



**Cámara de Diputados  
LVII Legislatura  
Comisión de Agricultura**

*Impacto del TLCAN en el Sector  
Hortofrutícola*

*Rita Schwentesius Rindermann  
Manuel Ángel Gómez Cruz*

México, D.F. 25.04.00

**Universidad Autónoma  
Chapingo**

**C I E S T A A M**



## Introducción<sup>1</sup>

---

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor el 1º de enero de 1994. Su objetivo es la liberalización del comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en un periodo de 15 años a través de la desaparición de todas las barreras arancelarias (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**) y la reducción de las no-arancelarias, además se acordó eliminar todas las restricciones cuantitativas al comercio como permisos previos de importación.

Mientras que México y Estados Unidos buscaron una liberalización de todos los productos agropecuarios, Canadá defendió sus intereses nacionales en lácteos y productos avícolas y, mantiene hasta la fecha barreras no-arancelarias para su protección ante la competencia de EE.UU. Es por ello, que existen en realidad 3 Tratados separados, entre: México y Estados Unidos; México y Canadá; y Canadá y Estados Unidos, aunque algunas disposiciones, como las sanitarias y fitosanitarias, tienen un carácter trilateral.

### **Objetivos e Hipótesis**

El TLCAN entró en su séptimo año de vigencia el 1º de enero de 2000, lo que hace urgente una evaluación de sus beneficios y amenazas para los productores mexicanos, porque en pocos años ya no habrá esquemas de protección cuantitativas al comercio y deben conocerse los niveles de competitividad y los beneficios posibles por obtener de tal situación. La Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados, en colaboración con el Centro de Investigaciones Económicas Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), ofrece el presente análisis del impacto del TLCAN en hortalizas y frutas, donde México supuestamente

---

<sup>1</sup> Agradecemos el apoyo de Linda Calvin, Ana Lilia Morales y Silvia Hernández.

tiene ventajas absolutas y relativas. Este estudio forma parte de un esfuerzo mayor por conocer los avances del TLCAN y por plantear recomendaciones de carácter legislativo relativas a los distintos sectores productivos.

No cabe duda que el comercio exterior de México ha crecido durante los últimos años en forma vertiginosa, sobre todo en el periodo que comprende el TLCAN. Pero no todo lo que ha ocurrido durante este lapso es también atribuible al TLCAN. En 1999 las exportaciones agroalimentarias de México a EE.UU. fueron 79% mayores que en 1993, y las importaciones 56%.<sup>2</sup> Cálculos recientes del USDA (Departamento de Agricultura de Estados Unidos, por sus siglas en inglés) indican que el comercio entre ambos países solamente hubiera sido 3% menor sin el TLCAN,<sup>3</sup> es por ello que el presente documento tiene como objetivo evidenciar que, actualmente, hay elementos y factores como, la política macroeconómica, apoyos a la producción, la introducción de elementos del progreso tecnológico en la producción, el clima, etc., que son de mayor importancia para el comercio que el propio TLCAN (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**). De acuerdo a esta hipótesis existe un amplio margen para apoyar a un mejor desarrollo del sector agropecuario.

No obstante, lo que es válido para el conjunto del sector debe precisarse para los productos específicos, porque el impacto del TLCAN varía en función de ello.

Un estudio sobre el TLCAN no puede limitarse al análisis de la evolución del comercio y de la competitividad de un producto, sino debe considerar otros aspectos de carácter económico-social, como por ejemplo: la evolución de los precios que permite deducir sobre la rentabilidad de la actividad; la socialización de los beneficios en cuanto a una amplia participa-

---

<sup>2</sup> Cálculo propio con base en datos del **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**

<sup>3</sup> Goodloe, Carol, "The North American Free Trade Agreement and U.S. Agriculture", en: USDA, *FASonline*, <http://www.fas.usda.gov/info/agexporter/1999/north.html>

ción de los diferentes sectores productivos y un mejor acceso de la población a alimentos baratos y; no por último, el combate a la pobreza como resultado de un mayor comercio. Estos últimos aspectos son difíciles de evaluar por la falta de estadísticas de carácter social, por lo que se plantean estas cuestiones como una necesidad para futuras investigaciones.

## **Contenido**

El presente estudio se divide en cinco grandes capítulos. Inicia con un breve análisis del impacto general del TLCAN en el comercio, separando entre Estados Unidos y Canadá. La segunda parte se dedica a la evolución de los subsectores hortícola y frutícola de México de 1960 a 1998, destacando el proceso de hortoculturización de la agricultura mexicana. El siguiente capítulo 3 aborda la problemática del impacto del TLCAN en el subsector hortícola; su primer subcapítulo analiza en forma más específica los antecedentes del subsector hortícola, ofreciendo una descripción de su importancia en la producción y el comercio a nivel nacional; los siguientes subcapítulos abordan los detalles de la negociación y los resultados del TLCAN hasta 1999. Después se profundiza sobre el jitomates. El capítulo 4 se concentra en la problemática del subsector frutícola y se divide en el mismo orden como el capítulo anterior; La fruta de mayor interés es la manzana. En el último capítulo se ofrece una serie de reflexiones finales.

## **Metodología**

El presente estudio se basa en la teoría de la competitividad externa del sector agropecuario con la finalidad de conocer el potencial exportador de las hortalizas y frutas mexicanas dentro del TLCAN. Para ello se realiza un análisis *ex post* basado en un conjunto de indicadores. Este conjunto de indicadores es una adaptación de la metodología propuesta por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y los trabajos sobre competitividad de Thomas L. Vollrath<sup>4</sup>:

---

<sup>4</sup> Vollrath, Th. L., *Competitiveness and Protection in World Agriculture*. Ed. USDA, ERS, Washinton, DC, July 1989.

- Importancia de las exportaciones ( $X/P$ ), indica el porcentaje de la producción que se exporta;
- Importancia de la exportación de un producto o sector en el valor total exportado ( $XS_a/XS$ );
- Importancia de las importaciones en la oferta ( $M_a/S_a$ );
- Contribución sectorial ( $M_a/M$ ), indica la participación de las importaciones del producto "a" en las importaciones totales del mercado seleccionado, en este caso de EE.UU.;
- Participación en el mercado ( $M_{ai}/M_a$ ), indica la participación de las importaciones del sector o producto "a" originarias del país "i" en las importaciones del mercado seleccionado. En este trabajo, la participación en el mercado indica la importancia de México para abastecer del producto al mercado estadounidense;
- Contribución al mercado ( $M_{ai}/M_i$ ), indica la participación de las importaciones del sector o producto "a" originarias del país "i" en las importaciones totales originarias del país "i". En este trabajo, la contribución al mercado indica la importancia del producto en las exportaciones mexicanas a EE.UU.;
- Importancia de la exportación de un producto o sector "a" a un país "i" en el valor total exportado a dicho país ( $XS_{ai}/XS_i$ ) y el valor total exportado del producto ( $XS_{ai}/XS_a$ );

Donde:

P = Volumen de producción;

S = Oferta

X = Volumen de las exportaciones agrícolas

XS = Valor de las exportaciones agrícolas;

M = Valor de las importaciones agrícolas del mercado seleccionado;

a = cualquier producto en lo particular;

i = país de origen;

$M_i$  = Importaciones agrícolas del mercado seleccionado originarias del país "i";

$M_a$  = Importaciones agrícolas del mercado seleccionado del producto "a";

$M_{ai}$  = Importaciones del producto "a", originarias del país "i", del mercado seleccionado.

Ventaja relativa de exportación  $RXA = ((XS_{ai}/(XS_i - XS_{ai}))/ (XS_{ar}/(XS_r - XS_{ar})))$ , revela la ventaja que tiene México en la exportación de un producto en comparación con el promedio de todos los productos exportados.

Donde

r = resto del mundo

El análisis se basa en dos series de tiempo, principalmente. El estudio de la evolución de la producción de hortalizas y frutas en México se apoya en la serie 1960/61 a 1998, periodo lo suficientemente largo para poder resaltar tendencias de desarrollo de largo plazo. La parte sobre el impacto del TLCAN se limita a los años de 1989 a 1999, lo que permite separar los años antes y después del Tratado y evaluar los cambios ocurridos. No obstante, el conjunto de los indicadores permite conocer y cuantificar los cambios ocurridos a raíz del TLCAN, pero no permiten dar una explicación del porqué. Para cubrir este vacío se complementa el análisis cuantitativo con interpretaciones de carácter cualitativo.

### ***Expectativas para las Hortalizas en el TLCAN***

Existen diversos estudios realizados 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 publicación) son:

- *NAFTA. Effects on agriculture. Fruit and vegetable issues*, coordinado por Roberta Cook, 1991.<sup>5</sup>
- *La producción de hortalizas de México y el TLC con EE.UU. y Canadá*, de Gómez *et al.*, 1992<sup>6</sup>, y

---

<sup>5</sup> 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 Project. Illinois, USA, 1991, 550p.

- *Competition in the U.S. winter fresh vegetable industry*, de John J. VanSickle *et al.*, 1994.<sup>7</sup>

Los autores coincidieron en que México enfrentaba una serie de obstáculos para el pleno aprovechamiento del potencial exportador, tales como: atraso tecnológico, retiro del Estado de sus funciones de apoyo a la producción, proceso de desmodernización, bajos rendimientos, mano de obra ineficiente, sobrevaluación del peso, estacionalidad de las exportaciones, mercado saturado, etc. Por el otro lado, se observó un mejoramiento en la posición competitiva de Florida a fines de los años ochenta y principios de los noventa. 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 ó 15 años, se esperaban mayores importaciones estadounidenses de pepino, chile *bell*, tomates frescos, melón, espárrago y brócoli fresco y congelado.

Para el jitomate, en el momento de estimar la futura competitividad de Florida frente a México en el marco del TLCAN, no fue posible conocer la revolución tecnológica que iba a implicar la introducción de nuevas variedades en Sinaloa, México. Todas las estimaciones se basaron en la tendencia de los últimos años de los 80, durante los cuales la competitividad de México estuvo en declive.<sup>8</sup>

En el caso de fresas frescas se encontró que el arancel solamente representaba el 1.5% % del precio libre a bordo (free on bord-FOB), por lo que no se esperaba un impacto significativo del TLCAN. No obstante, el arancel para fresas congeladas era de 14%, nivel que significaba cierta barrera.

<sup>6</sup> Gómez Cruz, Manuel Angel, Rita Schwentesius Rindermann y Alejandro Merino Sepúlveda, "La producción de hortalizas en México frente al Tratado de Libre Comercio con E.U.A. y Canadá". *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Ed. Juan Pablos, CIESTAAM, México, 1992, pp. 33-62.

<sup>7</sup> VanSickle, John J., Emil Belibasis, Dan Cantliffe, Gary Thompson y Norm Oebker, "Competition in the U.S. winter fresh vegetable industry". *Agricultural Economic Report* Number 691, USDA/ERS, Washington, DC, Julio de 1994, 66p.

<sup>8</sup> Cook, Roberta, et al., *NAFTA* ....., op. cit., p. 277.

## Resultados de la Negociación

En el TLC, las hortalizas cultivadas en Florida han recibido el trato de productos sensibles, hecho que se refleja en el resultado de las negociaciones, en las 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 (Cuadro 1).

La asignación de los plazos de desgravación y niveles de aranceles evidencia la intención de la industria norteamericana de proteger al máximo sus intereses, de tal manera que las categorías de desgravación y cuotas de acceso son directamente relacionadas 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 la producción de Florida tradicionalmente domina el mercado.

**Cuadro 1. EE.UU. Tarifa arancelaria para importaciones de hortalizas frescas de México (selección)**

<i>Producto</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>Periodo de desgravación</i>
<i>Centavos de US\$/kilogramo</i>							<i>Años</i>
<b>Tomate fresco</b>							
1 marzo – 14 julio	4.60	4.14	3.68	2.76	2.30	1.38	10
15 julio – 31 agosto	3.30	2.64	1.98	0.66	0.00	0.00	5
1 septiembre – 4 noviembre.	4.60	3.68	2.76	2.76	2.30	1.38	10
5 noviembre – 28 febrero <sup>1</sup>	3.30	2.97	2.64	0.66	0.00	0.00	5
<b>Tomate cherry</b>							
1 mayo – 30 noviembre	3.30	2.64	1.98	0.66	0.00	0.00	5
1 diciembre – 30 abril	3.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
<b>Chile Bell</b>							
1 junio – 31 octubre	5.50	4.40	3.30	1.10	0.00	0.00	5
1 noviembre – 31 mayo	5.50	4.95	4.40	3.30	2.75	1.65	10
<b>Pepino</b>							
1 marzo – 1 mayo	6.60	6.16	5.72	4.84	4.40	3.52	<b>15</b>
1 junio – 30 junio	6.60	5.28	3.96	1.32	0.00	0.00	5
1 julio – 31 agosto	3.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
1 septiembre – 30 septiembre	6.60	5.28	3.96	1.32	0.00	0.00	5
1 octubre – 30 noviembre	6.60	6.16	5.72	4.84	4.40	4.40	<b>15</b>
1 diciembre - finales de febrero	4.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
<b>Calabacita</b>							
1 julio – 30 septiembre	2.40	1.92	1.44	0.48	0.00	0.00	5
1 octubre – 30 junio	2.40	2.16	1.92	1.44	1.20	0.72	10
<b>Berenjena</b>							
1 abril – 30 junio	3.30	2.97	2.64	1.98	1.65	0.99	10
1 julio – 30 septiembre	3.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
1 octubre – 30 noviembre	3.30	2.97	2.64	1.98	1.65	0.00	10



1 diciembre - 31 marzo	2.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
------------------------	------	------	------	------	------	------	-----------

Fuente: USDA, Foreign Agricultural Service. 1/ Arancel Cuota.

A su vez, el mayor número de productos con desgravación extralarga para Estados Unidos se ubica en el subsector hortícola y dentro del grupo de 48 productos que enfrentan aranceles desproporcionadamente elevados se encuentran 26 fracciones relacionadas con hortalizas. Las hortalizas que son sujeto a una desgravación a 15 años son: brócoli (01.01.-31.05.), pepinos (Cuadro 1), espárragos (01.01.-30.06.), cebollas deshidratadas en polvo, enteras o cortadas, ajo deshidratado entero o en partes y melón cantaloupe (16.05.-30.11.).

Como particularidad dentro de las negociaciones del TLCAN estas cuotas pagan un arancel y son sujeto de desgravación, mientras que los volúmenes que rebasan la cuota tienen que pagar el arancel original. Este trato dista mucho del que México dio a Estados Unidos en muchos otros productos, como por ejemplo: puercos vivos, carne porcina, maíz, etc., en cuyos casos no se cobra arancel para la cuota de importación.

**Cuadro 2. EE.UU. Arancel cuota para hortalizas frescas de México**

<i>Producto</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
<b>Jitomate</b> 01.03 - 14.07	165,500 <sup>1</sup> (145,883)	170,465 (cubierta 16.05.)	175,579 (cubierta 25.04.)	180,846 (cubierta 14.04.)	186,271 (cubierta 24.04.)	191,860 (cubierta 10.06.)
<b>Jitomate</b> 15.11 - 28.02.	172,300	173,300 (cubierta 27.02.)	177,469 (cubierta 27.02.)	182,793 (cubierta 10.02.)	188,277 (cubierta 12.02.)	193,925 (cubierta 26.02.)
<b>Berenjena</b> 01.04 - 30.06.	3,700 (cubierta 23.05.)	3,811 (cubierta 05.06.)	3,925 (cubierta 03.05.)	4,043 (cubierta 20.05.)	4,164 (cubierta 30.04.)	4,289 (cubierta 06.05.)
<b>Calabacita</b> <sup>2/</sup> 01.10. - 30.06.		120,800 (104,940)	124,424 (cubierta 06.05)	128,157 (cubierta 12.05.)	132,001 (cubierta 21.04.)	135,961 (cubierta 27.04)
<b>Cebollas</b> 01.01.-30.04.	130,700 (cubierta 29.04.)	134,621 (cubierta 21.04.)	138,660 (cubierta 17.04.)	142,819 (cubierta 18.04.)	147,104 (128,749)	151,517 (cubierta 26.04)
<b>Chile Bell</b> <sup>2/</sup> 01.10.-31.07.		29,900 (cubierta 16.03.)	30,797 (cubierta 21.02.)	31,721 (cubierta 13.01.)	32,673 (cubierta 08.01.)	33,653 (cubierta 11.12.98)
<b>Sandía</b>	54,400	56,032	57,713	50,444	61,228	63,065

01.05.-30.09.	(22,255)	(19,250)	(17,714)	(cubierta 05.06.)	(52,837)	(61,092)
---------------	----------	----------	----------	----------------------	----------	----------

<sup>1</sup> El arancel cuota se incrementa en un 3% anual sobre la vida del arancel.

<sup>2</sup> El arancel cuota no entró en vigencia en 1994 porque parte de del período relevante fue en 1993 antes que el TLCAN iniciara.

Fuente: SECOFI, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación. Estados Unidos*. Ed. Porrúa, México, D.F. 1994 e información proporcionada por Linda Calvin, USDA/ERS.

Por otro lado, México obtuvo la liberalización arancelaria en forma inmediata para diversas hortalizas cuya producción entre ambos países es complementaria y con un bajo nivel de competencia para Estados Unidos, por ejemplo: 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 y; chiles, 01.08-30.09.<sup>9</sup>

### **Impacto del TLCAN sobre el Subsector Hortícola**

A pesar de los niveles históricamente altos de exportaciones a Estados Unidos, México ha podido mantener un ritmo alto de crecimiento de sus envíos. Las importaciones de EE.UU. desde México crecieron de 1.5 millones de toneladas antes del TLCAN (1989/ 93) a 2.3 en 1994/ 98 y 2.7 en 1999, estos datos representan una tasa media anual de crecimiento del 5.8% , por arriba de la tasa media histórica de 5.2%.

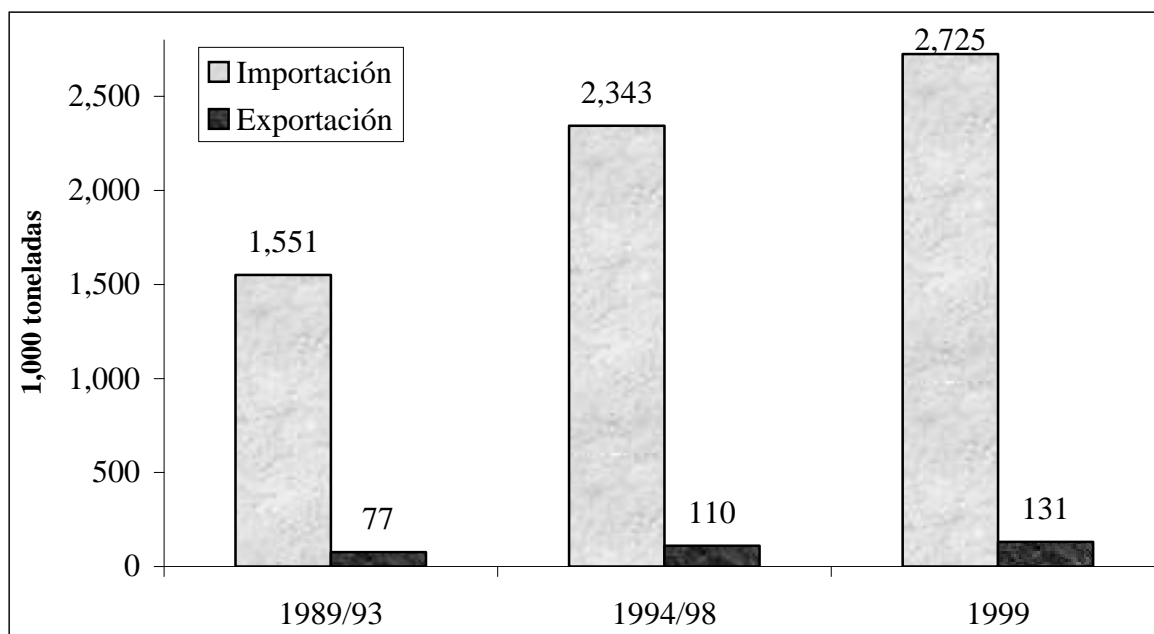
En el mismo periodo considerado también las exportaciones a México están creciendo aunque a una tasa ligeramente menor del 5.45% y con volúmenes todavía insignificantes (Figura 1).

México tradicionalmente ha sido el principal abastecedor externo del mercado estadounidense con hortalizas con una aportación de dos tercios, aproximadamente, rebasando a Canadá como segundo país abastecedor (Figura 2).

---

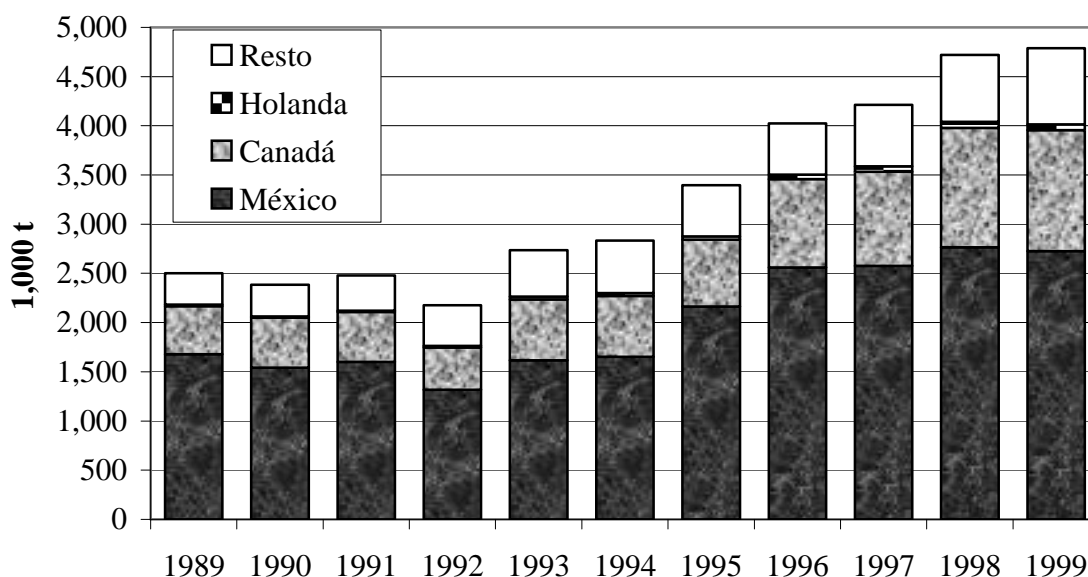
<sup>9</sup> SECOFI. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación. Estados Unidos*. México, 1994.

**Figura 1. EE.UU. Comercio hortícola con México, 1989/93-1999  
(1,000 toneladas)**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de <http://www.econ.ag.gov/db/FATUS/index.asp?Type=XC>

**Figura 2. EE.UU. Origen del volumen de las importaciones hortícolas, 1989-1999 (1,000)**



Fuente: <http://www.econ.ag.gov/db/FATUS/index.asp?Type=MC>

No obstante, aunque las importaciones hortícolas de Estados Unidos han sido muy dinámicas durante los últimos 10 años, al duplicar los volúmenes introducidos de 2.4 millones de toneladas en 1989/91 a 4.6 en 1997/99, México pierde presencia relativa y su participación en el volumen total importado baja de 65.4% a 58.9% durante los mismos años considerados. La pérdida es todavía mayor en cuanto al valor, cuya participación en el total de las importaciones hortícolas se reduce de 70.7% en 1989/91 a 60.8% en 1997/99 (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**). En comparación, Canadá aumenta su presencia de un 20 al 25% en cuanto al volumen y del 12 al 21% en cuanto al valor.

Estos datos alertan sobre la pérdida de competitividad de las exportaciones mexicanas que no solamente se refleja en una menor presencia en el mercado en el promedio anual, sino también en la pérdida importante del valor por unidad exportado frente a los otros competidores. Una de las razones de este hecho es el fenómeno de la diversificación y continua innovación en la introducción de nuevos productos, como son los hidropónicos o de invernadero, tendencia continua en que México es atrasado y ni si quiera tiene la capacidad de mantenerse a los ritmos internacionales de desarrollo. Por ejemplo, Holanda que tiene una participación en las importación de 4% , exporta principalmente hortalizas de invernadero para el mercado en fresco (75% de sus envíos).

### *Principales hortalizas exportadas*

El Cuadro 3 enlista las principales hortalizas exportadas desde México al mercado estadounidense. El comercio está claramente predominado por los tomates (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**), cuyos volúmenes exportados crecen de 385,915 t en 1989 a 615,064 en 1999, lo que representa una tasa media anual de crecimiento de 4.7% . Se estima que la reducción del arancel dentro de las cuotas, o sea el TLCAN, empujó el comercio entre ambos países con los to-

mates de 8 hasta 15% .<sup>10</sup> El comercio con tomates está en cierta forma distorsionada por el precio mínimo que acordaron los principales productores de Florida y California por parte de Estados Unidos y, Sinaloa y Baja California por parte de México.

No obstante, el aumento de las exportaciones se debe en mayor medida a la introducción de las nuevas variedades de larga vida en anaquel y al clima adverso en Florida.

Otras hortalizas de importancia son los melones y sandía que se ubican en conjunto en el segundo lugar, pero sus exportaciones al vecino país solamente han crecido a una tasa media anual del 3.35% . En este caso cabe resaltar que durante los primeros dos años antes y después de la entrada en vigor sufrieron una reducción importante en el comercio en parte por el efecto de condiciones adversas del clima pero también por la fuerte competencia de algunos países centroamericanos. Los expertos estiman que sin el TLCAN, México exportaría entre el 17 y 25% menos melón cantaloupe a Estados Unidos.<sup>11</sup>

**Cuadro 3. EE.UU. Hortalizas importadas desde México, 1989-1999 (toneladas)**

<i>Producto</i>	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
Tomates	385,915	352,312	353,577	183,116	400,494	376,032	593,063	685,678	660,609	734,053	615,064
Melón y sandía	364,544	300,340	339,448	228,569	199,933	217,549	289,178	401,787	439,432	445,448	506,681
Pepino	194,145	166,256	159,962	171,368	204,421	228,228	238,988	293,752	286,082	307,401	314,461
Chiles	130,573	126,462	122,422	113,171	135,313	144,866	203,970	249,406	256,478	284,729	291,530
Brócoli y coliflor <sup>1</sup>	148,224	144,532	143,732	185,814	169,779	162,569	193,709	200,560	203,063	183,812	212,478
Cebollas	144,121	143,764	186,956	153,574	194,140	178,239	184,419	228,379	217,901	211,372	182,701
Calabacita	76,674	74,681	77,534	81,376	89,285	99,257	113,219	135,439	135,118	163,548	148,209
Fresas <sup>1</sup>	33,701	40,226	38,933	30,380	34,421	41,179	56,618	54,241	40,366	47,805	79,517
Espárrago <sup>1</sup>	12,407	14,834	18,452	20,264	23,267	18,042	21,884	18,559	21,335	30,113	36,836
Apio	13,423	13,724	15,407	9,089	12,399	8,789	21,579	21,642	26,131	44,297	34,509
Berenjena	17,008	16,248	19,735	16,710	17,942	21,020	24,104	29,780	26,680	36,260	30,667
Zanahoria	15,944	14,555	14,177	13,949	12,646	10,207	30,598	34,807	33,954	19,496	25,763
Okra	23,322	13,571	13,007	12,194	14,084	27,663	17,895	21,082	25,281	19,170	17,441
Ejotes	13,553	13,076	10,533	10,032	10,746	9,623	15,524	17,124	19,013	17,180	17,177
Ajo	8,219	7,695	10,290	11,336	10,548	10,218	16,062	16,819	12,427	20,540	15,701

<sup>10</sup> USDA/ERS, *NAFTA*, op. cit., p.29.

<sup>11</sup> *Ibidem*, p. 30.

Col	3,169	18,213	5,015	6,677	8,422	6,009	10,411	11,655	11,777	11,472	9,648
Otras	52,006	50,650	43,490	47,985	49,741	63,027	92,042	107,867	127,429	146,363	149,363

1/ fresco y congelado

Fuente: <http://www.econ.ag.gov/db/FATUS/index.asp?Type=MC>

Otras hortalizas que en forma importante ha aumentado su presencia en el mercado de Estados Unidos son los chiles, en lo particular los chiles Bell. El aumento no es explicable con el TLCAN sino se debe a la fuerte demanda en Estados Unidos, clima adverso en Florida y la introducción de nuevas variedades.

### *Precios de exportación*

Una cuestión importante para los exportadores es el comportamiento de los precios en el mercado de Estados Unidos. El Cuadro 4 presenta los precios obtenidos en el promedio anual por las diferentes hortalizas. Los datos reflejan un comportamiento positivo de los precios unitarios en su promedio general, a pesar de las variaciones año con año, en la mayoría de las hortalizas se mantienen e incluso crecen ligeramente.

La Figura 3 ilustra la relación entre la tendencia del volumen de hortalizas importadas y el precio unitario por tonelada. Aunque la Figura generaliza tal vez demasiado el comportamiento de los precios, no cabe duda que no se presenta una situación de sobreoferta en el mercado, dado que los precios se mantienen casi sin variación frente a una oferta cada vez mayor. Dicho comportamiento es resultado del dinamismo del mercado doméstico de Estados Unidos que no tiene la capacidad de autoabastecerse y recurre cada vez más a las importaciones.

**Cuadro 4. EE.UU. Precios de importación de hortalizas originarias de México, 1989-1999 (US\$/t)**

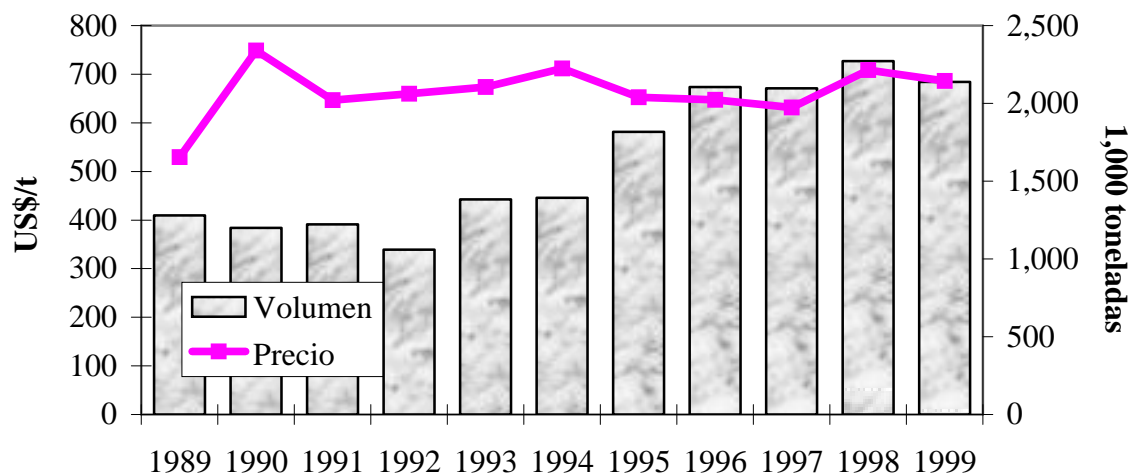
<i>Producto</i>	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tomates	576	1,052	707	727	759	839	685	846	783	773	796
Melones	255	292	292	300	256	311	311	284	275	328	344
Pepino	265	246	311	277	403	277	425	205	263	242	231
Chiles	667	1,076	907	999	996	985	862	630	728	911	783
Brócoli y coli-	585	642	645	659	660	645	536	535	571	623	650

flor <sup>1</sup>											
Cebollas	404	469	481	615	469	654	640	569	511	589	582
Calabacita	464	586	644	625	889	638	635	596	620	676	666
Fresas	774	914	956	901	1,023	1,206	1,188	1,284	1,058	1,749	1,182
Espárrago <sup>1</sup>	1,154	1,430	1,401	1,359	1,401	1,612	1,701	1,823	1,844	1,936	1,798
Apio	265	246	311	277	403	277	425	205	263	242	231
Berenjena	563	1,038	702	716	639	942	833	557	700	811	686
Zanahoria	218	185	254	271	278	256	157	171	181	195	262
Okra	241	301	378	349	374	387	386	386	380	416	446
Ejotes	969	1,231	915	1,209	1,267	1,506	1,275	1,158	1,244	1,196	1,341
Ajo	672	709	1,237	997	1,048	1,018	1,251	1,177	1,037	1,112	1,126
Col	159	126	152	162	181	187	190	174	180	253	218
Promedio	529	749	647	660	673	712	652	647	631	709	686

Fuente: <http://www.econ.ag.gov/db/FATUS/index.asp?Type=MC>

Aunque se ha constatado que México no ha sido capaz de aprovechar el dinamismo de las importaciones, lo que se refleja en una cada vez menor participación en el mercado en el promedio anual (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**), cabe resaltar la ventaja que tiene al poder producir en los meses de invierno y por ubicarse a una distancia cercana a los mercados de consumo final.

**Figura 3. EE.UU. Precios unitarios de importación de hortalizas en promedio desde México, 1989-1999**



Fuente: Elaboración propia con datos de Fuente: <http://www.econ.ag.gov/db/FATUS/index.asp?Type=MC>

El Cuadro 5 presenta una selección de hortalizas y los porcentajes comercializados por Florida, EE.UU. y México durante los meses de octubre a junio. México aumenta su participación en jitomate, pepino, ejotes, calabacita y berenjena en dichos meses.

Este aumento de la participación de México en los meses de invierno no encuentra su explicación en el TLCAN, sino en los problemas que enfrentan los productores de Florida al sufrir cada año problemas con el clima adverso. Por ejemplo en el ciclo 1994/95, impactó el huracán Gordon, en 1995/96 hubo varias heladas y 1998 afectó el huracán Mich las siembras tempranas.

El mercado contraído en México es otro factor que impulsa las exportaciones, dado que para los exportadores de Sinaloa por la distancia y los costos de comercialización el destino de sus productos les es indiferente. No obstante, los problemas que enfrentan son los tortuosos procedimientos de cruce de frontera que por la necesidad de abrir varias veces los trailers y el tiempo que implica perjudica la calidad de los productos. En este caso deberá buscarse la posibilidad de trasladar los controles a las zonas de empaque y, como en el caso de la manzana, realizarla bajo la responsabilidad de autoridades mexicanas.

**Cuadro 5. Participación de Florida, México y otras áreas productoras en el mercado estadounidense de las hortalizas de invierno, octubre-junio (por ciento)**

<i>Producto</i>	<i>Área</i>	<i>Ciclos</i>						<i>Promedio</i>
		1992/1993	1993/1994	1994/1995	1995/1996	1996/1997	1997/1998	
Tomate	Florida	71.7	69.7	56.2	51.1	55.4	52.2	59.4
	México	27.3	29.2	42.4	46.5	41.5	43.2	38.2
	Otros	1.0	1.1	1.3	2.3	3.2	4.6	2.3
Tomate cherry	Florida	23.6	22.9	16.8	18.9	34.7	35.4	25.4
	México	76.4	77.1	82.3	80.4	63.8	62.6	73.8
	Otros	0.0	0.0	0.9	0.7	1.5	2.0	0.8
Pepino	Florida	46.8	38.7	40.3	32.3	32.8	31.3	37.0
	México	47.3	56.4	54.5	64.1	64.4	65.5	58.7
	Otros	5.9	5.0	5.1	3.6	2.8	3.2	4.3



Chile Bell	Florida	58.7	57.8	50.8	46.8	51.6	56.3	54.6
	México	37.5	38.1	44.1	48.7	38.2	37.9	40.8
	Otros	3.8	4.1	5.1	4.5	4.2	5.8	4.6
Ejotes	Florida	80.7	83.6	76.1	67.9	77.0	78.5	77.3
	México	19.3	16.1	23.5	32.0	22.5	21.0	22.4
	Otros	0.1	0.3	0.4	0.1	0.4	0.5	0.3
Calabacita	Florida	31.9	27.7	22.8	18.3	16.2	13.5	21.7
	México	64.8	69.8	74.7	80.4	81.7	85.1	76.1
	Otros	3.3	2.5	2.5	1.3	2.1	1.3	2.2
Berenjena	Florida	47.3	45.1	36.2	25.6	43.6	25.2	37.2
	México	52.1	54.2	62.5	72.1	54.9	71.7	61.2
	Otros	0.6	0.7	1.3	2.3	1.4	3.1	1.6

Fuente: USDA, Agricultural Marketing Service

## Impacto del TLCAN sobre Jitomate

### Jitomate – Importancia para México

El jitomate es la hortaliza número uno para México en cuanto al volumen producido, su peso absoluto y relativo en la exportación y su papel como motor en la introducción del progreso tecnológico en la agricultura mexicana. En 1998/99, aproximadamente, 12% de la superficie hortícola se destinó a la siembra de jitomate para obtener casi el 24% del volumen físico de hortalizas.

**Cuadro 6. México. Caracterización de la producción y exportación de jitomate, 1989-1999**

	Superficie <sup>1</sup>	Rendimientos <sup>1</sup>	Consumo aparente	Producción <sup>1</sup>	Exportación <sup>2</sup>	Exportación a EE.UU. <sup>3</sup>	% de la exportación en la producción	% de la exportación a EE.UU. en el total exportado
	(1,000 ha)	(t/ha)	(kg/hab)	(1,000 t)	(1,000 t)	(1,000 t)		
1989	77.5	24.8	18.15	1,919	439	385	22.88	87.70
1990	81.5	23.1	18.02	1,885	393	352	20.85	89.57
1991	78.7	23.6	17.15	1,860	423	353	22.74	83.45
1992	77.5	18.2	14.37	1,413	192	183	13.59	95.31
1993	75.2	22.5	13.95	1,693	488	400	28.82	81.97
1994	65.2	21.0	10.47	1,368	460	376	33.63	81.74
1995	75.5	25.6	13.42	1,936	717	593	37.04	82.71
1996	70.5	28.3	13.42	1,994	754	686	37.81	90.94
1997	71.7	26.8	13.33	1,919	688	661	35.85	96.02
1998	78.5	28.5	14.14	2,237	888	734	39.70	82.66
1999	78.8	28.6	16.33	2,253	670	615	29.74	91.80

\* Los datos de BANCOMETX difieren ligeramente de los datos del USDA: 1993 = 486,613; 1994 = 458,017; 1995 = 713,504; 1996 = 750,925 t; 1997 = 682,651 t; 1998 = 756,100 t; 1999 = 662,731; la diferencia se debe a reexportaciones a otros países, principalmente a Canadá.

Fuente: 1) SAGAR; 2) BANCOMEXT; 3) USDA, FATUS.

Las exportaciones han crecido en forma continua durante los últimos 10 años; con la excepción de 1992, cuando por inundaciones en Sinaloa la oferta exportable bajó y, una reducción en 1999 por cuestiones de sobreoferta en Estados Unidos.

El dinamismo de crecimiento de las exportaciones rebasa por mucho al de la producción, la TMAC para las exportaciones durante los 10 años comprendidos de 1989 a 1999 es de 6.2%, mientras que la de la producción es de 1.6%. Una de las razones para este fenómeno debe buscarse en la contracción del mercado doméstico mexicano, cuya población bajó el consumo per cápita de más de 18 kg a principios de los años 90 a menos de 15 a fines de este mismo decenio. Otra explicación es la importante expansión del mercado estadounidense, como se verá más adelante.

### *Jitomate – Resultados de la negociación del TLCAN*

El jitomate fue sin duda uno de los productos más polémicos durante los primeros años del TLCAN, porque la investigación por dumping no solamente fue hábilmente comercializada a través de la prensa de ambos países, sino el acuerdo de establecer un precio mínimo, acordado entre los productores de las principales zonas productoras, pone en entredicho el propio Tratado porque está en franca contradicción con la idea del libre comercio.

Para el jitomate fresco se acordaron 4 periodos específicos de desgravación distribuidos a lo largo del año (Cuadro 1) para las importaciones originarias de México. Además, se fijaron dos cuotas de acceso: del 15 de noviembre al último día de febrero, 172,300 t y; del 1º de marzo al 14 de julio, 165,000 t; estas cuotas crecen 3% cada año y se aplicarán durante 10 años, o sea, el comercio será liberado en el año 2003, en cuanto a aranceles y cuotas. En 1994 a los productores mexicanos no les fue posible aprovechar estas cuotas. Pero a partir de 1995, en todos los años se rebasaron las cantidades.

**Cuadro 7. EE.UU. Participación de las importaciones de jitomate desde México en el consumo y en el total importado, 1989-1999**

	<i>Consumo</i> (1,000 t)	<i>Importación total</i> (1,000 t)	<i>% de importación en consumo</i>	<i>Importación de México</i> (1,000 t)	<i>% de importación de México en consumo</i>	<i>% de importación de México en import total</i>
	1	2	3=2/1	4	5=4/1	6=4/2
1989	1,889.72	393.68	20.83	385.92	20.42	98.03
1990	1,761.23	361.00	20.50	352.31	20.00	97.59
1991	1,766.31	360.83	20.43	353.58	20.02	97.99
1992	1,799.87	196.03	10.89	183.12	10.17	93.41
1993	1,924.55	418.40	21.74	400.49	20.81	95.72
1994	1,937.28	395.98	20.44	376.03	19.41	94.96
1995	2,036.42	620.93	30.49	593.06	29.12	95.51
1996	2,128.78	737.14	34.63	685.68	32.21	93.02
1997	2,074.21	742.45	35.79	660.61	31.85	88.98
1998	2,135.31	847.32	39.68	734.05	34.38	86.63
1999	2,193.14	714.42	32.57	615.06	28.04	86.09

Fuente: USDA, FATUS y USDA/ERS, *Vegetables and Specialties*. Situation and Outlook Yearbook, VGS-278, July 1999, Tabla 41.

Cabe aclarar que los aranceles para jitomate solamente representaban un 4% al valor del producto, por lo que desde un principio no se esperaba un gran impacto del TLCAN.

Los tomates enfrentan, a parte de los aranceles y de las cuotas otra barrera no-arancelaria, que es el Orden de Mercadeo No. 966 que define tamaños, calidades y madurez del producto y se aplica a todas las importaciones, con la excepción de tomates roma, cherry y de invernadero.<sup>12</sup> En la práctica esto significa un control adicional en la frontera, en el que inspecciona todos los envíos de los cuales el 1% de los contenedores se controla con mayor detalle. Históricamente menos del 0.5% de los envíos inspeccionados no reúne los estándares de EE.UU.

<sup>12</sup> Para mayores detalles sobre los requerimientos de entrada de jitomate al mercado de EE.UU.: <http://www.ams.usda.gov/fv/tomato.htm> y Linda Calvin and Verónica Barrios, *Marketing Winter Vegetables from Mexico*, <http://usda.mannlib.cornell.edu/reports/erssor/specialty/vgs-bb/1998/vgs274.asc>.

## *Mercado estadounidense de jitomate y TLCAN*

Estados Unidos es un gran importador de jitomate y México es su principal abastecedor desde hace años. La participación de México en el consumo de jitomate fresco de aquel país ha aumentado significativamente durante los años del TLCAN, representando casi el 30% del total consumido. No obstante, la importancia relativa de las importaciones de México baja de 98 a 86% de 1989 a 1999, aunque durante el invierno la participación es mayor de 40% desde el ciclo de 1994/95 (Cuadro 5).

No obstante, lo que la estadística no capta es la separación del mercado en diferentes nichos y precios. Por un lado, el mercado reconoce y premia el tomate rojo de larga vida en anaquel de origen mexicano y se destina preferentemente al mercado en fresco. El tomate de Florida cosechado en verde y después madurado en forma artificial se prefiere para la industria de comida rápida y; los tomates de invernadero de Canadá y Holanda son reconocidos como de calidad *Premium* para el consumo en fresco. De acuerdo a esta tendencia han surgido precios diferenciados como lo demuestra el Cuadro 8. Las variedades de tomates que México exporta son: 7% cherry, 36% roma y 57% otras variedades.<sup>13</sup>

**Cuadro 8. EE.UU. Precios promedio de tomates importados, 1994-1998**  
(US\$/kg)

	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>
Florida*	0.74	0.45	1.11	0.58	0.75
México	0.84	0.68	0.85	0.78	0.77
Canadá	1.34	1.49	1.72	1.57	1.63
Holanda	1.61	1.70	1.82	1.57	1.75

\* Precio FOB en punto de embarque.

Fuente: U.S. International Trade Commission, *Monitoring of U.S. Imports of Tomatoes*. Investigation No. 332-350. Washington, DC, September 1999, p. 8.

Los expertos coinciden en que el aumento de las exportaciones de tomates desde México a Estados Unidos debe expli-

<sup>13</sup> USDA/ERS, *NAFTA Commodity Supplement*. WRS-99-1<sup>a</sup>, March 2000, p. 55.

carse con una serie de factores de corto y largo plazo, entre los cuales el TLCAN es de menor importancia.

Los principales elementos, en lo que se refiere a 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 (con un impacto de largo plazo);
- La devaluación de 1994 que afectó sobre los costos de producción; los costos bajaron en el caso del jitomate en 16% en términos de dólares (su impacto es de corto plazo);
- Cercanía con EE.UU y;
- La contracción de la demanda en el mercado mexicano y el rezago de los precios nacionales que empuja las exportaciones (elemento de mediano plazo).

Los principales elementos con respecto a Florida, son:

- Estancamiento tecnológico, con un impacto negativo sobre los rendimientos, los costos y la calidad de los productos, y
- Condiciones climatológicas que impactan sobre la cantidad y calidad de la producción hortícola, que la convierten en un negocio de alto riesgo y reducen la oferta.<sup>14</sup>

El principal elemento con respecto al mercado de EE.UU., es el crecimiento dinámico de la demanda.

### *Experiencia de Florida*

Los productores de Florida argumentan que a raíz del TLCAN más de 100 productores de jitomate de su estado tuvieron que dejar el negocio y 24 empacadoras cerraron. Ellos estiman una

---

<sup>14</sup> Schwentesius Rindermann, R. y M.A. Gómez Cruz, "Competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado norteamericano. Tendencias recientes en el marco del TLC", en Schwentesius Rindermann, R., et al., *TLC y agricultura ¿Funciona el experimento*. Ed. Juan Pablos, México, D.F., 1998, pp. 189-201.

pérdida de más de mil millones de dólares para la agricultura de su estado por esta situación.<sup>15</sup>

No obstante, la realidad es que Florida ha perdido competitividad frente a los productores mexicanos porque hasta la fecha varias razones le han impedido la introducción de la misma tecnología de producción de jitomate de larga vida en anaquel que además tiene mayores rendimientos. 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 mecanización de la producción y en el desplazamiento de la mano de obra. El nuevo jitomate, no obstante, requiere más mano de obra por el uso de tutores y por ser cosechado en estado rojo maduro; también por el mayor número de cortes que implica, todo lo cual hace que se eleven los costos por hectárea significativamente y que aumenten las pérdidas financieras, en caso de siniestro.

El Cuadro 9 compara la evolución de los rendimientos entre ambos estados y demuestra claramente como los niveles tecnológicos se han invertido durante los últimos años. No es de extrañarse que los productores de Florida buscan recuperar el terreno perdido en el mercado de invierno con métodos ajenos al libre comercio, como son denuncias de dumping.

**Cuadro 9. Comparación de la evolución de los rendimientos de jitomate entre Florida, EE.UU. y Sinaloa, Méx., 1989/90-1997/98**

	<i>Florida, EE.UU.<sup>1</sup></i>	<i>Sinaloa, Méx.<sup>2</sup></i>
1989/90	32.74	25.18
1990/91	35.81	22.66
1991/92	44.58	24.64
1992/93	41.56	25.76
1993/94	36.26	27.65
1994/95	37.27	43.46
1995/96	35.03	52.10
1996/97	41.14	57.93

<sup>15</sup> Public Citizen – Global Trade Watch, Scholl of Real-Life Results. December 1998, <http://www.citizen.org/pctrade/nafta/reports/5years.htm>.

1997/98	38.28	63.75
---------	-------	-------

Fuente: 1) <http://www.fl-ag.com/agfacts/tomatoes.htm>; 2) CAADES, Departamento de estudios económicos, varios años.

### *Jitomate y Barreras no arancelarias*

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

En el caso de las hortalizas existe una larga tradición por parte 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 Órdenes de Mercadeo; dentro de ellos, el de importación de jitomate fresco<sup>16</sup>, que durante 1996 despertó especial interés. Esta disposición fue modificada en 1956 por la Orden de Mercadeo de Jitomate de Florida. A partir del ciclo 1968/69 se definieron diferentes estándares de tamaños mínimos y grados de maduración para las importaciones. Después de una serie de litigios, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) confirmó la definición y a partir de entonces 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 Florida<sup>17</sup>, restringiendo las importaciones mexicanas de jitomate rojo y aumentando los precios para el jitomate maduro verde

<sup>16</sup> USDA/ERS. *Marketing agreements and orders for fruits and vegetables*. Washington, DC, sin año, p. 2; Powers, N.J., "Federal marketing orders for horticultural crops". USDA/ERS, *Agricultural Information Bulletin* No. 590, Washington, DC, marzo de 1990, p. 1.

<sup>17</sup> Love, John y Gary Lucier. "Florida-Mexico competition in the U.S. market for fresh vegetables", *Vegetables and Specialties*. USDA, S&O/VGS-268/April 1996, p. 20.

de Florida.<sup>18</sup> 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 se inició entre ambos países un largo conflicto conocido como la “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 nacional<sup>19</sup> y de *dumping*, por vender jitomate y chile Bell a un precio injusto.<sup>20</sup> La primera denuncia fue rechazada y la segunda se resolvió el 1º de noviembre de 1996 con una decisión “salomónica” al establecer un precio mínimo para el jitomate, pero en contra de todos los principios del libre comercio.

De acuerdo a esta decisión el precio neto del jitomate mexicano no puede caer por debajo de 20.68 centavos de dólar por libra (US\$0.45.59/kg). Este precio representa el menor precio observado en la frontera en el promedio de los años 1992/94. Tomates de invernadero no son sujeto a este precio dado que se le considera producto diferente. Durante todo el ciclo de 1998 en ningún momento el precio bajó por debajo del precio mínimo. En 1999 los precios bajaron y se acercaron al nivel mínimo, lo que obligó a los exportadores de México a restringir las exportaciones. El 6 de agosto de 1998 se decidió incluir a los productores de Baja California en el acuerdo y como consecuencia se cambió el precio mínimo: para el periodo del 23 de octubre al 30 de junio (ciclo de Florida y Sinaloa) el precio crece a 0.21 centavos de dólar por libra y del 1º julio al 22 de

---

<sup>18</sup> 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.

<sup>19</sup> La denuncia fue presentada el 11 de marzo de 1996 y rechazada el 1º 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.

<sup>20</sup> Esa denuncia fue presentada el 1 de abril de 1996. U.S. International Trade Commission. *Fresh tomatoes from Mexico*. Investigation No. 731-TA-747 (preliminar) Publication 2967, mayo de 1996. *Fresh tomatoes and bell peppers*. Investigation No. TA-201-66.



octubre (ciclo de Baja California y California) es de 0.172 centavos de dólar por libra.

Este ejemplo es importante para el resto de los sectores agropecuarios que buscan esquemas de protección frente a la competencia de los productores de Estados Unidos. Ante los desgastantes procesos de denuncias de antidumping los acuerdos mutuos sobre precios mínimos parecen ser el camino para resolver, por lo menos parcialmente, los problemas.

### *Jitomate – Exportación desde Estados Unidos*

Estados Unidos exporta pequeñas cantidades de tomates a México. En 1994 se envió 21,897 t, que representa un volumen relativamente alto, pero explica por una menor producción en Sinaloa en aquel año. Para 1995 y 1996, debido a la devaluación las ventas estadounidenses a México bajaron a 2,282 y 2562 t, respectivamente. En 1997, también por problemas de clima en México las exportaciones alcanzaron 17,597, para un año después bajar a 4,789 t. Estos volúmenes son sumamente reducidos si se considera que EE.UU. exportó en el promedio de los años 1994/99 más de 140,000 t. El principal destino de estas exportaciones es Canadá.

## **Impacto del TLCAN en Frutas**

---

### ***Sector frutícola mexicano y su importancia en el comercio***

México produce 57 diferentes frutas en todos los estados del país, de ellas 10 frutas cubren el 88% de la superficie cosechada y el 95% de la producción, a saber: naranja, banano, mango, aguacate, limón mexicano, durazno, manzana, mandarina, uva y piña.

**Cuadro 10. México. Producción y comercio exterior de frutas, períodos quinquenales, 1960/64-1990/94 y 1995-1998 (en toneladas)**

<i>Periodo</i>	<i>Superficie</i>  (ha)	<i>Producción</i>  (t) <i>I</i>	<i>Importación</i>  (t) <i>2</i>	<i>Exportación</i>  (t) <i>3</i>	<i>Participación de la exportación en la producción</i> <i>4=3/1 (%)</i>	<i>Participación de la importación en el consumo</i>  <i>5=1-3+2 (%)</i>
1960-1964	260,311	3,039,718	12,680	81,939	2.70	0.43
1965-1969	341,941	4,488,649	9,835	85,486	1.90	0.22
1970-1974	480,460	5,288,297	10,508	73,339	1.39	0.20
1975-1979	565,966	6,522,359	10,870	135,393	2.08	0.17
1980-1984	701,476	8,613,441	13,621	131,850	1.53	0.16
1985-1989	744,364	9,435,439	19,836	261,833	2.77	0.22
1990-1994	844,050	10,172,280	165,194	532,099	5.23	1.68
1995-1998	1,001,141	12,149,529	217,597	788,174	6.49	1.88

Fuente: elaboración propia con datos de FAO, base de datos <http://apps.fao.org> y SARH/SAGAR, Anuario de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, varios años.

A lo largo de los 38 años analizados, de 1960/ 64 a 1995/ 98, la superficie cosechada de las frutas creció en forma casi ininterrumpida de 260,311 a 1,001,141 ha (Cuadro 10). La tasa media anual de crecimiento de la superficie fue de 5.38%. Este dato contrasta significativamente con el comportamiento de la frontera agrícola, que en el mismo lapso solamente se expandió de 12 a 20 millones de hectáreas, o sea a una tasa media anual de 1.84%, de tal suerte que la participación de las frutas en la superficie se aumenta de 1.6% en 1960 a más de 5.1% en 1998.<sup>21</sup>

El desarrollo del volumen físico de la producción sigue el patrón de la superficie y durante los años analizados se eleva de 2.6 a 11.7 millones de toneladas, lo que representa una tasa de crecimiento media anual de 3.96%.

**Cuadro 11. México. Caracterización del subsector frutícola, 1989-1998**

<i>Año</i>	<i>Superficie</i>  (1,000 ha)		<i>Participación Hortícola</i> (%)	<i>Producción hortícola</i> (1,000 t)	<i>Rendimiento promedio</i> (t/ha)
	Agrícola nacional	Frutícola			
1989	16,617	743	4.47	9,287	12.50

<sup>21</sup> Cálculo propo con base en SAGAR, *Anuario estadístico de producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*. Varios años.

1990	17,975	758	4.22	9,371	12.36
1991	17,106	792	4.63	9,631	12.16
1992	17,278	858	4.97	10,196	11.88
1993	17,423	890	5.11	10,406	11.69
1994	18,869	923	4.89	11,257	12.20
1995	18,753	954	5.09	11,658	12.22
1996	19,981	1,009	5.05	12,615	12.50
1997	18,728	1,006	5.37	12,595	12.52
1998	20,212	1,036	5.13	11,730	11.32

Fuente: Elaboración propia con datos de SARH/SAGAR, *Anuarios de producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*, 1989 a 1998 y FAO, Base de datos, <http://apps.fao.org>.

El hecho de que la tasa de crecimiento de la producción sea menor que la de la superficie se debe a que los rendimientos, para la mayoría de las frutas, están estancados en el largo plazo en México (Cuadro 11). En el período estudiado se reducen 0.1%, por lo que el desarrollo de la fruticultura mexicana es de tipo *extensivo*. Comparando la situación actual con el quinquenio 1965/69, que representa la época más dinámica, los rendimientos de naranja bajan de 13.5t/ha en el quinquenio 1965/69 a 12.1 en 1995/99; los de mango de 23.5 a 9.6, los de aguacate de 12.2 a 9.1, los de manzana de 10.7 a 7.6. La excepción son los bananos de variedades y tecnologías nuevas de producción; caso similar sucede con la piña y uva.<sup>22</sup>

### *Tendencias de Mercado Interno y del Comercio*

La producción de frutas se destina principalmente al mercado interno en forma fresca, solamente reducidas cantidades se exportan. A principios de los años 60 el mercado interno absorbía más del 98% de la producción, este porcentaje apenas a principios de los años 90 se había ubicado en 97%, pero debido a una aceleración en el comercio exterior se sitúa en 1995/98 en 95.8%.<sup>23</sup> Estos datos indican que el mercado interno es todavía más importante para las frutas que para las hortalizas,

<sup>22</sup> Cálculos propios con base en SARH/SAGAR, *Anuarios estadísticos de producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*. Varios años.

<sup>23</sup> Cálculo propio con base en datos de la FAO, <http://apps.fao.org>.

de las cuales se consume entre el 75 y 80% en el ámbito nacional (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**).<sup>24</sup>

### *Frutas deficitarias en el mercado doméstico*

Las frutas de clima templado, con la excepción de la uva que también se exporta, se destinan exclusivamente al mercado doméstico. Estas frutas enfrentan la competencia en el propio mercado de frutas de otros países, principalmente de Estados Unidos y Chile, que a partir de los años 80 empezaron a enviar cantidades cada vez mayores a México (Cuadro 12). Estas importaciones crecientes de frutas fueron parte del boom importador que inició con la liberalización del comercio de México a partir de la adhesión al GATT en 1986.

Las frutas importadas han impuesto nuevas pautas en cuanto a calidad y presentación, pero también han permitido que sean disponibles durante todo el año. Muchos productores nacionales de estas frutas de clima templado no han podido adaptarse a los estándares internacionales de producción y se vieron desplazados por las importaciones, este es el caso de los productores de manzana en Puebla, por ejemplo. Es por ello, que la producción de frutas tiende a reducirse en los años 90.

**Cuadro 12. México. Participación de la importación de frutas seleccionadas en la producción doméstica, 1990-1998 (toneladas y por ciento)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Ciruela</b>										
Producción	37,652	39,492	58,302	86,654	77,898	84,043	84,971	77,764	78,183	80,000
Importación	4,529	4,462	7,151	2,016	6,420	10,490	2,819	5,990	9,278	10,129
% producción	12.03	11.30	12.27	2.33	8.24	12.48	3.32	3.32	11.87	12.66
<b>Durazno</b>										
Producción	144,846	161,162	132,234	133,459	153,071	153,931	120,186	150,811	128,604	150,000
Importación	13,331	10,011	19,750	13,188	12,0339	25,735	16,485	13,632	22,637	20,387
% producción	9.20	6.21	14.94	9.88	7.86	16.72	13.72	9.04	17.60	13.59
<b>Manzana</b>										
Producción	505,959	456,162	527,373	598,230	537,774	487,698	413,223	426,713	629,277	375,000
Importación	351	4,456	18,833	61,184	122,275	156,110	81,886	89,425	115,017	84,067
% producción	0.07	0.98	3.57	10.23	22.74	32.01	19.82	20.96	18.28	22.42

<sup>24</sup> C. De Grammont, H. Et al., *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores. Introducción*. Ed. Juan Pablos, México, 1999, p. xiv.

Pera										
Producción	16,144	19,060	44,219	39,256	40,967	35,161	29,753	38,283	39,262	31,700
Importación	28,940	34,515	35,378	31,221	42,983	74,461	31,970	37,450	41,302	49,830
% producción	179.26	181.09	80.01	79.53	104.92	211.77	107.45	97.82	105.20	157.19
Uva										
Producción	502,470	428,898	529,579	522,041	466,596	536,924	475,857	408,275	473,337	413,650
Importación	239	1,592	1,620	10,221	27,203	45,137	19,438	21,766	37,345	43,788
% producción	0.05	0.37	0.31	1.96	5.83	8.41	4.08	5.33	7.89	10.59

Fuente: Elaboración propia con base de datos de la FAO, *op. cit.*

Por otro lado, un porcentaje elevado de la producción de estas frutas se destina a la industria para su transformación en jugos o purés, en el caso de la manzana en el promedio nacional el 18% se procesa. El porcentaje se eleva en los estados con mayor retraso tecnológico como Puebla, donde el 80% va a la industria,<sup>25</sup> dado que no tiene perspectiva de competir con la fruta importada o con otras regiones en México de mayor nivel tecnológico.

### *Frutas con orientación a la exportación*

Las exportaciones se encuentran especialmente en las frutas frescas de clima tropical. En promedio, México exporta el 11% de la producción de frutas tropicales que en los mercados internacionales son consideradas frutas exóticas de la segunda generación, representando un mercado todavía incipiente, pero con tasas de crecimiento anual de la demanda por arriba del 10%.<sup>26</sup>

**Cuadro 13. México. Participación de la exportación de frutas seleccionadas en la producción doméstica, 1989-1998 (toneladas y por ciento)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Aguacate										
Producción	473,156	686,301	780,403	724,523	709,296	799,929	790,097	837,787	762,336	813,857
Exportación	13,101	17,427	14,314	15,676	18,829	33,750	54,595	78,556	49,824	71,226
% de producción	2.77	2.54	1.83	2.16	2.65	4.22	6.91	9.38	6.54	8.75
Banano										
Producción	1,823,648	1,986,394	1,889,296	2,095,355	2,206,892	2,295,450	2,032,652	2,209,550	1,714,457	1,556,586
Exportación	100,060	154,114	237,960	179,558	295,384	207,0931	100,066	162,914	240,230	244,992
% de producción	5.49	7.76	12.60	8.57	13.38	9.06	4.92	7.37	14.01	15.74

<sup>25</sup> Programa de Investigación Nopal-CIESTAAM, trabajo de campo, 1999.

<sup>26</sup> Schwentesius Rindermann, R. y M.A. Gómez Cruz, *Frutas exóticas. Perspectivas para México en el Cauce Globalizado del Comercio*. Reporte de Investigación 44. Ed. CIESTAAM, UACH, Chapingo, México, 1999, 34p.

Limones										
Producción	801,067	695,871	741,193	816,912	758,535	849,239	984,110	1,131,303	1,126,422	1,211,486
Exportación	59,685	73,140	72,614	93,500	117,445	139,417	168,937	169,163	195,640	217,679
% de producción	7.45	10.51	9.80	11.45	15.48	16.42	17.17	14.95	12.47	17.97
Mango										
Producción	1,111,108	1,074,434	1,117,900	1,075,921	1,151,192	1,117,853	1,342,097	1,188,907	1,500,317	1,504,161
Exportación	52,527	58,770	99,767	78,028	110,789	125,775	131,721	164,903	187,127	209,426
% de producción	4.73	5.47	8.92	7.25	9.62	11.25	9.81	13.87	12.47	13.92
Papaya										
Producción	284,089	249,545	342,035	474,193	273,219	489,014	482,968	496,849	594,134	498,000
Exportación	3,422	4,852	4,732	8,117	11,615	16,855	36,410	54,208	47,618	59,638
% de producción	1.20	1.92	1.38	1.71	4.25	3.45	7.54	10.91	8.01	11.98
Piña										
Producción	434,822	454,668	298,526	264,147	212,402	228,580	281,180	301,406	391,491	350,000
Exportación	9,929	8,683	9817	9768	8184	6558	8438	10198	18337	19827
% de producción	2.28	1.91	3.29	3.70	3.85	2.87	3.00	3.38	4.68	5.66
Uva										
Producción	502,470	428,898	529,579	522,041	466,596	536,924	475,857	408,275	473,337	413,650
Exportación	32,348	27,830	49,548	44,239	46,247	43,786	79,375	59,505	79,859	112,718
% de producción	6.44	6.49	9.36	5.47	9.91	8.15	16.68	14.57	16.87	27.25

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, *op. cit.*

Aunque los volúmenes parecen reducidos frente a la producción doméstica, son suficientes para convertir a México en un líder mundial en la exportación en fresco de varias de estas frutas. En el caso del aguacate, México domina el 21% del mercado mundial; en limón Persa aproximadamente el 75%, en mango el 41% y en papaya el 42%.<sup>27</sup> La única fruta de clima templado que se exporta con volúmenes considerables es la uva (Cuadro 13).

Otra fruta importante para la exportación es la naranja, de la que el 25% se transforma a jugo con orientación casi en su totalidad a la exportación como jugo congelado y concentrado, que no deja de ser de tipo primario aunque de carácter agroindustrial, porque en los países consumidores tiene que pasar por un proceso de restitución para después ser mezclado con jugos de otro origen.

El caso del limón mexicano es especial, porque se exporta, aproximadamente, el 25% de la producción, pero como producto procesado también en forma primaria, es decir como aceite esencial. El grueso de la producción del limón mexicano y la mejor calidad se destina al mercado nacional.

<sup>27</sup> Cálculo propio con base en datos de FAO, *op. cit.*

En general, México es un país superavitario en el comercio internacional con frutas y 12.5% de las divisas generadas por el sector agrícola provienen de la exportación de frutas.

**Cuadro 14. México. Balanza comercial en el comercio de frutas, 1989-1998 (millones de US\$)**

	<i>Exportación</i>	<i>Importación</i>	<i>Balanza</i>
1989	73	37	36
1990	138	45	93
1991	283	78	205
1992	319	121	198
1993	323	184	139
1994	350	289	61
1995	402	133	269
1996	418	145	273
1997	424	177	247
1998	481	220	261
1999	465	307	158

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, *Balanza comercial de México*, varios años.

No obstante, en comparación con las hortalizas, que generan alrededor del 58% del valor de las exportaciones (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**), las aportaciones del subsector frutícola son reducidas. Son varias las razones que explican este fenómeno:

- Bajo nivel competitivo en la producción de frutas de clima templado que predominan en el consumo en fresco;
- Reducida demanda por frutas de clima tropical (aguacate, mango, etc.) donde México tiene ventajas comparativas;
- Falta de estrategias y apoyos oficiales para conquistar los mercados internacionales;
- Demanda elevada en el mercado doméstico.

### *Concentración y Especialización Regional de la Fruticultura*

Una de las características típicas de la fruticultura mexicana es la concentración y especialización de algunos estados en una cierta fruta. Los ejemplos más destacados son el estado de

Michoacán que concentra el 83% de la superficie cosechada del aguacate y produce el 87% de esta fruta; Veracruz concentra el 70% del área de limón Persa, 57% de la piña, 47% de la naranja y 46% de la mandarina. En el caso del limón mexicano el 35% de su superficie y el 48% de su producción corresponden a Colima (Cuadro 15).

No obstante, no son los estados los que concentran la producción sino dentro de los estados algunas pocas regiones, como por ejemplo en el caso de la naranja de Veracruz, la producción se concentra en las regiones de Álamo, Gutiérrez Zamora y Martínez de la Torre;<sup>28</sup> en el caso del aguacate la producción se concentra en los municipios de Uruapan, Peribán, Tacámbaro y Zitácuaro;<sup>29</sup> en el caso del durazno de Zacatecas en los municipios de Calera, Fresnillo y Enrique Estrada,<sup>30</sup> y en limón mexicano en Colima en el Municipio de Tecomán, para mencionar sólo algunos ejemplos.

Esta marcada concentración y especialización tienen más que nada un origen económico-histórico y agroecológico. No obstante, esta situación genera fuertes implicaciones sobre la economía de los estados, sobre todo cuando dependen de una sola o de pocas frutas, porque una situación de crisis influye sobre el sector agropecuario y sus efectos multiplicadores impactan en el conjunto de la economía regional. Por ejemplo, en 1996 en la actividad agrícola del estado de Colima la participación del limón mexicano representó el 23% del total.<sup>31</sup>

---

<sup>28</sup> Gómez Cruz M.A. y R. Schwentesius Rindermann, *La agroindustria de la naranja en México* Ed. CIESTAAM y SAGAR, México, 1997, pp. 63-76.

<sup>29</sup> Stanford, Lois, "Dimensiones sociales de la "organización" agrícola: La producción de aguacate de Michoacán", en C. De Grammont, H. et.al., *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*. Ed. Juan Pablos, 1999, p. 216.

<sup>30</sup> Santoyo Cortés, H. et.al., "Perspectivas de la producción y comercialización de durazno en la región centro-norte de México frente al TLC", en: Schwentesius Rindermann, R. et.al., *El TLC y sus repercusiones en el sector agropecuario del centro-norte de México*. Ed. Gobierno del Estado de Zacatecas y CIESTAAM, México, 1995, p. 13.

<sup>31</sup> Covarrubias Gutiérrez, Ignacio. *Limón mexicano en el desarrollo regional y perspectivas en los estados de Colima y Oaxaca*. CIESTAAM. UACH, Mimeo, 1999.



**Cuadro 15. México. Concentración regional en la superficie y producción de frutas seleccionadas, 1998 (%)**

	Número de estados productores	Principales estados	Participación en superficie (%)	Participación en producción (%)
Aguacate	27	Michoacán	83	87
Durazno	24	Zacatecas Michoacán	59 8	23 15
Limón mexicano	26	Colima Michoacán Oaxaca	35 27 20	43 26 18
Limón persa	10	Veracruz	73	73
Mango	23	Veracruz Michoacán Nayarit Guerrero	22 12 12 11	15 8 15 12
Mandarina	23	Veracruz Nuevo León S.L.P.	46 26 21	58 21 13
Manzana	23	Chihuahua Durango Coahuila Puebla	32 22 14 12	56 10 14 7
Naranja	27	Veracruz S.L.P. Tamaulipas Nuevo León	47 11 9 8	48 9 13 7
Piña	11	Veracruz Oaxaca	57 21	61 23
Banano	19	Chiapas Tabasco Veracruz	26 19 19	38 18 11
Uva	8	Sonora Zacatecas	64 25	67 24

Fuente: SAGAR, *Sistema anuario de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos en medio magnético 1998*.

Otra consecuencia de esta concentración se deriva para la comercialización porque las frutas tienen que transportarse por largas distancias a los centros de consumo del país. En muchos casos entran a la Central de Abastos de la Ciudad de México para de ahí distribuirse a otras ciudades o incluso regresan a las zonas de su origen.

### *Diferenciación Tecnológica*

Entre los diferentes tipos de productores existen diferencias muy marcadas en los niveles tecnológicos y con ello en la aportación a la producción general. Los porcentajes pueden variar dependiendo de las zonas y de las frutas cultivadas, pe-

ro el fenómeno de que un reducido grupo con alto nivel tecnológico está aportando un porcentaje elevado de la producción es una constante en todas las frutas. En el caso de la naranja, dependiendo del año, entre el 20 y 30% de los productores aportan el 50% de la producción, en el caso del limón el 30% contribuye entre el 75 y 85% (Cuadro 16). El ejemplo de la manzana es todavía más pronunciado, en el estado de Coahuila se encontró que solamente el 1.5% de productores de alto nivel tecnológico y competitivos con las frutas de importación aportan casi el 20% de la producción nacional.

**Cuadro 16. México. Caracterización de fruticultores por su productividad 1993/94 y 1998/99**

	<i>1993/94</i>		<i>1998/99</i>	
	<i>% de productores</i>	<i>% de producción</i>	<i>% de productores</i>	<i>% de producción</i>
Naranja*				
Hasta 10 t/ha	82.1	49.3	66.9	49.2
Más de 10 t/ha	17.9	50.7	33.1	50.8
Limón**				
Hasta 10 t/ha	70.2	14.2	68.9	24.4
Más de 10 t/ha	29.8	85.8	31.1	75.6
Manzana***				
Hasta 10 t/ha			98.5	80.6
Más de 10 t/ha			1.5	19.4

\*Muestra de 873 productores de Veracruz \*\*198 productores de Martínez de la Torre, Ver.; \*\*\*1,068 productores de Coahuila. Fuente: \* y \*\* PIAI-CIESTAAM, trabajo de campo 1994 y 1999, \*\*\*Nopal-CIESTAAM, trabajo de campo 1999.

El hecho de que un alto porcentaje de productores tiene rendimientos sumamente bajos se refleja finalmente en el promedio nacional, como se observaba en el Cuadro 16, pero explica también porqué la fruticultura para un elevado porcentaje de productores no es rentable o de que se hable de la crisis de la producción de naranja, limón mexicano, manzana, mango, entre otras frutas.

### *Consideraciones Finales*

La fruticultura mexicana ha crecido durante los últimos años a tasas elevadas pero en forma extensiva debido a un comportamiento no satisfactorio de los rendimientos. Este subsector

enfrenta dos retos grandes cuyo avance podría aportar a la solución de los problemas de falta de rentabilidad. Por un lado, es cada vez más urgente mejorar el nivel tecnológico de la producción para aumentar los rendimientos físicos por superficie y para mejorar la calidad de las frutas; por el otro, debe desarrollarse y fomentarse el mercado exterior para encontrar una salida de la sobreproducción a nivel nacional.

### ***Expectativas para las Frutas en el TLCAN***

Las frutas, con la excepción de los cítricos,<sup>32</sup> recibieron menos atención en la fase previa del TLCAN. El estudio más completo que se conoce es: *NAFTA. Effects on agriculture. Fruit and vegetable issues*, coordinado por Roberta Cook en el año 1991. Este trabajo resalta las ventajas de México para el comercio en cuanto a clima, cercanía geográfica y costo de la mano de obra y, insiste también en una serie de desventajas como: brecha tecnológica, altos costos de comercialización y tipo de cambio sobrevaluado.

En lo particular, para la industria de aguacate se esperaba cambios importantes con el TLCAN debido al posible reconocimiento de zonas libres de plagas.<sup>33</sup>

Para manzanas se esperaba un aumento de las exportaciones de EE.UU. hacia México de 12,027 t en 1990/91 a 128,576 t en el año 2000, considerando ventajas naturales en la producción y el transporte para el estado de Washington en EE.UU. y desventajas climáticas y problemas en la organización de la producción en México.<sup>34</sup>

Resumiendo, debido a aranceles relativamente bajos se esperaba poco impacto del TLCAN sobre el comercio. No obstante, los exportadores de Estados Unidos depositaron, por un lado, sus esperanzas en un mayor crecimiento económico de México y una mayor demanda por frutas, y por el otro, en un

---

<sup>32</sup> Ver Schwentesius Rindermann, R. y M.A. Gómez Cruz, Cítricos y TLCAN. Expectativas y Realidades. Reporte de Investigación 41. Ed. CIESTAAM, UACH, Chapingo, México, 1999, pp. 16-17.

<sup>33</sup> Cook, R. (Coord.), *NAFTA. Effects on agriculture, op. cit.*, pp. 152-153.

<sup>34</sup> *Ibidem*, pp. 402-403.

clima más favorable para establecer alianzas estratégicas con organizaciones de productores en México, para aprovechar en forma directa el potencial del mercado.<sup>35</sup>

### **Resultados de la Negociación**

Las disposiciones del TLCAN con respecto a las frutas están comprendidas en el capítulo 08 de las *Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación*.

En el caso de las frutas no se aplicó esquemas especiales de protección, como desgravación extralarga o cuotas de acceso, por parte de Estados Unidos (Cuadro 17), aunque en algunas frutas se mantienen aranceles sin que haya competencia con productores de EE.UU., como son guayaba y limón Persa.

Las más altas tarifas quedaron para mangos, papayas, piña, higo y dátiles, con un nivel de más de 2% sobre el valor.

México aplica, por lo general, un arancel de 20% para la mayoría de las frutas originarias de EE.UU. y Canadá. Para ciruelas y peras el arancel se redujo en 1994 a 15% y ambas frutas tenían un plazo de desgravación de 5 años, o sea, desde 1998 ya no se cobra ninguna tarifa. Para duraznos y nectarinas se aplica un arancel de 20% durante un plazo de 10 años. Antes del TLCAN la importación de uvas requería de una licencia (permiso previo), ésta fue sustituida por un arancel de 20%.

**Cuadro 17. EE.UU. Tarifa arancelaria para importaciones de frutas de México (selección)**

<i>Producto</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>2000</i>	<i>Periodo de desgravación</i>
	Centavos de US\$/kilogramo						Años
<b>Aguate</b>	13.20	11.88	10.56	7.92	6.60	3.96	10
<b>Guayaba</b>	8.27	7.44	6.62	4.96	4.14	2.48	10
<b>Fresas congeladas</b>	14.00%	12.60%	11.20%	8.40%	7.00%	4.20%	10
<b>Limón mexicano*</b>	2.20	1.98	1.76	1.32	1.1	0.66	10
<b>Mangos</b>	8.27	6.62	4.96	3.31	0.00	0.00	5
<b>Naranja</b>							
01.06.-30.11	2.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
Resto del año	2.20	1.76	1.32	0.44	0.00	0.00	5
<b>Papayas</b>	17.50%	15.75%	14.00%	10.50%	8.75%	5.25%	10

<sup>35</sup> *Ibidem*, p. 449.

<b>Pomelo</b>							
01.08.-30.09.	2.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
Octubre	1.80	1.62	1.44	1.08	0.90	0.54	10
Resto del año	2.90	2.61	2.32	1.74	1.45	0.87	10
<b>Uvas frescas</b>							
15.02.-31.03.	\$1.41/m <sup>3</sup>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato
01.04.-30.06.	libre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	libre
Resto del año	\$2.12/m <sup>3</sup>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	inmediato

\* Fracción 0805.30, se aplica este arancel al limón Persa, aunque originalmente esta frutas se encontraba en la fracción 0805.90.00 con liberación inmediata. Estados Unidos en forma unilateral reubicó al limón Persa.

Fuente: SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación. Estados Unidos. Ed. Porrúa, México, D.F., 1994, Cap. 08.

Las manzanas recibieron un trato especial al asignar a EE.UU. una cuota de acceso de 55,000 t para 1994 que a partir de 1995 se incrementa en 3% cada año, sobre las importaciones que rebasan esta cantidad se aplica un arancel de 20% hasta el año 2002. Canadá recibió una cuota de 1,000 t que crece cada año 5%.<sup>36</sup>

Las barreras sanitarias y fitosanitarias representan obstáculos todavía importantes al comercio. En 1997 se lograron algunos avances: a partir de este año México puede exportar aguacates al noreste de EE.UU. durante algunos meses de invierno y EE.UU. puede exportar cerezas sin el tratamiento de bromuro de metilo. En 1999, EE.UU. reconoció al sur de Sonoro como zona libre de la mosca de la fruta que ahora puede exportar naranja fresca sin el tratamiento con bromuro de metilo

### ***Impacto del TLCAN sobre el subsector Frutícola***

El comercio frutícola entre México y Estados Unidos es un fenómeno relativamente reciente y se mantiene a niveles todavía muy bajos, principalmente, por estructuras y dinámicas diferentes de mercado: mientras que la población mexicana prefiere consumir más frutas que hortalizas, lo que permite colocar la producción en el propio mercado, la situación es diferente en EE.UU., donde se da la preferencia a las hortalizas,

---

<sup>36</sup> SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación. Ed. Porrúa, México, D.F., 1994, Cap. 08, p. 74.

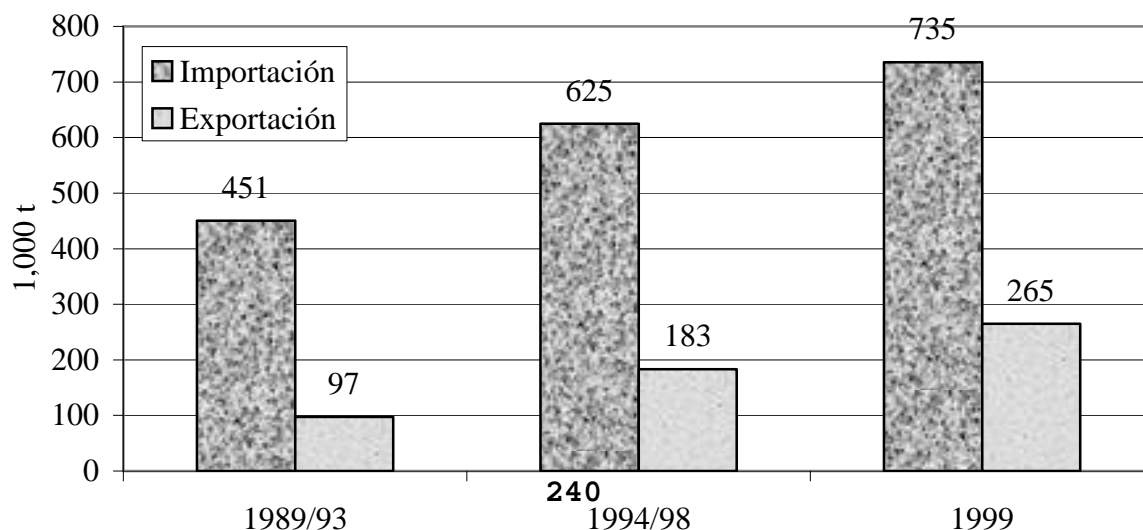
circunstancia que se traduce en un comercio muy dinámico de estos. Aunado a ello, México tenía esquemas de regulación del comercio como permisos de importación y aranceles altos hasta su adhesión al GATT, desestimulando así el comercio exterior. Contrario a lo que está pasando en el comercio de hortalizas, en el cual predomina la exportación desde México, el comercio frutícola tiene un carácter más complementario entre ambos países, pero también está predominado por las exportaciones de México.

No obstante, por la propia característica del mercado estadounidense el comercio frutícola no alcanza el dinamismo de las importaciones hortícolas. Estados Unidos importa nada más entre el 15 y 16% de su consumo

Las importaciones de EE.UU. desde México crecieron de 450,601 t en promedio de 1989/ 93, a 624,859 t en 1994/ 96 y alcanzaron un nuevo récord en 1999 con 735,219 t, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 5.03% (5.8% en hortalizas).

Durante los mismos 10 años considerados, también las exportaciones estadounidenses a México crecieron de 97,165 t en 1989/ 93, a 183,385 y 265,103 toneladas en 1994/ 98 y 1999, respectivamente. Estos datos representan una tasa media anual de crecimiento de 10.6% , lo que significa que la brecha a favor de México en la balanza comercial frutícola se está cerrando. Cabe resaltar que EE.UU. envía en volumen, aproximadamente, el doble en frutas a México en comparación con las hortalizas.

**Figura 4. EE.UU. Comercio frutícola con México, 1989/93-1999 (1,000 t)**



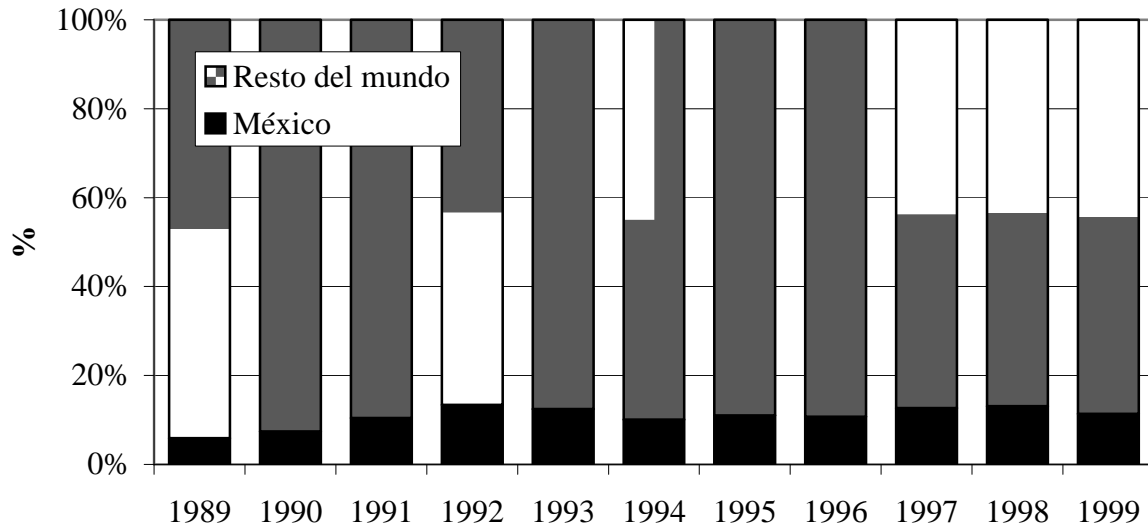
Fuente: USDA, *FATUS*.

Mientras que la participación de México en las importaciones hortícolas de EE.UU. tradicionalmente ha sido predominante, su papel en el abasto externo de aquel país es insignificante y además poco dinámico. La Figura 5 muestra el bajo nivel que tienen las importaciones de origen mexicano y su comportamiento estancado en aproximadamente 16% del total importado por Estados Unidos.

Este bajo porcentaje de importación se debe en parte a la estructura de importaciones de Estados Unidos donde predominan los bananos y plátanos el conjunto importado con el 78%. Estas importaciones provienen tradicionalmente de los países centro y sudamericanos, sobre todo de Ecuador y Costa Rica; México tiene solamente una participación entre 3 y 5% en las importaciones estadounidenses de bananos (Figura 6), con una tendencia además de decrecer.

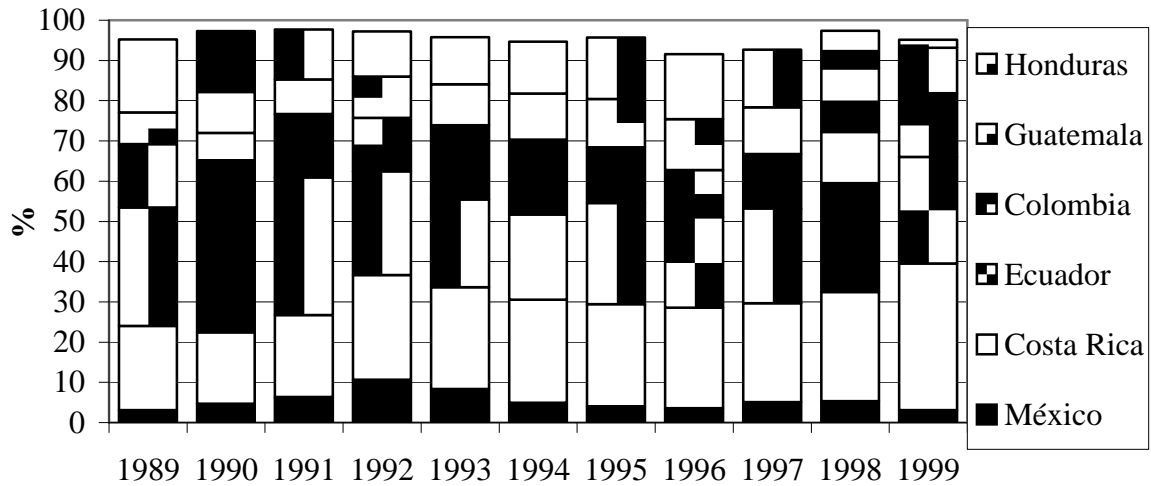
En cuanto al resto de las frutas que importa Estados Unidos, México mantiene una participación predominante del orden de 40%, que durante los años del TLCAN no ha variado (Figura 7). No obstante, el comportamiento de la tendencia en la participación de las frutas mexicanas en el total importado es mejor que el de las hortalizas, que en el mismo lapso pierden competitividad frente a otros países.

**Figura 5. EE.UU. Participación de México en las importaciones de frutas, 1989-1999 (%)**



Fuente: USDA, *FATUS*.

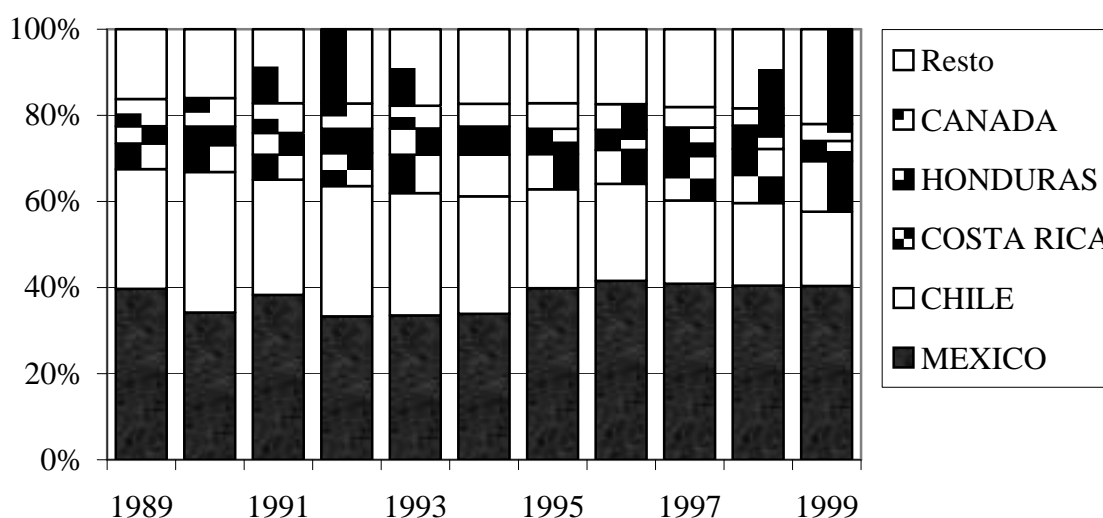
**Figura 6. EE.UU. Importaciones de bananos por países de origen, 1989-1999 (por ciento)**



Fuente: Elaboración propia con datos de USDA, *FATUS*.

**Figura 7. EE.UU. importaciones de frutas excepto bananos por países de origen, 1989-1999 (por ciento)**





### *Principales Frutas exportadas a EE.UU.*

México exporta principalmente frutas de clima tropical a Estados Unidos (Cuadro 18), entre ellas predomina el limón Persa, seguido por los mangos y los bananos.

**Cuadro 18. EE.UU. Frutas frescas y congeladas importadas desde México, 1989-1999 (toneladas)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Frutas total	231,283	316,978	469,492	638,346	596,906	511,207	568,405	580,138	702,121	762,426	735,219
Cítricos	48,537	65,730	103,262	98,762	109,720	125,057	148,652	140,822	164,587	171,630	211,197
Mangos	43,923	50,934	76,484	68,530	95,769	109,333	116,257	141,376	160,761	165,860	172,117
Bananos	95,520	153,602	217,388	397,950	309,651	192,994	156,317	142,633	203,634	221,069	141,496
Uvas	25,756	26,192	42,896	37,056	41,305	41,074	80,492	60,033	75,713	101,044	87,632
Otras	14,060	16,521	23,337	28,217	31,959	35,994	58,745	83,530	75,063	73,077	91,797
Piña	3,203	3,934	5,550	6,741	7,777	5,964	6,168	8,096	16,068	18,601	15,209
Aguacate	--	21	333	860	487	617	690	1,791	4,110	9,294	11,792

Fuente: USDA, FATUS.

El dinamismo de exportación de estas frutas no se debe al TLCAN, sino en primer lugar a las condiciones del clima y las áreas limitadas para su cultivo en Estados Unidos. Este es la principal razón que ha empujado las exportaciones del limón Persa, que crecieron de 48,000 t en 1989 a 156,000 t en 1999 y, de mango, cuyas exportaciones crecieron de 44,000 a 172,000 t en el mismo lapso. En ambos casos fue el huracán Andrew quien en 1992 destruyó las plantaciones en el estado de Florida, de-

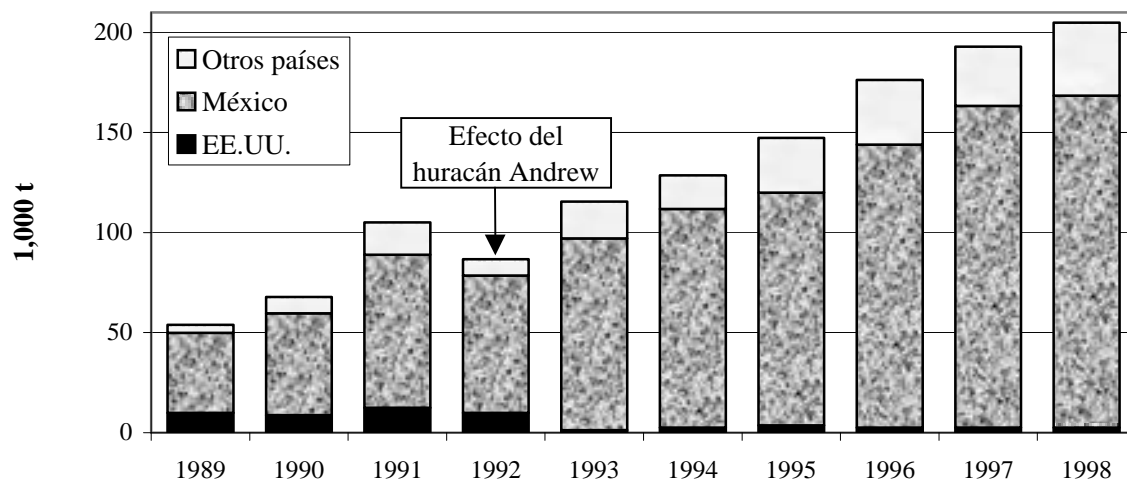
jando el mercado estadounidense a México y otros países competidores de menor importancia como Haití y Guatemala en el caso del mango.

**EE.UU. Participación relativa de las importaciones de diferentes frutas desde México en el total importado, 1989-1999 (por ciento)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Frutas total	5.97	7.52	10.53	13.52	12.55	10.19	11.14	10.79	12.79	13.21	11.43
Cítricos	64.37	65.00	57.09	73.38	68.94	67.08	72.24	67.03	63.21	62.32	55.20
Mangos	84.03	86.15	82.64	89.27	83.88	86.71	80.96	81.33	84.43	81.96	75.23
Bananos	3.08	4.70	6.37	10.68	8.35	4.96	4.04	3.57	5.09	5.32	3.10
Uvas	9.17	7.01	12.90	11.69	12.85	12.68	23.02	16.68	21.04	24.90	22.84
Otras	74.46	65.26	69.88	71.42	70.05	70.23	80.97	77.84	79.00	75.02	73.14
Piña	3.18	3.41	4.78	5.41	6.02	4.46	4.88	5.85	7.77	7.28	5.30
Aguacate	0	0.16	1.95	3.56	5.92	2.58	3.71	7.05	15.40	15.32	21.37
Durazno	0.64	0.07	0.36	0.37	0.28	0.00	0.36	0.29	0.15	0.80	0.23
Peras	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.05	0.03

Fuente: USDA, FATUS.

**Figura 8. EE.UU. Mercado de mango por país de origen, 1989-1999 (1,000 toneladas)**

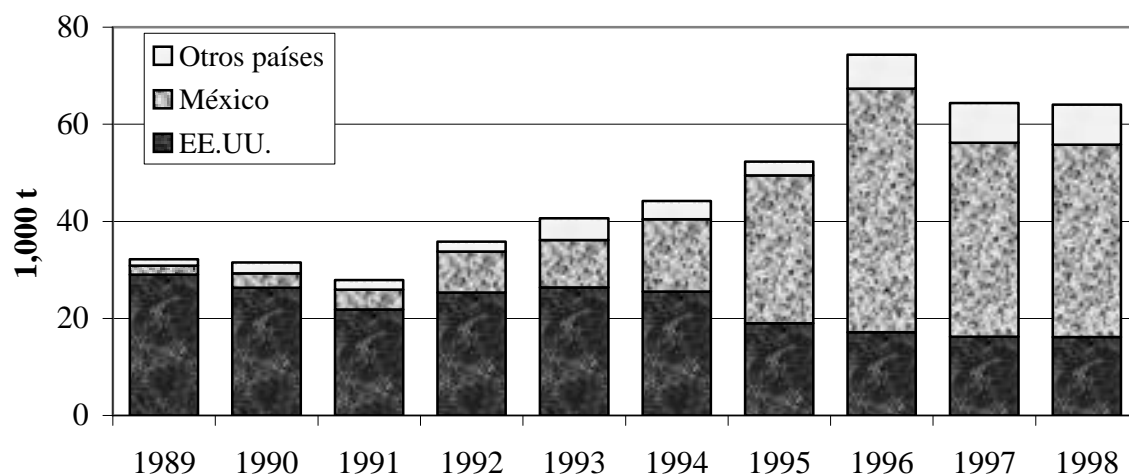


Fuente: USDA, FATUS.

Aunado a ello existe una tendencia en el mercado de EE.UU. por demandar una mayor variedad de frutas e incluir más frutas exóticas en la dieta. Esta inclinación hacia lo nuevo y la mayor variedad está favoreciendo la demanda por mango, papaya y litchi de México (Figura 8).

Otro factor, que probablemente haya impulsado el comercio, fue la devaluación de 1994 que causó una severa crisis económica a partir de 1995 de lo que México no se ha recuperado aún. La contracción del mercado doméstico y precios atractivos en Estados Unidos pueden explicar el crecimiento de las exportaciones a partir de 1995. Este factor explica, sobre todo, el aumento de los envíos al exterior de mango y uva.

**Figura 9. EE.UU. Mercado de papaya por país de origen, 1989-1999 (1,000 toneladas)**



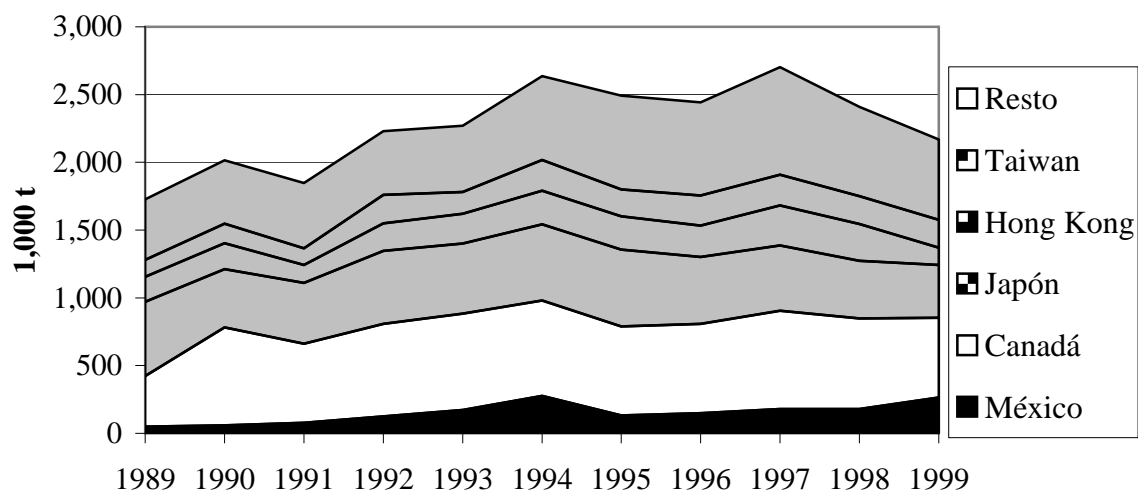
Fuente: USDA, *FATUS*.

El grupo de frutas de clima tropical que no se caracteriza por un comportamiento positivo son los bananos y plátanos, como ya se mencionó, que pierden importancia en el comercio con Estados Unidos. Los países que han logrado una mayor participación en el mercado estadounidense son Costa Rica y Guatemala, empujados por la política desfavorable de la Unión Europea, que da preferencia a la importación de sus excolonias en perjuicio de los productores latinoamericanos, sobre todo los países centroamericanos encontraron una salida en el mercado de EE.UU., desplazando a México. La única fruta que ha podido beneficiarse realmente del TLCAN es el aguacate, que desde 1997 se puede exportar a EE.UU. bajo ciertas condiciones.

### *México como Mercado para Estados Unidos*

México es un mercado relativamente importante para Estados Unidos, por su cercanía y la demanda que representan sus casi 100 millones de habitantes. Consecuentemente, las exportaciones a México muestran una clara tendencia a crecer. Antes de TLCAN cerca de 4.5% de las exportaciones de EE.UU. se dirigían a México, a partir del TLCAN han aumentando a más de 8%. Estos porcentajes son todavía muy reducidos, pero dependen claramente de la situación económica de México y en la medida en que se mejoren los ingresos de la población van a crecer las importaciones desde EE.UU. Muestra de ello son las importaciones del año 1994 que alcanzaron un 10% para después, a raíz de la devaluación decrecer y, en la medida de la recuperación de la economía volver a tomar importancia. En 1999 más de 12% de las exportaciones de EE.UU. se dirigían a México (Figura 10). Con la crisis financiera de los países asiáticos el mercado de México se vuelve todavía más importante.

**Figura 10. EE.UU. Destino de las exportaciones de frutas, 1989-1999**  
(1,000 t)



Fuente: USDA, *FATUS*.

Las exportaciones de Estados Unidos a México están dominadas por las frutas de clima templado, como manzanas, duraznos, uvas y ciruelas (Cuadro 19).

**Cuadro 19. EE.UU. Principales frutas exportadas a México, 1989-1999  
(toneladas)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Frutas</i>	50,527	59,016	81,366	128,374	177,129	281,694	132,895	147,660	180,252	180,450	265,259
Manzanas	9,218	12,027	21,625	74,220	108,381	153,003	74,367	81,215	87,837	68,918	132,105
Duraznos	20,784	26,797	27,013	33,376	38,653	65,112	25,624	33,318	35,709	50,579	63,722
Uvas	1,553	2,245	3,813	2,562	9,001	24,379	11,188	10,859	23,875	24,051	30,856
Peras	20,784	26,797	27,013	33,376	38,653	65,112	25,624	33,318	35,709	50,579	63,722
Ciruelas	2,905	3,594	5,218	786	3,004	3,552	721	4,064	4,631	5,481	6,935
Naranjas y tangerinas	1,433	1,583	205	76	138	1,537	1,369	3,887	5,308	6,835	6,427

Fuente: USDA, *FATUS*.

En algunas de ellas México ha desplazado a otros países importadores importantes para Estados Unidos, a saber: en peras a Canadá para ocupar desde 1993 el primer lugar; en manzana desplazó a Hong Kong y Arabia Saudita, para ocupar ahora el tercer lugar después de Taiwan y Canadá; en uvas quitó a Taiwan, Inglaterra y Filipinas de lugares importantes para también apoderarse del tercer sitio en importancia después de Canadá y Taiwan.

La importancia de México como mercado receptor de peras y manzanas es apabullante para Estados Unidos; en 1994 y 1999, los años récord de exportación a México, estas frutas representaron el 44 y 21% del volumen total exportado de estas frutas por aquella nación, o sea el 44% de las peras y el 21% de las manzanas exportadas por EE.UU. tenían como destino final a México. Las peras se ubican, por ello, entre los productos ganadores del TLCAN<sup>37</sup>, que fueron extremadamente mal negociados por parte de México, porque el espacio que ocupan ahora las importaciones bien pudieran aprovechar productores mexicanos, siempre y cuando se hubiera contado con la información necesaria sobre la evolución del mercado y su demanda.

<sup>37</sup> México bajó en el caso de la pera en forma unilateral el arancel base de 20 a 15%, además aplicó un periodo de desgravación de tipo B (5 años), o sea desde 1998 la entrada de peras desde EE.UU. es libre de impuesto.

## Impacto del TLCAN sobre Manzanas

Las manzanas son en importancia el sexto grupo de frutas, después de naranja, bananos, mangos, limones y aguacates, con una producción que se mantiene estancada en aproximadamente 550,000 t durante los años 90. Las importaciones son la principal causa para el comportamiento estancado de la producción y superficie de esta fruta. Ya antes del inicio del TLCAN las importaciones desde Estados Unidos y de Chile cubría más del 18% del consumo nacional (Cuadro 20), acaparando el espacio de los supermercados, principalmente.

A raíz de la devaluación en 1994 las importaciones bajaron significativamente para después recuperarse a los niveles anteriores. Por los volúmenes que alcanzan las importaciones la formación de los precios en el mercado doméstico de México está en función de los precios internacionales, pero estos precios son distorsionados por la sobrevaluación del peso mexicano en los años de 1991 a 1994 y 1996 a la fecha, abaratando así significativamente el precio y estimulando la importación.

**Cuadro 20. México. Caracterización de la producción e importación de manzana, 1989-1999**

	<i>Superficie<sup>1</sup></i>	<i>Rendimientos<sup>1</sup></i>	<i>Consumo aparente</i>	<i>Producción<sup>1</sup></i>	<i>Importación<sup>2</sup></i>	<i>Importación de EE.UU.<sup>3</sup></i>	<i>% de la importación en consumo</i>	<i>% de la importación de EE.UU. en el consumo</i>
	<i>(1,000 ha)</i>	<i>(t/ha)</i>	<i>(kg/hab)</i>	<i>(1,000 t)</i>	<i>(t)</i>	<i>(1,000 t)</i>		
1989	57.4	8.8	6.31	506.0	n.d.	9,218	n.d.	1.79
1990	57.8	7.9	5.63	456.5	n.d.	12,027	n.d.	2.57
1991	58.0	9.1	6.47	527.4	n.d.	21,625	n.d.	3.94
1992	60.4	9.9	7.78	598.2	n.d.	74,220	n.d.	11.04
1993	66.4	8.1	7.50	537.8	122,275	108,381	18.53	16.42
1994	61.5	7.9	7.19	487.7	156,110	153,003	24.25	23.77
1995	61.3	6.7	5.43	413.2	81,888	74,367	16.54	15.02
1996	60.2	7.1	5.57	426.7	89,425	81,215	17.33	15.74
1997	62.5	10.1	7.88	629.3	114,998	87,837	15.47	11.82
1998	58.7	6.4	4.76	374.3	82,379	68,918	18.04	15.09
1999	65.6	9.1	7.51	594.4	136,379	132,105	18.66	18.08

\* Los datos de BANCOMEXT difieren ligeramente de los datos del USDA: 1993 = 486,613; 1994 = 458,017; 1995 = 713,504; 1996 = 750,925 t; 1997 = 682,651 t; 1998 = 756,100 t; 1999 = 662,731; la diferencia se debe a reexportaciones a otros países, principalmente a Canadá.

Fuente: 1) SAGAR; 2) BANCOMEXT; 3) USDA, FATUS.

## *Manzana – Negociación en el TLCAN*

Las manzanas mexicanas representan el ejemplo de un producto que recibió varias formas de protección dentro del TLCAN y puede ilustrar el margen de maniobra que tienen los productores mexicanos en su relación comercial con Estados Unidos, pero también ejemplifican posibilidades perdidas.

Antes del TLCAN, México aplicaba un arancel del 20% y hasta 1991 las importaciones requerían de un permiso previo para su importación. La eliminación de este permiso explica en gran medida el enorme aumento de las importaciones de un año al otro, entre 1991 y 1992.

En la negociación del TLCAN México logró establecer salvaguardas en forma de aranceles-cuota (cupos mínimos de acceso al mercado) para las importaciones desde Estados Unidos y Canadá (Cuadro 21).

**Cuadro 21. México. Esquema de salvaguardas para la importación de manzanas desde EE.UU. y Canadá, 1994-2003**

	<i>Arancel</i>	<i>Cupo mínimo para EE.UU. (crece 3% cada año)</i>	<i>Cupo mínimo para Canadá (crece 5% cada año)</i>
1994	18	55,000	1,000.0
1995	16	56,650	1,050.0
1996	14	58,350	1,102.5
1997	12	60,100	1,157.6
1998	10	61,903	1,215.5
1999	8	63,760 (cubierto 14.06.)	1,276.3
2000	6	65,672	1,340.1
2001	4	67,643	1,407.1
2002	2	69,672	1,477.4
2003	0	libre	libre

Fuente: SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación. Estados Unidos. Ed. Porrúa, México, D.F., 1994, Cap. 08.

Sobre las importaciones que rebasan dicho cupo, México podrá aplicar una tasa arancelaria que no exceda de la menor de dos tasas: 20% *ad valorem* o la tasa de nación más favorecida prevaleciente.

La importación de manzanas a México requiere también de una certificación fitosanitaria para impedir problemas con el gusano de la manzana. Antes del TLCAN solamente algunos condados de los estados de Washington y Oregón fueron reconocidos como libres de la mosca de la fruta y podía exportar a México. A partir del TLCAN otros condados de los estados de California, Idaho, Colorado, Utah, Michigan, New York, Pennsylvania, Virginia y West Virginia pueden exportar. No obstante, todas las exportaciones a México requieren de un tratamiento de frío. Al inicio de la temporada de cosecha inspectores de México examinan las instalaciones de almacenamiento y tratamiento para asegurar el manejo adecuado de las frutas y después de este procedimiento también revisan los registros.

Manzanas para la exportación a México tienen que pasar durante 40 días por un tratamiento de frío de 0°C o 90 días de 3°C. Debido a esta exigencia y el tiempo que implica, las manzanas de EE.UU. no pueden entrar al mercado mexicano al principio de la cosecha sino cuando mucha de la manzana doméstica ya está vendida. El tratamiento es de por sí costoso, sobre todo el de 40 días, pero también implica riesgos en cuanto a la calidad de la fruta.

México también exige frutas libres de tierras y hojas con una tolerancia máxima de 2 hojas por caja (19.05 kg). Estados Unidos enfrenta muchas barreras para sus exportaciones de manzanas por parte de muchos países, pero esta última exigencia de México es única en el mundo.

Dado que los productores estadounidenses tienen que pagar también los gastos de los inspectores mexicanos solamente productores grandes y organizados están en condiciones de absorber esta carga financiera. Es por ello que hasta la fecha solamente productores de Washinton, Oregón y Idaho han podido exportar a México.

En 1998, México aceptó terminar el programa de inspección. Debido a ello, a partir del año 2001, el Departamento de Agricultura del Estado de Washington y el propio Departamento de Agricultura de EE.UU. (USDA) con su Servicio de Inspección



ción de la Salud de los Animales y Plantas (APHIS por sus siglas en inglés) van a supervisar el programa.<sup>38</sup>

### *Resultados del TLCAN en Manzanas*

Estados Unidos es el segundo país productor de manzana a nivel mundial, después de China (20 millones de toneladas), produciendo casi 5 millones de toneladas de esta fruta por año. También es un exportador neto que ocupa con 600,000 t de ventas al exterior el segundo lugar después Francia (750,000 t).<sup>39</sup>

México es uno de los mercados más importantes y de mayor potencial para las manzanas de Estados Unidos. Actualmente, ocupa el tercer lugar en importancia después de Taiwan y Canadá. El Cuadro 22 muestra como el mercado mexicano gana importancia a raíz de la liberalización del comercio y que el esquema de protección no puede impedir que entren cantidades cada vez mayores.

**Cuadro 22. EE.UU. Exportaciones de manzanas en total y a México, 1989-1999 (valor y volumen)**

	<i>Exportaciones total</i>		<i>Exportaciones a México</i>		<i>Precio de exportación (US\$/t)</i>	<i>Participación de México</i>	
	<i>Volumen (t)</i>	<i>Valor (US\$)</i>	<i>Volumen (t)</i>	<i>Valor (US\$)</i>		<i>en el volumen (%)</i>	<i>en el valor (%)</i>
1989	268,104	133,958,621	9,218	4,755,369	515.88	3.44	3.55
1990	379,429	213,357,971	12,027	6,852,170	569.73	3.17	3.21
1991	414,365	262,846,095	21,625	12,124,959	560.69	5.22	4.61
1992	507,611	323,096,488	74,220	34,508,179	464.94	14.62	10.68
1993	505,810	304,799,246	108,381	56,715,420	523.30	21.43	18.61
	<i>Inicio del TLCAN</i>						
1994	719,633	432,266,002	153,003	87,491,583	571.83	21.26	20.24
	<i>Efecto de la devaluación</i>						
1995	611,298	384,280,558	74,367	39,798,289	535.16	12.17	10.36
1996	590,649	381,591,066	81,215	41,518,935	511.22	13.75	10.88
1997	656,782	395,436,223	87,837	43,758,575	498.18	13.37	11.07
1998	559,122	328,708,712	68,918	38,547,325	559.32	12.33	11.73
1999	610,773	347,653,437	132,105	72,880,215	551.68	21.63	20.96

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de USDA, *FATUS*.

<sup>38</sup> USDA/ERS, *NAFTA. Situation and Outlook Series. WRS-97-2*, Washington, DC, 1997, p.51 y USDA/ERS, *NAFTA Commodity Supplement*, op. cit., pp. 81-82.

<sup>39</sup> FAO, base de datos, <http://apps.fao.org>

Solamente por la devaluación se interrumpe el dinamismo de las importaciones de México. De hecho las expectativas previas al TLCAN se cumplieron en el caso de la manzana.

En 1997 bajaron los precios de importación (Cuadro 22), situación que motivó a los productores mexicanos a iniciar una investigación anti-dumping el 6 de marzo de 1997. La SECOFI tomó una determinación preliminar por dumping el 1º de septiembre de 1997 e impuso una tarifa compensatoria a las importaciones de 101.1% para las manzanas Red y Golden Delicious. El 19 de marzo de 1998, la SECOFI y la industria de manzana de Estados Unidos firmaron un acuerdo para suspender la tarifa anti-dumping y los productores/exportadores de manzana de EE.UU. se comprometieron a vender su fruta a un precio mínimo. Del 20 de marzo al 31 de octubre de 1999 el precio mínimo fue de US\$13.72 por caja de 19.05 kilogramos.

El 26 de octubre de 1999, el boletín de la SECOFI dio a conocer lo siguiente:

*“... se estableció que el 1º de noviembre de 1999, el precio de referencia sería ajustado conforme el resultado de calcular el precio promedio ponderado de los tres años de cosecha 96-97, 97-98 y 98-99 de las manzanas de mesa Red Delicious y sus mutaciones y Golden Delicious y con base en la publicación del "Washington Growers Clearing House" en el "Annual Apple Price Summary".*

*En virtud de lo anterior y de acuerdo con la información obtenida por parte de los productores/exportadores durante el mes de octubre y con el objeto dar mayor transparencia a la aplicación de este mecanismo, la dependencia decidió establecer hasta el 31 de octubre del 2000, un precio de referencia de 0.59 dólares por kilogramo o de 11.29 dólares de Estados Unidos por caja de 19.05 kilogramos a las importaciones de manzanas de mesa de las variedades Red Delicious y sus mutaciones y Golden Delicious.”<sup>40</sup>*

---

<sup>40</sup> SECOFI, <http://www.secofi.gob.mx/html/BoletinesD.asp?NumBoletin=765&CveIdioma=1>

A raíz de esta medida se recuperaron los precios de importación para México. Pero en 1998 se conjugaron dos eventos adicionales para la industria de Estados Unidos; por un lado, bajaron los precios por la cosecha récord en este año y, por el otro, se contrajeron las exportaciones a los países asiáticos por la crisis financiera que vivieron estos países en aquel momento, así que los precios de por sí ya muy deprimidos bajaron aun más. Por esta situación, las condiciones impuestas por México obligaron a la industria manzanera de Estados Unidos a retener ciertos tamaños y calidades que de otro modo hubieran sido exportados a México.

Aunque los precios de importación se han recuperado es de preguntarse ¿si un precio mínimo realmente es una forma adecuada de protección ante la competencia? Antes de contestar la pregunta es conveniente conocer la experiencia de las relaciones entre Canadá y Estados Unidos en el comercio del mismo producto.

### *Comercio de Manzana entre Canadá y Estados Unidos*

Antes del TLCAN ni Canadá ni Estados Unidos aplicaron aranceles a sus importaciones; con el TLCAN no hubo cambios al respecto. No obstante, Canadá mantiene restricciones en cuanto al tamaño de contenedores para muchos productos agrícolas entre ellos para las manzanas, lo que significa que prohíbe la entrada de contenedores mayores de 25 kilogramos, condición que dificulta la exportación por parte de los grandes productores de EE.UU. A partir de octubre de 1997 Canadá inició una fase de prueba por 2 años y permite la entrada de contenedores de hasta 200 kg.<sup>41</sup>

Canadá ocupa el segundo lugar en importancia para las exportaciones de EE.UU. que ascienden a más de 100,000 t por año con una tendencia a crecer. Las exportaciones de Canadá no tienen una tendencia definida, después de alcanzar un má-

---

<sup>41</sup> USDA/ERS, *NAFTA Commodity Supplement*, op. cit., p. 81.

ximo en 1996 con 79,000 t bajaron a 42,000 t en 1998/99. Existe entonces un claro superávit a favor de EE.UU.<sup>42</sup>

Las relaciones comerciales entre ambos países no se llevan a cabo sin conflictos desde 1989 cuando Canadá inició una investigación por dumping en contra de la manzana Red Delicious y estableció una cuota compensatoria hasta 1994. En el mismo año los productores canadienses presentaron una nueva denuncia por dumping. El gobierno canadiense tomó una determinación preliminar en octubre de 1994 aceptando el daño de la industria manzanera de su país por dumping e impuso una cuota compensatoria para Red y Golden Delicious. El Tribunal de Comercio Internacional de Canadá encontró finalmente elementos de dumping en Red Delicious pero no en Golden Delicious, por lo que se terminó con la cuota anti-dumping para esta fruta.<sup>43</sup>

La cuota anti-dumping para Red Delicious está vigente hasta el año 2000, lo que significa que desde febrero de 1995 Canadá aplica un arancel siempre y cuando el precio de exportación hacia Canadá baja por debajo de US\$12.99 de una caja de 19.05 kg. Esta práctica reduce las posibilidades de exportar manzanas de menor tamaño y calidad de EE.UU. a Canadá.<sup>44</sup>

### *¿Precio mínimo o Cuota anti-dumping?*

Regresando a la pregunta sobre la conveniencia de un precio mínimo y antes de contestarla, falta por revisar el cumplimiento del acuerdo entre la SECOFI y los productores/exportadores de Estados Unidos. Un precio de US\$13.72 por caja equivale a un precio de US\$720 por tonelada pero en Cuadro 22 evidencia que los precios no alcanzan este nivel.

Como en muchos otros casos también, por ejemplo, puercos para el abasto, etc., hay un problema de falta de control y de

---

<sup>42</sup> USDA/ERS, Fruit and Tree Nuts. Situation and Outlook Yearbook. FTS-287, Washington, DC, October 1999, p. 94.

<sup>43</sup> Canada Customs and Revenue Agency, *Final Determination – Fresh, whole, Delicious, Red Delicious and Golden Delicious apples*. Statement of reasons, <http://www.ccra-adrc.gc.ca/customs/business/sima/ad1094f-e.html>

<sup>44</sup> USDA/ERS, *NAFTA Commodity Supplement*, op. cit., p. 82.

aplicación de los acuerdos comerciales en la frontera por parte de las autoridades mexicanas.

Esta situación prácticamente contesta la pregunta: ¡El acuerdo sobre un precio mínimo no es funcional! Para aplicarlo, los productores necesitaría tener representantes permanentes en los diferentes puntos de entrada de la frontera para supervisar el cumplimiento.

Pero, es más aún. Aunque si funcionara un precio mínimo, este solamente beneficiaría a los productores y a nadie más; ni al gobierno y tampoco al consumidor. Sería entonces mucho mejor una cuota anti-dumping, por varias razones:

- Su aplicación es más fácil, porque no requiere del monitoreo de los precios en forma permanente;
- Los productores se beneficiarían en forma igual o mejor que con un esquema de un precio mínimo;
- Los consumidores quedarían igualmente afectados.

### *La Manzana - Primer Problema Laboral del TLCAN*

La industria de la manzana de Estados Unidos enfrenta la primera denuncia por incumplimiento de las leyes laborales de EE.UU. en el marco del TLCAN. Sindicatos mexicanos conjuntamente con el International Brotherhood of Teamsters, United Farm Workers of America y el International Labor Rights Fund demandaron a la industria americana de manzana, principalmente del estado de Washington por incumplimiento de las leyes de trabajo de EE.UU. Cabe aclarar que los trabajadores de campo y de almacenamiento de la industria de manzana de EE.UU. son mexicanos o de descendencia mexicana. La primera reunión al respecto se llevó a cabo el 2 de diciembre de 1998 en la ciudad de México, esta reunión fue la primera de una serie de 10 pasos necesarios para resolver el problema. Si los sindicatos ganaran la demanda, se podría llegar a suspender el TLCAN para la manzana.

## Consideraciones finales

---

1. Las exportaciones de productos hortofrutícolas son un factor cada vez más importante para el crecimiento y desarrollo del sector.
2. Las exportaciones se concentran hacia Estados Unidos y se caracterizan, por ello por una falta de diversificación hacia otros mercados como son los países asiáticos. Se estima que aproximadamente un 10% de las exportaciones se triangula por Estados Unidos.
3. El TLCAN es de poca importancia para el comercio de hortalizas entre México y Estados Unidos, aunque existen diferencias por producto. En el caso del melón las exportaciones son entre el 17 y 25% mayores de lo hubieran sido sin el TLCAN y en el caso del jitomate entre el 8 y 15%, mientras en realidad las exportaciones ha crecido 77 y 83%, respectivamente, lo que significa que otros factores han sido de mayor importancia.
4. El TLCAN tuvo un impacto relativamente alto sobre las exportaciones estadounidenses de algunas frutas, como por ejemplo de manzanas y peras a México, donde el comercio es 15% mayor gracias al TLCAN.
5. Existen factores de corto y de largo plazo que son de mayor importancia que la reducción de los aranceles en el TLCAN. Un factor de corto plazo es el tipo de cambio, que tuvo un impacto significativo entre 1994 y 1995. La economía mexicana en su conjunto necesita una política de un tipo de cambio equilibrado a largo plazo para enviar señales no distorsionados a los sectores productivos y para no dar una ventaja unilateral a los países que exportan a México sino para fomentar las propias exportaciones. Una solución al problema podría ser un tipo de cambio verde, como lo instrumenta la Unión Europea en apoyo específico a su agricultura. Este esquema consiste en un tipo de cambio equilibrado que se aplica al comercio agropecuario.

Otro factor de corto plazo es el clima, pero es un factor no predecible. La introducción de nuevas tecnologías para aumentar los rendimientos, bajar los costos y mejorar la calidad es uno

de los principales factores a largo plazo para desarrollar la competitividad de los productores mexicanos.

6. Las exportaciones hortícolas mexicanas han mantenido y aumentado su presencia en el mercado estadounidense en los meses de invierno porque Florida enfrenta problemas de clima que afectan año con año su ciclo de producción y hasta la fecha esta situación ha impedido la introducción de nuevas variedades más demandadas en el mercado y de mayor rendimiento, tal como les fue posible a los productores de Sinaloa, México.
7. La incorporación de innovaciones tecnológicas, como los tomates de larga vida en anaquel ha dado una ventaja competitiva a los productores sinaloenses sobre los de Florida. Es importante mantener y desarrollar en el futuro estas ventajas competitivas, porque los productores de Florida están trabajando para superar sus deficiencias en cuanto al progreso tecnológico. Es urgente instrumentar políticas que desarrollen y/o transfieren nuevas tecnología al subsector frutícola para aumentar la productividad física.
8. No obstante, la respuesta de los exportadores mexicanos ha sido menor que el dinamismo del mercado estadounidense durante los últimos años. Actualmente existe una tendencia por demandar hortalizas de invernadero o hidropónicas que está siendo satisfecha por los productores de Canadá y de Holanda.
9. Como resultado del TLCAN se observa una mayor integración de los productores no solamente en cuanto a la organización para abastecer el mercado sino también para regularlo a través de un precio mínimo. Este hecho es un claro ejemplo que ni los productores de EE.UU. ni los de México son dispuestos de aceptar condiciones de libre comercio impuestos por autoridades ajenas al sector.
10. Las crecientes importaciones de frutas de clima templado están desplazando a la producción nacional, este espacio puede recuperarse instrumentando políticas de protección y de fomento.
11. Los esquemas de protección que se están instrumentando a través de precios mínimos acordados entre ambas partes no parecen ser la mejor forma, porque, por un lado, son difíciles

de aplicar y, por el otro, benefician en forma unilateral a los productores.

12. Las barreras fitosanitarias y los órdenes de mercadeo se convierten cada vez más en la principal forma de protección. México debería insistir más en su manejo equiparable con EE.UU., o sea, si se transfiere la responsabilidad del control de su aplicación a la contraparte como en el caso de la manzana se debería insistir en un arreglo similar para los productores de aguacate.
13. La instrumentación de una política de libre comercio requiere de un profundo conocimiento del comportamiento y de las tendencias del mercado, para ello se necesita como base indispensable contar con información verídica y actual. Hasta la fecha México no cuenta con bases de datos estadísticos que pudieran dar respuesta a esta exigencia.
14. Finalmente, no debe perderse de vista el potencial de posibles competidores como ya se ha visto en el caso del melón que enfrenta la competencia con la producción de Centroamérica. En el caso del resto de las hortalizas se debe estar alerta con respecto al desarrollo de las relaciones políticas y económicas de Estados Unidos con Canadá. Independientemente de ello, debe trabajarse sobre una mayor diversificación de los mercados.



This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.