo a los estadounidenses.⁶³

²²⁵ Ibid.

⁶¹ Ibid.

⁶² Ibid.

⁶³ Empacador medio Marcos Estrella.

Los trabajadores que contratan los empaques pequeños no tienen ninguna garantía, porque el trabajo es eventual, y porque si pagaran aseguramiento castigarían más los márgenes de utilidad, por eso muchos siguen prefiriendo a las cuadrillas contratadas por las empresas de corte, para evitar problemas.⁶⁴

Pero el verdadero problema no es la condición de los trabajadores, sino las preferencias que se les dan y el poder que están tomando las empresas extranjeras en especial las estadounidenses de seguir así, y el desempleo crecerá porque ellos prefieren máquinas.⁶⁵

El 90 por ciento de los empresarios empacadores locales está en crisis financiera, entre otras cosas, porque no han podido modificar el sistema de compra-venta con los productores, pues hasta ahora les han impuesto la compra de todo el fruto, "parejito", mientras que a los exportadores se les está vendiendo seleccionado, preferencial. El 70 por ciento de la producción se destina al mercado nacional, siendo la Unión de Empacadores la que agrupa a la mayoría de los empresarios de la región, que actúan en este sector de la cadena. El problema principal está en seguir pagando la fruta pareja, sin diferenciar los tamaños en el campo, lo que les generaría pérdidas; además de que la competencia con las empresas estadounidenses no es simétrica, pues ellos con sus capitales pagan en lo inmediato al productor, mientras que éstos viven sujetos a que les paguen los clientes nacionales, que tardan hasta 40 o más días. Pero en definitiva, hace falta una verdadera unificación de todos los eslabones de esta cadena.⁶⁶

La producción aguacatera se sustenta en buena medida en el trabajo jornalero, es decir, de trabajadores eventuales que cobran a destajo por jornada, especialmente en las fases de corte y empaque. Para efecto del trabajo se organizan en cuadrillas de 10 a 15 trabajadores, incluido un jefe que hace la contratación de los jornaleros, a quienes les renta su equipo: ganchos, tijeras, cascotes, y dispone de camioneta para el traslado, siendo el único que mantiene relaciones con los empresarios empacadores, o empresarios de las nuevas compañías de corte que "los contratan".⁶⁷

Así, los jornaleros se enganchan por medio de dos vías: la independiente y la de empresas de corte. La primera es la incertidumbre más pura en el trabajo, y tiene como punto de referencia a la emblemática glorietta del busto de Melchor Ocampo, en la colonia Ramón Farías, en donde desde la madrugada se dan cita decenas de desempleados; mientras que la otra implica ser aceptado por las empresas constituidas especialmente para organizar esta parte del proceso de trabajo, entre las que destaca Azteca, que dirige Alberto Dóddoli, en donde básicamente se atiende a las grandes huertas certificadas sanitariamente para la exportación, que cuentan con un régimen más estricto para el manejo.⁶⁸

Los jornaleros, en su mayoría son "locales", según una clasificación oficial, y provienen de las comunidades de la región, destacando poblaciones como Caltzontzin, San

⁶⁴ Ibid. Pag. 8

⁶⁵ Ibid. Pág. 9

⁶⁶ Ignacio Villalva, presidente de la Unión de Empacadores y Comercializadores de Aguacate de Michoacán (UDECAM)

⁶⁷ Ibid.

⁶⁸ Ibid.

Ángel Zurumucapio, San Juan Nuevo, Jucutacato, entre otras, y en menor medida de la Tierra Caliente, o de los estados de Guerrero o Morelos. En su mayoría contrario a lo que dicen los empresarios, de que ganarían más que en la ciudad se caracterizan por la pobreza a secas en que viven sus familias, pues su carácter eventual obliga a dividir, a estirar su jornal de "hasta 200 pesos" cuando es buena temporada.⁶⁹

Extrañamente el Programa de Apoyo a Jornaleros no opera en esta región, por lo que no estaría mal que evaluara hasta dónde esta gran zona de atracción cumple con las exigencias legales para garantizar un trabajo y trato dignos, aunque eventual, y hasta dónde podría justificarse que estos trabajadores no ingresen al paquete de "beneficios" del programa que, según cifras oficiales, atendería a cien mil jornaleros en Michoacán.

Basta recordar que los accidentes son frecuentes en el traslado a las huertas y en ellas mismas, desde decesos múltiples hasta gente que ha muerto en accidente carreteros, electrocutándose e inclusive intoxicados por los químicos que se le echan a la tierra.

Si bien es cierto que ahora no les va muy bien, y que todos los trabajadores son eventuales, "ya que nos organicemos mejor en el trabajo, con la apertura de Estados Unidos, será mejor también para ellos", sobre todo porque la tendencia es crear nuevas empresas de cosecha que se sumarían a las 10 o más que ahora hay en Michoacán, operando alrededor de 40 cuadrillas que agrupan a 15 trabajadores.⁷⁰

El procedimiento que se aplica es que ellos son contratados por el empacador, y a su vez contratan a otras empresas afiliadas, reclutando a gente la cual es capacitada tal de acuerdo a las técnicas de calidad de cosecha que demanda el mercado estadounidense. Estas cuadrillas llegan a cortar entre 5 mil y 6 mil corte por día. Un trabajador eventual enganchado por esta vía ganaría hasta mil 200 pesos semanales en temporada alta, pero cuando es baja, como ahora, apenas unos 600 pesos.

Quien realmente controla el proceso del aguacate son las empresas extranjeras ya sea directamente o a través de sus alianzas comerciales. Sin embargo, chicos y grandes, en todas las fases del proceso, desde el cultivo hasta su mercado destino, generan miles de empleos, mal pagados los de la base jornalera, que no dejan de contribuir a la economía regional, sin duda, pero también al viraje del medio ambiente.

Las empresas norteamericanas se han metido y controlan el proceso de exportación, y algunos productores ya es muy raro que el empacador mexicano esté vendiendo directamente, pues sólo están maquilando, o en alianza comercial con ellos.

Y es que aquellos llegaron con un gran respaldo financiero, como la cooperativa Calavo, una de las más grandes del también productor estado de California, quienes saben bien de la calidad del aguacate michoacano, y ya controlan un volumen considerable de la producción.

⁶⁹ Comentario de un cortador para el periódico *la Jornada de Michoacán*, febrero 2007.

⁷⁰ Humberto Dóddoli, director de la empresa de corte más grande: Azteca,

Están también Del Monte y Chiquita que raramente es una de las más grandes empresas agrícolas del mundo; además de Misión de México, Goblal Frut y otras, y algunas locales como Vifrut, que mantiene una alianza comercial con compañías chilenas.

Las alianzas, no favorecen a las empresas locales, ya que aquellos no arriesgan, invierten poco, mientras que los productores y empacadores, con su capital invertido y sin poder disponer de utilidades, envían directamente la fruta a sus socios, pero el dinero no viene directo, ó lo triangulan. Por ejemplo, se habla mucho de la exportación a Japón, pero no se dice que no se vende un solo aguacate directamente por manos mexicanas, sino por medio de las empresas estadounidenses, pues son sus clientes y se rehúsan a hacer trato con los nacionales.

El grupo de APEAM, por su cuenta, tiene una gran influencia para controlar los permisos para huertos y empaques. No quieren competencia, no dejan entrar a quienes no equiparan las cuotas aportadas en sus 10 años de vida: tienen subsidios de gobierno, cuotas de productores por tonelada, por huerta o empaque, mueven mucho dinero.

Es por eso que mientras el gobierno federal y estatal siga apoyando a las transnacionales y no apoye a las empacadoras mexicanas, y no haya una regulación jurídica a los productores mexicanos, pronto el aguacate mexicano estará en manos de los extranjeros.

CONCLUSIONES

El sistema neoliberal vigente hoy en día, se caracteriza, entre otras cosas, por no promover una mayor competitividad en cada una de las actividades económicas que se realizan en los distintos países, además de promover una mayor apertura comercial mediante la eliminación paulatina de aranceles comerciales.

La globalización económica también ha impulsado la integración económica, a través de la formación de bloques comerciales, que faciliten el comercio y amortigüen, en parte, los efectos de la crisis económica por sobreproducción y falta de mercados.

En consecuencia, países han tomado la decisión de unir fuerzas para abatir las crisis, prueba de ello la enorme cantidad de tratados y convenios que se realizan entre las naciones, para eliminar stocks de producción y reducir sus inventarios, ya que si recordamos las mercancías producidas en cualquier economía deben cumplir un ciclo y este se termina en la realización de la venta de estas mismas, es por eso que estos tratados tienden a lograr la colocación y venta de sus mercancías en el rincón mas pequeño del mundo.

De esta manera, la globalización se traduce en una creciente apertura de mercados, tanto para bienes de consumo final y duradero, así como para bienes intermedios y de capital; lo cual permite el establecimiento de una empresa manufacturera en un país subdesarrollado como México, para aprovechar los bajos salarios y la cercanía con el mercado de los Estados Unidos; a demás de las bajas tarifas arancelarias y todo tipo de facilidades fiscales, para importar cualquier tipo de insumos intermedios para ser ensamblados aquí y exportados hacia cualquier parte del mundo.

La conformación de bloques económicos nos lleva a una nueva forma de comercialización más efectiva e inmediata ya que con los avances tecnológicos podemos por medio de un clic realizar una transferencia de recursos para comprar una mercancía en cualquier parte del mundo sin que se requiera la presencia física para realizar la compra.

Los países subdesarrollados, o de mercados emergentes como en la actualidad se nombran, como es el caso de México firman tratados con múltiples países, con el propósito de elevar sus transacciones comerciales y diversificar sus intercambios con el exterior. Sin embargo vemos que no todos los países compiten de una forma leal, con reglas claras como lo rigen los principios económicos de competencia perfecta. Ya que notablemente podemos notar que algunos sectores como el agropecuario en los Estados Unidos, y países europeos, reciben millonarios subsidios por parte del gobierno provocando así la reducción de costos, algunos otros ponen topes comerciales para evitar la entrada de mercancías de importación que afecten el mercado local.

Como consecuencia de esta política proteccionista de los países desarrollados, México al igual que el resto de los países subdesarrollados, han visto agudizarse sus problemas de bajos rendimientos y productividad por hectárea, además de los ingresos cada

vez más reducidos de algunos cultivos tradicionales que son el sustento económico de miles de familias en el país, como el café y el azúcar, pero cuyo precio, de exportación se ha mantenido hacia la baja en los últimos años.

La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte el día 1 de enero de 1994 marca la entrada triunfal del neoliberalismo en México, generando así un revuelo político por la firma de este tratado, ya desde entonces se cuestionaba que este acuerdo era perjudicial para el pueblo mexicano; sobre todo para los millones de campesinos que previeron los negros nubarrones sobre sus cabezas.

El sector agropecuario del país tiene un retraso de más de dos décadas, México siendo la economía número trece del mundo y la segunda de América Latina, enfrenta un rezago agropecuario de más de 20 años y en algunos casos hasta de más de cinco siglos, pues persisten todavía entre las comunidades indígenas de las 71 etnias, la práctica de tala y quema en las tierras de siembras, misma que debilita la fertilidad de las superficies con vocación agrícola y favorece la erosión de los suelos terminando por expulsar a los hombres del campo que se van a engrosar la filas de desempleados de las grandes ciudades de la República, o bien, emigran como indocumentados a los Estados Unidos de América, hasta convertir a nuestro país en uno de los grandes receptores de remesas en el mundo.

Para Michoacán la vigencia de estos tratados comerciales han repercutido en el sector agropecuario de la entidad como lo es la franja aguacatera, ya que a través del tiempo se han presentado diversas problemáticas, tanto en la producción, distribución y la exportación del aguacate hacia los Estados Unidos, ya que la falta de competitivas leal queda de lado, defendiendo solo el interés de las grandes empacadoras.

Como ya lo expusimos en el transcurso de esta tesis, el aguacate es uno de los productos con calidad de exportación de México para el mundo, que le genera muchas divisas que mejoran la batalla comercial agropecuaria.

Sin embargo, en las esferas de la producción, distribución y comercialización del aguacate existen problemas graves que impiden la realización del producto para ser exportado al país vecino del norte, los cuales detallo a continuación:

En la esfera de la producción del aguacate:

1. Los gobiernos de otros países con el argumento de proteger a su industria, y a su gente, otorgan millonarios subsidios a sus campesinos, pero cobrando cuotas compensatorias o denunciando dumping de los empresarios que exportan sus productos a los Estados Unidos.
2. Los crecientes flujos de migrantes en Michoacán hacia los Estados Unidos, disminuye la mano de obra especializada en la producción de aguacate, lo que aunado a una escasa tecnificación de la producción; constituyen desventajas que encontraríamos en comparación con otros países, ya que ellos poseen una tecnología mayor que aumenta la productividad por menor cantidad de agricultores.

3. Actualmente, México registra una producción de aguacate de alrededor de 900 mil toneladas al año, que cultivan 21 mil productores en 94 mil hectáreas; de estas cifras, el estado de Michoacán es el primer productor a nivel nacional, con 864 mil 63 toneladas; lo cual representa el 85% del total nacional.
4. Con la apertura comercial y la caída de las barreras fitosanitarias, se incrementó la demanda de aguacates en los Estados Unidos; sin embargo, los pequeños productores independiente al no contar con la tecnología ni con los recursos suficiente para el largo periodo de maduración que exigen las normas de calidad, ni mucho menos para la obtención de plaguicidas, fertilizantes sintéticos, etc., que ayuden para una pronta maduración; se encuentran en desventajas frente a las grandes empacadoras transnacionales.
5. Ante dichas desventajas, los agricultores encuentran mejores condiciones para competir en el cultivo de sorgo, café, maíz, trigo, entre otros, debido a que el tiempo de maduración es mas corto, en comparación con el aguacate que llega a tardar 8 años para dar fruto.
6. Existen organizaciones empresariales, gubernamentales y sindicales, que impiden el pleno desarrollo de esta actividad, exigiendo cuotas de prácticamente para todo el proceso de producción y comercialización del aguacate.
7. Escasea el poco apoyo financiero por parte del gobierno para el crecimiento de esta actividad y de otras en la zona, ya que hay bancos les piden aval y por lógica muchos ellos no las tienen y no esta dispuestos a entregar sus pocas tierras como garantía, ya que de no venderse el fruto el banco se quedaría con esa tierras, o en la triangulación de recursos que no siempre llegan a los campesinos.
8. Con la caída de las barreras fitosanitarias y la apertura comercial, llegaron de los E. U. grandes transnacionales como Calavo, la chiquita, del monte etc, desplazando a los pequeños productores, que con gran esfuerzo dedican tiempo, dinero a sus cosechas, pero tienen una participación marginal en la producción y exportación de aguacate hacia los Estados Unidos.

Aunado a lo anterior, también existen múltiples factores naturales que dificultan la producción, entre las cuales destacan:

- a) El mal manejo de podas, riegos deficientes, riegos inadecuados en las plantaciones, y plagas, poca organización entre los productores para la comercialización, introducción al mercado de fruta chica, así como cortada antes de su madurez fisiológica.

- b) Las enfermedades del aguacate afectan la producción en un 40 por ciento y ocupan un renglón importante por el número, intensidad y como factor que incrementa costos de producción, ya que se requieren de seis a siete aplicaciones de pesticidas para su control acompañado por prácticas culturales y de manejo.

- c) Del total de las enfermedades que atacan al cultivo, 19 son de origen fungoso, dos de tipo bacteriano y una por plagas, de éstas sólo cinco se consideran de importancia económica por afectar la calidad y cantidad de la cosecha, como la antracosis, la roña, la tristeza y las enfermedades de poscosecha.

- d) Es muy conveniente seguir un programa de nutrición a partir del comienzo de la producción normal para mantener los árboles en buenas condiciones y obtener producciones costeables; sin embargo el costo de este programa de nutrición no siempre está al alcance de la mayoría de los productores, sobre todo los pequeños.

- e) La productividad del cultivo del aguacate, mediante el suministro de riego es definitivamente superior a los huertos de temporal, tanto en producción de la fruta como en vigor y aspecto del árbol; sin embargo, un mal manejo del riego perjudica al cultivo, al suelo y disminuye los beneficios económicos para el productor.

- f) La mayor parte de los insumos de síntesis química sólo han propiciado erosiones y contaminación de los suelos, disminución de la biodiversidad genética, vulnerabilidad de los cultivos a los insectos, fomento del monocultivo y reducción de los alimentos disponibles, lo cual ocasiona el empobrecimiento de muchos campesinos y el incremento de los conflictos sociales en el campo y la ciudad.

Entonces la escasez de recursos en la producción de aguacate es la que no ha permitido que este mercado se desarrolle plenamente no solo hacia los Estados Unidos sino al resto del mundo, ya que se necesita un gran esfuerzo de la iniciativa privada como del gobierno federal y estatal, para explotar indefinidamente este magnífico producto que rompe con todas las demás competencias si de calidad se refiere, ya que es considerado como uno de los mejores a nivel mundial

1. La producción de aguacate de Michoacán representa un 85% de la producción nacional y produce el 95% de la variedad hass, que es el más demandado en el mercado internacional sobre todo en los Estados Unidos.

2. Es impresionante ver las grandes empacadoras de aguacate funcionando con la más alta tecnología, ahí el producto es madurado uniformemente en cámaras con calor y después mantenido con refrigeración, para luego empacarlo y enviarlo al mercado nacional, a Centroamérica, Estados Unidos, Europa y Japón. Beneficios que sin embargo no son para todos los productores, ya que solo los afiliados a comités, grupos, o consejos pueden obtener esta ayuda.
3. Las empacadoras de aguacate de la entidad se están enfrentando a un descontrol de comercialización y a una pérdida de mercado originado por la llegada de nueva competencia: empresas extranjeras, empacadoras y exportadoras de aguacate a los Estados Unidos de América. Aunado a lo anterior, la carencia de nueva tecnología y la falta de una nueva estrategia de comercialización están generando el cierre de empresas mexicanas; la pérdida de nuestro patrimonio.
4. Es importante tener en cuenta, que si bien México cuenta con las condiciones climáticas idóneas para la producción del “oro verde”, hay aspectos tecnológicos, administrativos y de comercialización que se han descuidado, provocando que nuestro país exporte un porcentaje muy bajo de aguacate en relación con su potencialidad para producir y exportar hacia otros mercados, para mantener la supremacía sobre otros países, tales como Chile, Israel o España, quienes podrían convertirse en una fuerte competencia en el ámbito de exportación, en el mediano plazo.
5. Aunado a lo anterior, el productor no tiene medio de transporte propio, la empacadora se encarga de cortar la fruta con las cuadrillas de trabajadores, pero paga un precio único por kilo sin distinción de tamaño y calidad.
6. Por otra parte, el volumen cosechado por la empacadora no puede ser verificado por los productores quienes deben atenderse al dato proporcionado por el empacador.
7. También hay productores que solicitan préstamos a los empacadores para dar mantenimiento al cultivo y se comprometen a pagar la deuda con la fruta en el momento de la cosecha; situación que al repetirse en cada ciclo, provoca una creciente dependencia del productor con respecto al intermediario o “coyote”.
8. Otra práctica empleada por los empacadores es tener su servicio de coyotes que se encargan de comprar aguacate para completar su abastecimiento. El pago que hacen estos “coyotes” a los productores se hace de manera inmediata, por lo que hay confianza en vendérselo, además de que ello significa liquidez

inmediata para el productor, aunque la desventaja esta en el precio que reciben los pequeños productores.

9. La comercialización y distribución del aguacate producido en Michoacán, concurre al mercado por medio de los siguientes canales: intermediario local 64%, intermediario de otras ciudades 15 %, empacadora local 15%, comisionistas 3% y en forma directa a centros de abastos 3%.

10. El aguacate de Michoacán es consumido ampliamente en todo el país pero sus principales puntos de venta coinciden con las 3 ciudades más pobladas del país, tales como: el DF, Monterrey y Guadalajara, seguidos por los estados de Querétaro, Guanajuato, Coahuila y Baja California, donde principalmente se manejan tres categorías, extras, primera y fruta chica, conocida como canica.

11. La calidad de la fruta es supervisada por inspectores mexicanos y norteamericanos. El aguacate también se comercializa en forma de guacamole, agregando a la pasta aguacate picado y los sabrosos ingredientes tradicionales, como son cilantro, cebolla, ajo, chile y sal; todo esto se envasa al vacío y se congela. Otros novedosos productos congelados a base de aguacate son aderezos, salsas y refrescos. Posteriormente los productos se transportan en camiones refrigerados para ser distribuidos a nivel nacional y mayoritariamente internacional. México es el mayor productor de aguacate en el mundo y Uruapan es conocida como la capital mundial del aguacate, por su alto nivel de producción.

Es cierto que la mayor producción de aguacate se exporta hacia el mercado de los Estados Unidos, sin embargo, se podría incrementar considerablemente dichos envíos, si no existieran los topes a la exportación tales como:

- a) La apertura de los tres estados restantes de EU se traducirá en una importante oportunidad de comercio para los productores mexicanos de aguacate, pues el volumen de sus ventas podrá incrementarse ; sobre todo si consideramos la importancia del aguacate el mercado internacional, ha venido creciendo sostenidamente, dejando de ser una fruta exótica para incorporarse en la dieta cotidiana de un mayor número países. Lo anterior se ha visto reforzado por la tendencia que se manifiesta en el gusto del consumidor a nivel mundial, en el sentido de preferir productos sanos y naturales; de esta manera, el aguacate tiene un enorme potencial por las amplias posibilidades de consumo en fresco, además de su utilización en la industria, en particular en la elaboración de aceite, cosméticos, jabones, shampoo; y de sus procesados, tales como guacamole, congelados y pasta.

- b) Estados Unidos mantuvo un embargo al aguacate mexicano por más de 80 años con el argumento de que ciertas plagas eran un peligro para los productores estadounidenses. En 1993, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se inició el levantamiento gradual de las barreras para permitir la entrada de aguacate mexicano a la mayoría de los estados de la Unión Americana. Sin embargo, California, Florida y Hawai decidieron dar acceso a partir del 31 de enero del 2007. Mas sin embargo sabemos que la calidad de el aguacate michoacano es de las mejores, cuestión que por la desleal competencia, los norteamericanos tratan de proteger su producto nacional, causando una peligrosa falta a los convenios establecidos de libre mercado del TLCAN.
- c) De acuerdo con la consultoría especializada en comercio internacional, el levantamiento del embargo estadounidense al aguacate fue decisivo para el crecimiento de las exportaciones mexicanas.
- d) La exportación se realiza bajo medidas fitosanitarias, tanto en las huertas como en las empacadoras, en cumplimiento estricto a lo establecido en el plan de trabajo firmado por la Sagarpa con el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés).
- e) De México se han exportado durante los últimos 10 años 318,354 toneladas de aguacate a diversos países como Francia, Japón, Inglaterra, Canadá y Holanda entre otros países que en materia fitosanitaria son de igual o mayor exigencia que de Estados Unidos, y nunca se ha tenido un reclamo por la presencia de alguna plaga de las que se mencionan en el programa de exportación a la unión americana, por lo cual se deduce que dichas trabas, no son de carácter estrictamente fitosanitarias, sino económicas y políticas.
- f) Si existiera una igualdad de competencia con los Estados Unidos que permitiera que el aguacate de excelente calidad llegue a los consumidores que habitan en ese país, con precios al alcance de todas las personas y de buena calidad; se incrementaría la demanda del producto mexicano.
- g) El aguacate mexicano pone en evidencia las coordenadas sobre el rumbo que debe tomar la producción agrícola. México debe aprovechar las ventajas competitivas que ofrece el tener una frontera y un tratado de libre comercio vigente con la primer potencia económica del mundo: Estados Unidos. Pero los productores agrícolas deben ir más allá, reorientarse hacia cultivos cuyo valor agregado y especialización generen productos de exportación
- h) El incremento de las exportaciones mexicanas de aguacate a los Estados Unidos, está asociado a un extraordinario mejoramiento de su competitividad en relación a otros países competidores. Esta mayor competitividad se deriva tanto de sus ventajas comparativas por el bajo costo, de la mano de obra y del agua así como de

las condiciones naturales favorables, el mejoramiento de las técnicas de producción y de corte que han aumentado la calidad de producto; mejoras logradas en la técnica poscosecha y en la logística y a otros factores, como las devaluaciones de la moneda nacional.

En general, el mercado externo presenta amplias posibilidades para el aguacate mexicano, su aprovechamiento dependerá de la estrategia que se siga para continuar diversificando mercados, e incrementar la oferta exportable sin descuidar el mercado doméstico. Sin embargo podemos notar a simple vista que existen diversos problemas que no permiten un pleno desarrollo de este mercado, ya que existen intereses corporativos y personales en cada una de las fases de producción; porque es el menos beneficiado es el agricultor que pasa de jornada en jornada esforzándose para tener una mejor cosecha, mas sin embargo la integración económica mundial puede echar abajo las expectativas que se tengan a futuro ya que si se encuentran menores costos para la producción de aguacate con la misma calidad pero a un bajo precio, desfaltaría por completo ya al mercado aguacatero, y no solo a este sector sino en la gran mayoría de los productos agrícolas.

La eliminación de los aranceles dentro de la economía de los países en integración produciría notablemente la disminución de precio de venta, generando una mayor competencia por el abaratamiento del producto. Es importante hacer notar que para que esto funcione de mejor manera, es importante estimular la inversión tanto privada como la pública y dar un panorama de rentabilidad de nuestros productos, para así colocarse de una forma paulatina a una competitiva producción mundial.

SUGERENCIAS

En base a lo planteado a lo largo de esta tesis las sugerencias son:

- Para mejorar la competitividad del campo mexicano se necesita inyectar recursos, hacia la innovación tecnológica y desarrollo de nuevas investigaciones sobre técnicas de la mejora en los cultivos y hortalizas.
- Mayor presupuesto al campo mexicano para sanear los destrozos que han hecho otros gobiernos por su falta de interés a este sector.
- Fomentar la producción de más productos agrícolas, si se pudo con el aguacate, que no se pueda con otros.
- Sacar provecho de todas las ventajas competitivas y comparativas en comparación con otros países exportadores.
- Separar los intereses políticos y sociales por el bien del Estado, que haya una cooperación entre todas las partes.
- Que el beneficio que ha tenido el aguacate hass mexicano tengan repercusiones benéficas para los productores, empacadores distribuidores y en la población michoacana en general.
- Las normas fitosanitarias sean igual o mas exigente que las interpuestas por los Estados Unidos.
- Los apoyos a los pequeños productores sean mas que se les ponga mas atención a sus demandas.
- La captación de recursos sean para quien realmente están dirigidos y no se anden desviando.
- Que las empresas que no cumplan con las normas imponerles multas.
- Tener más controladas a las empresas trasnacionales.
- Toda empresa que haga daño al medio ambiente por su uso indiscriminado, será sancionado, y de continuar así, llegar hasta el cierre de la empresa.

- De ser comprobada los efectos dañinos a la población por el uso de estos químicos por estas empresas, estas deben cubrir los gastos médicos en su totalidad, ya que fueron ellos los que causaron tal perjuicio.
- Buscar nuevos mercado internacionales para posicionar el aguacate mexicano entre los mejores y de la preferencia del consumidor.
- Que el aguacate mexicano sea el que abra los mercados a nuevos productos de exportación agrícola.
- Que otros Estados de la Republica Mexicana se incorporen a la exportación de aguacate no solo a Estados Unidos sino a la Unión Europea y a otros países asiáticos.
- La tramitación de embarque para exportación sea más ágil y menos tediosa.
- Informar a futuros empresarios empacadores nacionales los procedimientos de una manera más cómoda y que se interesen por invertir, para que se den cuenta que esta bien invertido su dinero.
- Fomentar el consumo de productos nacionales a través de medios electrónicos, escritos, televisivos, radio, pero que realmente sea una campaña fuerte para que llegue al publico consumidor.

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica no. 1	Producto interno bruto agropecuario 1993-2003	47
Gráfica no. 2	Participación en la población económicamente activa por sector económico 1895-2000.	53
Gráfica no. 3	Exportación e Importación agrícola 2005-2006	59
Gráfica no. 4	Superficie de la producción de aguacate en México 1927-1941	63
Gráfica no. 5	Incremento de la superficie de aguacate en México 1950-1959	64
Gráfica no. 6	Superficie y producción de aguacate en México de 1970-1979	66
Gráfica no. 7	Temporada de cosecha de aguacate por tipo de fruta	81
Gráfica no. 8	Superficie cultivada de aguacate hass en Michoacán	84
Gráfica no. 9	Participación en el precio final del aguacate hass en Michoacán	106
Gráfica no. 10	Precio a productor de aguacate hass en Michoacán	110
Gráfica no. 11	Precio promedio de aguacate hass en México	111
Gráfica no. 12	Producción mundial del aguacate	116
Gráfica no. 13	Incremento en la exportación de aguacate hass a los Estados Unidos	130
Gráfica no. 14	Período de maduración del aguacate hass en diferentes zonas de producción	134
Gráfica no. 15	Mercado de aguacate hass en los Estados Unidos 2004-2006	142
Gráfica no. 16	Principales países exportadores de aguacate sin incluir a México	145

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla no. 1	Proceso de negociación del TLC México-EU-Canadá	28
Tabla no. 2	Principales estados productores de aguacate en México	67
Tabla no. 3	Principales variedades de aguacate por entidad	68
Tabla no. 4	Principales productores de aguacate en México, por entidad federativa 1998	80
Tabla no.5	Municipios de Michoacán con potencial de producción de aguacate	83
Tabla no.6	Número de cajas a muestrear por embarque	88
Tabla no.7	Aguacate: Precios Mayoristas Recientes en Centrales de Abasto de México	100
Tabla no.8	Márgenes de comercialización de aguacate hass	106
Tabla no.9	Destino de la producción de aguacate de Michoacán (precio x Kg.) 2005	108
Tabla no.10	Destino de la producción de Aguacate	109
Tabla no.11	Importancia del cultivo de aguacate en el país	120
Tabla no.12	La comercialización y el consumo de aguacate en el país	120
Tabla no.13	Generación de empleos	121
Tabla no.14	Principales destinos de exportación de aguacate	121
Tabla no.15	Exportaciones mexicanas procesadas	122
Tabla no.16	Exportación de aguacate mexicano a los E,U., según destino,1996-2005	131
Tabla no.17	Total de exportación	132
Tabla no.18	Proceso de eliminación arancelaria	136

ÍNDICE DE FOTOS

Foto no. 1	Algunos tipos de aguacate en el mercado	62
Foto no. 2	Tamaño de un aguacate para exportación, cultivado en Acuitzio del Canje, Michoacán.	71
Foto no. 3	Hectáreas completas son dedicadas al cultivo del aguacate	78
Foto no. 4	La altura de un árbol de aguacate puede medir más de 15 metros	82
Foto no. 5	Vista panorámica de árboles de aguacate	84
Foto no. 6	Árbol de aguacate infectado de plaga del mosquito blanco y la araña roja	90
Foto no. 7	Árbol infectado de hongos	90
Foto no. 8	Hoja infectada de plaga	91
Foto no. 9	Hoja libre de plaga	91
Foto no. 10	Un árbol de aguacate para que sea considerado de calidad, y su fruto sea exportado, debe ser robusto y libre de plaga	92
Foto no. 11	Vista panorámica de una zona aguacatera en Michoacán	92
Foto no. 12	Tipos de aguacate por tamaño	93
Foto no. 13	Distancia de un árbol a otro varía entre 8 y 10 metros	95
Foto no. 14	Retraso en técnicas de cultivo	128
Foto no. 15	Innovación tecnológica en los campos de cultivo de Estados Unidos	128

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa no.1	Variedad de aguacate, según región.	61
Mapa no.2	Franja aguacatera, zona donde se produce el "oro verde".	79
Mapa no.3	Porcentaje de familias que compran aguacate fresco por región	135
Mapa no.4	Principales exportadores de aguacate	136

INDICE DE IMAGENES

Imagen no. 1	Canales de distribución para la venta al menudeo e institucional	103
Imagen no. 2	Canales de comercialización del aguacate	113
Imagen no. 3	Esquema de comercialización del aguacate	114
Imagen no. 4	Esquema de asociaciones por municipio	119
Imagen no. 5	Exportación de aguacate mexicano	133

Bibliografía

1. Aguirre Ochoa Marx, Medina Niño Rubén. "La inclusión de los pequeños y medianos Productores en el cluster del aguacate en La región de Uruapan, Michoacán; México y Sus efectos en el desarrollo rural." Seminario Internacional en Santiago de Chile 2006.
2. Álvarez Béjar, Alejandro. "A 10 años del TLCAN ¿Apetitosa neocolonia de jóvenes sin futuro?" Observatorio de la Economía Latinoamericana no. 34, octubre 2004.
3. Ardura Víctor. "Mejoría en materia de desarrollo rural con las políticas del gobierno del estado" La jornada de Michoacán, 13 de agosto de 2006
4. Arreóla Mauleón Luis "Productor de aguacate en Acuitzio del Canje, Michoacán" 2006.
5. "Abriendo surcos" revista, comentarios de lo pequeños agricultores, julio 2005.
6. Barkin David "Riqueza, política y desarrollo sostenible" Edit. UAM 2005 pag.24
7. Carrasco Dávila Alan F. " Situación económica de México año 2000", Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 48, septiembre 2005
8. Casanueva, Héctor. "Integración Regional y definiciones políticas". En: Nuevos escenarios...op .cit. Hakim, Peter: "La Iniciativa para las Américas. ¿Qué quiere Washington?". En: Bouzas, R. - Listig, N. (Comp.), Liberalización comercial o integración regional. Del Nafta al MERCOSUR, FLACSO-GEL, Buenos Aires, 1992.pág. 3
9. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) New York y Ginebra 2002.
10. Contreras Castillo José María "La competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate; un análisis cuantitativo" UACH 2000, pág: 8
11. David Ricardo "Principios de Economía Política y Tributación." Edt: F.C.E. México 1973, Pág. 17-19, pág. 20-25
12. De la Rosa Mendoza Juan Ramiro, Pérez Servín, Romero Amayo. "Migración y remesas, de creciente importancia para México" Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 55, enero 2006.
13. Echánove Flavio y Steffen Cristina "Globalización y reestructuración en el Agro Mexicano, los pequeños productores de cultivo no tradicionales" Editorial: Plaza y Valdez México, 2002. Pág. 108
14. Eatwell John, Murray Milgate y Newman Peter. Economía Crítica. Desarrollo Económico The New Palgrave. Agricultura y Desarrollo Económico. S. K. Rao. pp. 17-30.
15. Ferrari Cesar "Falso Dilema Comercial" Bogota, Colombia Abril del 2006. pág. 15.
16. García Z Rodolfo. "Agricultura, Migración y Desarrollo Regional." UAZ, México, 2000,p.75.
17. Guajardo Quiroga Ramón G., Villezca Becerra Pedro A. "El mercado el aguacate en México un perspectiva desde un modelo de equilibrio espacial" Mayo/Junio 2003 Vol. XLI Número. 244 pag. 2-5
18. Hopenhayn, Benjamín -Vanoli, Alejandro: "La globalización financiera. Génesis, auge, crisis y reformas", Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2001. pág. 25.
19. Humberto Dóddoli, director de la empresa de corte más grande: Azteca,

20. Ignacio Villalva, presidente de la Unión de Empacadores y Comercializadores de Aguacate de Michoacán (UDECAM).
21. Jacome, F. Romero, A. Serbin, A.: "Anuario de la Integración Regional en el Caribe 2001", Edt. Nueva Sociedad, Venezuela, 2001 pág. 54
22. Jiménez Acosta Santa, "Métodos de medición de seguridad alimentaria" Revista cubana de alimentación y nutrición, Cuba julio- diciembre de 1995, Pág., 2
23. José Odón García García, especialista del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
24. Kogut B, "Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-added Chains", Sloan Management Review, vol. 26, núm. 4, 1985, pág.12
25. Kumar Sona "El impacto de la apertura comercial en las mujeres del sector agrícola." Pag.2
26. Llairó, María de Montserrat, Siepe Raimundo: "Fron diza. Un nuevo modelo de inserción internacional", pág. 2
27. López Aguilar Cruz "Presidente de la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados" La Jornada 4 de julio del 2005.
28. Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Grados de integración económica" en "La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes," Editorial: F.C.E. México 2002, pág. 14.
29. Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación, Tratado sobre seguridad alimentaría, Roma, 1996., Pág.3.
30. Osorio, Víctor: "Reinventando el Continente. Ayuda Social y Libre Comercio en las Américas", RMALC, México,
31. Panorama Agropecuario, Año 3, Núm. 68, lunes 14 de junio de 2004.
32. Pérez Maria Eugenia "Dependencia alimentaría, la crisis en la comida
33. Porter Michael "Las ventajas competitivas" Edit. F.C.E. México 1973.pág. 58
34. Porter Michael, "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index", The Global Competitiveness Report: 2002-2003, World Economic Forum, Oxford University Press, New York, 2003, p. 25.
35. Porter Michael, "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index", The Global Competitiveness Report: 2002-2003, World Economic Forum, Oxford University Press, Now York, 2003, pág. 25.
36. Ramírez Juárez Jorge "La Globalización Y El Sector Agropecuario En México"
37. Revista Mercados "El aguacate israelí se consolida en el mercado europeo" N° 1 Fruit Logística, Sevilla, España 2007.
38. Rex V. Call, George. Leaming y Humberto Tapia S "El mercado de frutas legumbres mexicanas en Estados Unidos y Canadá" Revista de Comercio Exterior abril de 1969, p. 291.
39. Roberto Isidro Rosas Productor de aguacate.
40. Romo Murillo David, y Musik Andel Guillermo "Sobre el concepto de Competitividad" Rev. Comercio Internacional V l. 55 Núm. 3 marzo del 2005. pág:24
41. Russell, Roberto Tokatlian, Juan "El lugar de Brasil en la política exterior argentina", Edt: F.C.E, Buenos Aires, 2002. pág.: 24
42. SAGARPA "Normas de Calidad y Fitosanitarias del aguacate" 2005.

43. Sánchez Colin S. y Campos R. E, Aguilar y Encinos" Dos nuevas selecciones de aguacate". In: Rubí A. M., López López, L., y G. Zapata , Memoria 1997 Fundación Salvador Sánchez Colin CICTAMEX, S. C. Pág. 134
44. Secretaria de Economía "Comunicado de prensa sobre la ampliación de la apertura del mercado de EE.UU. al aguacate mexicano" Diciembre del 2004.
45. Sherman Robinson. "El impacto de la crisis mexicana sobre el comercio, la agricultura y la migración". Stanford University, 5 de mayo de 1995.
46. Stolper Wolfgang, Samuelson Paul "Economía" Editorial, Mc Graw Hill., España, 2002 , pág.261.
47. Toledo Víctor Manuel "Ecología y Autosuficiencia Alimentaria en México" Centro de Ecología, UNAM 2003., pág.: 5-6.
48. V Encuentro Nacional de Legisladores del Sector Agropecuario 2006 Pág. 2
49. Villarreal Rene "Economía Internacional" Editorial, F.C.E. México, 1979, pág. 58
50. Von Haldenwang Christian "Integración regional en América Latina" La perspectiva de la gobernabilidad Nueva Sociedad Pág.:125-127.
51. Zamora Cuevas Luís, representante del "Sistema Producto Aguacate ante el Consejo para el Desarrollo Rural Sustentable de Michoacán."

Páginas de Internet

1. http://www.fira.gob.mx/Boletines/boletin013_13.pdf
2. <http://www.aaacolombia.org/noticias>.
3. <http://www.apeamac.com.mx> Asociación de Productores Exportadores de Aguacate en Michoacán. (APEAM)
4. <http://www.avantel.net/Calderón,FranciscoR./scaldero/salinas.html>
5. http://usinfo.state.gov/esp/home/topics/us_society_values/agriculture., Departamento de Estado de los Estados Unidos, "Programa de información internacional"
6. <http://www.lajornadademichoacan.com.mx>
7. <http://www.eumed.net/cursecon.>, Gómez Cruz Manuel, Ángel Schwentesius Rindermann Rita "Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario: Evaluación a 10 años"
8. <http://www.embassyofmexico.org>
9. <http://www.pliegosdeopinion.net/pdo2/informe/informe1.htm>
10. <http://www.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/contenido>
11. <http://www.proceso.com.mx/noticia.html?nid=20708&cat=2/29/12/2005>
12. <http://www.uv.mx/iesca/revista2001-1/globalizacion.htm>.
13. <http://iqom.com.mx.>, IQOM Inteligencia Comercial
14. www.rebellion.org/petras/seminario301202., James Petras, "Política agrícola de los Estados Unidos de América hacia Latinoamérica" -
15. http://www.eumed.net/cursecon/17/terceros_paises.Martínez Coll, Juan Carlos.
16. <http://www.alafec.unam.mx/> Carlos Morales Troncoso, Dra. María Cristina Alba Aldave "Desarrollo exportador y competitividad: el caso del aguacate mexicano" Universidad Autónoma de México.
17. <http://www.contralinea.com.mx/> Enero 2003.

18. [http://www.siap.sagarpa.gob.mx/snidrus/Archivos Encadinf.pdf](http://www.siap.sagarpa.gob.mx/snidrus/Archivos%20Encadinf.pdf)/10.
19. <http://www.economia-snci.gob.mx>, Secretaría de Economía, "Relación de México con sus Socios Comerciales"
20. [http://www. Avocadosource.com](http://www.Avocadosource.com)
21. <http://www.cambiodemichoacan.com.mx>
22. <http://www.embajadaargentinaeeuu.org/espanol/agregaduriaagricola/mercado>
23. <http://www.infoaserca.gob.mx> " Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria"
24. <http://www.michoacan.gob.mx>.
25. <http://www.ohchr.org/foxilandia>.