

I m p a c t o d e l T L C A N
s o b r e e l J u g o d e
N a r a n j a

Rita Schwentesi Rindermann¹
Manuel Ángel Gómez Cruz²

México, D.F. 15.05.00

Universidad Autónoma Chapingo
Programa Integración
Agricultura Industria
C I E S T A A M

¹ Directora del CIESTAAM, E-mail: rsr@avantel.net

² Profesor-Investigador del CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo, E-mail: ciestaam@avantel.net

Introducción

El presente documento tiene como objetivo analizar el impacto del TLCAN en los cítricos, considerando los jugos congelados concentrados³ y naturales (no-concentrados)⁴ de naranja, así como las frutas frescas de naranja, toronja, tangerina/mandarina, limón y lima⁵. Los cítricos son producidos en México y Estados Unidos. Canadá, por cuestiones climáticas, no cuenta con producción propia y depende exclusivamente de la importación, por lo cual, Canadá no participó en este rubro y no instrumenta medidas de protección en la frontera. Por ello el análisis se concentra en la citricultura de México y de Estados Unidos.

En la primera parte se resume la situación que guardaba la citricultura de ambos países en los años previos al TLCAN y se recapitula sobre las expectativas del impacto del Tratado. En la segunda parte se explican los esquemas de desgravación arancelaria y los mecanismos de protección adoptados en la negociación del TLCAN. Finalmente, en la tercera parte se presenta la información sobre la evolución del comercio en cítricos entre ambos países y se trata de evidenciar el impacto del TLCAN sobre él. El análisis se basa en datos de 1990 a 1999, para comparar la situación antes y durante el periodo comprendido por el TLCAN.

Partimos de la hipótesis de que el TLCAN ha tenido un *efecto marginal* sobre la citricultura mexicana y de que siguen siendo de mayor importancia los efectos del clima sobre la producción que se traducen en una mayor o menor oferta de frutas que impacta sobre las posibilidades de exportar. A la vez, existen políticas macroeconómicas, como es el tipo de cambio, capaces de diluir los resultados del TLCAN. Finalmente, la existencia de barreras fitosanitarias imposibilita la exportación de fruta fresca de muchas regiones de México, independientemente del nivel de los aranceles, impidiéndoles penetrar al mercado estadounidense.

³ Se refiere a jugo que fue concentrado en el proceso de producción y es vendido también en forma concentrada, para su consume humano debe ser reconstituido con agua. Los costos de producción, almacenamiento y transporte de este tipo de jugo son más bajos que los del jugo nunca concentrado.

⁴ Este jugo nunca fue concentrado y por la mayor cantidad de agua que contiene en comparación con el jugo concentrado tiene mayores costos de almacenamiento y transporte, además su vida en anaquel es menor. No obstante los consumidores en los países desarrollados le dan cada vez más la preferencia a este tipo por su mejor sabor y la percepción de ser más saludable.

⁵ Limón Persa (sin semilla) y limón Mexicano son botánicamente limas.

Situación previa al TLCAN

Impacto del Clima

Los años previos al TLCAN fueron caracterizados por una serie de heladas⁶ en los años 80 y el huracán Andrew en 1992 que destruyeron gran parte de las plantaciones de Estados Unidos. La respuesta ante esta situación fue la reubicación de la producción de Florida, el estado más afectado, hacia el sur de la península y la implementación de nuevas tecnologías de producción, buscando una rápida recuperación y aumentos en los rendimientos (Spren, 1991: 482; Gómez, 1994: 30). Únicamente en el caso del limón persa, afectado por el ya mencionado huracán en 1992, no se han tomado medidas de recuperación similares, sino se ha dejado el mercado a los productores mexicanos.

Cuadro 1. México. Balanza comercial en el comercio de cítricos frescos y jugo de naranja con Estados Unidos, 1989-1999 (1,000 US\$)

Año	Cítricos frescos			Jugo de naranja		
	Importación desde EE.UU.	Exportación a EE.UU.	Balanza Comercial	Importación desde EE.UU.	Exportación a EE.UU.	Balanza Comercial
1989	1,664	n.d.	n.d.	128	57,494	57,366
1990	2,600	98,850	96,250	872	88,577	87,705
1991	931	99,534	98,603	437	45,012	44,575
1992	1,809	45,700	43,891	1,227	7,027	5,800
1993	3,807	64,927	61,120	929	14,332	13,402
1994	2,382	94,356	91,974	2,154	43,051	40,896
1995	2,416	121,163	118,747	750	62,717	61,967
1996	5,416	109,885	104,469	1,893	54,754	52,861
1997	7,019	97,354	90,335	2,145	42,600	40,455
1998	8,873	122,792	113,922	5,207	65,341	60,134
1999	8,540	84,409	75,869	5,635	49,423	43,788

Fuentes: 1980-1990: Spren, 1991:532; 1991-1996: cálculo propio con base en: FAS Online, NAFTA Agriculture Fact Sheet, *Fresh Citrus, Orange Juice, Processed Fruit/Juices*, <http://www.ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/>; 1997 a 1999: Bureau of the Census, *Trade Data Tables*, <http://www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade-Detail/Latest-December/>.

En contraparte, los productores mexicanos se vieron favorecidos por una menor oferta en el mercado estadounidense de cítricos producidos en ese país, que se tradujo en una menor presión sobre el mercado doméstico y una mayor

⁶. Texas, 1983, 1985 y 1989; California, diciembre de 1990; Florida, 1977, 1981, 1982, 1983, 1985 y a fines del año de 1989.

demanda, principalmente de jugo de naranja, y, no por último, precios más rentables (Gómez, 1994: 20, 29-42). Todo ello estimuló un crecimiento desmedido de la superficie sembrada de cítricos en México de 140,000 ha en 1980 a 365,000 en 1998,⁷ confiando también, por desconocimiento de la política en Florida, en que la situación continuara eternamente (Gómez, 1994/2: 1-2).

No obstante, la citricultura constituye uno de los pocos subsectores agropecuarios en el que México, históricamente, ha tenido un superávit importante con su vecino y socio comercial del norte (Cuadro 1), ventaja que se trató de defender y ampliar en las negociaciones del TLCAN con la idea de entrar a una zona libre de obstáculos al comercio.

Predicciones sobre el Impacto del TLCAN

Existen algunos estudios realizados entre 1991 y 1994, tanto en México como en Estados Unidos, con la finalidad de estudiar el posible impacto del TLCAN sobre los cítricos. Sin embargo, comparando su número con los de otros productos, como por ejemplo los granos o cárnicos, son pocos los trabajos que abordan a los cítricos, entre ellos se encuentran los siguientes, que los analizan con un enfoque global:

- 1) *Analysis of the impact of the North American Free Trade Agreement in the U.S. Citrus Industry*, de Thomas H. Spreen, Ronald P. Muraro y Gary F. Fairchild, 1991;
- 2) *La citricultura mexicana y el Tratado de Libre Comercio*, de Juan Leos Rodríguez, 1991;
- 3) *U.S. Fruit Industry and the North American Free Trade Agreement*, de Boyd M. Buxton, 1992;
- 4) *Effects of the North American Free Trade Agreement on U.S. Agricultural Commodities*, Subcapítulo Citrus, del USDA, 1993;
- 5) *The U.S.-Mexico Free Trade Agreement: Issues and Implications for the U.S. and Texas Citrus Industry*, de C. Parr Rosson y Flynn Adcock, 1991.

En contraste, existe una marcada concentración de esfuerzos por conocer las perspectivas del *jugo de naranja* con el Tratado, donde se refleja la polémica sobre el tema y la firme decisión de los productores de Florida de no perder terreno en la competencia con México por el mercado de ese producto. Las publicaciones arriba mencionadas también dedican su mayor espacio a esta problemática. Otras de importancia que también lo tratan, son:

⁷ SAGAR, Anuario de producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, varios años.

1. *La producción de naranja en México y su perspectiva ante el Tratado de Libre Comercio*, por Manuel A. Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rindermann, del CIESTAAM 1992;
2. *La naranja de México y su industria - a la espera de heladas en Florida y sequías en Brasil*, de los mismos autores, 1994;
3. *The effects of Trade Liberalization on the orange juice industries in Mexico and the United States*, de Boyd M. Buxton, Dennis A. Shields y Katherine C. Morris, del USDA, 1994.
4. *La citricultura mexicana y sus perspectivas*, de Virgilio Gutiérrez Delgado, de la SARH, 1994.

Expectativas para el Jugo de Naranja

La polémica de las negociaciones del TLCAN en materia agropecuaria se centró en los casos del jugo de naranja y del azúcar, ambos productos en los que México compite directamente con Florida, EE.UU. Por ello, no es de extrañarse encontrar expectativas diametralmente opuestas entre los dos países.

Los productores de Florida, que se encontraban en un proceso de recuperación, tras varios años de destrucciones de sus plantaciones por heladas y huracanes, buscaron la mayor protección posible para entrar fortalecidos en la competencia con México. A pesar de que estudios de la propia Universidad de Florida de 1990 indicaban,⁸ que Estados Unidos en 1997 podría alcanzar y en 1998 rebasar los niveles de producción de Brasil,⁹ el principal país productor de jugo de naranja a nivel mundial, investigadores de la misma universidad, al servicio de los productores, aprovecharon la discusión sobre el posible impacto del TLCAN para calificar a México como país de gran amenaza. Buxton, *et al.* estimaron un aumento de las exportaciones mexicanas, principalmente a Estados Unidos, de 48 mill. de galones, y una pérdida de 15.5 millones de dólares de la industria juguera de Florida debido a mayores presiones sobre el precio causadas por las importaciones desde México (Buxton, 1994: 68). Otros investigadores de Estados Unidos, que partieron de la idea de que el TLCAN aumentaría el ingreso de la población mexicana y con ello estimularía una mayor demanda doméstica para los jugos industrializados lo cual presionaría

⁸.University of Florida, citado por BANCOMEXT, 1991, p. 21.

⁹.Las predicciones sí se cumplieron; en el ciclo 1997/98 la producción de jugo de naranja de Estados Unidos superó a la de Brasil en 180,000 t (USDA, FHORT 7-98:40/41).

hacia el alza de los precios, pronosticaron sólo un aumento de las exportaciones del jugo de naranja de México a Estados Unidos de entre 3 y 4 por ciento.¹⁰

En el otro lado de la trinchera estuvo la esperanza oficial mexicana de aumentar substancialmente las exportaciones por el beneficio de la reducción de uno de los aranceles más altos en el comercio con EE.UU. (SARH, 1993: 106).¹¹ Frente a esa posición, Gómez *et al.*, en varios de sus trabajos publicados entre 1991 y 1994, insistieron en una serie de problemas como: baja productividad en campo; altos costos de producción; deficiente integración entre producción primaria y transformación; falta de financiamiento y sobreendeudamiento; baja utilización de la capacidad instalada; etc., que dificultarían una mayor penetración del jugo de naranja mexicano en el mercado estadounidense. Además, resaltaron el papel de Brasil como el principal competidor de México en el mercado mundial y los esfuerzos de Florida por recuperar su posición en el mercado mundial (Cuadro 2).

Cuadro 2. Exportación de jugo de naranja concentrado por país seleccionado, 1979/81 - 1998 (1,000 t)

	1979/81	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mundo	703.9	1,950.6	2,120.5	2,201.8	2,594.6	2,687.2	3,029.5
Exportación	597.1	1,394.0	1,407.0	1,329.0	1,569.6	1,529.0	1,685.0
Re-exportación ¹	106.8	556.6	713.5	872.8	1,062.1	1,158.2	1,344.5
Brasil	448.1	1,1665.3	1,146.9	961.2	1,182.2	1,179.6	1,227.9
España	5.5	43.8	65.3	78.8	95.7	82.5	92.6
EE.UU.	55.1	116.2	160.3	163.3	172.7	199.8	295.5
México ²	7.1	26.5	44.0	80.7	55.0	59.4	103.1

1) exportaciones de países europeos no-productores de naranja.

Fuente: FAO, Frutos Cítricos. Frescos y elaborados. Estadísticas anuales 1998 y 1999. Roma, 1998 y 1999, Cuadro 22.

Negociación de Jugos de Cítricos en el TLCAN

México aplicaba, como en el caso de los cítricos frescos, un arancel de 20% a todos los jugos importados desde EE.UU.; el período de desgravación coincide con el que aplica este país para México (Cuadro 3).

La polémica de la negociación se centró en el caso del jugo de naranja por intereses diametralmente opuestos. Mientras que la industria de Florida buscó la

¹⁰ Buxton, B.M., U.S. Fruit..., *op.cit.*, p. 34 y USDA/ERS, *Effects of the North American Free Trade Agreement on U.S. Agricultural Commodities*. Subcapítulo Citrus. Washington, DC, 1993, p. 22.

¹¹ El arancel equivalía al 28% *ad valorem* en los años previos al TLCAN (USDA, 1993: 22).

mayor protección posible para no sufrir trastornos en su proceso de recuperación, los productores mexicanos esperaban una reducción sustancial del arancel, cuyo nivel representaba una barrera real al comercio. La oposición de Florida fue tal que pedían la exclusión del tema de los cítricos de las negociaciones del TLCAN. El resultado obtenido en las negociaciones es sumamente complejo y no se encuentra algo similar en otros productos.¹² Aunque ninguna de las partes quedó satisfecha con el resultado, los industriales mexicanos lo calificaron como justo (de la Fuente, 1996: 42).

Cuadro 3. EE.UU. Esquema de desgravación de jugos de cítricos dentro del TLCAN para productos de México

<i>Tipo de jugo</i>	<i>Arancel US\$/galón</i>	<i>Arancel Ad valorem %</i>	<i>Cuota de importación</i>	<i>Periodo de desgravación</i>
Naranja concentrado congelado	35.0	25.7	40,000,000 de galones de EJS	15
Naranja no concentrado	20.0	17.7	15,379,500 de galones	15
Naranja no congelado		23.2		15
Limón	9.8	14.1		Inmediata
Toronja no concentrado	20.0	12.3		10
Toronja concentrado	35.0	34		10

Fuente: ver ¡Error! No se encuentra el origen de la referencia., p. 199-200 y SARH, 1993: 108.

Según fue negociado, el jugo concentrado congelado de naranja podrá exportarse o importarse libre de aranceles sólo después de 15 años a partir del 1 de enero de 1994, es decir, en el año 2008. Mientras tanto, la exportación de México a los Estados Unidos tendrá una cuota de 40 millones de galones de equivalente de jugo simple (EJS)¹³, que pagará el 50% del arancel de nación más favorecida, equivalente al 17.7% *ad valorem* ó 17.5 centavos de dólar por galón (SECOFI, 1994: 138-139). En todo lo estipulado en el TLCAN, cuando se estableció una cuota, ésta fue, con la excepción de las hortalizas y de las manzanas, libre de aranceles, la excepción se dio en el jugo de naranja que se exporta de México a Estados Unidos.

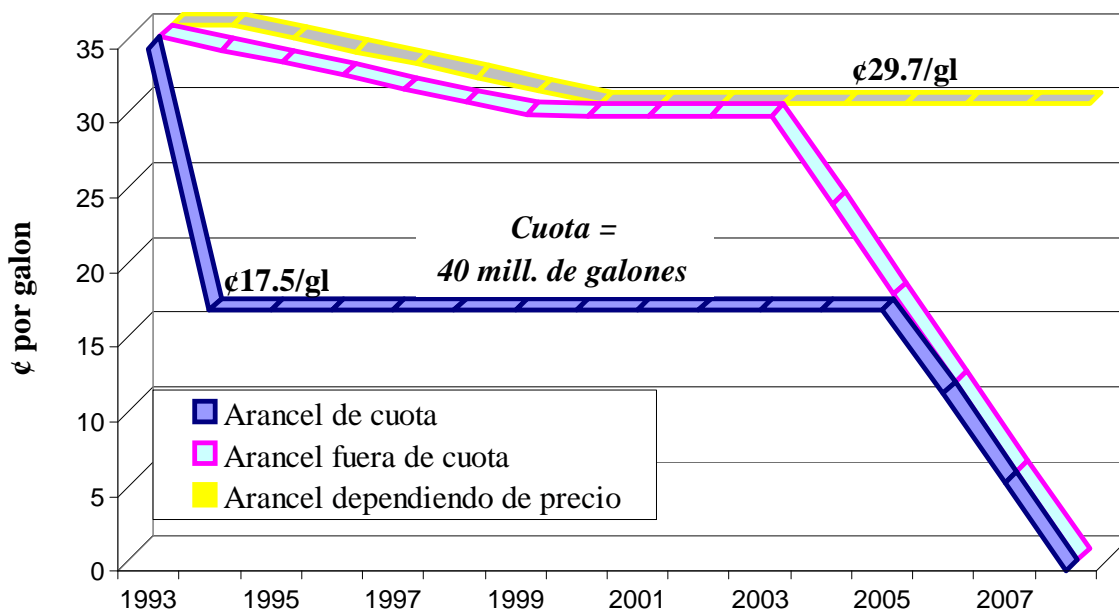
Para las exportaciones fuera de la cuota, el arancel se desgravará el 15% entre el año 1 y el año 6; del año 7 al 10 se mantendrá constante y del año 11 al

¹² Una descripción exhaustiva sobre el esquema de desgravación en el jugo de naranja se encuentra en Spreen, 1996: 10-12.

¹³ La cuota equivale a 5,714,000 galones a 65° Brix o a 28,723.25 toneladas a 65° Brix. (1 t 65°Brix=1,392.6 galones de equivalente de jugo simple (EJS).

15 se reducirá linealmente. También en este aspecto se sostuvo por parte de los Estados Unidos una actitud proteccionista, dado que comúnmente en el TLCAN las desgravaciones son lineales. La Figura 1 ilustra el esquema de desgravación.

Figura 1. EE.UU. Esquema de desgravación arancelaria del jugo de naranja congelado concentrado para México



Fuente: SECOFI.

Como si lo anterior fuera poco, el 3 de noviembre de 1993 se renegoció la exportación de jugo congelado y concentrado, estableciéndose un tercer mecanismo de salvaguarda para los productores norteamericanos, basado en precios y cantidades. Dicho acuerdo establece que en el período 1994-2002, cuando las exportaciones excedan de 70 mill. de galones y el precio de mercado sea menor durante 5 días consecutivos que el promedio de los últimos 5 años, se regresa al arancel antiguo de 25.6% *ad valorem*. Para los años 2003 al 2007 se aplica el mismo mecanismo a las cantidades que excedan los 90 mill. de galones.¹⁴ Es decir, en la renegociación del 3 de noviembre de 1993 del TLCAN los productores de Florida aseguraron la recuperación de sus inversiones en nuevas plantaciones¹⁵. Para los negociadores estadounidenses ésta no es una actitud proteccionista, puesto que están respondiendo a los intereses de la industria cítrica norteamericana. El problema radica en que los

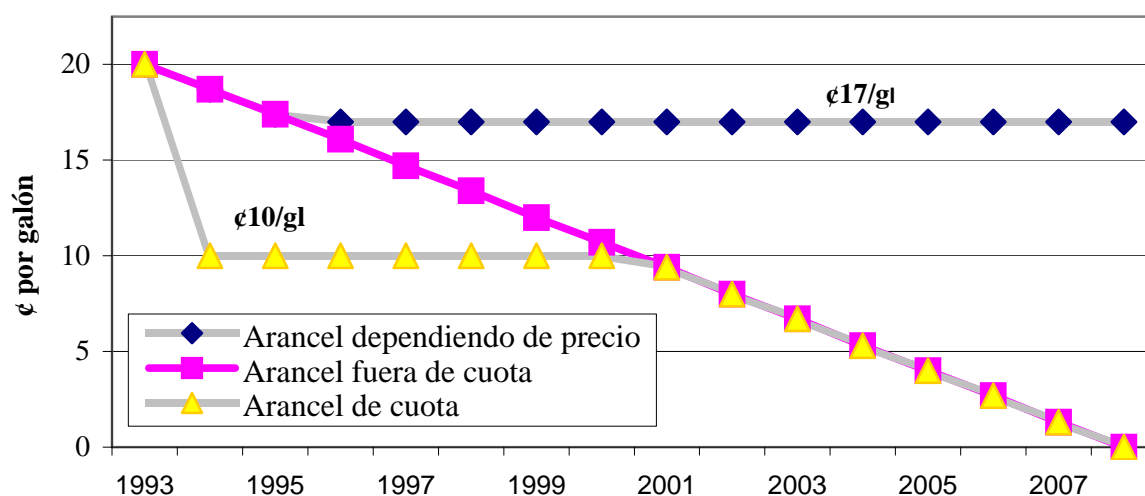
¹⁴ La salvaguarda no se aplica a importaciones dentro de la cuota.

¹⁵ El 80% de los naranjales tenía en este momento una edad menor de ocho años.

negociadores mexicanos no respondieron a los intereses de los productores e industriales mexicanos.

También el jugo simple de naranja, el no-concentrado, tiene dos tipos de aranceles vigentes, así como una cuota de 4,062,847 galones. Sin embargo, la forma de desgravación es diferente, como se aprecia en la Figura 2.

Figura 2. EE.UU. Esquema de desgravación arancelaria del jugo de naranja no-concentrado para México



Fuente: SECOFI

Los otros cítricos transformados negociados en el TLCAN tienen tiempos de desgravación más cortos que el jugo de naranja y además no se aplican cuotas restrictivas del volumen de exportación para México (Cuadro 3). Por la poca importancia que tienen estos jugos en el comercio entre México y Estados Unidos no serán incluidos en el siguiente análisis.

Evolución del Comercio de Jugos de Naranja

El de Estados Unidos es el mercado de jugo de naranja más grande en el mundo además de que es importador neto, aunque con una fuerte tendencia a bajar las importaciones para, en poco tiempo, alcanzar una balanza positiva.

Entre 1989/90 y 1990/91 más del 36% del consumo doméstico de ese país provino de importaciones. Este porcentaje bajó al 20% entre 1996/97 y 1999/00

(

Cuadro 4).

Cuadro 4. EE.UU. Oferta y consumo de jugo de naranja, ciclos 1989/90-1998/99

<i>Ciclo</i> ¹	<i>Producción</i>	<i>Importación</i>	<i>Exportación</i>	<i>Consumo</i>	<i>Reserva final</i>	<i>Consumo per cápita</i>
Millones de galones de equivalente de jugo simple						Litros
1989/90	652	492	90	1,062	225	19.27
1990/91	876	327	96	1,174	158	16.09
1991/92	930	286	108	1,097	170	17.60
1992/93	1,207	326	114	1,339	249	16.24
1993/94	1,133	403	106	1,319	360	19.72
1994/95	1,257	198	117	1,415	283	18.93
1995/96	1,271	261	130	1,387	298	20.36
1996/97	1,437	257	148	1,454	390	19.95
1997/98	1,555	305	148	1,595	507	20.00
1998/99	1,234	346	150	1,531	407	19.90
1999/00 ^e	1,422	310	155	1,549	435	19.90

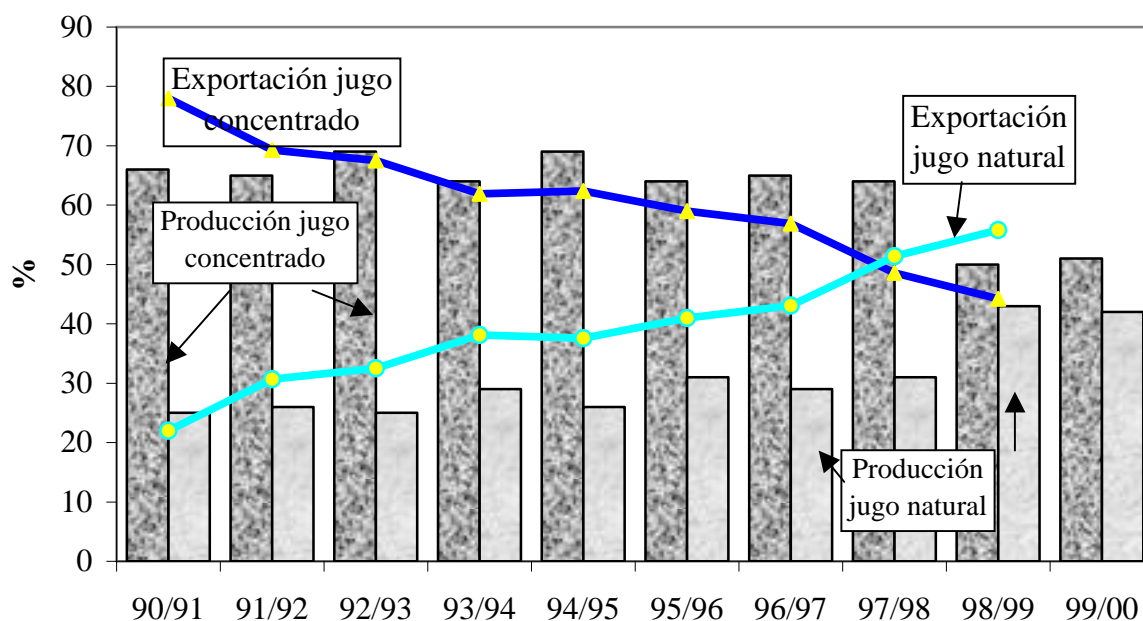
1/ El ciclo inicia en diciembre del 1er año; e/ estimación.

Fuente: USDA/ERS, *Fruit and Tree Nuts, Situation and Outlook Report*, August varios años; USDA/ERS, *Fruit and Tree Nuts, Situation and Outlook Yearbook*, varios años.

Aunado a esta tendencia se observa un cambio en el tipo de jugo demandado por los consumidores de Estados Unidos. Desde su introducción, después de la segunda guerra mundial, el jugo concentrado congelado estuvo dominando el mercado, pero desde principios de los años 90 el jugo natural, nunca concentrado sino solamente pasteurizado o en frío, ganó cada vez más espacio. Durante 52 semanas, de septiembre de 1997 a agosto de 1998, este jugo alcanzó por primera vez una participación del 50% en las ventas de tiendas de abarrotes, dejando al jugo concentrado congelado solamente el 49%.¹⁶ Sin embargo, el jugo nunca concentrado recibe un sobreprecio y es prácticamente un monopolio de los productores de Florida, dado que su exportación desde Brasil y México implica mayores costos de almacenamiento y transporte por el mayor contenido de agua (Business News, August 1998).

¹⁶ El restante 1% se refiere al jugo fresco recién exprimido.

Figura 3. EE.UU. Relación entre jugo de naranja concentrado y no-concentrado en cuanto a producción y exportación, 1990/91-1999/00 (por ciento)



Fuente: USDA/FAS, *World Horticultural Trade and U.S. Export Opportunities*. FHORT 02-00, February 2000, p. 44 y 51.

La Figura 3 refleja como el jugo natural, nunca concentrado, durante los años 90 desplaza gradualmente al jugo concentrado. En 1990/91 el 66% de la producción de naranja de Florida fue utilizada para producir jugo concentrado y solamente el 25% para el jugo natural. Los cambios más significativos se dieron entre 1998/99 y 1999/00, en estos dos ciclos el 40% de las naranjas cosechadas se destinó a la producción de jugo natural (no-concentrado).

A la vez, la Figura 3 demuestra la importancia del jugo natural para la exportación, cuyo valor rebasa en el ciclo 97/98 por primera vez el del jugo concentrado congelado y alcanza en 98/99 casi el 56% del total del valor de jugo exportado.

Las exportaciones mexicanas de jugo de naranja en sus diferentes presentaciones tuvieron un comportamiento errático durante los años 90. Favorecidos por la baja en la producción estadounidense (

Cuadro 4) y por los altos precios en los años 1990 y 1991, México alcanzó niveles récord en sus exportaciones en aquellos años (Cuadro 5). Después siguieron años de sobreoferta y bajos precio, causados por una mayor producción

de Brasil y una menor demanda por el jugo de naranja,¹⁷ por lo que cayeron drásticamente las exportaciones mexicanas. Los años del TLCAN han visto una recuperación de las exportaciones de México, por lo menos a niveles comparables con los años 1990/91.

Cuadro 5. México. Exportación de jugo de naranja a EE.UU., 1990-1997
(galones de jugo simple)

	<i>Jugo de naranja concentrado congelado</i>	<i>Jugo de naranja no concentrado</i>	<i>Jugo de toronja concentrado congelado</i>
1990	44,396,049	18,468,661	980,976
1991	46,062,154	2,857,327	950,064
1992	5,768,171	765,388	1,656,800
1993	20,125,665	633,288	658,123
1994	43,169,564	2,289,032	156,935
1995	62,998,486	5,094,839	43,065
1996	45,706,533	3,552,438	10,568
1997	47,842,814	7,509,673	4,756
1998	66,360,491	1,301,951	8,005
1999	45,453,489	3,178,638	9,316

Fuente: *NAFTA Agricultural Fact Sheet: Orange Juice; Processed Fruit*, www.usda.gov/ito/policy/nafta/citrus.html; www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade...i/Latest-December/Imports/20.

Los datos demuestran que en el periodo que abarca el TLCAN ya se rebasó varias veces la cuota establecida y que entró el mecanismo de aplicación del arancel normal: para el jugo concentrado congelado durante los seis años considerados, 1994 a 1999; y, para el jugo no concentrado en 1995 y 1997. No obstante, no se ha llegado todavía a los niveles de 70 millones de galones que hubieran activado el tercer nivel de protección de Florida a través del mecanismo de precios.

En el mercado de EE.UU., México no solamente compite con los productores de Florida sino también con los de Brasil. La presencia de Brasil en las importaciones estadounidenses es muy grande, pero con una tendencia a decrecer: de 85 a 90% del total importado entre 1989/90 y 1991/92, su participación se redujo a solamente 62% entre 1996/97 y 1997/98, para en el ciclo 1998/99 volver a crecer por arriba del 75% debido a la devaluación del real brasileño frente al dólar, situación que abarató enormemente las exportaciones. México, que a principios de los años 90 sólo cubría el 10%, aproximadamente, aumentó su participación relativa a un nivel de 20% entre

¹⁷ Para una mayor explicación de este fenómeno ver Gómez, 1997: 44-45.

1996 y 1998, para después perder una vez más presencia en el mercado estadounidense, situación que se explica por la menor producción de fruta a causa de prolongadas sequías y la mayor competitividad de Brasil (Cuadro 6).

Cuadro 6. EE.UU. Volumen y origen de las importaciones de jugo de naranja, ciclos 1989/90-1997/98 (1,000 galones de EJS y %)

	<i>Brasil</i>		<i>México</i>		<i>Otros</i>	
	1,000 galones EJS	%	1,000 galones EJS	%	1,000 galones EJS	%
1989/90	389,592	86.39	44,807	9.94	16,582	3.68
1990/91	269,702	83.56	46,726	14.48	6,352	1.97
1991/92	254,748	89.91	8,821	3.11	19,776	6.98
1992/93	285,420	88.35	19,485	6.03	18,134	5.61
1993/94	338,927	84.54	43,381	10.82	18,600	4.64
1994/95	96,487	51.16	68,710	36.43	23,405	12.41
1995/96	201,714	71.65	49,698	17.65	30,096	10.69
1996/97	154,474	60.79	50,224	19.77	49,404	19.44
1997/98	191,595	63.49	68,606	22.74	41,557	13.77
1998/99	258,694	75.56	48,752	14.24	34,903	10.20

El ciclo comercial inicia el 1° de diciembre del primer año mostrado.

Fuente: USDA, *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, varios números.

El aumento de la participación relativa de México en las importaciones estadounidenses entre 1994 y 1998, afortunadamente, no causó, nuevas polémicas en el marco del TLCAN, como ocurrió, por ejemplo, en el caso del jitomate.¹⁸ La explicación es relativamente simple, mientras las hortalizas mexicanas en la ventana de invierno (octubre - junio) dominan el mercado estadounidense (jitomate: 43%; pepino 62%, calabacita: 80% entre 1994/95 y 1997/98), la participación del jugo de naranja mexicano es completamente insignificante, al representar solamente el 4% durante los años de 1995/96 a 1998/99.¹⁹ Sin embargo, dicho porcentaje, de por sí muy reducido, se relativiza si se considera que la participación de las exportaciones de México en el consumo doméstico de EE.UU. ya había llegado al 5% en 1990.²⁰

Queda la duda de si la recuperación de las exportaciones de México al mercado estadounidense se debe al TLCAN o a otros fenómenos. El Cuadro 6 indica que también otros países han aumentado su participación, en forma más

¹⁸ Para mayor información ver Schwentesius, 1997.

¹⁹ Cálculo propio con los datos de los cuadros 7 y 9.

²⁰ Cálculo propio con base en: BANCOMEXT, *Información directa 1994* y USDA, *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, FHORT 2-94, February 1994, pp. 30-31.

importante que México, en las importaciones de EE.UU., en una cifra nada despreciable del 17%. Este hecho permite la afirmación de que existen otros elementos, más allá del TLCAN, que explican la menor presencia de Brasil en el mercado estadounidense, el menor dinamismo de la presencia mexicana y el fortalecimiento de otros países en la captación del mercado estadounidense. Solamente entre el 2 y 5% del aumento en las exportaciones mexicanas entre los años 1994 y 1997 se explica por el TLCAN.

Cambios en la Industria Brasileña

Brasil siguió varias estrategias en preparación de la recuperación de la industria de Florida para no salir del negocio, entre ellas se encuentran:

- 1) *Mayor desarrollo de los mercados de Europa y Japón.* Las exportaciones brasileñas han crecido entre 1990/91 y 1998/99 de 1,328 mill. de galones a 1,610, lo que representa un crecimiento del 21%. Mientras que en el mismo lapso su participación en el mercado estadounidense bajaba de 564 a 259 mill. de galones, aumentaba su presencia en Europa de 646 a 1,200 y en Japón de 29 a 100 mill. de galones, compensando su retiro del mercado estadounidense.
- 2) *Inversiones en la industria de Florida.* Para no perder clientes en el mercado de Estados Unidos y para poder aprovechar la tendencia creciente del consumo de jugo nunca-concentrado, capitales brasileños e internacionales, con base en Brasil, adquirieron plantas procesadoras en Florida o establecieron convenios de cooperación. Estos capitales controlan actualmente entre el 20 y 30% de la producción de jugo de EE.UU.²¹, o sea, lo que se observa como reducción de exportación desde Brasil se compensa con la adquisición de plantas ubicadas en Florida (aproximadamente 385 mill. de galones). El Cuadro 10 describe en forma resumida a las compañías presentes, tanto en Brasil como en Florida.

Desarrollo del consumo doméstico. Durante los últimos años se ha explorado en mayor grado el potencial del mercado interno de Brasil para el jugo de naranja. La

- 3) Figura 4 muestra que el mercado para la fruta fresca ha tenido un mayor dinamismo que el de procesamiento para la exportación.

²¹ Se estima el dato en función del pago de impuestos en Florida.

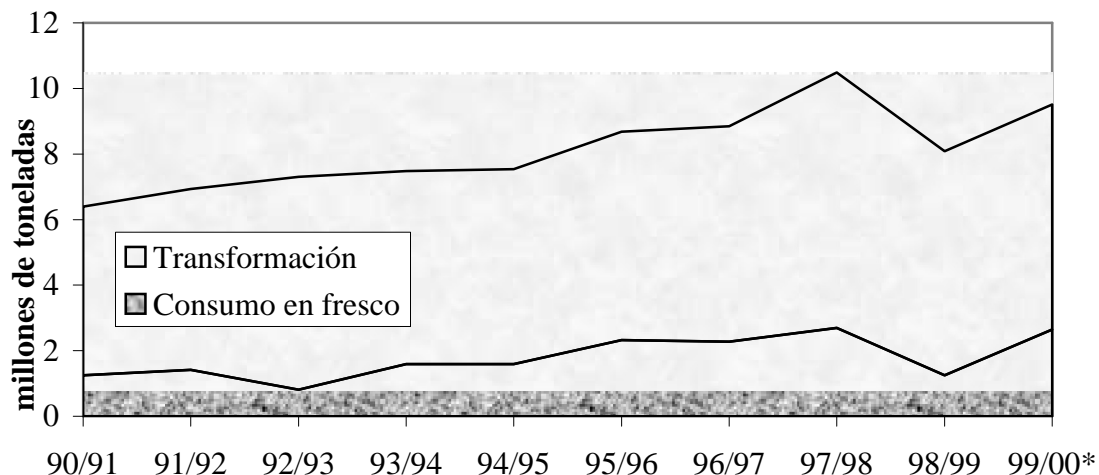
Cuadro 7. Compañías presentes en los mercados de EE.UU. y Brasil

<i>Compañía</i>	<i>Planta en Florida</i>	<i>Plantas en Brasil y otros países</i>	<i>Comentario</i>
Cargill Citro America Inc. Sede Minnesota, EE.UU.	Citrus-Hill en Frostproff	2 en Brasil, 1 en Chile, 1 en Pakistán	Transnacional que produce y comercializa una amplia gama de alimento. Tiene 2 barcos para jugo de naranja. Inversiones en otros sectores
S.A. Lois Dreyfus et Cie Sede: Paris, Francia	Winter Garden Citrus Products	2 plantas propias en Sao Paulo y una rentada en Sergipe, Brasil.	Comercializa jugo, granos, oleaginosas, azúcar, café y cacao. Inversiones en otros sectores
Cutrale Citrus Juice U.S.A., Inc. Subsidiaria de Sucicitricos Cutrale, Brasil,	Minute Maid en Auburndale y Leesburg. Contrato con Coca-Cola	5 Plantas en Sao Paulo, 40,000 ha de naranja	Posee 3 barcos
Citrosuco del grupo Fisher	Convenio con Alcoma Packing Company	40,000 ha de naranja	Tiene además producción de manzana y ganado, etc.

Florida Department of Citrus, 1997: 2-3.

- 4) *Proceso de concentración.* Existe una tendencia hacia una mayor concentración de la producción en un menor número de productores. Varios factores están incidiendo en ello: a) Las jugueras ya no están ofreciendo contratos de compra sobre la base de los precios de la bolsa en Nueva York; en vez de ello, los productores tienen que organizarse en forma individual, causando serios problemas en la organización de la cosecha (que antes, en gran medida, fue responsabilidad de las jugueras brasileñas) y una mayor inestabilidad en los ingresos; b) problemas financieros y el encarecimiento de los insumos desestimularon las prácticas culturales, sobre todo de pequeños productores, que a la postre, por la falta de rentabilidad, dejaron la actividad quedándose solamente aquellos productores que son eficientes. Estos procesos de ajuste estructural han favorecido el surgimiento de una nueva citricultura más tecnificada en Brasil (Juliano, 1998: 3) y, el ascenso del nivel de competitividad de la industria brasileña en el mercado internacional (USDA, FHORT 07-97: 16).

Figura 4. Sao Paulo, Brasil. Relación entre naranja destinada al mercado en fresco y para el procesamiento, 1990/91-1999/00



*Predicción

Fuente: Abecitrus, <http://www.abecitrus.com.br/cropus.html>.

En fin, se observa una serie de ajustes en Brasil que reflejan su esfuerzo por mantener su nivel competitivo en el mercado internacional frente a la competencia de Florida.

Para 1998 se dio una seria reducción de la producción brasileña de naranja a 14 mill. de toneladas (en 1997 fue de 17), lo que representa una caída de 27%. Esta situación se debe a varios factores, como son: alternancia de los árboles después de un año de producción récord, poca atención a las plantaciones por la baja rentabilidad de la actividad en el ciclo anterior, serios problemas causados por enfermedades y desórdenes fisiológicos por el impacto del fenómeno del Niño en 1998. Pero la conclusión de que la citricultura de Sao Paulo presente una "tendencia definitiva de decadencia" (Juliano, 1998: 3) nos parece precipitada, lo que se confirma con el aumento de la producción en 1999 a 16 mill. de toneladas.²²

²² USDA/FAS, *World Horticultural Trade and U.S. Export Opportunities*. FHORT 02-00, p. 42.

Factores que impactan las Exportaciones Mexicanas de Jugo a los Estados Unidos

Con lo anteriormente expuesto tratamos de demostrar que la menor presencia de Brasil en el mercado de EE.UU. no se puede explicar por una mayor competitividad de México. Pero ¿cuáles son las razones que explican la recuperación de la participación de México en el mercado de EE.UU.? Las razones son diversas y varían de año en año.

En 1994 las exportaciones mexicanas aumentaron debido a que Florida sufrió una reducción de su producción, de un 6% (USDA, FTS-270: 28), y Brasil fue afectado por una sequía que causó pérdidas de entre 6 y 10% (USDA, FHORT 11-94) en su producción. Se estima que México envió la cantidad de 45.46 mill. de galones de jugo a Estados Unidos en ese año, superando apenas en 8% a la cuota convenida en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio para el jugo congelado concentrado, que paga sólo el 50% del arancel normal. Expertos del USDA concluyeron que únicamente de 5 a 10 mill. de galones son atribuibles al TLCAN (USDA/ERS, 1994: 20).

En 1995 la participación de México en el mercado del vecino país fue todavía mayor que en 1994 (Cuadro 8), por el impacto de la devaluación del peso ocurrida en diciembre de 1994, que fue mucho mayor que el del TLCAN. La devaluación, causó una severa crisis económica ligada con un menor poder de compra de la población para adquirir fruta fresca, hizo más atractivo el procesamiento de la fruta y su posterior exportación. Además, Brasil sufrió una sequía severa, que le provocó una drástica baja de su oferta en el mercado internacional. Spreen (1996: 15), en un modelo de corto plazo, estimó que sin la devaluación las exportaciones mexicana solamente hubieran alcanzado 47,47 mill. de galones, así que la diferencia de 20.62 mill. de galones es atribuible al impacto de la devaluación.

En 1996/97 los niveles de exportación corresponden a la mayor producción en México y al impacto de la reducción del arancel en el TLCAN.

En 1998 aumentaron significativamente las exportaciones mexicanas debido a la menor oferta mundial de jugo y mejores precios causados por una reducción del 33% de los envíos de Brasil, por las razones ya explicadas.

En 1999 bajaron las exportaciones significativamente debido a la baja producción en México, los bajos precios internacionales y la sobrevaluación del peso mexicano frente al dólar situación que no garantizó la rentabilidad de la actividad.

Para el año 2000 se espera una reducción de 10% de las exportaciones mexicanas por los bajos precios internacionales y la baja oferta doméstica a raíz

de la sequía del años anterior y de la pérdida de 18,000 ha en Veracruz por las inundaciones en octubre de 1999

Perspectivas de México

La industria mexicana de jugos presenta serios problemas para mantener el ritmo de crecimiento de las exportaciones, problemas que fueron detectados antes del TLCAN²³ y que no se han resueltos; entre estos destacan los siguientes:

- Suministro de materia prima que sólo cubre cuatro meses, cuando en Florida se cubren ocho meses y en Brasil todo el año;
- Bajo nivel de integración, cuando Brasil y Florida tienen altos niveles;
- Existencia de una fuerte competencia con los precios que ofrece el mercado interno de fruta fresca, que le ocasiona problemas de abastecimiento, pues recibe prácticamente sólo la producción sobrante;
- Tecnología obsoleta de transporte de alto costo;
- Carga excesiva financiera y falta de financiamiento;
- Sobrevaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense que encarece artificialmente las exportaciones;
- Pocas posibilidades de participar y aprovechar las nuevas tendencias del mercado internacional hacia el jugo de naranja nunca concentrado porque requiere de altas inversiones en la producción, el almacenamiento, el transporte y la mercadotecnia.

Finalmente, otro aspecto a mencionar es la competitividad de la industria de jugo frente al mercado nacional, dado que el acelerado proceso de urbanización propicia que los hábitos del consumo de jugo procesado tiendan, históricamente, a adquirir cada vez más importancia. Aquí existe la competencia con las jugueras de Florida, la interna entre las mismas jugueras de México, y con las industrias que producen otros tipos de jugos, bebidas y aguas purificadas. Y, también, la competencia con el gran monstruo que es la industria de refrescos de México y de las transnacionales, que mantienen cautivo el mercado nacional.

²³ La problemática está ampliamente desarrollada en Gómez, 1997.

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.