

El impacto del TLC sobre las exportaciones de hortalizas frescas de invierno de México a EUA

¿Funciona el Experimento?

Rita Schwentesius Rindermann
Manuel A. Gómez Cruz

Ponencia seleccionada para el
Simposio Tri-Nacional
“NAFTA and Agriculture: Is the Experiment workin?”
1 y 2 de Noviembre de 1996
San Antonio Texas

organizado por

Center for Study of Western Hemispheric Trade,
Center for American Studies,
Texas A&M University

Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria
y la Agricultura Mundial (CIESTAAM)
Universidad Autónoma Chapingo

Center for International Business Education and Research
Purdue University

¹. La investigación fue financiada con fondos del Centro Internacional de Migración (CIM), Frankfurt, Alemania, del CIESTAAM y de la Universidad Autónoma Chapingo a través de la Subdirección de Investigación. Agradecemos el apoyo técnico de Miguel Martínez, Alejandro Merino, José Ma. Garza e Ignacio Salazar.

INTRODUCCION

La gran importancia que tienen las hortalizas en la balanza comercial agropecuaria (ver p. 7), el valor generado y empleo ocupado les hace aparecer como la gran alternativa en un ambiente de crisis generalizada del sector agropecuario mexicano. El estudio “Análisis estatal de los efectos de la política económica y bases de la estrategia para la conversión de la agricultura”, coordinado por Matus y Puente, durante 1991 a 1993, encuentra niveles de alta rentabilidad en la producción de hortalizas en casi todos los estados de la república frente a ganancias negativas generalizadas en los granos. Ante ello, las conclusiones prevalecientes del estudio de 32 estados y de la Laguna se concentran en una reconversión de superficies agrícolas a hortalizas. Finalmente, en ámbitos de gobierno se esperaba una mayor ampliación del mercado norteamericano para las hortalizas mexicanas con la entrada en vigor del TLC en 1994, para así resolver la precaria situación de rentabilidad en el campo. *El Resumen de las negociaciones del TLC para el Subsector de Frutas y Hortalizas* dice: “Las hortalizas y frutas constituyen el principal interés de exportación de México hacia los EE.UU. y Canadá. México tiene una gran competitividad en este sector.”

A casi tres años de la entrada en vigor del TLC, en el presente artículo se pretende analizar el dinamismo de las exportaciones de hortalizas frescas, principalmente de invierno de México a la Unión Americana³ durante los años 90 y la experiencia del TLC. Se abordan cuatro grandes temas:

- La principales hipótesis que se establecieron para las perspectivas del comercio hortícola entre México y EUA;
- La negociación del sector hortícola en el TLC;
- La evolución del sector hortícola en México en los años 90 y, en especial, en el período que abarca el TLC;
- El impacto del TLC en el comercio hortícola entre México y EUA.

El estudio se concentra, principalmente, en los aspectos de la competencia entre Sinaloa, México y Florida, EUA en el mercado hortícola durante los meses de invierno, siendo estas dos regiones las que aportan el 80% del abasto en invierno y por ello constituyen el verdadero centro de la problemática del TLC⁴. No obstante, no se perderá de vista una visión más general sobre la importancia del comercio hortícola para el sector agropecuario mexicano. Estimaciones modestas de la CNPH advierten que México está exportando aproximadamente unas 60 hortalizas diferentes⁵. Esta gran diversidad de productos genera a la vez un universo amplio en todos los aspectos relacionados con el TLC, desde la fase de la producción hasta su comercialización, que es imposible abordar en un espacio limitado. Esta limitación con problemas de información obliga a una mayor concentración de la investigación en jitomate, pepino, chile bell y calabaza⁶. Estas cuatro hortalizas aportan más del 60% del volumen y 65% del valor total exportado⁷ a EUA, en Florida cubren el 45% de la superficie hortícola y aportan el 71% del valor generado

². SARH. Subsecretaría de Planeación. *El Resumen de las Negociaciones del TLC para el Subsector de Frutas y Hortalizas* México, D.F. 1992, p. 1.

³. En un sentido más amplio deberíamos incluir en un análisis sobre el comercio de hortalizas entre ambos países también el papel de los braceros mexicanos, que constituyen un factor importante en la producción de hortalizas en California y Florida.

⁴. Se reconoce que la competencia no es entre países sino entre sectores y empresas.

⁵. Información directa CAADES, 1996.

⁶. Se incluye algunas veces a la zanahoria por dos razones: a) su comportamiento en las exportaciones es positivo y la situación de la información es mejor que en otras hortalizas.

⁷. En melón y sandía que aportan casi el 15% de las exportaciones la competencia es con California.

⁸. Sin incluir papa. USDA, Florida Agricultural Statistics Service, *State Statistical Report 95VS12* 1996.

PRINCIPALES ESTUDIOS SOBRE EL POSIBLE IMPACTO DEL TLC, 1991-1994

Existen diversos trabajos y estudios que se realizaron entre 1991 y 1994 con la finalidad de estimar el impacto del TLC sobre los diferentes sistema-producto, entre ellos el subsector hortícola.

Los trabajos de mayor alcance (en orden de su aparición) son:

- “NAFTA. *Effects on agriculture. Fruit and Vegetable Issues* coordinado por Roberta Cook, 1991⁹
- “*La Producción de Hortalizas de México y el TLC con EUA y Canadá* de Gómez, et.al., 1992¹⁰, y
- “*Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetable Industry* de John J. VanSickle et.al., 1994¹¹.

Los autores coincidieron en que México enfrentaba una serie de obstáculos que inhibían el pleno aprovechamiento del potencial exportador como: atraso tecnológico, retiro del Estado, proceso de desmodernización, bajos rendimientos, mano de obra ineficiente, sobrevaluación del peso, estacionalidad de las exportaciones, mercado maduro, etc. Por el otro lado, se observó un mejoramiento en la posición competitiva de Florida a fines de los años 80 y principios de los 90. Se estimaba un impacto relativamente reducido del TLC sobre el comercio de hortalizas entre ambos países frente a un conjunto de otros elementos de mayor impacto. En un proceso suavizado por las desgravaciones a 10 o 15 años se esperaba mayores importaciones de pepino, chile bell, tomates frescos, melón, espárrago y brócoli fresco y congelado.

ANÁLISIS DE LA NEGOCIACIÓN DEL SUBSECTOR HORTÍCOLA EN EL TLC

Desgravación Arancelaria y Cuotas de Importación

En el TLC, las hortalizas cultivadas en Florida han recibido el trato de productos sensibles, hecho que se refleja en el resultado de la negociación.

La negociación del subsector hortícola se caracterizó por la particularidad de que no solamente se trató cada hortaliza en forma separada sino también se dividió el año calendario en varios subperíodos, asignándoles a cada uno plazos específicos de desgravación y niveles particulares de aranceles.

La asignación de los plazos de desgravación y niveles de aranceles refleja, por lo general, la intención de la industria norteamericana de proteger al máximo sus intereses, de tal manera, que con las categorías de desgravación y cuotas de acceso son directamente relacionados con la oferta mensual en el mercado norteamericano. Los plazos de desgravación son siempre más largos y los aranceles más altos en aquellos períodos en que Florida tradicionalmente domina el mercado.

Al mismo tiempo, el mayor número de productos con desgravación extralarga para EUA se ubica en el subsector hortícola y dentro del grupo de 48 productos que enfrenta aranceles desproporcionadamente elevados se encuentran 26 fracciones relacionadas con hortalizas.

⁹. Cook, Roberta, Carlos Benito, James Matson, David Runsten, Kenneth Shwedel y Timothy Taylor, *NAFTA. North American Free Trade Agreement. Effects on agriculture. Volume IV. Fruit and Vegetable Issues*. An American Farm Bureau Research Foundation Projekt. Illinois, USA, 1991, 550p.

¹⁰. Gómez Cruz, Manuel Angel, Rita Schwentesius Rindermann y Alejandro Merino Sepúlveda, *La Producción de Hortalizas en México frente al Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá*, en: CIESTAAM, La Agricultura Mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio, Ed. Juan Pablos, CIESTAAM, México, 1992, pp. 33-62.

¹¹. VanSickle, John J., Emil Belibasis, Dan Cantliffe, Gary Thompson y Norm Oebker, *Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetable Industry*. USDA, ERS, Agricultural Economic Report Number 691, Washington, July 1994, 66p.

Por el otro lado, se obtuvo la liberalización arancelaria en forma inmediata para una variedad de hortalizas donde la producción de ambos países es complementaria y con un bajo nivel de competencia para EUA: pepinos, 01.12-28.02.; tomate cherry, 01.01.-30.04.; berenjena, 01.12.-31.03; chícharos, 01.10.-30.06.; sandía, 01.04.-30.04; melón cantaloupe 01.12.-31.12.; chiles, 01.08-30.09

Finalmente, se obtuvo cuotas de acceso al mercado de EUA en siete hortalizas. No obstante, mientras las cuotas de México para EUA, para granos por ejemplo, son libres de arancel, en el caso de hortalizas tienen que pagar el arancel establecido y la desgravación es a 15 años. La cantidad que rebasa la cuota ha de pagar el arancel del año base¹³.

La negociación acordada sólo permite una desgravación muy lenta, protegiendo al máximo a la industria de Florida. Con todo ello, la negociación del subsector hortícola es uno de los ejemplos como los negociadores de EUA, a pesar de la superioridad en cuanto a capitalización, productividad y organización para la comercialización, obtuvieron ventajas substanciales en favor de sus productores.

Barreras No-Arancelarias

Existe una larga tradición de Florida de regular las importaciones con el fin de no dejar los precios completamente al libre juego del mercado, de mejorar los ingresos de los productores y de garantizar la calidad de los productos. En muchas ocasiones, dichas regulaciones se han usado en contra de las importaciones mexicanas.

Desde 1937, el Agricultural Marketing Agreement Act regula todos los Acuerdos y Ordenes de Mercadeo, dentro de ellos las importaciones de jitomates frescos¹⁴, que durante 1996 despertó especial interés. Esta ley fue modificada en 1956 por la Orden de Mercadeo de jitomate de Florida. A partir del ciclo 1968/69 se definieron diferentes estándares mínimos de tamaños y grados de maduración para las importaciones. Después de una serie de litigios, la Secretaría de Agricultura de EUA (USDA) confirmó la decisión de 1968/69 y a partir de esta fecha todas las importaciones de jitomate se han basado en el requerimiento de tamaños mínimos y grados de maduración establecidos en la Orden de Mercadeo de Florida¹⁵, restringiendo las importaciones mexicanas de jitomate rojo y aumentando los precios para el jitomate maduro verde de Florida¹⁶. En 1976, los productores de Florida iniciaron presiones políticas para cambiar los requerimientos del empaque para tomate fresco importado con los mismos objetivos.

En 1978 inició una larga “guerra de tomate”, que finalmente se decidió a favor de México en 1985. En 1995 y 1996, una vez más, los productores de Florida acusaron a México del daño a la industria nacional¹⁷ y de dumping por vender a un precio injusto¹⁸; la primera denuncia fue rechazada y la segunda se resolvió con una decisión “salomónica” al establecer un precio mínimo para el jitomate, pero en contra de todos los principios del libre comercio.

¹². SECOFI. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación - Estados Unidos* México, D.F. 1994.

¹³. SECOFI, *Tratado de Libre...op. cit.*, pp. 86-92.

¹⁴. USDA, *Marketing Agreements and Orders for Fruits and Vegetables*, Washington, sin año, p. 2. USDA, Powers, N.J., *Federal Marketing Orders for Horticultural Crops*. ERS, Agricultural Information Bulletin Number 590, Washington March 1990, p. 1.

¹⁵. Love, John y Gary Lucier, *Florida-Mexico Competition in the U.S. Market For Fresh Vegetables*, en: USDA, *Vegetables and Specialties S&O/VGS-268/April 1996*, p. 20.

¹⁶. Thompson Gary D. y Paul N. Wilson, *The Organizational Structure of the North American Fresh Tomato Market: Implications for Seasonal Trade Disputes*. Ponencia presentada en el Simposio Tri-Nacional “NAFTA and Agriculture: Is the Experiment Working”, San Antonio, Texas, 1 y 2 de noviembre de 1996. p. 1.

¹⁷. La denuncia fue solicitada el 11 de marzo de 1996 y rechazada el 1 de agosto de 1996. USITC Publication 2252, 11 de marzo de 1996 y 2985, 9 de agosto de 1996, *Fresh Tomatoes and Bell Peppers*: Investigation No. TA-201-66.

¹⁸. Esa denuncia fue solicitada el 1 de abril de 1996. U.S. International Trade Commission. *Fresh Tomatoes from Mexico*. Investigation No. 731-TA-747 (Preliminary) Publication 2967, May 1996. *Fresh Tomatoes and Bell Peppers* Investigation No. TA-201-66.

En la medida en que los aranceles pierden importancia en el comercio entre México y EUA ganarán terreno las Ordenes de Mercadeo y Normas Fotosanitarias, aspectos para los que la definición de criterios objetivos son más difíciles de establecer.

Importancia del Subsector Hortícola para México

Caracterización de la Producción Hortícola en México

México destina solamente entre el 2.5 y 3.5% de su superficie agrícola a la producción de hortalizas. De esta superficie se genera aproximadamente el 18% del valor de la producción y casi el 50% de las divisas en la exportación agrícola.

Cuadro1. México. Caracterización del subsector hortícola de México, 1989-1995

	Superficie (ha)			Producción hortícola (t)	Rendimientos promedios (t/ha)	Participación en el valor agrícola (%)
	agrícola nac.	hortícola	hortícola/total			
1989	16,617,245	573,306	3.45	7,665,288	13.37	16.38
1990	17,974,637	563,085	3.13	8,056,337	14.31	15.60
1991	17,106,488	576,932	3.37	8,327,949	14.43	17.81
1992	17,278,429	649,151	3.75	8,003,830	12.33	20.02
1993	17,423,328	594,435	3.41	8,068,290	13.57	18.80
1994	18,868,622	537,818	2.85	7,747,896	14.41	18.07
1995*	17,644,000	500,000	2.83	7,300,000	14.60	17.00

*Estimación

Fuente: SARH. Anuarios de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1989-1994.

La importancia del subsector hortícola no se ubica, entonces, en su superficie que apenas alcanza el 10% de la superficie irrigada del país (5 mill. ha), dato que pone de manifiesto la limitación que tiene para servir de sustituto para los granos en un proceso de reconversión del campo mexicano, sino en el valor de producción y exportación generado así como en el empleo creado.

El subsector hortícola se ha caracterizado durante los últimos 70 años por tasas elevadas de crecimiento de 2.88% en el promedio anual. Varios factores han contribuido a este comportamiento: la principal explicación está en el crecimiento de la demanda en el mercado interno, que históricamente ha absorbido alrededor del 80% de la oferta (ver Cuadro 2). Las exportaciones representan una orientación fuerte de la producción y en tiempos de contracción de la demanda interna una eficaz salida para la producción. Los porcentajes revelan que México en comparación con Holanda, Hungría, Bulgaria y otros países no se distingue por una horticultura conducida por la exportación.

No obstante, la actividad exportadora aceleró un proceso de separación de las regiones productoras, su especialización hacia la producción para mercados definidos y con ello una mayor diferenciación en las tecnologías empleadas. Hoy en día, la producción hortícola de México está fragmentada en zonas productoras cuyo móvil de producción está determinado por el mercado final y la organización para ello. Así tenemos, en forma concentrada y ejemplificada, los siguientes modos:

- Producción minifundista de bajo nivel tecnológico durante el verano y otoño ubicada en los cinturones de las grandes ciudades, Tlaxcala, Puebla, Hidalgo;
- Producción comercial de nivel tecnológico medio-alto para el abasto nacional, Guanajuato, Jalisco, Morelos, San Luis Potosí y otros estados con gran vinculación con la Central de Abastos del D.F.;
- Producción de hortalizas frescas para la exportación, Sinaloa (invierno), Sonora (primavera temprana), Guanajuato, Baja California (verano);

- Producción de hortalizas para su transformación, Guanajuato (brócoli y coliflor) durante todo el año y Sinaloa (pasta de tomate) durante el invierno.

**Cuadro2. México. Producción y comercio exterior de hortalizas,
1925/27-1990/94**

Período	Producción	Importación	Exportación	3/1
	1	2	3	(%)
1925/29	245,906	2,185	48,506	19.73
1930/34	261,310	1,619	47,640	18.23
1935/39	295,342	2,237	30,649	10.38
1940/44	469,639	3,283	79,534	16.94
1945/49	622,992	7,507	127,649	20.49
1950/54	814,519	20,232	132,071	16.21
1955/59	1,045,451	11,301	238,334	22.80
1960/64	1,611,248	1,785	260,021	16.14
1965/69	2,058,702	3,433	375,607	18.24
1970/74	3,182,371	10,013	682,589	21.45
1975/79	4,080,580	10,062	801,091	19.63
1980/84	5,365,677	25,593	629,240	11.73
1985/89	5,973,706	18,488	1,378,703	23.08
1990/94	8,040,860	66,663	1,663,444	20.69

FUENTE: SARH, *Econotecnía Agrícola*, Sept. 1983, SARH. Para 1980-1994 varios *Anuarios de Producción* y de INEGE, Comercio Exterior.

Tendencias recientes de Desarrollo

El desarrollo del subsector hortícola en México tiene un carácter anticíclico al resistir las fuertes tendencias de contracción observadas en otros productos. Mientras los granos están en una situación de crisis desde los años 60 y los cárnicos desde mediados de los 80, las hortalizas han podido mantener una dirección hacia el crecimiento. En parte se explica este comportamiento por una reorientación en el consumo familiar de carnes a hortalizas, manteniendo el dinamismo del mercado hortícola como respuesta a la contracción de la demanda de otros alimentos.

No obstante, este impulso empieza a agotarse a partir de 1992/93 y con la crisis económica, después de la devaluación de 1994, deja de existir. Como se desprende del Cuadro 1 se contraen tanto la superficie como la producción durante los últimos años. En los casos del melón y de la cebolla la contracción llega hasta el 25% (ver Cuadro 3). La participación de la superficie hortícola en la superficie agrícola nacional se reduce de 3.75% en 1992 a sólo 2.83% en 1995 (ver Cuadro 1).

**Cuadro3. México. Índice de crecimiento de la superficie cosechada de hortalizas seleccionados,
1989-1995**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ^{p/}
Hortalizas	100	98	101	113	104	94	95
Jitomate	100	105	102	100	97	84	87
Chile verde	100	89	99	129	137	112	121
Papa	100	113	104	100	93	85	86
Melón	100	103	133	110	77	79	74
Cebolla	100	100	93	91	82	75	75

^{p/} Preliminar

Fuente: Cálculo propio con base en, EZ, Segundo Informe de Gobierno 1996, Anexo, p. 109.

La contracción de la superficie no es compensada completamente por mayores rendimientos, por lo que el volumen de producción, También, decrece en más de 12% entre 1991 y 1995

Las razones para este comportamiento son principalmente tres:

- El impacto de la política agrícola doméstica a través:
 - * del retiro de los subsidios que encarece la producción²⁰
 - * la falta de financiamiento para la actividad agropecuaria por el encarecimiento del costo financiero y la aparición de la cartera vencida²¹
- Las fuertes sequías en 1995 y 1996 que imposibilitan o destruyen siembras, y, finalmente,
- La contracción en un 30% de la demanda en el mercado doméstico en 1995/96.

Los datos presentados marcan una tendencia no esperada por el sector oficial y contrario a las expectativas dentro del TLC. La problemática es compleja y hasta la fecha no estudiada

La Importancia de las Hortalizas en el Comercio Agrícola

La importancia de las hortalizas para el comercio agropecuario y la balanza comercial de México es incuestionable. Continuamente ha crecido la participación de la exportación hortícola en las exportaciones totales, de 30% en 1980, a más de 50% en los 90 (ver Cuadro 4). Su participación decrece en 1995, principalmente, por el mayor valor en las exportaciones de café y en 1996 por una caída de los precios en el mercado norteamericano.

Cuadro4. México. Exportación de hortalizas y su participación en las exportaciones agrícolas, 1980-1996 (en mill. de US\$)

	Exportaciones agrícolas total	Hortalizas total	Participación en el total agrícola (%)	Jitomate	Otras hortalizas frescas**	Melón y sandía
1980	1,404	419	29,84	167	173	79
1985	1,184	431	36.40	214	169	48
1990	1,721	960	55.78	428	442	90
1991	1,877	914	48.69	262	510	142
1992	1,679	819	48.78	167	563	89
1993	1,961	1,135	57.88	395	675	65
1994	2,221	1,205	54.25	395	721	89
1995	3,323	1,673	50.45	586	973	114
1996*	3,000	1,292	43.07	454	688	150

*Estimación propia con base en datos hasta julio de 1996, incluye fresas.

Fuente: Elaboración propia con base en, CSG, Sexto Informe de Gobierno 1994, Anexo, p. 163. EZ, Segundo Informe de Gobierno 1996, Anexo, p.115. INEGI, Balanza Comercial de México, varios números.

La estructura de la exportación hortícola encierra una serie de problemas que hacen vulnerable al comercio agropecuario mexicano en su conjunto, como son:

- Concentración estacional,

¹⁹. Cálculo propio con base en Cuadro 1.

²⁰. Bivings Leigh y David Runsten, *Potential Competitiveness of the Mexican Processed Vegetable and Strawberry Industries* Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, British Columbia, Canada, July 1992, pp. 26-33.

²¹. Ver Schwentesius Rindermann, R., M.A. Gómez Cruz y J.L. Calva, *La cartera vencida del sector agropecuario*, en Calva, J.L., *Liberalización de los Mercados Financieros*. AMUCS, UACJ, UG, Juan Pablos, México 1996, pp. 203-231.

- Concentración regional de la producción,
- Concentración en pocas hortalizas,
- Concentración en pocos agentes productivos, y
- Concentración hacia EUA.

Concentración estacional

Las exportaciones hortícolas se concentran en los meses del invierno y primavera temprana. En 1995, se exportó durante los primeros cuatro meses del año (enero a abril) el 71% del valor del jitomate, el 70% de la fresa y el 67% del resto de las hortalizas²².

Por el gran peso que tienen las hortalizas en la balanza comercial agrícola, este comportamiento se impone sobre el carácter de la balanza mensual. Mientras durante los primeros meses del año se genera un superávit en el comercio gracias a las exportaciones de hortalizas y café, a partir de junio México ya no cuenta con productos exportables, con la excepción del ganado bovino, generando siempre un déficit.

Concentración regional de la producción para la Exportación

La producción de hortalizas para la exportación se concentra en pocas regiones aptas para la producción en invierno y, por lo general, cercanas al mercado estadounidense. Las principales regiones exportadoras de México son: Sinaloa: Valle de Culiacán, Guasave y Los Mochis; Baja California: Valle de San Quintín, Valle Mexicali-San Luis; Sonora: Valle de Yaqui y Mayo; Guanajuato: El Bajío; Michoacán y Guerrero.

Desde que la CNPH dejó de funcionar a nivel nacional en 1991, ya no existen estadísticas para detallar sobre el peso específico de cada región en la exportación. La información publicada por CAADES permite afirmar que Sinaloa aporta alrededor del 50% de las exportaciones totales: en berenjena el 88%, en jitomate el 60% y en pepino el 53%²³. Los datos revelan que Sinaloa recuperó parte de su posición exportadora perdida a fines de los años 80, gracias a sus estrategias de introducción de innovaciones tecnológicas (ver p. 14) y de su alto nivel organizativo (ver pl5).

La producción del centro del país se destina al consumo doméstico. Las perspectivas de generar una producción exportable de estas regiones son limitadas por cuestiones de clima (exceso de humedad que afecta la calidad) y organización para la producción y comercialización.

Los mercados de exportación y nacional tienen lógicas y móviles completamente diferentes e independientes. Así, por ejemplo, no existe relación en la formación de precios entre ambos mercados. Al analizar los precios pagados al productor de jitomate y zanahoria²⁴ en México y EUA, no se encontró ninguna correlación, tampoco en fechas de exportación. Este fenómeno distingue al subsector hortícola de otros mercados agrícolas. Mientras, por ejemplo, los precios nacionales de los granos y cárnicos se orientan a los precios del mercado internacional, que por lo general es el de EUA, no existe un impacto similar de México hacia EUA en el caso de hortalizas, aunque Sinaloa puede llegar hasta más de 80% en dominio del mercado invernal²⁵.

Concentración en pocas hortalizas

En los tipos de hortalizas exportadas existe también una concentración sólo en algunas. Cuatro grupos de hortalizas integran casi el 70% del volumen exportado a EUA: jitomates, melón/sandía, pepino y chiles. El jitomate, ya desde siempre, es la principal hortaliza exportada y ha podido aumentar su participación, mientras el melón y el pepino han perdido relativa importancia (ver Cuadro 5). El resto de las hortalizas

²². Cálculo propio con base en, INEGI, *Balanza Comercial de México* Junio 1996, México, D.F., p. 16.

²³. Cálculo propio con base en CAADES, Departamento de Estudios Económicos y BANCOMEXT, 1995 y 1996.

²⁴. Jitomate y zanahoria son los únicos productos para los que existen registros de precios al productor por parte del SNIM.

²⁵. USDA, *Vegetables and Specialties* S&O/VGS-268/April 1996, p. 25.

analizadas se mantiene sin cambio. La estructura de las exportaciones depende, por un lado, de la demanda en el mercado final y, por el otro, del nivel competitivo de la producción (ver el ϕ).

Cuadro5. México. Participación de hortalizas seleccionadas en el total del volumen de hortalizas exportadas a EUA, 1990-1995 (%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Jitomate	25.94	24.98	16.61	28.33	25.97	31.00
Melón y Sandía	22.11	23.92	20.78	14.16	15.06	15.11
Pepino	12.23	11.29	15.52	14.45	15.75	12.49
Chiles	9.29	8.61	10.25	9.56	10.01	10.66
Cebollas	10.61	13.20	13.97	13.74	12.29	9.62
Calabacita	5.53	5.50	7.35	6.30	6.84	5.91
Zanahoria	1.11	0.99	1.27	0.92	0.69	1.62
Otras	13.19	11.50	14.25	12.54	13.40	13.59
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Cálculo propio con base en, USDA, NAFTA-2. An Early Assessment, December 1994, NAFTA-5, Year Two and Beyond, April 1996, Washington, DC.

Concentración en pocos Agentes productivos²⁶

En México existen, aproximadamente 100,000 productores de hortalizas, de ellos solo 20,000 participan en la exportación²⁷. Dentro del grupo de los exportadores existe otra concentración. En el Bajío, 30 grupos familiares, en muchos casos integrados con empresas transnacionales o comercializadoras del mercado de destino dominan el negocio de la exportación. En Sinaloa, ocho grandes grupos integrados a otras regiones nacionales y más recientemente en la comercialización con su competidor tradicional, Florida, encabezan el comercio exterior bajo un estrategia de ofrecer sus productos durante todo el año con *“year round level”*.

Concentración hacia EUA

Finalmente, las exportaciones se orientan en un 99% al mercado de EUA, como revelan datos del Banco de Comercio Exterior para 1994.

La principal razón para esta concentración son cuestiones históricas y además la cercanía regional con el país vecino. Mientras el subsector frutícola ha logrado durante los últimos años una mayor diversificación hacia sus países destinatarios, en muchos casos obviando la triangulación que antes hacían comerciantes de EUA, no se encuentra avances en el mismo sentido para la exportación hortícola.

El problema de esta situación radica en una completa dependencia de las exportaciones hortícolas mexicanas del mercado estadounidense.

EL IMPACTO DEL TLC EN EL COMERCIO HORTÍCOLA ENTRE MÉXICO Y EUA

Los principales flujes comerciales son entre México y EUA, y entre EUA y Canadá. El comercio entre México y Canadá es insignificante, aunque se sabe que cantidades importantes son trianguladas por EUA. Por ello, el presente capítulo se concentra en los aspectos del comercio entre México y EUA.

Después de una breve descripción de las tendencias recientes en las exportaciones mexicanas a EUA se analiza los principales indicadores de la posición competitiva a través de la participación en el mercado

²⁶. Ver también Gómez Cruz, Manuel Angel, *et.al.*, *La Producción de hortalizas*, *op. cit.*, pp. 58-59.

²⁷. Gómez Cruz, Manuel Angel, *et.al.*, *La Producción de hortalizas...op. cit.*, p. 59.

hortícola de EUA y finalmente las razones que explican la mayor competitividad reciente de México en el mercado estadounidense.

Tendencias Recientes en las Exportaciones Hortícolas de México hacia EUA

Tendencia en las importaciones de EUA

Las importaciones de EUA de hortalizas frescas crecen continua y rápidamente. Mientras a principios de los años 70 las importaciones alcanzaron 532,970 t, a fines de los 80 se registró casi una duplicación con 1,153,060 t y para 1995 se apuntó 1,875,478 t, ello significa un crecimiento de 4.3% anual ²⁸. A la vez, crece también la participación de las importaciones en el consumo nacional, de 7.6% a principios de los 70, a 11.1% a fines de los 80 y a 14.5% en 1995 ²⁹. Los principales abastecedores son México con una participación promedio de 82.5% en el consumo hortícola de EUA en los seis años de 1990 a 1995, Canadá con el 5.7% y Holanda con el 4.7%³⁰ (ver Cuadro 6).

Cuadro6. EUA. Importación de hortalizas seleccionadas por países de origen, 1990-1995
(en 1,000 US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
México	764,631	659,491	530,234	770,409	804,886	999,728
Canadá	32,203	41,214	44,467	45,407	75,228	73,280
Holanda	21,198	28,130	34,592	50,438	55,428	72,973
Chile	5,611	5,253	3,753	4,366	10,907	6,688
Otros	32,004	33,006	36,188	49,941	55,152	59,108
Total	855,646	767,093	649,235	920,561	1,001,600	1,211,777

- Incluye 18 hortalizas.
- Fuente: USDA, *Vegetables and Specialties* varios años.

Las mayores tasas de crecimiento las registró Holanda, que en 1990 apenas participó con un 2.5% y en 1995 llegó a los niveles de Canadá (6%). Holanda exporta principalmente chile bell y jitomate de invernadero, productos que cada vez más son desplazados del mercado europeo por las hortalizas maduras en campo en España. Los productos de exportación de Canadá a EUA son zanahorias, cebollas, chile bell y jitomates.

Las exportaciones mexicanas de hortalizas varían año con año y dependen en gran medida del clima en el corto plazo, pero no exclusivamente. Así, el valor de las exportaciones creció en 1990 por el efecto de la helada en diciembre de 1989 y bajó en 1992 por las inundaciones en Sinaloa que afectaron principalmente el jitomate. No obstante estas tendencias coyunturales, se observa una ligera reducción relativa de la participación de México en las importaciones totales de EUA, tanto en el valor como en el volumen. Durante los primeros tres años del TLC **no se observa una mayor participación de México** en las importaciones, que pudiera indicar un desplazamiento de otros competidores por la ventaja del tratado. Más aun, mientras el valor total de las importaciones de EUA crece de 1993 ³¹ a 1995 en 31.6%, las exportaciones de México aumentan sólo en 29.7%, pero las de Canadá en 61.4% y las de Holanda en 44.7% ³². Los datos preliminares para 1996 apuntan hacia una brecha todavía mayor, sin desconocer el incremento absoluto de los envíos.

²⁸. Cálculo propio con base en USDA, *Vegetables and Specialties* BGS-269, July 1996, p. 21.

²⁹. *Ibid.*, p. 14 y 21.

³⁰. Cálculo propio con base en el Cuadro 6.

³¹. Un año antes de entrara en vigor el TLC.

³². Cálculo propio con base en Cuadro 6

**Cuadro7. EUA. Importación de hortalizas frescas¹ total y desde México, 1989-1996
(en valor y volumen)**

	Valor (mill. de US\$)			Volumen (1,000 t)		
	Importación total	México	Participación México (%)	Importación total	México	Participación México (%)
1990	874	781	89.36	1,176	1,005	85.46
1991	779	670	86.01	1,205	1,035	85.89
1992*	670	547	81.64	1,017	826	81.22
1993	943	790	83.78	1,530	1,163	76.01
1994	1,055	848	80.38	1,570	1,167	74.33
1995	1,244	1,027	82.56	1,875	1,532	81.71
1996**	1,493	1,210	81.04	2,193	1,792	81.72

1. incluye 22 hortalizas, sin papas, melón, sandía y fresa. *Año atípico por inundaciones en Sinaloa. **Estimación con datos hasta julio de 1996.

Fuente: Elaboración propia con base en, USDA, *NAFTA-2, NAFTA-5*. USDA, TVS-253, VGS-269 y VGS-263, April 1991, p. 35, July 1994, p. 20 y 1996, p. 21. USDA/FAS, *U.S. Imports of Fresh Vegetables*, 1991-1996, a través de INTERNET.

Participación de México en el Mercado de EUA

Metodología

La participación de un producto de una región específica (o productor/empresa³³) en un mercado sirve de indicador para su nivel competitivo. Tanto más competitiva es una región, mayor será su participación en el mercado. Cambios en los volúmenes enviados al mercado permiten conclusiones sobre los cambios en la oferta y demanda, mientras los cambios en la participación en un mercado indican cambios en la posición competitiva.

Esta metodología ha sido utilizada desde hace varios años³⁴ para analizar la posición en el mercado de México (Sinaloa) y EUA (Florida) y también ha servido de base en las negociaciones del TLC³⁵. Por ello es conveniente retomarla para observar los cambios ocurridos.

Participación de México en la ventana de invierno

Para el análisis del TLC es de especial importancia la participación de México en los meses de invierno y la relación frente a Florida. Los Cuadros 8 y 9 muestran la participación tanto de México como de Florida en los mercados de jitomate, pepino, chile bell y calabaza durante el período de 1980/81 a 1995/96 en los meses de octubre a junio, que marcan los meses de mayor competencia entre ambos oferentes. A la vez, se indica la evolución de la oferta global en el mercado.

Los cuadros 8 y 9 reflejan que los envíos de las cuatro hortalizas señaladas han crecido sustancialmente en el lapso analizado. Para la ventana de mercado de octubre a junio crecieron las ofertas de jitomate 29%, de pepino 42%, de chile bell 66% y de calabaza 156%, entre 1980/81 y 1995/96. El crecimiento del volumen ocurrió principalmente en los años 80, mientras para los años 90 se observa un

³³. Es reconocido que empresas y no estados o regiones están compitiendo el uno con el otro dentro y/o afuera de fronteras políticas. (ver Thompson, Gary D., y Paul N. Wilson, *The Organizational ...*, op. cit., p. 7) No obstante, la posibilidad real de obtener información bajo este concepto es extremadamente limitada.

³⁴. Zepp, G.A. y R.L. Simmons, *Producing Fresh Winter Vegetables in Florida and Mexico: Costs and Competition*. USDA, ESCS-72, November 1979.

³⁵. Van Sickle, John, J., *Competition...*, op. cit.

cierto estancamiento. Durante el período que abarca el TLC ³⁶ se registra para el jitomate solamente un aumento de la oferta en 2.1%, del pepino en 4.1%, de la calabaza en 5.8% y en el caso del chile bell una reducción en 11.5%. Los mayores envíos de jitomate durante 1995 y 1996 apenas permitieron recuperar los niveles de consumo per cápita de 7.6 kg ya alcanzados en 1988/89 ³⁷. Este hecho es importante en el contexto de la denuncia de dumping donde los productores acusaron a México de reprimir los precios por mayores envíos.

Cuadro8. EUA. Jitomate y Pepino. Participación de México y Florida en el mercado y envíos totales al mercado doméstico durante octubre-junio de cada ciclo, 1980/81-1995/96

	Jitomate			Pepino		
	México (%)	Florida (%)	Total (t)	México (%)	Florida (%)	Total (t)
1980/81	23.44	48.89	911,508	41.29	31.60	306,615
1989/90	28.92	51.11	1,146,124	46.04	38.09	382,093
1990/91	27.10	52.12	1,148,469	46.26	40.40	375,652
1992/93	28.10	57.70	1,109,578	50.50	36.10	362,838
1993/94	31.00	52.20	1,136,397	59.40	29.00	329,233
1994/95	41.10	45.60	1,165,245	53.90	26.80	353,507
1995/96	50.20	35.50	1,176,608	67.80	19.70	435,560

Fuente: USDA, *Marketing Florida Vegetables*, varios años. USDA, *Marketing West Mexico Fruits and Vegetables*, varios años y VanSickle, John *et.al.*, *Competition...., op. cit.*

Cuadro9. EUA. Chile Bell y Calabaza. Participación de México y Florida en el mercado y envíos totales al mercado doméstico durante octubre-junio de cada ciclo, 1980/81-1995/96

	Chile Bell			Calabaza		
	México (t)	Florida (t)	Total (t)	México (%)	Florida (%)	Total (t)
1980/81	22.50	46.24	173,027	45.84	49.05	81,193
1989/90	30.93	39.71	309,609	59.22	36.87	193,194
1990/91	27.71	44.45	300,278	59.86	36.82	180,131
1992/93	40.02	45.24	258,038	67.40	32.00	179,688
1993/94	40.36	45.02	276,098	72.00	27.80	200,187
1994/95	44.93	42.47	252,462	73.60	26.10	186,413
1995/96	51.39	36.58	287,554	81.90	18.00	207,940

Fuente: USDA, *Marketing Florida Vegetables*, varios años. USDA, *Marketing West Mexico Fruits and Vegetables*, varios años y VanSickle, John *et.al.*, *Competition...., op. cit.*

No obstante, cambios dramáticos han ocurrido en la contribución de México y Florida en la oferta estadounidense de invierno. Mientras Florida estuvo dominando el mercado de jitomate y chile bell hasta el ciclo de 1994/95 y 1993/94, respectivamente, en 1995/96 México está dominando el mercado de estas cuatro hortalizas. Durante la ventana de diciembre a abril crece todavía más la participación de México: en jitomate a 68%, pepino 84%, chile bell 64% y calabaza 84%³⁸

³⁶. 1989/91, como años base, en comparación con 1994/96.

³⁷. USDA, *Vegetables and Specialties* VGS-269, July 1996, p. 11.

³⁸. Cálculo propio con base en USDA, *Marketing Florida...., op. cit.*, Season 1995/96.

Las preguntas claves para explicar el mayor posicionamiento de hortalizas mexicanas en el mercado de EUA son:

¿Cuál ha sido el papel del TLC en esta tendencia?,

¿Cuáles son los factores que han permitido la mejora en la posición competitiva de muchas hortalizas mexicanas?,

¿Qué tan estable será esta tendencia?

Impacto del TLC

El impacto del TLC a través de la desgravación negociada ha sido mínimo. Como se desprende del Cuadro 10 para jitomate, pepino, chile bell y calabaza, se mantienen los aranceles todavía relativamente altos. Solamente en el caso del pepino se registra una reducción de 50%, pero es importante recordar que este producto tuvo el nivel más alto de arancel de todas las hortalizas.

Por otro lado, se aumentan los ingresos de EUA por concepto de pago de arancel de los productos mexicanos, gracias a los mayores envíos en 1995 y 1996.

Cuadro10. México. Impacto de la desgravación arancelaria negociada en el TLC sobre hortalizas seleccionadas y el valor total de arancel pagado a EUA, 1990/91-1995/96*

	1990/91		1993/94		1994/95		1995/96	
	Arancel ponderado US\$/t	Arancel ponderado US\$/t	Arancel pagado US\$	Arancel ponderado US\$/t	Arancel pagado US\$	Arancel ponderado US\$/t	Arancel pagado US\$	
Jitomate	40.57	38.41	13,607,293	35.80	17,310,962	33.34	19,861,661	
Pepino	55.32	32.26	6,641,739	25.64	4,979,933	24.86	7,457,952	
Chile Bell	55.12	55.00	6,128,210	52.37	5,946,116	52.34	7,742,790	
Calabaza	24.15	23.61	341,997	20.53	2,837,107	19.67	3,358,867	

* Octubre a Julio.

Fuente: 1990/91; VanSickle, John J., *Competition ...*, op. cit., p. 64, y 1993/94 y 1995/96; cálculo propio con base en USDA, *Marketing Florida Vegetables* Season 1993/94, 1994/95 y 1995/96 y SECOFI *El Tratado ...*, op. cit

Un resultado inesperado por el supuesto proceso de liberalización a través del TLC es el aumento relativo del arancel en los costos de producción, con la excepción del pepino (ver Cuadro 11 y adelante). **Los datos revelan que el TLC no ha sido un factor de estímulo para las exportaciones mexicana.** ¿Cuáles han sido, entonces, los elementos que explican la mayor competitividad

Cuadro11. Participación de los aranceles de EUA en los costos de hortalizas para México, 1990/91 y 1995/96

Hortaliza	1990/91		195/96	
	Arancel promedio (US\$/t)	Participación del arancel en los costos (%)	Arancel promedio (US\$/t)	Participación del arancel en los costos (%)
Jitomate	40.57	6.42	33.34	7.02
Pepino	55.32	13.51	24.86	8.87
Chile Bell	55.12	8.6	19.67	9.66
Calabaza	24.15	2.84	52.34	3.43

Fuente: VanSickle, John J., *et.al.*, *Competition...*, op.cit., p. 65. y cálculo propio con base en: CAADES, *Costos de Producción Estimados de Hortalizas*, varios años. USDA, *Marketing Florida Vegetables*, Season 1995/96 y SECOFI, *El Tratado ...*, op. cit

LA MAYOR COMPETITIVIDAD DE MÉXICO EN EL MERCADO DE EUA

Factores que aumentan la Competitividad

La creciente competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado de EUA no se explica, como hemos visto, por el impacto del TLC sino por una serie de elementos y factores que se conjugaron sobre todo en 1995 y 1996. Para la explicación se debe partir de la situación desde la oferta tanto en México como en Florida. Además, hay que diferenciar entre factores de corto y de largo impacto.

Los principales elementos desde México son:

- El cambio sustancial en el paquete tecnológico que permite aumentar los rendimientos, reducir los costos y ofrecer productos cualitativamente nuevos; elemento de largo impacto,
- Nuevas formas de organización para la comercialización, también con un impacto de largo plazo,
- La devaluación de 1994 que afectó sobre los costos de producción, su impacto es de corto plazo, y
- La contracción de la demanda en el mercado mexicano y el rezago de los precios nacionales, un elemento de mediano plazo.

Los principales elementos desde Florida son:

- Estancamiento tecnológico con un impacto negativo sobre los costos y la calidad de los productos, y
- Condiciones climatológicas que impactan la cantidad y la calidad de la producción hortícola y que convierten el negocio de hortalizas en un alto riesgo,

El Desarrollo Tecnológico

Comparación de la tecnología

El avance tecnológico de Sinaloa en la producción de hortalizas es uno de los principales factores que explican la ventaja competitiva lograda durante los últimos dos ciclos agrícolas.

Desde principios de los años 90 se observa una revolución tecnológica en esta región, con los mayores avances en los cultivos de jitomate y chile bell. El Cuadro 12 refleja esta situación a través de una comparación de los rendimientos entre Sinaloa y Florida. El estancamiento generalizado de los rendimientos en Florida contrasta con los aumentos en Sinaloa. El crecimiento de los rendimientos no se refiere solamente a los obtenidos en campo sino a su homogeneidad y a su alta calidad exportable.

Cuadro12. Comparación de rendimientos de hortalizas seleccionadas en Florida, EUA y Sinaloa, México, 1990/91-1994/95 y 1995/96

	Florida, EUA (t/ha)		Sinaloa, México (t/ha)		Aumento de Sinaloa (en %)
	1990/91	1994/95	1990/91	1995/96	1995/96-1990/91
Jitomate	35.81	36.74	24.66	34.00	37.88
Pepino	31.06	26.44	27.90	29.15	4.50
Chile Bell	22.53	24.32	14.30	21.30	48.90
Calabaza	15.07	12.43	8.29	9.83	18.58
Berenjena	29.80	24.12	22.47	25.54	13.66

Fuente: CAADES, *Avance de siembra de hortalizas*, Culiacán, Sinaloa, varios años. USDA, Florida Agricultural Statistics Service, *State Statistical Report 95VSI* a través de INTERNET.

Experiencia de Sinaloa

Los productores de Sinaloa han invertido durante los últimos años en tecnologías modernas como nuevas variedades, ferti-irrigación, riego por goteo, control computarizado del riego y acolchado de plástico, para cada vez controlar mejor el ambiente de producción. Recientemente, se está introduciendo la solarización, un método para combatir plagas a través de plásticos, agua y el calor del sol, sin la necesidad de usar el bromuro de metilo. Toda esta tecnología reduce la vulnerabilidad frente a condiciones climatológicas adversas y frente a plagas y enfermedades³⁹.

No obstante, la innovación más importante ha sido la introducción del jitomate rojo madurado en campo de larga vida en anaquel⁴⁰. Dicho tomate apareció en el ciclo 1992/93 por primera vez en las estadísticas y en 1994/95 todos los productores de Sinaloa ya lo ofrecieron⁴¹. La tecnología del jitomate en su conjunto permite aumentar la calidad del producto y a la vez aumentar los rendimientos por superficie. Aunque los costos de producción con esta tecnología son significativamente mayores que con la tradicional, el aumento de los rendimientos compensa este crecimiento y permite reducir los costos por unidad (ver Cuadro 14). El nuevo desarrollo tecnológico beneficia a todas la hortalizas.

Finalmente, el nuevo jitomate es mejor aceptado tanto por los comerciantes como por los consumidores. Los mayoristas aprecian la ventaja de un manejo más fácil al prolongarse la vida en anaquel, que a la vez reduce los costos en la comercialización, y los consumidores corresponden favorablemente al mejor sabor y al hecho de que la fruta es madurada en la planta y por ello considerada más sana que el jitomate de Florida que es madurado en un proceso de gaseación.

En el caso del chile bell se ha logrado también mejoras en la calidad del producto y además una mayor diversidad a través de la introducción de variedades de colores diferentes.

Los productores de Sinaloa toman ventaja sobre los de Florida en el momento en que ya no tratan simplemente de copiar la tecnología estadounidense sino se reorientan hacia las tecnologías más avanzadas a nivel mundial.

Experiencia de Florida

Son varias las razones que hasta la fecha han impedido la introducción de la misma tecnología del jitomate de larga vida en anaquel en Florida. Por un lado, no existen todavía variedades aptas para el clima de Florida, que es más húmedo que el de Sinaloa, y por el otro, se requeriría un cambio drástico en el management. En todo el proceso innovatorio, Florida se ha basado en la estrategia de la mecanización del proceso productivo y en el desplazamiento de la mano de obra. El nuevo jitomate, no obstante, requiere más mano de obra en el proceso de producción (cultivo en varas) y por ser cosechado en estado rojo maduro también un mayor número de cortes, que forzosamente deben ser a mano. Adicionalmente, se elevan los costos por hectárea significativamente aumentando el riesgo en caso de la pérdida de la cosecha.

Cambios en la organización para la comercialización⁴²

Un elemento cada vez más importante en la competencia del comercio hortícola es la organización para la comercialización, ante ello pierden importancia relativa factores clásicos de la competencia como los costos de producción.

A pesar de la gran diversidad en la formas de comercialización destaca la tendencia de adaptarse más a las exigencias del mercado y de ofrecer el mismo producto en grandes cantidades durante todo el año. Por el

³⁹. Cárdenas Fonseca, Luis, *La Guerra del Tomate*. Ponencia presentada en el Simposio Tri-Nacional "El TLC y la Agricultura", San Antonio Texas, 1 y 2 de Noviembre de 1996, p. 9.

⁴⁰. Ver. Muñoz Rodríguez, Mannrubio, et.al., *Desarrollo de ventajas competitivas en la agricultura. El caso del tomate rojo*. SAGAR/CIESTAAM, México 1995.

⁴¹. USDA, *Marketing Mexico Fruit & Vegetables* varios años.

⁴². El tema está ampliamente desarrollado en la ponencia Thompson Gary D. y Paul N. Wilson, *The Organizational ...*, *op. cit*

carácter estacional de la producción agrícola y su alta dependencia de las condiciones climatológicas, el corresponder a las condiciones de la demanda en el mercado requiere forzosamente de la organización para contar con producción durante todo el año. La respuesta ante ello es la asociación con productores y/o la renta de la tierra para la producción en otras regiones.

Desde hace años existe una integración entre California de EUA con Baja California en México para extender el período del abasto en el mercado de EUA. Recientemente, también, los productores de Sinaloa buscan una mayor integración. La integración regional hacia Jalisco, San Luis Potosí, Sonora y Baja California permite extender el propio ciclo de cosechas y contar con hortalizas prácticamente durante todo el año. Lo nuevo en la estrategia de comercialización es la asociación con los viejos competidores de Florida. En 1996 se encontraron dos grandes productores de Sinaloa ya integrados con productores-comerciantes de Florida.

Otra forma es la integración con capital industrial y financiero para poder realizar las grandes inversiones que requiere la nueva tecnología de producción y alcanzar escalas lo suficientemente grandes para obtener un ventaja en el mercado de EUA.

El Impacto de la Devaluación sobre el Nivel competitivo de México

Es casi generalizado, explicar el superávit en la balanza comercial de México por el tipo de cambio ⁴³. En el caso hay que relativizar su impacto, por haber existido otros factores y por ser un elemento de corto plazo

El impacto de la devaluación sobre las exportaciones hortícolas es un fenómeno nuevo en las relaciones comerciales. En el período de 1980 a 1994 estadísticamente no se encontró una correlación entre volumen exportado y nivel de sobre o subvaluación, el comportamiento de la balanza comercial agropecuaria en general y la hortícola en especial pareció contrario a la teoría, donde un tipo de cambio subvaluado debería fomentar las exportaciones y al revés⁴⁴. De 1990 a la fecha si se encuentra un comportamiento acorde a la ley y una correlación casi perfecta.

Por lo general, se explica este comportamiento por la reducción de los costos de producción y altos precios de venta en términos de dólares y con ello una mayor competitividad en el mercado de exportación. Para el caso de las hortalizas no se puede reducir el impacto de la devaluación únicamente a este fenómeno, sino es importante, considerar también la fuerte contracción de la demanda nacional en un 30%, aproximadamente, que motivó a comerciantes de la Central de Abastos de la Cd. de México, a participar en las exportaciones durante los dos últimos ciclos.

Bajo estos supuestos se profundizará sobre el impacto de la devaluación:

- en los costos de producción y
- en el comportamiento de los precios en el mercado doméstico y de exportación.

Costos de producción

El cálculo y la comparación de los costos de producción constituye una de las metodologías para estimar el nivel de competitividad entre dos o más regiones. La mayoría de los estudios en preparación del TLC se basó por ello en este análisis. Los resultados indicaron que México, en la mayoría de los casos, tenía costos mayores que EUA.

La devaluación de 1994 reversionó esta situación al mejorar el nivel de costos de los productores mexicanos. No obstante, la ventaja obtenida no ha sido al 100% por el alto grado de dolarización del sector hortícola de exportación. Muchos de los insumos se compran y cotizan directamente en el extranjero

⁴³. Van Sickle John J., Thomas H. Spreen y Kenrick H. Jordan, *An Economic Analysis of the Impact of Devaluation of the Peso and Adverse Weather in Florida on the North American Winter Fresh Vegetable Market*, Ponencia presentada en el Simposio Tri-Nacional "El TLC y la Agricultura", San Antonio Texas, 1 y 2 de Noviembre de 1996

⁴⁴. Salcedo Baca, Diznarda, *Distributional Effects of the Mexican Agricultural Trade Policies: The Tomato Case*. Tesis Doctoral, University of Illinois, Illinois, 1990. p. 2.

pagando en dólares, por ejemplo, fertilizantes, productos químicos, semillas, infraestructura de riego, empaques, etc. Una parte importante de los costos, todos los costos de transporte, cruce de frontera y venta, o sea todas las acciones de la comercialización que se realizan en el otro lado de la frontera, quedaron sin impacto de la devaluación. Estimaciones de expertos de EUA indican que solamente el 20% de los costos totales del jitomate fresco de exportación son denominados en pesos mexicanos ⁴⁵. El rubro que sufrió el mayor impacto por la devaluación es la mano de obra, mientras en 1993/94 el jornal se pagó a US\$ 6.43, en 1995/96 se reduce a US\$ 2.69.

El Cuadro 13 compara los cambios de los costos en términos de pesos mexicanos y dólares entre 1993/94, antes de la devaluación y del TLC, y 1995/96 después de la devaluación.

Cuadro13. México. Cambio relativo de los costos de producción en pesos y dólares de jitomate, pepino, chile Bell y Calabaza en Sinaloa, 1993/94 y 1995/96 (1993/94=100)

	Jitomate		Pepino		Chile Bell		Calabaza	
	Cambio en % de costos en		Cambio en % de costos en		Cambio en % de costos en		Cambio en % de costos en	
	\$	US\$	\$	US\$	\$	US\$	\$	US\$
Precosecha	47.49	-32.39	-13.19	-64.00	73.63	-28.00	111.16	-12.44
Cosecha y empaque	68.08	-7.63	105.15	-14.93	73.95	-27.86	118.34	-9.46
Intereses	262.46	50.30	226.98	35.59	261.62	49.95	238.89	40.53
Arancel por t		9.03		-34.34		12.3		20.77
Costo por t	43.54	-15.68	58.91	-34.10	92.40	-20.22	122.07	-7.9

Fuente: Cálculo propio con base en, Smith, S.A. y Taylor, T.G., *Production Cost for Selected Vegetables in Florida*, varios años. CAADES, *Costos de Producción Estimados de Hortalizas* varios años.

Dicho Cuadro 13 permite las siguientes conclusiones:

- Los costos de producción por tonelada se reducen para las cuatro hortalizas analizada entre el 8% y 34% frente a una devaluación del orden de 121% en el lapso analizado,
- El costo del arancel por tonelada se aumenta para jitomate, chile bell y calabaza,
- El mayor aumento de los costos, se registra tanto en pesos como en dólares (entre 35 y 50%) en el rubro de costos de los intereses sobre la inversión.

La reducción de los costos de producción y comercialización es lo suficientemente grande en las cuatro hortalizas para revertir la relación competitiva en comparación con Florida dando una ventaja a Sinaloa, México (ver en el Cuadro 14 los ejemplos de las temporadas 1990/91, 1992/94 frente a 1995/96).

Cuadro14. Hortalizas seleccionadas. Comparación de costos de producción y comercialización entre Florida, EUA y Sinaloa, México, 1990/91-1995/95 (en US\$/t)

	Florida, EUA*			Sinaloa, México		
	1990/91	1993/94	1995/96	1990/91	1993/94	1995/96
Jitomate	565.46	640.35	625.93	631.79	563.18	474.92
Pepino	308.62	280.16	282.16	409.60	425.19	280.18
Chile Bell	677.93	742.49	802.35	640.91	679.27	541.94
Calabaza	498.66	577.93	646.38	581.64	623.39	574.05

*Para cada hortalizas zona principal de producción.

Fuente: VanSickle, J.J., *et. al.*, *Competition ... op.cit*, p. 48. Smith, S.A. y Taylor, T.G., *Production Cost for Selected Vegetables in Florida* varios años. CAADES, *Costos ...*, *op.cit* varios años.

⁴⁵ Cook, Roberta, *Update on U.S.-Mexico Bilateral Fresh Produce Trade*, University of California, November 1995 y Plunkett, Daniel J., *Mexican Tomatoes -Fruit of New Technology* en: USDA, VGS-268, April 1996, p. 27 y 28.

No obstante, hay diferencias notables entre las cuatro hortalizas. Los costos de jitomate y chile bell de México son 24% y 32% inferiores a los de Florida. Esta diferencia no se explica únicamente por la devaluación, sino en gran medida también por el aumento en los rendimientos (ver Cuadro 12). La reducción de los costos de producción en jitomate en Sinaloa se debe en 65.6% al aumento de los rendimientos y en 34.4% a la devaluación⁴⁶

Por el otro lado, han crecido los costos de producción en Dade County, Florida en aproximadamente 10% en comparación con 1990/91. Esta tendencia se debe al reducido crecimiento de los rendimientos y a un aumento en los costos de los insumos en casi 3% por año⁴⁷. La situación es aplicable a otras hortalizas.

La ventaja que México obtuvo en el proceso de devaluación en los costos de producción y comercialización del pepino es solamente de 0.7%. Florida cuenta con una ventaja importante en el proceso de producción en este cultivo. El pepino es un cultivo secundario que se siembra después del jitomate. Dado que el jitomate en su mayoría es cortado en estado verde maduro, se le corta solamente una o dos veces, lo que reduce el período de cultivo y permite utilizar la tierra en un segundo ciclo, además aprovechando algunos insumos como plásticos y fumigaciones. También el costo de la renta de la tierra no se carga a los costos del pepino, sino a los costos del jitomate⁴⁸

En el caso del chile bell la reducción de los costos se debe en 58% al aumento de los rendimientos y en 42% a la devaluación.

La ventaja en los costos obtenidos en calabaza es solamente del orden de 11.2%, este margen ya se ha perdido en el ciclo nuevo de siembra 1996/97 en el proceso hacia una nueva sobrevaluación del peso. El principal problema para Sinaloa consiste en un estancamiento del nivel tecnológico y con ello de los rendimientos, que no permite reducir los costos. No obstante, el déficit de la producción de calabaza de Florida ha sido históricamente tan grande, que el nivel de los costos no impacta de igual forma como en otras hortalizas donde la competencia es más fuerte.

El comportamiento de los Precios en el Mercado doméstico y de exportación

La devaluación no solamente cambia los costos de producción expresados en dólares, sino transforma también la situación en el mercado nacional en dos direcciones: a) se contrae todavía más el poder adquisitivo de la población y b) los precios del mercado doméstico se reducen en términos de dólares.

Desgraciadamente no se cuenta con información, que nos pudiera indicar la reducción del consumo de hortalizas. Empero, ante la falta de la demanda se quedan rezagados los precios de las hortalizas pagados al productor y al mayoreo en la Central de Abastos del D.F. y en otras ciudades.

La caída de los precios es todavía más drástica convirtiéndolos en dólares, ejercicio común entre los productores que tienen la opción de vender en el mercado nacional o de exportar. El Cuadro 15 muestra la diferencia pagada para jitomate, pepino y calabaza⁴⁹ en Nogales, Arizona y el D.F. entre los meses de mayor actividad exportadora de 1993 a 1996. A partir de la devaluación los precios pagados en Nogales son substancialmente mayores que los de la CEDA del D.F. Si tomamos todavía en cuenta los costos de transporte de Sinaloa al D.F. o a Nogales, no cabe duda que la venta en Nogales en el período presentado fue un ventaja.

⁴⁶. Cálculo propio con base en el Cuadro 14.

⁴⁷. Love, John y Gary Lucier, *Florida-Mexico Competition in the U.S. Market for Fresh Vegetables*, en: VGS-268/April 1996, p. 21.

⁴⁸. Smith, S., A. y Taylor, T.G., *Production Cost for Selected Vegetables in Florida*, University of Florida, 1993/94, p. 9

⁴⁹. Para chile bell no existen registros para el mercado doméstico.

Cuadro15. Hortalizas seleccionadas. Diferencia en los precios al mayoreo entre Nogales, Arizona y D.F., México, 1994-1996 (precios en la CEDA, D.F.=100)

	Jitomate	Pepino	Calabaza
1994 - Nov	66	122	172
Dic	64	247	112
1995 - Ene	153	255	236
Feb	149	235	334
Mar	157	250	689
Abr	146	200	272
May	100	274	116
Nov	115	236	113
Dic	81	300	196
1996 - Ene	115	282	270
Feb	158	358	182
Mar	161	335	371
Abr	96	219	440

Fuente: SNIM, USDA, Marketing Florida..., op. cit., varios años. ITC, Fresh Tomatoes from Mexico, May 1996.

Resumiendo, a partir de la devaluación el mercado de exportación se convirtió en la mejor opción para los horticultores de México, aun sin considerar la reducción de los costos.

Impacto del clima

Tanto Florida como las zonas productoras de México sufren periódicamente el impacto del clima adverso. Los huracanes son frecuentes y Florida soporta con cierta regularidad heladas. Cualquier fenómeno climatológico puede destruir la cosecha o por lo menos empeorar la calidad del producto. Mientras el mercado mexicano acepta una gran variedad de calidades, para Florida una reducción de la calidad es sinónimo de una pérdida total. Históricamente, raras veces el clima adverso ha impactado a ambas regiones simultáneamente, de tal suerte, que un desastre climatológico en una zona apoya a aumentar los precios en la otra. Florida, históricamente, ha tenido más problemas con el clima que México. Así, el clima es un factor importante en la posición competitiva, dando a Sinaloa una ventaja casi permanente.

Cuadro16. Florida. Clima adverso durante 1994/95 y 1995/96

14 al 20 de Noviembre de 1994, Huracán Gordon	Inundaciones en la región sureste, pérdidas significativas en Dade County
Otoño 1994, vientos y lluvias fuertes	Daños en las regiones sur y central.
Temperaturas bajas en febrero de 1995	Reducción de la superficie cosechada y de rendimientos para la mayoría de la hortalizas.
Septiembre y octubre de 1995 lluvias y vientos fuertes en el sur y centro de Florida	Daños a frutas y flor de hortalizas, retraso en la siembra de la mayoría de las hortalizas.
8. enero de 1996, helada de corta duración	Pérdidas ligeras en el centro y pocas áreas del sur.
4. febrero de 1996, helada	Daños de hortalizas en el centro y suroeste de Florida. Daños ligeros en la región de Lake Okeechobee y la costa baja del este. Los daños se estiman en US\$. 100 millones*, o sea una pérdida del 10%.
Marzo 1996, Lluvias fuertes	El grueso de la cosecha durante febrero y marzo no reunió los estándares de calidad. Aumento de los precios por arriba de los promedios históricos**.

*CNNfn archive, 19 de Febrero 1996. ** Inclement weather contributes to food price rise. West Lafayette, Ind. 17 de marzo de 1996.

Fuente: USDA, *Marketing Florida Vegetables*, op.cit. 1994/95 y 1995/96 y USDA, Florida Agricultural Statistics Service, *State Statistical Report, 1996 USDA/NASS, Vegetables*, April 1996, p. 10.

Durante el período que abarca el TLC varios fenómenos climatológicos adversos han ocurrido en Florida reduciendo la producción comerciable (ver Cuadro 16).

Sobre todo durante 1996, en el ambiente de la denuncia de dumping, los productores de Florida han negado el impacto negativo del clima. Pero las propias fuentes del Estado de Florida están llenas de reportes sobre los daños causados por el clima durante los últimos dos ciclos. Aunque faltan los datos exactos sobre los daños causados por el clima, se encuentra aquí parte de la explicación para el estancamiento de los rendimientos, la reducción de la superficie cosechada y la menor oferta de hortalizas sobre todo en 1995 y 1996.

Los que los productores tampoco aceptan es, que estuvieron reduciendo años con año también la superficie sembrada. Para el ciclo 1996/97 se espera otra reducción. Los datos del avance de siembra hasta el 20 de octubre indican una reducción de la superficie en el caso de jitomate de 6,721 ha a 5,144 ha, o de 23%.

RESUMEN

El Tratado de Libre Comercio tiene un impacto marginal sobre las exportaciones hortícolas de México a EUA. Los hechos de tres denuncias de dumping y una gran cantidad de estudios que se dedican a calcular aranceles o impuestos compensatorios indican la fuerte influencia de los productores de EUA sobre la política comercial de su país y la falta de voluntad de avanzar hacia un libre comercio.

Durante los primeros años del TLC son de mayor impacto: las tendencias en el desarrollo tecnológico de la producción, el tipo de cambio del peso frente al dólar, la situación económica y el poder adquisitivo en México, y no por último, las condiciones climatológicas en las principales zonas productoras.

Los avances tecnológicos logrados durante los últimos años en México crearon un margen de ventaja en la competitividad en el mediano plazo, desvinculada del tipo de cambio.

No obstante, las exportaciones mexicanas de hortalizas mantendrán un carácter complementario y estacional dependiendo de la oferta, principalmente, de Florida. El mercado hortícola de EUA sigue siendo un mercado altamente regulado a pesar del TLC, limitando las exportaciones mexicanas a cubrir los faltantes.

INDICE

INTRODUCCION.....	1
PRINCIPALES ESTUDIOS SOBRE EL POSIBLE IMPACTO DEL TLC, 1991-1994.....	3
ANÁLISIS DE LA NEGOCIACIÓN DEL SUBSECTOR HORTÍCOLA EN EL TLC.....	3
DESGRAVACIÓN ARANCELARIA Y CUOTAS DE IMPORTACIÓN.....	3
BARRERAS NO-ARANCELARIAS.....	4
IMPORTANCIA DEL SUBSECTOR HORTÍCOLA PARA MÉXICO.....	5
CARACTERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN HORTÍCOLA EN MÉXICO.....	5
TENDENCIAS RECIENTES DE DESARROLLO.....	6
LA IMPORTANCIA DE LAS HORTALIZAS EN EL COMERCIO AGRÍCOLA.....	7
<i>Concentración estacional.....</i>	8
<i>Concentración regional de la producción para la Exportación.....</i>	8
<i>Concentración en pocas hortalizas.....</i>	8
<i>Concentración en pocos Agentes productivos.....</i>	9
<i>Concentración hacia EUA.....</i>	9
EL IMPACTO DEL TLC EN EL COMERCIO HORTÍCOLA ENTRE MÉXICO Y EUA.....	9
TENDENCIAS RECIENTES EN LAS EXPORTACIONES HORTÍCOLAS DE MÉXICO HACIA EUA.....	10
<i>Tendencia en las importaciones de EUA.....</i>	10
<i>Participación de México en el Mercado de EUA.....</i>	11
Metodología.....	11
Participación de México en la ventana de invierno.....	11
IMPACTO DEL TLC.....	13
LA MAYOR COMPETITIVIDAD DE MÉXICO EN EL MERCADO DE EUA.....	14
FACTORES QUE AUMENTAN LA COMPETITIVIDAD.....	14
EL DESARROLLO TECNOLÓGICO.....	14
<i>Comparación de la tecnología.....</i>	14
<i>Experiencia de Sinaloa.....</i>	15
<i>Experiencia de Florida.....</i>	15
CAMBIOS EN LA ORGANIZACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN.....	15
EL IMPACTO DE LA DEVALUACIÓN SOBRE EL NIVEL COMPETITIVO DE MÉXICO.....	16
<i>Costos de producción.....</i>	16
EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS EN EL MERCADO DOMÉSTICO Y DE EXPORTACIÓN.....	18
IMPACTO DEL CLIMA.....	19
RESUMEN.....	20