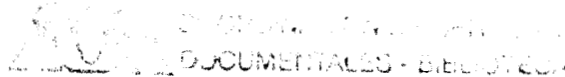


UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA



TESIS:

“IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
SOBRE LA AGRICULTURA MEXICANA”.

(CASO DEL SECTOR HORTICOLA EN SINALOA)

PRESENTA:

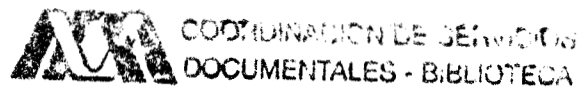
LÓPEZ PLIEGO ARTEMIO
(MATRICULA 91226930)

ASESOR:

TARASSIOUK KALTURINA ALEXANDRE

MARZO DE 2001.

Handwritten signature and date:
A. TARASSIOUK
16 de marzo 2001.



Agradecimientos:

Quiero agradecer primeramente a Dios por permitirme concluir este trabajo; y a mi asesor Alexandre por apoyarme en la revision aunque estuviera fuera de su tiempo de trabajo.

Dedicatoria:

Dedico este trabajo aquellas personas que más quiero en el mundo; primero a mis padres (Rómulo y Francisca) por haberme dado la vida, a mi es posa(Lily) por querer compartirla conmigo y a mi hijo(Samy) por darme la felicidad en vida; los Amo, gracias.

INDICE

225187

TEMA	PAG.
INTRODUCCION	06
CAPITULO 1. CARACTERISTICAS GENERALES DEL SECTOR HORTICOLA EN SINALOA	15
1.1 Características generales del sector agrícola en Sinaloa	15
a) Indicadores Geográficos	15
b) Indicadores sociodemográficos	16
c) Indicadores de la economía	16
1.2 Balance de las exportaciones de hortalizas en Sinaloa	19
1.3 Demanda y distribución de la fuerza de trabajo	21
1.4 Importancia económica de las hortalizas en Sinaloa	23
CAPITULO 2. EVOLUCION DE LAS HORTALIZAS SINALOENSES DESPUES DE LA FIRMA DEL TLC	27
2.1 Impacto en las relaciones comerciales	27
2.2 Participación de la superficie sembrada de hortalizas	31
2.3 Beneficios obtenidos con la desgravación arancelaria	32
CAPITULO 3. PROBLEMAS DE COMPETITIVIDAD DE LOS HORTICULTORES MEXICANOS Y ESTADOUNIDENSES	39
3.1 Formas y sistemas de comercialización.....	39

3.2 Principales formas de producción	41
3.3 Factores que permiten la competitividad de las hortalizas mexicanas en el mercado estadounidense	42
3.3.1 Los principales elementos en los que se refiere a México	43
3.3.2 Los principales elementos con respecto a Florida	43
3.4 El impacto de la devaluación del peso en las exportaciones de hortalizas.....	44
3.5 Problemas que enfrenta el comercio agropecuario mexicano	48
a) Concentración estacional de la producción	48
b) Concentración regional de la producción	48
c) Concentración en pocas hortalizas	50
3.6 La vieja guerra del tomate y sus consecuencias	51
3.6.1 Horticultores libran la batalla contra demanda de dumping	51
3.6.2 Solidaridad con los horticultores sinaloenses	52
 CAPITULO 4. EVOLUCION DEL SECTOR TECNOLOGICO EN LA HORTICULTURA SINALOENSE	 59
4.1 Ventajas tecnológicas en la producción de hortalizas	59
4.2 Ventajas de los productos de Sinaloa sobre los de Florida en la utilización de mejor tecnología	61
4.3 Desventajas tecnológicas entre los principales socios comerciales del tlc.....	62
4.4 Los objetivos, estrategias y lineas de acción que deben seguirse para competir en el sector tecnológico	63
4.5 La modernización y desarrollo de tecnología propias y adoptadas ...	64
 CONCLUSION	 66
 BIBLIOGRAFIA	 73

INTRODUCCION

El mundo actual se encamina hacia un novedoso ordenamiento¹.. Muchos países están experimentando sorprendentes cambios en su estructura productiva y avanza con éxito notable en el comercio mundial.

La creciente interdependencia de las economías nacionales y la integración de bloques regionales de comercio, es el hecho más trascendente en el escenario mundial en este fin de siglo. Adaptarse a esta nueva circunstancia buscando reducir riesgos y aprovechar las oportunidades inherentes, es el reto que se debe enfrentar.

Es decir, se está rediseñando una forma novedosa de globalización económica, donde las economías domésticas, en su totalidad, se suman a otras para imponer criterios de comercialización y de intercambio a las del resto del mundo. En este nuevo orden, Estado y empresarios cooperan para reencauzar los destinos de las empresas que detentan ventajas competitivas o países que encierran ventajas comparativas. Asimismo establecen convenios para la transferencias de tecnologías, auspician flujos de capital con tasa preferencial, permiten la libre movilidad de los factores y cuidan de la estabilidad monetaria.

Ante semejantes horizontes, la economía mexicana, en lo interno enfrenta importantes desafíos tales como abatir la inflación, mantener el crecimiento y rediseñar la competitividad de la planta productiva nacional a través de un crecimiento sostenido de la productividad. Para tal efecto, el Gobierno Federal ha implementado estrategias para elevar la calidad de la mano de obra, innovar tecnologías, propiciar la gestión empresarial, mejorar infraestructura, equilibrar las variables macroeconómicas y sobre todo, dinamizar el mercado. Todo ello, permite ubicar a la economía en el sentido de las transformaciones mundiales.

¹ Me refiero a que los países se están conformando en bloques económicos .

La nueva visión del mercado influye en el programa económico que México espera suscribir en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá², en el fortalecimiento de las relaciones con la Cuenca del Pacífico, Europa y América Latina, y en el establecimiento de una política comercial con menos intervención del Estado, y cuyo papel se desempeñe en la desregulación económica, liberación del sistema financiero y la introducción de cambios legislativos en materia de inversión extranjera.

Sinaloa también se prepara para insertarse a las complejas transformaciones que vive el país y el mundo. Hace un balance de lo que significa su economía tradicional y de lo que es capaz de ser y hacer ante las nuevas tendencias productivas; evalúa sus fortalezas y delimita sus debilidades y perfila los destinos de los sectores de la economía en función de los acuerdos que se logren con el Tratado de Libre Comercio, y las futuras relaciones comerciales con la Cuenca del Pacífico.

Ahora bien, el patrón de crecimiento que ha funcionado en los últimos cuarenta años en Sinaloa, el cual ha tenido como recurso estratégico las cualidades inherentes del suelo, la disponibilidad de agua, clima y un mercado hasta cierto punto seguro para los productos agrícolas que aquí se generan, resulta desfasado a los nuevos tiempos. En las postrimerías de la década de los ochentas este esquema económico comienza a dar señales de agotamiento y de fisuras en sus componentes principales, motivado por factores exógenos y endógenos a la estructura económica.

Los factores exógenos que afectan a la estructura económica son las variaciones de los precios internacionales de los productos exportables y en buena medida de los productos para consumo nacional, el tipo de cambio, la

² De aquí en adelante lo referiré únicamente como TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) por sus siglas.

importación de bienes y servicios y las barreras no arancelarias³. En tanto, las variables internas que inciden en aquélla, son la descapitalización de las empresas, las carteras vencidas, infraestructura obsoleta, competencia desleal, mentalidad tradicional en el empresario y el obrero.

El patrón de desarrollo del estado ha tenido su limitante estructural en el carácter estacional de las actividades económicas más importantes. Así la agricultura es una actividad cuyo ritmo de producción se interrumpe de dos a tres meses al año, generando altos niveles de capacidad ociosa y de desperdicio en el uso de los recursos productivos, lo cual crea grandes obstáculos para un crecimiento sostenido del empleo con adecuados niveles de remuneración.

De ello se deriva la necesidad de renovar la estructura productiva, en el sentido de pasar de una economía con alta subutilización de los recursos y predominio de las actividades primarias a otra caracterizada por la eficiencia y la diversificación y con fuerte presencia de manufacturas de alta productividad, que le permitan ser menos vulnerable a las variables externas.

Dado que el factor medular que tiene inhibida a la agricultura es la descapitalización de la misma, en consecuencia, tres aspectos básicos deberán de atenderse en lo inmediato: la infraestructura, maquinaria y equipo; reactivación de la planta industrial y de procesamiento; y buscar mercados atractivos para incrementar las exportaciones. La simultaneidad de cambio de éstas modificarán sustancialmente las actividades económicas fundamentales de tal modo que se rompa el círculo vicioso de la estacionalidad productiva⁴, alcanzarse mayores niveles de ocupación, con el subsecuente mejoramiento del nivel de ingresos de las familias, una expansión de la demanda efectiva y un

3 Efectivamente una variable que incide significativamente es la del valor del peso, dadas las diferentes devaluaciones.

4 Los tres principales problemas de estacionalidad son: estacionalidad, productividad y pocas hortalizas.

aumento en los niveles de inversión, para provocar efectos multiplicadores.

Como consecuencia del mejoramiento de los procesos de producción de alimentos(hortalizas) y de su comercialización en el extranjero(EE.UU. y Canadá), los productores y exportadores mexicanos viven una de sus mejores etapas de rentabilidad; sin embargo, el ambiente altamente competitivo que ha generado la economía global y específicamente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los obliga a desarrollar estrategias para mantener y aumentar los niveles de exportación de sus productos.

Se hablara sobre productos hortícolas frescos y procesados, provenientes de varios Estados de la República Mexicana⁵. Con la información recabada pretendo que los exportadores y productores mexicanos, y los comerciantes agrícolas de México y del extranjero, se den cuenta de la importancia económica de la horticultura de nuestro país y de la riqueza genética hortícola con que contamos. Estamos convencidos de que si identificamos áreas de oportunidad para aumentar los niveles de producción y mejorar la calidad, y si mostramos la situación actual y las tendencias de los mercados internacionales, los productores podrán identificar nichos de mercado para colocar sus productos.

Esto, conjuntamente con un análisis profundo de las tendencias de los cambios climáticos⁶ en el ámbito global, y de sus efectos sobre el crecimiento, desarrollo y un rendimiento de las plantas cultivadas, y con una visión del futuro de la producción hortícola, nos permitirá diseñar una estrategia para aumentar la rentabilidad de nuestra actividad productiva y para lograr un nivel óptimo de sostenibilidad.

Se analiza la importancia de la horticultura en México; de la cual se trata

5 Otras regiones del país muy poco se mencionan únicamente como aspecto comparativo .

6 La temporada que México(Sinaloa) presenta mayor ventaja productiva es en invierno .

de mostrar la importancia de la creciente producción hortícola mexicana⁷, dentro de la economía nacional y para la obtención de divisas extranjeras a través de la exportación.

También se trata sobre algunas especies cultivadas, superficies y regiones productoras, algunas de las condiciones de producción (campo o invernadero) y rendimientos promedio que limitan o alientan algunos Estados o zonas productoras de hortalizas.

Algunos de los principales factores limitantes del rendimiento y la calidad. Destino de la producción (mercado nacional y extranjero) . Breve revisión histórica y análisis de las tendencias. Áreas de oportunidad para los inversionistas extranjeros.

Se mostraran e identificarán nichos de mercado para productos hortícolas, en el ámbito mundial; dentro de los cuales se relacionaran con las exportaciones actuales y el potencial de los productos hortícolas mexicanos(Sinaloa) respecto a los productos de Estados Unidos(Florida). De igual forma se mostrara un análisis de las demandas del mercado internacional, y de las procedencias de las importaciones, para hortalizas. Así mismo las áreas de oportunidad para los productos mexicanos.

T L C A N , ofreció la oportunidad para que México ampliara sus exportaciones a EE.UU., en aquellos productos en que tuviera ventajas comparativas. Las hortalizas que se producen en el Estado de Sinaloa han sido una alternativa viable en este sentido (principalmente el tomate)⁸. Aunque la exportación de tomate y en general de las hortalizas, ha enfrentado a ciertas restricciones especialmente estacionales, así como a cuotas igualmente estacionales debido a prácticas proteccionistas en favor de los agricultores de

⁷ Este aspecto se logra gracias a las mejoras en técnicas de producción y a la introducción de mejor tecnología .

⁸ Aunque esto significara un gran problema para México “ La Guerra del tomate” .

Florida, EE.UU., actualmente las estipulaciones del T L C A N han derivado en niveles de exportación crecientes y más estables, con relación a los vaivenes a que estaban sujetas dichas exportaciones antes del T L C A N, pero cabe hacer notar, que esto no ha sido de acuerdo a las expectativas que se tenían en tal acuerdo.

El T L C A N es una transición programada hacia el libre comercio. En el caso de la agricultura, esta transición se establece según tres acuerdos distintos. Entre Estados Unidos y Canadá se incorporaron al T L C A N los restantes 10 años de transición hacia el libre comercio agrícola especificados en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Entre Canadá y México y entre Estados Unidos y México, se establecieron dos acuerdos bilaterales por separado que definen la transición a lo largo de un periodo de 15 años⁹.

Gran parte de la preocupación en torno a promover el libre comercio en la región de América del Norte tiene su origen en la gran brecha de los ingresos y la productividad que existe entre los dos países del norte y México.

El otro motivo de gran preocupación por la integración con México, obedece a las diferencias con las estructuras institucionales, la capacidad administrativas y los estilos de gobierno que hay con los otros dos países, muy en particular por la capacidad de hacer valer los contratos con un sistema jurídico más débil, y la capacidad de las autoridades para aplicar sus propias leyes, en particular respecto de la mano de obra y las normas ambientales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte constituye una iniciativa única porque va a incorporar a un país en desarrollo, México, cuyo PIB per capita es de 2 500.00 dólares al tipo de cambio de 1995, en el libre comercio con dos de las economías industriales más avanzadas del mundo, cuyo PIB per capita son de 20 000.00 dólares en el caso de Canadá y 26 000.00 dólares en el de Estados Unidos.

⁹ Aunque muchos de estos acuerdos no se hayan respetado según el tratado.

Además de esta brecha entre los ingresos también existen agudas diferencias de los correspondientes niveles tecnológicos, la dotación de factores, la productividad de factores, la productividad del trabajo, las estructuras institucionales, la capacidad administrativa y los estilos de gobierno¹⁰.

En teoría, con el T L C A N se eliminaría las fuertes restricciones de las exportaciones de hortalizas, que existían antes de la entrada en vigor de este Acuerdo, con lo que el horticultor mexicano ya podría planear con confianza su producción y su comercialización en EE.UU. Sin embargo, México no se benefició por que siguió el mismo esquema de comercialización y también porque nunca cesó la "Guerra del Tomate". Este resultado puede prolongarse porque se sigue con el mismo esquema y porque en la actualidad esta guerra, sólo ha tenido a un "fin" temporal, pues ha sido producto de una resolución unilateral de parte de EE.UU.

Así, mientras EE.UU. trate de solucionar sus controversias comerciales con nuestro país de manera unilateral, esto es, de acuerdo con sus propias leyes, como fue el caso más reciente de la resolución del supuesto dumping del tomate mexicano, nunca habrá un verdadero comercio libre (de mejores beneficios) con esa nación ya que así, siempre se perjudicará a nuestros productores, por cuanto serán los productores de aquel país quienes influirán en la regulación de la oferta mexicana, ahora mediante un precio mínimo¹¹.

Las hortalizas mexicanas, aunque han sido importantes en el comercio exterior y más con el T L C A N, éstas no pueden ser consideradas como la "Carta Fuerte" dentro de éste, o sea como reales compensadoras de las pérdidas propiciadas al sector agropecuario con este Acuerdo Comercial.

12

10 Estos y otros aspectos que anteriormente se mencionan muestran las claras asimetrías entre las tres naciones.

11 Aunado a esto, las barreras no arancelarias.

Los principales flujos comerciales son entre México y EE.UU., y entre EE.UU. y Canadá. El comercio entre México y Canadá es insignificante, aunque se sabe que cantidades importantes son trianguladas por EE.UU. Por ello, el presente trabajo se concentra en los aspectos del comercio entre México(Sinaloa) y EE.UU(Florida).

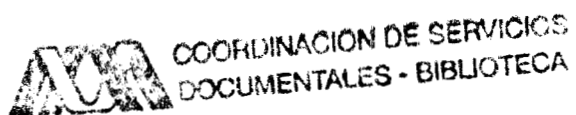
El estudio se centra, principalmente, en los aspectos de la competencia entre Sinaloa, México y Florida, EE.UU. en el mercado hortícola durante los meses de invierno, siendo estas dos regiones las que aportan el 80% del abasto en esta época y por ello constituyen el verdadero centro de la problemática hortícola del T L C A N¹². No obstante, no se perderá de vista una visión más general sobre la importancia del comercio hortícola para el sector agropecuario mexicano.

A casi tres años de la entrada en vigor del T L C A N, en el presente artículo se pretende analizar el dinamismo de las exportaciones de hortalizas frescas, principalmente de invierno de México a Estados Unidos durante los años noventa y la experiencia del T L C A N. Respecto a las exportaciones mexicanas a EE.UU., se analizan los principales indicadores de la posición competitiva de México, a través de su participación en el mercado hortícola estadounidense y luego las razones que explican la mayor competitividad reciente de México en el mercado estadounidense.

Estimaciones modestas de la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH) advierten que México está exportando aproximadamente unas 60 hortalizas diferentes¹³. Esta gran diversidad de productos genera a la vez un universo amplio en todos los aspectos relacionados con el T L C A N, desde la fase de la producción hasta su comercialización, que es imposible abordar en un espacio limitado.

Esta limitación, aunada a problemas de información, obliga a una mayor concentración de la investigación en jitomate, pepino, chile bell y calabacita¹⁴. Estas cuatro hortalizas aportan más del 60% del volumen y 65% del valor total exportado¹⁵ a Estados Unidos; en Florida cubren el 45% de la superficie hortícola y aportan el 71% del valor generado¹⁶.

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



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

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

16 Sin incluir papa. USDA, Florida agricultura Statistics Service, State Statistical Report 95vs12, 1996.

CAPITULO 1

CARACTERISTICAS GENERALES DEL SECTOR HORTICOLA EN SINALOA.

1.1 Características generales del sector agrícola en Sinaloa.

Durante más de cuarenta años, la actividad agrícola alcanzó altas tasas de crecimiento, sustentadas en: recursos naturales, agua-tierra; la dotación de una amplia infraestructura hidráulica; condiciones climatológicas propicias y un clima social apropiado; el espíritu emprendedor de los productores y un diversificado patrón de cultivos. Sinaloa logró constituirse en un importante abastecedor de alimentos y materias primas del país, así como un destacado exportador de hortalizas, frutas frescas y algunos otros productos¹⁷.

Dentro de las participaciones de México en el mundo como país productor de hortalizas se puede decir que ocupa un lugar muy importante ya que en la lista de los principales exportadores de hortofrutícola en el mundo, entre los cuales se encuentran Holanda, España, México, Francia, Italia y EE.UU.

a) Indicadores Geográficos

PAIS.....México
ESTADO.....Sinaloa
CAPITAL.....Culiacán
EXTENSION TERRITORIAL.....Área total 4,758 km². (8.2% del territorio estatal)
CLIMA.....Húmedo y caliente en el verano. Con presencia

¹⁷ Aunque después de la firma del TLCAN gran parte de la producción de hortalizas en Sinaloa se destinan a la exportación según la demanda del mercado

de lluvia. Con temperatura promedio de 24.9° C
USO DEL SUELO.....Agrícola 49.7%, pecuario 34.2%, forestal 8.5% y
otros usos 7.6%.

b) Indicadores Sociodemograficos

POBLACION 1995.....696 mil personas en el municipio y 550 mil en la
cabecera.

CRECIMIENTO DEMOGRAFICO 1990-1995.....3%

c) Indicadores de la Economía

ESTRUCTURA DE LA OCUPACION(%).....51.8% comercio y servicios, 24.4%
agropecuario, 19.9% industrial y otros 3.9%.

PRODUCCION AGRICOLA.....Agricultura predominantemente tecnificada,
además de ser el principal valle agrícola del Estado
(27.8% de la cosecha estatal), se concentra en la
producción de hortalizas de exportación, cártamo,
soya, trigo, sorgo, caña de azúcar, frijol, maíz y
algodón.

México destina solamente entre el 2.9 y 3.7% de su superficie agrícola a
la producción de hortalizas. De esta superficie se genera aproximadamente el
18% del valor de la producción agrícola y casi el 50% de las divisas por la
exportación agrícola. La importancia del subsector hortícola no se ubica,
entonces, en la superficie sembrada que apenas alcanza el 10% de la superficie
irrigada del país, sino en el valor de producción, las divisas generadas y el

empleo creado(**Ver cuadro 4**)¹⁸.

Para el caso particular que se analiza (Sinaloa) la actividad hortícola en la zona tiene una enorme trascendencia histórica, donde en la actualidad se perfila como una clase social dedicada a la horticultura, permitiendo con ello consolidar un poder político que se masifica en pocas manos (aproximadamente 56 familias) que poseen tierras de calidad, empaquetadoras de hortalizas(**Ver cuadro 1**).

Cuadro 1
POSICION DE SINALOA EN LA PRODUCCION NACIONAL SEGUN CULTIVO 1998

CULTIVO	LUGAR QUE OCUPA	%
Hortalizas	Primero	31
Soya	Segundo	40
Cártamo	Segundo	14
Frijol	Tercero	12
Maíz	Primero	14
Arroz	Segundo	17
Trigo	Quinto	6
Sorgo	Quinto	6

Para 1995, en Sinaloa la superficie sembrada de 46 mil 384 has¹⁹. La producción se distribuye de la siguiente manera: tomate 49.5%, chile 7.6%, pepino 10.3% y en calabacita 6.7%(**Ver cuadro 4**).

Cuya producción se destina de la siguiente manera, el 70.3% a la exportación y el 29.7% al mercado nacional(**Ver cuadro 2**)²⁰.

17

18 Tomemos en cuenta que este sector muestra un claro apoyo en la creación de empleos y por lo tanto en recibir una gran cantidad de migrantes .

19 Efectivamente con los cambios en el Sexenio de Salinas al Artículo 27 de la Constitución se logran incorporar mayores cantidades de tierra a la producción.

20 Aunque habría que mencionar que esta proporción puede variar según la producción y por lo tanto la demanda del mercado tanto interno como externo.

Cuadro 2
MEXICO. INDICE DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE COSECHADA DE HORTALIZAS
SELECCIONADAS, 1993-1996

Hortaliza	1993	1994	1995	1996p
Jitomate	97	84	87	92
Chile verde	137	12	121	112
Papa	93	85	86	88
Melón	77	79	74	70
Cebolla	82	75	75	76
Hortalizas totales	104	94	95	n.d.

Nota: p= Preliminar; n.d. = no disponible

Fuente. Cálculo propio con base en SARH. Anuarios Estadísticos ..., op. Cit. y Ernesto Zedillo, II Informe de Gobierno, 1996, Anexo, p. 109. SAGAR, Centro de Información Estadística, 1997.

A continuación mencionare de México algunas características principales de las zonas hortícolas de exportación; dentro de las cuales se mencionaran aspectos importantes como es el caso de: la zona de producción, la superficie de exportación, principales hortalizas, características tecnológicas y características de mercado sucesivamente(**Ver cuadro 3**).

Cuadro 3
MEXICO. CARACTERISTICAS DE LAS PRINCIPALES ZONAS HORTICOLAS DE EXPORTACIÓN

Zona	Superficie de exportación	Principales hortalizas	Características tecnológicas	Características del mercado
Sinaloa	4,600	Jitomate, chile bell, calabaza	Jitomate devino(ESL), riego por microaspersión, tecnología israelita y holandés, plasticultura, soleación, computarización .	Exportación en invierno y primavera. Competencia con Florida. Integración con Jalisco, BCN, BCS para extender período de oferta. Estrategia de oferta durante todo el año. Integración con Florida inició en los 90's como tendencia nueva.
BCN	7,000	Jitomate cebollin cilantro	Alta tecnología de EE.UU	Exportación en verano y otoño. Integración y coordinación con California y Arizona en EE.UU.
Bajío	33,600	Brócoli para congelación, ajo, cebolla, zanahoria	Tecnología introducida de EE.UU., atraso en tecnología de riego (en proceso de cambio)	Integración con Valle de Salinas en California, EE.UU. en producción de congelados. Integración con comercializadoras de Canadá inicio inició en los 90's en la producción de hortalizas frescas (todavía nivel inicial).
Michoacán Guerrero Colima Veracruz	1,500	Melón		Integración a comercializadoras transnacionales.

Fuente: Información directa, trabajo de campo 1996.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS
 DOCUMENTALES - BIBLIOTECA

1.2 Balance de las exportaciones de hortalizas en Sinaloa.

Un ejemplo de este sector exportador de hortalizas puede mencionar el caso de la exportación del tomate; donde un total de 5 países exportaban alrededor del 77.08%

del total del tomate entre los cuales destacan: Los Países Bajos el 27.42%, México el 17.75%, España el 16.42%, Bélgica el 8.5% y EE.UU. el 8.9%. En un período de 1991 a 1994. Habría que mencionar que México durante la época de invierno realiza el máximo de sus exportaciones hacia los EE.UU.²¹.

Para el año de 1991 antes de la firma del T L C A N México exportaba el 85% de hortalizas a EE.UU. con una participación en ese mercado de 1.6%. La participación se veía limitada por varias regiones especialmente por Florida su máximo competidor. Para el año de 1995 México participaría con el 3% de ese mercado. En la actualidad México aporta en promedio el 82.5% de las importaciones de EE.UU. en productos hortícolas. (Para 1996 México envió no menos del 90% de sus exportaciones de tomate hacía EE.UU.)²².

Sinaloa se considera como el principal productor y exportador de hortalizas, sobre todo en el este de los EE.UU. y en el resto de los Estados de la república cuya principal característica es la de ser productor competitivo de tomate en cuya capital del estado, Culiacán, se produce el mayor porcentaje de producción y exportación del Estado.

21 Es en este momento cuando los productores de Florida ven en Sinaloa un fuerte competidor en este sector .

22 De ahí que se genera la disputa de querer inpedir la entrada de este producto a la Unión Americana.

Cuadro 4

**SINALOA: SUPERFICIE Y VOLUMEN DE EXPORTACION DE LOS DIFERENTES
PRODUCTOS HORTICOLAS TEMPORADAS 1994-95/1997-98**

PRODUCTOS	1994-1995		1995-1996		1996-1997		1997-1998 1/	
	SUPERF. (HAS.)	EXPORT. (TONS.)	SUPERF. (HAS.)	EXPORT. (TONS.)	SUPERF. (HAS.)	EXPORT. (TONS.)	SUPERF. (HAS.)	EXPORT. (TONS.)
TOMATE	25,733	324,893	24,283	271,012	21,277	421,662	22,271	419,893
CHILE	8,676	97,286	11,125	106,653	8,433	151,286	10,489	147,527
PEPINO DE MESA	3,410	87,461	5,670	120,364	3,983	157,904	4,922	164,652
PEPINO PICKLE	3,314	39,123	3,977	44,880	3,443	46,108	3,608	38,431
CALABACITA	3,936	32,369	4,988	42,087	5,179	75,808	5,971	82,293
BERENJENA	1,083	21,025	1,742	22,809	886	23,285	1,321	30,696
EJOTE	2,372	10,409	3,308	10,386	3,790	14,348	3,231	15,233
SANDIA	590	9,938	968	14,520	782	91,622	1,096	54,988
TOTAL	638,524	622,504	1023,093	3062,711	1714,105	982,023	52,909	953,713

1/ Datos al 21 de mayo de 1998. Fuente: CAADES.

En lo que aportación de exportaciones de legumbres y hortalizas de Sinaloa se comparan los años de 1974 cuyo volumen fue del 76.2% y del año de 1996 se redujeron a un 44.1%; aunque muestra cierto dinamismo y relevancia en la exportación tanto del tomate y otras hortalizas, ha venido a menos aún con el T L C A N²³.

1.3 Demanda y distribución de la fuerza de trabajo.

En la medida que la producción hortícola para la exportación y particularmente el tomate, esto, obliga a que la demanda cada vez más grande de fuerza de trabajo(estacional) en aquellos cultivos (particularmente el tomate) requieren de abundante fuerza de trabajo.

La fuerza de trabajo que se concentra en los valles particularmente en el

²³ Esto debido principalmente a una serie de controversias en la aplicación del Acuerdo.

de Culiacán, se compone de la siguiente manera; por un lado el 30% de la fuerza de trabajo son migrantes del interior del estado y por el otro lado el 60% pertenece a la corriente migratoria de otros estados como son el caso de Oaxaca, Guerrero, Michoacán, Zacatecas, Guadalajara, Veracruz, Jalisco y Chihuahua(Ver cuadro 5, 6).

Cuadro 5
EVOLUCION RECIENTE DE LA CONTARTACION DE JORNALEROS AGRICOLAS POR LA HORTICULTURA NACIONAL (1988/1995)

AÑO	1988	1990	1991	1995
JORNALEROS	650,000	800,000	1,053,004	1,500,00

Fuente:1988/1990 fue consultado en SARH, "Jornaleros agrícolas en México, vol. 2", México, 1990, p.346;1990 fue estimado en función de datos de la CNPH tomado por Gómez cruz Manuel Ángel (ver González Pacheco Cuauhtémoc. El sector agropecuario frente al TLC, UNAM, Chapingo Estado de México, 1992, p.114); 1995 es información de la CNPH.

Nota: En 1998 se requirieron de 650,000 jornaleros agrícola en todo el país y de acuerdo a estimación de la UNPH para 1991, se requería contratar otros 150,000, es decir que sumarían a 800,000 jornaleros para 1990; Según el artículo mencionado en la segunda fuente del presente cuadro, en 1991 la producción nacional de hortalizas ocupó el 17.5% del total de la fuerza de trabajo agrícola del país y si el promedio del personal ocupado de este sector de 1985 a 1990 fue de 6,017 mil, entonces la cantidad de jornaleros agrícolas para 1991 se puede estimar en 1,053,004.

Cuadro 6
EVOLUCION RECIENTE DE LA CONTRATACION DE JORNALEROS AGRICOLAS POR LA HORTICULTURA EN EL ESTADO DE SINALOA Y EN EL EN EL VALLE DE CULIACAN (19988/1995)

Lugar	1989	1991	1992	1993	1994	1995
Sinaloa	223,534	204,987	200,000	177,637	165,000(a)	275,000(b)
Valle de Culiacán	101,706	98,373	91,544	94,449	100,000	165,000

Fuente: Cálculos del autor en base a Información sobre superficie sembradas y producción en Sinaloa y en el valle de Culiacán, proporcionada por CAADES y la AARCC y la valoración sobre los datos recabados en distintas fuentes tales como: Dirección del Trabajo y Prevención Social (DTPS) del Gobierno del Estado de Sinaloa, el Sindicato Nacional de Trabajadores del Campo, Conexos y Similares (SNTAC) afiliado a la CTM, Programa de Desarrollo de Jornaleros agrícolas (PRODESJA) y el artículo de María Teresa Guerra Ochoa. Huber C. de Grammont. opus cit., p. 146.

Nota: Para calcular la cantidad de jornaleros agrícolas de Sinaloa se tomaron los siguientes criterios: 1) puesto que tanto la AARC, como el artículo que se señala en la fuente del cuadro inmediato anterior, coincidieron en señalar que en 1994 por la disminución del área destinada a la producción de hortalizas se disminuyo la cantidad contratada de estos trabajadores y porque en el artículo arriba referido también se indica que para ese año se emplearon entre 150,000 y 180,000 trabajadores del campo, es que se recurrió a calcular el promedio expresado en la nota (a); 2) Considerando que en condiciones óptimas la horticultura puede emplear entre 250,000 y 300,000 jornaleros agrícolas por temporada y de que esa situación se cumple en los siguientes años a 1994, pues las exportaciones suben de ser de 714,000 tons. en 1994 pasan a 837,000 y a 897,000 en 1995 y 1996 respectivamente, es que se optó por estimar al número de jornaleros empleados en 1995 de acuerdo al promedio del rango antes citado y que se encuentra expresado en la nota (b) y para 1996 acreditar el rango superior (los 300,000) por que así lo acredita un estudio de la DTPS. Para calcular la cantidad de jornaleros agrícolas del valle de Culiacán se sugieren similares criterios, además se consideró que en las mismas condiciones en el valle de Culiacán se requiere entre 180,000 y 150,000 y de 1988 a 1993 se estimó en función de su participación en la superficie sembrada estatal. (a) $(150,000+180,00)/2= 165,000$; 165,000 jornaleros= 43,423 has de 1994 X (1993)= 46,738 has de 1993 (b)

$$(250,000+300,000)/2= 275,000$$

En la agricultura sinaloense hay un promedio de 3.3 trabajadores agrícolas por familia con una edad promedio de 24 años cuya distribución se da de la siguiente manera 36.31% son mujeres y el 63.69% son hombres; el 87% de estos trabajadores se dedica a la labor (preparación, siembra, riego, cosechas, fumigación y deshierbe) y el 13% al empaque de hortalizas; el 23.3% son menores de 14 años de edad y el 36.61% son menores de 16. La feminización en estas labores se remonta a los 80's, porque la migración de varones hacia EE.UU. en busca de mejor salario se ha incrementado²⁴.

Particularmente la actividad agrícola en Sinaloa, se sustenta en la utilización de tecnología de punta, pero la parte esencial es la fuerza de trabajo de bajo costo. La consecuencia de la existencia del bajo costo de la mano de obra en el lugar se debe sobre todo a las diferentes corrientes migratorias, tanto locales como del resto del país.

Es pertinente mencionar, que una cantidad considerable de mano de obra demandada por los horticultores se realiza en la fase terminal de sus cultivos(cosechas) en virtud de que estas no son mecanizadas.

1.4 Importancia económica de las hortalizas en Sinaloa.

Una de las ventajas que aunque relativas de Sinaloa como productor hortícola respecto a EE.UU.(Florida), son los bajos salarios de los jornaleros que no es suficiente ventaja comparativa (tomada como ejemplo de referencia la producción de tomate).

Aun dadas las ventajas comparativas, la estabilidad de las exportaciones, no garantizan a los productores mexicanos alcanzar niveles de ganancias adecuados, que les permitan recapitalizar sus inversiones y mantener su

24 Parte de este problema es solventado con la migración de otros Estados y local como anteriormente se menciona.

eficiencia ni aun aplicando nuevas tecnologías agrícolas. Cabe mencionar que los bajos niveles de utilidades se deben sobre todo a los actuales mecanismos de comercialización que absorben gran parte de las ganancias²⁵.

En el momento de incluirse las hortalizas en el T L C A N, se darían posibilidades de expansión. Ya que a estas se les consideraba como la "carta fuerte" de tal acuerdo (junto con los cultivos tropicales) sin ningún estudio específico. Como principales inconveniencias de tomar como "carta fuerte" las hortalizas se debe a las siguientes desventajas:

a) No se podría exportar al Canadá ya que es uno de los principales socios importadores de hortalizas de EE.UU (en vista de mejores costos y rendimientos)²⁶, b) Se veía a México como poco competitivo respecto a importantes hortalizas de florida, EE.UU que le impedía competir libremente, como ejemplo tenemos la existente "Guerra del tomate" y c) México es utilizado como mercado complementario(emergente) dadas sus condiciones económicas(Ver cuadro 7).

Cuadro 7

IMPORTANCIA ECONOMICA DE LAS HORTALIZAS Y EL TOMATE EN EL ESTADO DE SINALOA (millones de dólares)

Año	a	b	c	c/a %	c/b %	d	a/d %	d/b %
1987	1,159	340.8	310.8	26.8	91.2	135.0	11.6	39.6
1988	1,187	362.5	278.7	23.5	76.9	107.4	9.0	29.6
1989	1,237	259.2	349.0	28.2	97.1	138.1	11.1	38.4
1990	1,721	760.2	594.6	34.5	78.2	356.4	20.7	46.9
1991	1,876	430.3	347.6	18.5	80.8	151.2	8.1	35.1
1992	1,679	321.0	288.0	17.2	89.7	111.4	6.6	34.7
1993	1,961	491.4	395.6	27.1	80.4	183.8	9.4	37.4
1994	2,221	429.9	343.6	15.5	79.9	166.1	7.4	38.6
1995	3,323	748.8	492.4	14.8	65.8	237.2	7.1	31.7
1996	2,598	518.2(e)	462.3	17.8	89.2	245.6	9.5	47.4

Fuente:El sector alimentario en México, Edición 96, INEGI, pp. 247- 252; El sector alimentario en México, Edición 91, INEGI

25 Me refiero específicamente al enorme crecimiento del intermediarismo.

26 Además tenemos que pensar que Canadá ya tenía suscrito un Acuerdo con Estados Unidos .

pp. 265-270; Estadísticas del comercio exterior en México, información preliminar enero-septiembre 1996, vol. XIX, núm. 9, INEGI; Revista Comercio Exterior, vol. 42, núm. 6, México, junio 1992, p. 530; Bancomex; CAADES.

(e) Estimado por CAADES

Nota: A= Exp. Agric. Nacional; b=Exp. Agric. de Sinaloa; c= Exp. Leg y hort. (Sólo sect. Part caades); Partic. Leg y hort en las exp. Agric. Nal.; Partic. Leg y hort en las exps. Agric de Sinaloa; exp de tomate (sólo sect. Part.); partic. Tomate en las exp. Agric. Nacional; partic. tomate en las exp. Agric de Sinaloa.

Se destaca que las hortalizas cubren tan sólo entre 2.9 y 3.8 por ciento de la superficie agrícola del país y, sin embargo, representa 18 por ciento del valor de la producción y alrededor de 50 por ciento de las exportaciones agropecuarias(Ver cuadro 2 y 8).

Cuadro 8
RESULTADOS DE LA PRODUCCION AGRICOLA AÑO 1997-1998

CULTIVO	PRODUCCION(TONS.)	RIEGO	TEMPORAL
HORTALIZAS	1,840,685	29,218	1,869,903
Calabaza	125,903	717	126,620
Chile	218,962	/	218,962
Melón	7,960	/	7,960
Papa	242,073	/	242,073
Pepino	171,823	/	171,823
Sandía	28,886	10,397	39,283
Tomate	893,793	1,720	895,513
Otras	151,285	16,384	167,669

En cuanto a los productores, el estudio establece que en México existen cien mil horticultores y de ellos sólo 20 mil participan en la exportación ²⁷. En lo que respecta a la concentración de los productos que si bien la horticultura implica la exportación en más de 60 productos, tan sólo cuatro, jitomate, pepino, chile bell(pimiento morrón) y calabacita ²⁸, aportan más de 60 por ciento del

²⁷ Tomemos en cuenta que en Sinaloa la producción horticola la sustentan unas cuantas familias; 56 para ser exacto.

²⁸ Es por eso que el presente trabajo se centra en su mayor parte en estos productos.

volumen y 65 por ciento del valor de las exportaciones.

El subsector hortícola se ha caracterizado durante los últimos 70 años por presentar tasas elevadas de crecimiento, de 2.88% en promedio anual. Varios factores han contribuido a este comportamiento, pero la principal explicación está en el crecimiento de la demanda en el mercado interno, que históricamente ha absorbido alrededor del 80% de la oferta.

CAPITULO 2

EVOLUCION DE LAS HORTALIZAS SINALOENSES DESPUES DE LA FIRMA DEL TLC.

2.1 Impacto en las relaciones comerciales.

Uno de los rubros más favorecidos durante casi cinco años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte según estudio publicado en el Financiero ²⁹, fueron en el sector agropecuario las hortalizas y las frutas.

La información señala que las exportaciones a los Estados Unidos presentaron un aumento acumulado de 44 por ciento entre 1993 y 1997, al pasar de 1 438.77 millones de dólares a dos mil 72.79 millones(**Ver cuadro 9**).

**Cuadro 9
EXPORTACION DE HORTALIZAS EN 1997
(MILES DE TONELADAS)**

PRODUCTO	VOLUMEN
Tomate	380
Pepino	170
Chile bell	120
Calabaza	77
Berenjena	22
Ejote	10
Mango	20
Sandía	15
Melón	2
Garbanzo	100
Otros	25
Total	941

²⁹ El Financiero, Año XVII. N°. 4842. México D.F. Martes 28 de Julio de 1998.pág. 14 (economía).

La balanza comercial, en estos productos que de por sí era superavitaria antes del T L C A N, se ha vuelto más favorable para nuestro país en el marco del acuerdo(**Ver cuadro 10**).

Cuadro 10
COMERCIO AGRICOLA CON EU*

CONCEPTO	1987-1988	1988-1989	1989-1990	1990-1991	1991-1992
Importaciones	1,725.82	763.32	665.92	884.63	675.7
Exportaciones	1,902.62	092.72	581.42	536.02	285.6
Balanza Comercial	176.8	-670.6	-84.5	-348.6	-1,390.1

Elaboro CAADES con datos de la USDA (varias publicaciones).

En comentarios dados por la investigadora Rita Schwentesius Rindermann, ese comportamiento de los flujos de hortalizas no se determina por dicho acuerdo.

Dice la autora que básicamente se debe a cuestiones del clima (sobre todo en invierno), por la evolución de la tecnología de los productores y por cuestiones macroeconómicas.(el valor del peso mexicano jugaba un papel de primer orden) por otro lado, los beneficios del T L C A N en horticultura se concentra en pocas regiones, en pocos productos y en pocos agricultores y exportadores ³⁰.

En 1997 el valor de las exportaciones a Estados Unidos de frutas y hortalizas representó 50.1 por ciento del monto total agrícola, de cuatro mil 77.68 millones de dólares. Y en 1993 la participación fue de 53 por ciento de un total de dos mil 708.41 millones de dólares, de acuerdo con el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA)(**Ver cuadro 11**).

³⁰ Aquí se refleja claramente uno de los principales vicios del sector hortícola en Sinaloa.

Cuadro 11
ESTADOS UNIDOS. IMPORTACION DE HORTALIZAS FRESCAS* EN TOTAL Y DESDE
MEXICO, 1989-1996(EN VALOR Y VOLUMEN)

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

* Incluye 22 hortalizas, pero no papa, melón, sandía y fresa. ** Año atípico por inundaciones en Sinaloa.

e Estimación con datos hasta julio de 1996.

Cabe destacar que dentro del T L C A N las ventas mexicanas a la Unión Americana han alcanzado sus máximos niveles históricos(Ver cuadro 12 y 10).

Cuadro 12
PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES HORTICOLAS MEXICANAS DE ORIGEN
SINALOENSE CON DESTINO A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, 1990-1997
-Porcentajes-

HORTALIZAS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Tomate	69.9	76.3	57.6	76.8	72.8	54.8	39.5	63.8
Chile bell	89.4	83.3	77.6	91.5	95.8	70.2	65.4	87.2
Pepino	79.4	74.9	63.9	67.2	50.4	36.6	42.4	54.8
Calabacita	45.8	45.4	41.6	37.0	22.4	28.6	31.1	56.1
Berenjena	81.3	95.4	9.8	90.1	80.7	87.2	76.6	81.2
Chicharo	14.5	6.7	3.8	0.8	0.7	0.01	2.4	4.5

Fuente: CAADES; El Financiero, 21 de noviembre de 1998 con información tomada del Departamento de Comercio de E.U.

Nota: En cada producto y en cada año, el porcentaje restante para el 100% es de origen de otros estados de la República.

En 1996 se logró el récord en el renglón de vegetales frescos, con mil 237 millones 665 mil dólares exportados. En frutas y vegetales procesadas el récord se observó en 1997, con 331 millones 844 mil dólares, y 1998 se perfila con posibilidades de superar ambos montos.

Los horticultores sinaloenses que sembraron tomate en la presente temporada han tenido buenos resultados.

Las exportaciones de tomate sinaloense a Estados Unidos y Canadá se han incrementado a un promedio diario de 250 mil jabas.

Haciendo un comparativo de las principales hortalizas exportadas de México a Estados Unidos y de Sinaloa a Estados Unidos, se observa la importancia de esta zona como una de las más fortalecidas a nivel nacional(Ver cuadro 12, 13, 14 y 15)³¹.

Cuadro 13
ESTADOS UNIDOS. CHILE BELL Y CALABACITA. PARTICIPACION DE MEXICO Y FLORIDA EN EL MERCADO DOMESTICO Y VOLUMENES TOTALES ENVIADOS EN EL PERIODO DE OCTUBRE-JUNIO DE CADA CICLO, 1992/93-1995/96.

Chile bell			Calabacita		
México %	Florida %	Total (t)	México %	Florida %	Total (t)
40.02	45.24	258,038	67.40	32.00	179,688
40.36	45.02	276,098	72.00	27.80	200,187
44.93	42.47	252,462	73.60	26.10	186,413
51.39	36.58	287,554	81.90	18.00	207,940

Fuente: en base a USDA, Marketing Florida ..., op. cit., temporada 1995/1996.

Cuadro 14
HORTALIZAS SELECCIONADAS. COMPARACION DE COSTOS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION ENTRE FLORIDA, ESTADOS UNIDOS Y SINALOA, MEXICO 93/94-95/96 (dólares por tonelada)

Hortalizas	1993/94	1995/96	1993/94	1995/96
Jitomate	640.35	625.93	563.18	474.92
Pepino	280.16	282.16	425.19	280.18
Chile bell	742.49	802.35	679.27	541.94
Calabacita	577.93	646.38	623.39	574.05

* Para cada hortaliza se considera la zona principal de producción.

Fuente: Van Sickle, J.J., et al., Competición ..., op cit., p. 48; Smith S.A y Taylor, T.G. Production cost for selected vegetables in Florida, varios años; CAADES, Costos ..., op. Cit., varios años.

31 Aunque se observen dentro de este intercambio comercial un crecimiento, también, se observan grandes restricciones por los Acuerdos que ya existen.

225137

Cuadro 15
MEXICO. PARTICIPACION DE HORTALIZAS SELECCIONADAS EN EL TOTAL DEL
VOLUMEN EXPORTADO A ESTADOS UNIDOS, 1990-1995 (%)

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

Fuente: Cálculo propio con base en, USDA, NAFTA-2An early assesment, Diciembre de 1994; NAFTA-5: Year two and beyond, abril de 1996, Washington, DC.

2.2 Participación de la superficie sembrada de hortalizas.

Durante la temporada 1997-1998 la superficie sembrada al 21 de mayo asciende a 57 578 hectáreas, mientras que en la temporada pasada esta fue de 52 323 hectáreas, es decir, sin finalizar la temporada se tiene un incremento del 10% respecto a la temporada anterior(**Ver cuadro 16**).

Cuadro 16
TEMPORADA 1999-2000

													Cajas por semana	
DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD	Oct 99	Nov 99	Ene 00	Feb 00	Mar 00	Abr 00	May 00	Jun 00	Jul 00	Agosto 00	Sep 00	Tot. Tempo	Alta	Baja
Tomate de Invernadero	■	■	■	■	■	■	■	■				150,000	5,500	4,000
Tomate			■	■	■	■	■					1,000,000	12,000	2,500
Pepino		■	■	■	■	■						600,000	8,000	1,600
Chile bell			■	■	■	■	■					150,000		
Total												1,900,000	25500	8100

2.3 Beneficios obtenidos con la desgravación arancelaria.

Las hortalizas con mayor superficie sembrada son el tomate con 22 271 hectáreas, el chile con 10 489, pepino de mesa 4 922, pepino pockle 3 608, calabacita 5 971, calabaza 2 890, ejote 3 231, berenjena 1 321, y sandía con 1 096 hectáreas. El tomate y el chile siguen siendo los cultivos más representativos dentro del resto de las hortalizas, ambas representan el 56.9% de la superficie sembrada(**Ver cuadro 4**).

Con el T L C A N México esperaba para su agricultura garantizar el acceso de sus exportaciones a EE.UU y a Canadá, favorecer la capitalización del campo, obtener reciprocidad por las acciones de apertura comercial, lograr la integración vertical de las actividades productivas en el campo, favorecer la intervención en el campo de los sectores social y privado, así como de la inversión extranjera. Sin embargo para 1995, los resultados de aplicación del T L C A N, son desfavorables para México ³², pues las pérdidas comerciales mexicanas hasta ese año, substancialmente a los de los gobiernos populares de la década de los 70's que ocasionaron la crisis de la deuda y del ajuste. Así también algunos de los efectos del T L C A N. según el Instituto para la Agricultura y Política de Marcas, son de que a mediados de 1996, más de 1.8 millones de agricultores, ya habían emigrado del campo mexicano y que las reducciones del Programa de Ajuste Estructural a la asistencia pública para campesinos, han transformado a México de nación casi autosuficiente en granos básicos a importante importador de alimentos en tan solo una década.

Para México el comercio con Estados Unidos aumentó rápidamente a partir de 1986, año en que aquel país se incorporó al GATT. En ese año, se redujo unilateralmente la medida de los aranceles ponderados de las

32 Notese que este punto explica claramente como las restricciones no arancelarias impedían la ejecución plena del Tratado; restricciones como las fitosanitarias.

importaciones comerciales del 25 al 15%. El T L C A N redujo los aranceles mexicanos del 5 al 1.5% en 1994. De esta manera , el T L C A N vino a reforzar un proceso ya bien encaminado de liberación comercial (**Ver cuadro 17**).

Cuadro 17
MEXICO. IMPACTO DE LA DESGRAVACION ARANCELARIA NEGOCIADA EN EL TLC
SOBRE EL GRUPO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS Y EL VALOR TOTAL DEL
ARANCEL PAGADO A ESTADOS UNIDOS, 1993/94-1995/96*(dólares)

	1993/94		1994/95		1995/96	
Hortaliza	Arancel ponderado US\$/t	Pago por aranceles US\$/t	Arancel ponderado US\$/t	Pago por aranceles US\$/t	Arancel ponderado US\$/t	Pago por aranceles US\$/t
Jitomate	38.41	13,607,293	35.80	17,310,962	33.34	19,861,661
Pepino	32.26	6,641,739	25.64	4,979,933	24.86	7,457,952
Chile bell	55.00	6,128,210	52.37	4,946,116	52.3	7,742,790
Calabacita	23.61	341,997	20.53	2,837,107	19.67	3,358,867

*Octubre a julio

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

En los tres primeros años del tratado, las exportaciones hacia esos países pasaron de 8.9 a 11.6 millares de dólares y las importaciones de esas dos naciones progresaron de 7.3 a 10.5 millares de dólares (**Ver cuadro 10**).

El incremento del 31% de las exportaciones desde 1995 contribuyó a restaurar la balanza de las cuentas corrientes. La reordenación de la producción hacia los mercados extranjeros ayudo a evitar más perdidas de puestos de trabajo y a reducir las presiones al alza de tasa de cambio real.

Las recientes resoluciones respecto a las exportaciones mexicanas de tomate a Estados Unidos ³³, que alteraron las reglas comerciales fueron del ámbito del T L C A N, violan este propósito.

Las exportaciones mexicanas de hortalizas varían año con año y

33 Dadas las características de la competitividad del tomate sinaloense se busco la forma de restringir su entrada a Estados Unidos .

dependen en gran medida del clima en el corto plazo, pero no exclusivamente.

Así el valor de las exportaciones mexicanas creció en 1990 por el efecto de la helada, suscitada en Florida en diciembre de 1989, y bajo en 1992 por las inundaciones en Sinaloa, que afectaron principalmente el jitomate. No obstante estas tendencias coyunturales, se observa últimamente una ligera reducción de la participación de México en las importaciones totales de Estados Unidos, tanto en el valor como en el volumen (**Ver cuadro 11**).

Además en 1996 las exportaciones tendieron a caer pero las importaciones continuaron aumentando. La dependencia alimentaria está en 50%, tamaño de la pérdida de soberanía.

Las exportaciones agrícolas estadounidenses hacia México y Canadá han aumentado de 2.7 millones de dólares entre 1993 y 1996, en parte debido al Tratado de Libre Comercio (TLC), según un informe del Departamento de Agricultura (USDA) presentado al Congreso de Estados Unidos (**Ver cuadro 18**).

Cuadro 18
ESTADOS UNIDOS. IMPORTACION DE HORTALIZAS SELECCIONADAS* POR PAIS DE
ORIGEN, 1993-1995
(millones de dólares)

País	1993	1994	1995
México	770,409	804,886	999,728
Canadá	45,407	75,228	73,280
Holanda	50,438	55,428	72,973
Chile	4,366	10,907	6,688
Otros	49,941	55,152	59,108
Total	920,561	1,001,600	1,211,777

*Incluye 18 hortalizas

Fuente: UDA, Vegetables and Specialties, varios años

Las importaciones estadounidenses de hortalizas frescas han venido creciendo continua y rápidamente en los últimos 25 años. Mientras a principios

de los años setenta éstas alcanzaron 532 970 t, afines de los ochenta se registró casi una duplicación (1 153 060 t) y para 1995 se apuntó un total de 1 875 478 t. Ello significa un crecimiento del 4.3% anual³⁴, con lo cual crece también la participación de hortalizas importadas en el consumo nacional aparente (coeficiente de importación), de 7.6% a principios de los setenta, a 11.1% a fines de los ochenta y a 14.5% en 1995³⁵, lo cual es indicativo de que la producción estadounidense está perdiendo competitividad en su propio mercado interno (**Ver cuadro 18 y 11**).

Los principales abastecedores son México, con una participación promedio de 82.5% en el consumo hortícola de Estados Unidos en el período 1990-1995; Canadá, con el 5.7% y Holanda, con el 4.7% (**Ver cuadro 18**).

Sus mayores tasa de crecimiento en las importaciones de hortalizas de Estados Unidos las registró Holanda, que en 1990 apenas participó con un 2.5% y en 1995 llegó a los niveles de Canadá (6%). Las hortalizas que exporta principalmente Holanda son chile bell y jitomate de invernadero, productos que cada vez más son desplazados del mercado europeo por las hortalizas de España maduras en campo. Los principales productos de exportación de Canadá a Estados Unidos son zanahoria, cebolla, chile bell y jitomate.

El comercio hortícola se expandió con rapidez en 1995-1996. Las importaciones en Estados Unidos procedentes de México aumentaron de 1 500 millones de dólares de enero a junio de 1995 a 1 700 millones en el mismo periodo de 1996, un incremento de 12% en dólares constantes. En 1995, las exportaciones de tomates aumentaron 54% en volumen (Departamento de Agricultura de Estados Unidos, 1995) y 67% en valor entre enero y junio de 1996, en comparación con el mismo periodo de 1995.

Los defensores del sistema podrán argüir el fortalecimiento de áreas hortícolas exportadoras que en 1995 permitieron una explosiva venta al exterior

34 Cálculo propio con base en USDA, Vegetables and Specialties, VGS-269, p. 21.

35 Ibid., 14 y 21.

70% más que un año antes. Sin embargo, las importaciones para atender la demanda nacional de alimentos es muy superior y, para los bolsillos populares, mucho más caro.

La importancia de las hortalizas en el comercio agropecuario y la balanza comercial de México es incuestionable. Continuamente ha crecido la participación de las hortalizas en las exportaciones totales de productos agrícolas, de 30% en 1980, a más de 50% en los años noventa. No obstante, el valor porcentual de su participación decrece en 1995, principalmente por el mayor valor en las exportaciones de café y, en 1996, por la caída de los precios en el mercado norteamericano.

Para el análisis del impacto del T L C A N en el mercado de hortalizas es de especial importancia la participación de México y la de Florida en los meses de invierno³⁶. En los cuadros 19, 13 y 14 se muestra la participación tanto de México como de Florida en los mercados de jitomate, pepino, chile bell y calabacita durante el período de 1995-1996 en los meses de octubre a junio, que marcan los meses de mayor competencia entre ambos oferentes. A la vez, se indica la evolución de la oferta global en el mercado.

Cuadro 19
ESTADOS UNIDOS. JITOMATE Y PEPINO. PARTICIPACION DE MEXICO Y FLORIDA EN EL
MERCADO DOMESTICO Y VOLUMENES TOTALES ENVIADOS EN EL PERIODO DE
OCTUBRE-JUNIO DE CADA CICLO, 1992/93-1995/96

Año	Jitomate			Pepino		
	México (%)	Florida (%)	Total (t)	México (%)	Florida (%)	Total (t)
1992/93	28.10	57.70	1,109,578	50.50	36.10	362,838
1993/94	31.00	52.20	1,136,397	59.40	29.00	329,233
1994/95	41.10	45.60	1,165,245	53.90	26.80	353,507
1995/96	50.20	35.50	1,176,608	67.80	19.70	435,560

Fuente: USDA, Marketing Florida vegetables, varios años. USDA, Marketing West México fruits and vegetables, varios años y Van Sickle, Jhon J., et al., Competition ..., op. Cit.

36 Siendo este mes donde México registra un incremento en sus exportaciones a Estados Unidos.

La información de dichos cuadros refleja que los envíos de las cuatro hortalizas señaladas han crecido substancialmente en el lapso analizado. Para la venta de mercado de octubre a junio crecieron las ofertas de jitomate 29% , de pepino 42%, de chile bell 66% y de calabacita 156%, entre 1995/96. El crecimiento del volumen ocurrió principalmente en los años 80's, mientras para los años 90 se observa un cierto estancamiento. Empero, durante el período que abarca el TLC³⁷ se registra para el jitomate solamente un aumento de la oferta en 2.1%, del pino en 4.1%, de la calabacita en 5.8% y en le caso del chile bell una reducción en 11.5%.

Los mayores envíos de jitomate durante 1995 y 1996 apenas permitieron recuperar los niveles de consumo per cápita de 7.6kg ya alcanzados en 1988/89³⁸. Este hecho es importante en el contexto de la denuncia de dumping que hicieron de los productores estadounidenses, acusando a México de reprimir los precios por mayores envíos.

No obstante, cambios dramáticos han ocurrido en la contribución de México y Florida en la oferta estadounidense de invierno. Mientras Florida estuvo dominando el mercado de jitomate y chile bell hasta el ciclo de 1994/95 y 1993/94, respectivamente fue México el que lo dominó, además del correspondiente a pepino y calabacita. Durante la venta de diciembre a abril creció todavía más la participación de México: en jitomate a 68%, pepino 84%, chile bell 64% y calabacita 84%³⁹.

Desde hace años existe una integración de California de Estados Unidos con Baja California en México, para extender el período de abasto en el mercado estadounidense. Recientemente, también los productores de Sinaloa buscan una mayor integración. La integración regional interna con Jalisco San Luis Potosí, Sonora y Baja California, permite extender el propio ciclo de

37 1989/91, como años base, en comparación con 1994/96.

38 USDA, Vegetables and Specialties. VGS-269, julio de 1996, p. 11.

39 Cálculo propio con base en USDA, Marketing Florida..., op. Cit., temporada 1995/96.

cosechas y contar con hortalizas prácticamente durante todo el año. Lo nuevo en la estrategia de comercialización es la asociación con los viejos competidores de Florida. En 1996 se encontraron dos grandes productores de Sinaloa ya integrados con productores-comerciantes de Florida. Otra forma es la integración con capital industrial y financiero, para poder realizar las grandes inversiones que requiere la nueva tecnología de producción y alcanzar escalas lo suficientemente grandes para obtener ventaja en el mercado de Estados Unidos.

Desde hace cuatro décadas Sinaloa practica la agricultura más tecnificada y moderna del país, su alta productividad le permite participar en los mercados internacionales como exportador de productos Hortifrutícolas que representan más del 60% de las exportaciones totales que realiza Sinaloa.

La producción de hortalizas, legumbres y frutas que el estado cultiva son para consumo interno y exportación a Estados Unidos, otros volúmenes se comercializan a España, Canadá, Francia, Italia, Suiza, argentina, Alemania, Holanda, Bélgica, Japón y Colombia. Sinaloa también es importante productor agrícola nacional, se producen más de 8 millones de toneladas anuales. En el ámbito nacional participa en los primeros lugares en hortalizas (Tomate, Pepino, Calabaza, Papa, Chile y Berenjena), frutas (Mango, Melón y Sandía), en granos (Maíz, Frijol, Soya, Cartamo, Arroz, Trigo y Sorgo).



CAPITULO 3

PROBLEMAS DE COMPETITIVIDAD DE LOS HORTICULTORES MEXICANOS Y ESTADOUNIDENSES.

3.1 Formas y sistemas de comercialización.

En EE.UU el sistema de comercialización variaba desde la organización hasta el nivel de infraestructura realizándose a través de grandes compañías graneleras con siglos de experiencia en el mercado⁴⁰. En México la comercialización carecía de lógica interregional del transporte para el traslado a las zonas consumidoras.

La capacidad de México para competir en el T L C A N se ve seriamente debilitada por la falta de investigación pertinente financiada por el Estado; esto y las infestaciones de plagas (la presencia de gorgojos en el aguacate sigue impidiendo exportarlo a Estados Unidos) hacen que los rendimientos sean bajos (la fresa rinde un promedio de 24 toneladas por acre en California, y 8 en México). Como la investigación es en gran medida un bien público, es ilusorio pensar que el sector privado sustituya en proporción suficiente lo que antes hacían organismos públicos de investigación. Es muy necesario el financiamiento público para la investigación de apoyo a los sistemas agrícolas de los pequeños propietarios que incorporan cultivos de elevado valor.

Hacia finales de 1995 fueron liberados los precios de los principales productos agrícolas como impulso al sector, pero los insumos se dispararon más, incluyendo semillas y fertilizantes que antes producía el Estado, transporte

40 Podemos asumir la idea de la ya existencia del intermediarismo para poder colocar los productos mexicanos en Estados Unidos.

y financiamiento, al grado de borrar toda esperanza de ganancias y sumir en mayor crisis al sector rural. Para mediados de 1996 los precios al productor se habían elevado 43.60%, y hay quienes creen que la inflación va siendo controlada.

Después de 1993 muchos derechos de aduana entre Estados Unidos y México se han eliminado y la mayor parte de los que quedan han bajado de más de 1/3. Casi todas las tarifas aduaneras entre Estados Unidos y Canadá desaparecerán el 1º de enero de 1998.

El impacto del T L C A N, a través de la degradación negociada, ha sido mínimo(**Ver cuadro 17**). Como se desprende, para jitomate, pepino, chile bell y calabacita se mantienen los aranceles todavía relativamente altos. Solamente en el caso del pepino se registra una reducción de 50%, pero es importante recordar que este producto tuvo el nivel más alto de arancel de todas las hortalizas. Por otro lado, se aumentaron los ingresos de EE.UU por concepto de pago de arancel de los productos mexicanos, gracias a los mayores envíos de 1995 y 1996.

El tratado contribuye de manera mínima, pero el comercio ha crecido y se ha definido fundamentalmente por el clima (en Florida y en Sinaloa en particular, las principales regiones productoras de invierno), por la evolución de la tecnología de los productores y por cuestiones macroeconómicas.

La agricultura mexicana ha sufrido una grave crisis de rentabilidad entre 1990 y 1994, conforme se apreciaba el peso, y se reducían considerablemente los subsidios y los servicios públicos al sector. Esto es muestra en el contraste entre la producción de diez cultivos importantes que aumentaron a la (muy baja pero positiva) tasa anual media de 1.3%, mientras que el valor agregado real de la agricultura disminuyó a la tasa anual media de 5.9% (Zedillo, 1996)⁴¹.

Con el modelo neoliberal la economía ha tenido un crecimiento errático

41 II Informe de Gobierno 1996.

en un desproporcionado número de años acusa tasa negativas y en los últimos años desde 1989-94 registra una balanza comercial de saldos negativos. No obstante, las exportaciones agrícolas han venido aumentando, destacando notablemente dentro de ellas, las hortalizas, constituidas en porcentaje considerable por jitomate y otras legumbres. Sinaloa aumenta el volumen de sus exportaciones del ciclo 1985-86 a 1994-1995 en un 33.6 16% en tomate y en hortalizas esto es, en un promedio anual de 3.3 y 1.7% respectivamente⁴².

3.2 Principales formas de producción.

225187

No obstante, la actividad exportadora aceleró un proceso de separación de las regiones productoras, por su especialización hacia la producción para mercados definidos y con ello una mayor diferenciación en las tecnologías empleadas⁴³. Hoy en día, la producción hortícola de México está fragmentada en zonas productoras, cuyo móvil de producción y organización está determinado por el mercado final. Así se distinguen las siguientes formas productivas:

a) Producción minifundista, de bajo nivel tecnológico, de verano y otoño, ubicada en los cinturones de las grandes ciudades y zonas cercanas a los grandes centros de población como los estados de Tlaxcala, Puebla, Hidalgo, etc.:

b) Producción comercial de nivel tecnológico medio-alto para el abasto nacional, ubicada en diferentes estados, como Guanajuato, Jalisco, Morelos, San Luis Potosí y otros con gran vinculación con la Central de Abasto del Distrito Federal (CEDA);

c) Producción para la exportación en fresco, ubicada en Sinaloa (invierno), Sonora (primavera temprana), Guanajuato (invierno y verano) y Baja

42 elaboración propia con base en USDA,NAFTA-2, NAFTA-5. USDA, TVS-253, VGS-269 Y VGS-263, abril de 1991, p. 35 julio de 1994, p.20 y 1996,p. 21. USDA/FAS, U.S. imports of fresh vegetables, 1991-1996.

43 Aunque hoy día se este empleando tecnología altamente competitiva .

California (verano);

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

El grado de participación de un producto (o productor/empresa)⁴⁴ de una región específica en un mercado, sirve de indicador de su nivel competitivo. Tanto más competitiva es una región, mayor será su participación en el mercado. Cambios en los volúmenes enviados al mercado permiten identificar cambios en la oferta y demanda, mientras las variaciones sustantivas en la participación en un mercado indican cambios en la posición competitiva.

Este concepto meteorológico ha sido utilizado desde hace varios años⁴⁵ para analizar la posición de México (Sinaloa) y Florida en el mercado estadounidense y también ha servido de base en las negociaciones del T L C A N⁴⁶. Por ello es conveniente retomarlo para el estudio de los cambios ocurridos en el mercado de hortalizas.

3.3 Factores que permiten la competitividad de las hortalizas mexicanas en el mercado estadounidense.

La creciente competitividad de las hortalizas mexicanas en el mercado estadounidense no se explica, como hemos visto, por el impacto del T L C A N sino por una serie de elementos y factores que determinan las ventajas competitivas y comparativas y que se conjugaron sobre todo en 1995 y 1996. Para su entendimiento se debe partir desde la situación de la oferta, tanto en México como en Florida. Además, hay que diferenciar entre factores de corto y

42

44 Es reconocido que son empresas y no estados o regiones las que están compitiendo la una con la otra, dentro o fuera de fronteras políticas (ver Thompson, Gary d., y Paul n. Wilson, *The organizational...*, op.cit., p.7.). no obstante, la posibilidad real de obtener información bajo este concepto es extremadamente limitada.

45 Zepp, G:A: y R:L: Simmons. Producing fresh winter vegetables in Florida and México: costs and competition. USDA, ESCS-72, noviembre de 1979.

46 VanSickle, Jhon, J., *Competition...*, op. cit.

de largo impacto.

3.3.1 Los principales elementos en los que se refiere a México, son:

a) El cambio sustancial en el paquete tecnológico, que permite aumentar los rendimientos, reducir los costos y ofrecer productos cualitativamente nuevos (elementos de largo impacto);

b) Nuevas formas de organización para la comercialización (con un impacto de largo plazo) y;

c) La devaluación de 1994 que afectó sobre los costos de producción (su impacto es de corto plazo) y;

d) La contracción de la demanda en el mercado mexicano y el rezago de los precios nacionales (elemento de mediano plazo).

3.3.2 Los principales elementos con respecto a Florida, son:

a) Estancamiento tecnológico, con un impacto negativo sobre los costos y la calidad de los productos y

b) Condiciones climatológicas que impactan sobre la calidad de la producción hortícola que la convierten en un negocio de alto riesgo y reducen la oferta⁴⁷.

Durante los primeros años del T L C A N son de mayor impacto: las tendencias en el desarrollo tecnológico de la producción, el tipo de cambio del peso frente al dólar, la situación económica y el poder adquisitivo en México y, no por último, las condiciones climatológicas en las principales zonas productoras. Los avances tecnológicos logrados durante los últimos años en México crearon un margen de ventaja en la competitividad en el mediano plazo,

⁴⁷Manrubio Ver Muñoz Rodríguez Mannrubio et. al., Desarrollo de ventajas competitivas en la agricultura: el caso del tomate rojo. SAGAR/CIESTAAM. México. 1995.

desvinculada del tipo de cambio y de la situación arancelaria prevista en el T L C A N.

3.4 El impacto de la devaluación del peso en las exportaciones de hortalizas.

El impacto de la devaluación sobre las exportaciones hortícolas es un fenómeno nuevo en las relaciones comerciales. En el período 1980-1994, estadísticamente, no se encontró correlación entre los volúmenes exportados y los niveles de sobre o subvaluación; el comportamiento de la balanza comercial agroalimentaria en general y la hortícola, en especial, pareció contrario a la teoría, que sustenta la idea de que un tipo de cambio subvaluado debería fomentar las exportaciones y, al revés⁴⁸. En cambio, de 1990 a la fecha sí se encuentra un comportamiento acorde con la teoría en una correlación casi perfecta.

En lo general, se explica este fenómeno por la reducción de los costos de producción y los precios de venta en términos de dólares, lo que genera una mayor competitividad en el mercado de exportación. Para el caso de las hortalizas, no se puede reducir el comportamiento de la producción y comercialización únicamente al impacto de la devaluación, sino que es importante considerar también la fuerte contracción de la demanda nacional (de 30%, aproximadamente), que motivó a comerciantes de la Central de abasto de la ciudad de México, a participar en las exportaciones durante los dos últimos ciclos **(Ver cuadro 20)**.

48 Salcedo Baca, Diznarda, Distributional effects of the Mexican agricultural trade policies: the tomato case. Tesis doctoral, University of Illinois, Illinois, USA, 1990. p. 2.

Cuadro 20
HORTALIZAS SELECCIONADAS. DIFERENCIA EN LOS PRECIOS AL MAYOREO ENTRE
NOGALES, ARIZONA Y LA CEDA DEL D.F., MEXICO, 1994-1996 (PRECIOS DE LA CEDA,
D.F. = 100)

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

Fuente: SNIM, USDA Marketing Florida ..., op cit., varios años. ITC, Fresh tomatoes from México, mayo de 1996.

Bajo estas consideraciones se hace necesario profundizar sobre el impacto de la devaluación:

- a) En los costos de producción, y
- b) En el comportamiento de los precios en el mercado doméstico y de exportación.

La devaluación de 1994 invirtió esta situación al producir una baja relativa en el nivel de costos de los productos mexicanos. No obstante, la ventaja obtenida no ha sido al 100% por el alto grado de dolarización del sector hortícola de exportación. Muchos de los insumos se compran y cotizan directamente en el extranjero, pagando en dólares, por ejemplo, fertilizantes, productos químicos, semillas, infraestructura de riego, empaques, etc. Se pueden comparar los cambios de los costos en términos de pesos mexicanos y dólares entre 1993/94, Antes de la devaluación.

Del contenido del citado se desprenden las siguientes conclusiones:

a) Los costos de producción por tonelada se reducen para las cuatro hortalizas analizadas entre el 8% y 34%, frente a una devaluación del orden de 121% en el lapso analizado, b) El costo del arancel por tonelada se aumenta para jitomate, chile bell y calabacita,

c) El mayor aumento de los costos, se registra tanto en pesos como en dólares (entre 35% y 50%) en el rubro de costos de los intereses sobre la inversión(Ver cuadro 21).

Cuadro 21
MEXICO. CAMBIO RELATIVO DE LOS COSTOS DE PRODUCCION EN PESOS Y DOLARES
DE JITOMATE, PEPINO, CHILE BELL Y CALABACITA EN SINALOA, 93/94 y 95/96
(93/94=100)

Concepto	Jitomate		Pepino		Chile bell		Calabacita	
	cambio % de costos en		cambio % de costos en		cambio % de costos en		cambio % de costos en	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
Precosecha	47.49	-32.29	-13..19	-64.00	73.63	-28.00	111.16	-12.44
Cosecha y empaque	68.08	-7.63	105.15	-14.93	73.95	-27.86	118.34	-9.46
Interés	264.46	50.30	226.98	35.59	261.62	49.95	238.89	40.53
Arancel por ton.		9.03		-34.34		12.3		20.77
Costo por ton.	43.54	-15.67	58.91	-34.10	92.40	-20.22	122.07	-7.9

Tipo de cambio peso 1993/94 = 3.11; 1995/96 = 7.50

Fuente: Cálculo propio con base en CAADES, Costos de producción estimados de hortalizas, temporadas 1993/94 y 1995/96.

Esto último porque tal estabilidad en la exportación y la aún existencia de ventajas comparativas, en la actualidad no obstante, no garantiza a los productores mexicanos alcanzar niveles adecuados de ganancias, tales que les permitan recapitalizar sus inversiones y mantener su eficiencia ni a un con la continua aplicación de nuevas tecnologías agrícolas. Pues un factor importante que afecta los niveles y calidad de las inversiones en el campo sinaloense es precisamente los bajos niveles de utilidades debido a que los actuales mecanismos de comercialización absorben gran parte de dichas ganancias.

La competitividad de las exportaciones hortícolas depende en parte de traer inversión extranjera⁴⁹. Con todo, pese al T L C A N sigue habiendo importantes obstáculos para inversión foránea en la agricultura mexicana. En el periodo 1994-1995, cuando entraron a México 17 millones de dólares de IED, un considerable 12% de este capital se dirigió a la agroindustria, pero un insignificante 0.1% a la agricultura.

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 T L C A N 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 de pepino, chile bell, tomates frescos, melón, espárrago y brócoli fresco y congelado⁵⁰.

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

La caída de los precios es todavía más drástica convirtiéndolos en dólares, ejercicio común entre los productores que tienen la opción de vender en el mercado nacional o de exportar. Se muestra la diferencia pagada para

49 Inversión extranjera que se traduce únicamente al mercado especulativo.

50 Fuente: SNIM y USDA

jitomate, pepino y calabacita⁵¹ en Nogales, Arizona y la Ciudad de México entre los meses de mayor actividad exportadora de 1993 a 1996. A partir de la devaluación los precios pagados en Nogales son substancialmente mayores que los de la CEDA de la Ciudad de México.

Si tomamos todavía en cuenta los costos de transporte de Sinaloa al centro del país o a Nogales, no cabe duda que la venta en Nogales en el período presentado fue una ventaja(**ver cuadro 20**).

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

3.5 Principales problemas que enfrenta el comercio agropecuario mexicano.

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

a) Concentración estacional de la producción.

Las exportaciones hortícolas se concentran en los meses de invierno y parte de primavera. En 1995 se exportó durante los cuatro primeros meses del año (enero-abril) el 71% del valor de jitomate, el 70% del de fresa y el 67% del resto de las hortalizas⁵².

b) Concentración regional de la producción.

⁵¹Para Chile bell no existen registros en el mercado doméstico.

⁵²Cálculo propio con base de datos del INEGI, Balanza Comercial de México. Junio de 1996, México. P. 16

La producción de hortalizas para la exportación se concentra en unas pocas regiones, aptas para la producción en invierno y, por lo general, cercanas al mercado estadounidense. Las principales regiones exportadoras de México en Sinaloa son: Valle de Culiacán, Guasave y los Mochis; Baja California: Valle de San Quintín y Valle de Mexicali San Luis Río Colorado; Sonora: Valle de Yaqui y Mayo; Guanajuato: el Bajío y; algunas áreas de Michoacán y Guerrero. Desde que la CNPH dejó de funcionar en el ámbito nacional en 1991, ya no existen estadísticas para detallar sobre el peso específico de cada región en la exportación. La información publicada por la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES) permite afirmar que Sinaloa aporta alrededor del 50% de las exportaciones totales: en berenjena el 88%, en jitomate el 60% y en pepino el 53%⁵³. Los datos revelan que Sinaloa recuperó parte de su posición exportadora perdida a fines de los años ochenta, gracias a su estrategia de introducción de innovaciones tecnológicas y de su alto nivel organizativo.

La producción de hortalizas en el altiplano del país, generalmente, se destina al consumo doméstico y las perspectivas de generar una producción exportable de estas regiones son limitadas, por cuestiones de clima (exceso de humedad en verano y heladas en invierno que afectan la calidad) y organización para la producción y comercialización.

Los mercados de exportación y nacional se desarrollan con lógicas y móviles completamente diferentes e independientes. Así, por ejemplo, no existe relación en la formación de precios entre ambos mercados. Al analizar los precios pagados al productor de jitomate y zanahoria⁵⁴ en México y Estados Unidos, no se encontró ninguna correlación como tampoco en fechas de

⁵³Cálculo propio con base en CAADES, Departamento de Estudios Económicos, y BANCOMEXT, 1995 y 1996.

⁵⁴ Jitomate y zanahoria son los únicos productos para los que existen registros de precios al productor por parte del SNIM. La afirmación se basa en el cálculo de los coeficientes de correlación de Pearson con precios al productor mensual de enero de 1993 a julio de 1996 (Fuente: SNIM y USDA).

exportación. Este fenómeno distingue al subsector hortícola de otros mercados agrícolas. Mientras, por ejemplo, en los precios nacionales de los granos y cárnicos influyen los precios del mercado internacional, que por lo general son los de Estados Unidos, no existe un impacto similar de México hacia Estados Unidos en el caso de hortalizas, aunque Sinaloa puede llegar a dominar hasta más del 80% del mercado invernal estadounidense⁵⁵.

c) Concentración en pocas hortalizas

En los tipos de hortalizas exportadas existe también una concentración. Cuatro tipos de hortalizas integran casi el 70% del volumen exportado a Estados Unidos: jitomate, melón y sandía, pepino y chiles. El jitomate que tradicionalmente es la principal hortaliza exportada, ha aumentado su participación, mientras el melón y el pepino han perdido relativa importancia. El resto de las hortalizas analizadas se mantienen sin cambio. La estructura de las exportaciones depende, por un lado, de la demanda en el mercado final, por el otro, del nivel competitivo de la producción.

Un elemento cada vez más importante en la competencia comercial hortícola es la organización para la comercialización; con ello pierden importancia los factores clásicos de la competencia, como los costos de producción.

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

Empero, por el carácter estacional de la producción y su alta dependencia de las condiciones climatológicas, el responder a las condiciones

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

de la demanda en el mercado requiere forzosamente de la organización, para contar con la producción durante todo el año. La alternativa ante ello, es la asociación con productores o la renta de la tierra para la producción en otras regiones.

225187

3.6 La vieja guerra del tomate y sus principales consecuencias.

A todas las desventajas mencionadas en los comentarios precedentes, habría que añadir que antes y durante la vigencia del T L C A N se hizo más presente otra, de un peso enorme: La vieja “Guerra del Tomate”.

Ejemplos recientes de ella, en el año de 1997; los floridianos demandaron a México por dumping, pero no lo pudieron probar. Durante el año de 1996 quisieron establecer cuotas semanales de importación de tomate y no cada tres meses como lo dispone el T L C A N para regular el mercado. Por ello procedieron nuevamente a demandar por supuesto dumping a los horticultores mexicanos.

3.6.1 Horticultores libran batalla contra demanda de dumping.

Luego de una serie de reuniones, productores mexicanos, libraron una batalla más contra la demanda del “dumping” que se había anunciado contra las hortalizas nacionales, específicamente para el caso del tomate sinaloense, afirmó el presidente de la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES), Basilio Gatzionis Torres. Dijo que la Secretaría de Agricultura, recabó la totalidad de las firmas para mantener el acuerdo de suspensión de dicha demanda, por lo que precisamente se definió la situación que por mucho tiempo mantuvo en franco riesgo las exportaciones hacia los mercados estadounidenses.

Cabe recordar que los productores de Baja California, siempre se mostraron reacios a firmar el acuerdo de suspensión, por considerar que era Sinaloa es estado que debía resolver por su propia cuenta los problemas que enfrentaban las hortalizas, por que era precisamente aquí donde se habían detectado ciertas irregularidades, pero esto, afectaba las exportaciones nacionales. Gatzionis Torres, agregó que en cierto momento, los productores del estado bajacaliforniano, llegaron a sentirse americanos y pretendieron rechazar cualquier apoyo a los mexicanos para resolver este problema, sin embargo, luego de una serie de reuniones, donde se conscientizó la magnitud del problema, se acordó firmar dicho acuerdo de suspensión y éste, se mantendrá.

El presidente de CAADES, preciso que tan sólo se definió la decisión de la mayoría de los grupos de productores que no estaban de acuerdo en participar y en firmar, pero que afortunadamente ya lo hicieron, sólo falta convencer a cinco o seis productores, pero que finalmente accedieron también lo que resuelve la situación tensa que existía entre los productores nacionales. Por último, el presidente de la Confederación de Asociaciones Agrícolas, puntualizó que se buscará cuidar al máximo y respetar la normas de calidad que demandan los mercados internacionales para la exportación de las diferentes hortalizas de México, ya que existen nuevas reglas de calidad, mismas que se deben cuidar al máximo.

3.6.2 Solidaridad con los horticultores sinaloenses.

La acusación de dumping (vender por debajo del costo de producción), si prospera, provocaría la imposición de una ley que exigiera hasta 240% de arancel antidumping. La oferta mexicana sólo ha venido a suplir la deficiencia en calidad y cantidad del producto floridense.

Productores hortícolas estadounidenses, específicamente de tomate y chile bell, aprovechando la coyuntura electoral de su país, han demandado a la delegación de congresistas de Florida encabezados por el Senador Bob Graham, la aplicación de medidas que afectarían gravemente al producto hortícola mexicano, dado que la producción nacional está compitiendo con elevados estándares de calidad conquistando el gusto de los consumidores americanos.

Esta actividad económica es sumamente importante para el Estado de Sinaloa, porque la producción hortícola genera siete millones de jornales y divisas por el orden de los 580 millones de dólares anuales.

En este sentido, pesan sobre el producto mexicano acusaciones de dumping; modificación de la definición de la industria estadounidense del tomate; prohibición del empaque utilizado por México y cambio de la cuota arancel de temporada a semanal.

Por su parte, la modificación de la definición de la industria estadounidense del tomate implicaría la aplicación de un arancel que se aproximaría al 50% ad valorem.

En tanto la prohibición del uso del empaque mexicano ocasionaría pérdidas cuantiosas, y el cambio de cuota arancel de temporada a semanal representaría del 60% de las exportaciones mexicanas.

Ante esta situación, el Diputado Ernesto H. Urtusuástegui Alcaraz, en la sesión ordinaria del nueve de enero de 1996, planteó dicha problemática al pleno del H. Congreso del Estado, donde manifestó que afecta al sector hortícola nacional y en especial al de nuestro Estado, que es el primer productor del tomate mexicano.

La LV Legislatura establecieron un Punto de Acuerdo en que se expresa, el apoyo manifiesto y decidido a favor de los productores de tomate y chile bell, y a la vez, respetuosamente solicitaron la intervención del Ejecutivo del Estado y

de las autoridades de la federación para que se actué en defensa de los intereses de los productores hortícolas mexicanos.

A solicitud de los horticultores de Sinaloa y de la Confederación Nacional de Productores de Hortalizas, el día 25 de junio del presente año se ratificó el apoyo a los productores de hortalizas dado que las presiones de los productores estadounidenses, específicamente de Florida, se intensificó la guerra comercial, consiguiendo que el Departamento de los Estados Unidos de Norteamérica iniciara la investigación de seis empresas productoras mexicanas a fin de detectar si las exportaciones de tomate se venden por debajo de los costos de producción, así como, para determinar el posible daño a la industria americana a consecuencia del incremento de las importaciones de tomate y chile bell. Incremento que fue realmente ocasionado por las condiciones climáticas adversas que han padecido en las temporadas 94-95 y 95-96 los productores de tomate y chile bell de Florida. Por lo tanto, la oferta mexicana sólo ha venido a suplir la deficiencia en calidad y cantidad del producto floridense.

Así fue reconocido por la Comisión Internacional de Comercio, que el día 2 de julio determinó que no hubo daños a la industria del tomate y chile bell de los Estados Unidos. Sin embargo, sigue vigente la acusación del dumping, la cual se dictaminará en el próximo mes de septiembre, por lo que, el H. Congreso del Estado de Sinaloa ha solicitado al ejecutivo del Estado que intensifique sus gestiones en respaldo a los horticultores y a la vez exhortar al ciudadano Presidente de la República para que continúe las acciones en defensa de los agricultores afectados. Además, se ha solicitado la solidaridad de las legislaturas de las entidades del país y al propio Congreso de la Unión para constituir un frente común en defensa de los productores nacionales.

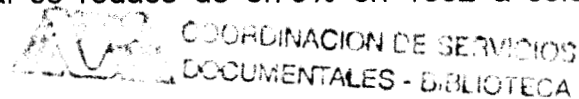
Recientemente este conflicto tuvo un "fin" temporal, al acordar los horticultores mexicanos con los de EE.UU, vender sus productos en ese

mercado a un precio mínimo. Tal compromiso se llevó a cabo a un cuando éste no cumplía con el principio de libertad comercial que debiese tener México de competir por el mercado hortícola en ese vecino país, dado que ambos pertenecen al mismo bloque comercial y por lo mismo, ya existían disposiciones comerciales sobre esos productos, en las cuales no se señala tal obligación de los horticultores de nuestro país. El acuerdo anterior es además arbitrario., pues éste no emanó de los procedimientos propios del bloque en referencia ni de los de la OMC, y por todo ello, no garantiza que las exportaciones de hortalizas de Sinaloa a los mercados de EE.UU se estabilicen o se mejoren su participación en su volumen en ese país ni tampoco que sus términos de intercambio lo hagan.

Tradicionalmente, y aún en la actualidad, se presenta un elevado intermediarismo en la venta de las hortalizas en los puntos de cruce de EE.UU por agentes (brokers y distribuidoras) que perciben gran parte del ingreso de las ventas de la hortaliza, en detrimento del productor y del país. Esto a afectado al horticultor, incluso más que el propio proteccionismo de EE.UU, por las elevadas comisiones que estos agentes cobran para ubicar el producto en EE.UU. Este ha sido uno de los principales factores que a la hortaliza mexicana le ha limitado su función de "carta fuerte" del sector agrícola dentro del T L C A N, pero más a un la imposibilidad que éstas han tenido para compensar las graves pérdidas que se han ocasionado en el subsector agrícola de granos, en la soberanía alimentaria, en el empleo agrícola, etc. Así, uno de los principales aspectos que debe interesar indagar es, si era sensato pensar durante las negociaciones de este que las hortalizas junto con otros productos tropicales podrían jugar el rol de "carta fuerte" del sector agrícola dentro del T L C A N y si eso no era valido, como lo es hoy, ya con al vigencia de este tratado.

El desarrollo del subsector hortícola en México mostró por muchos años un carácter anticíclico frente a las fuertes tendencias de contracción observadas

en otros productos. Mientras los granos están en una situación de crisis desde los años sesenta y los cárnicos desde mediados de los años ochenta, las hortalizas han podido mantener una dirección hacia el crecimiento. En parte, este comportamiento se explica por la reordenación del consumo familiar de carnes a hortalizas, manteniéndose el dinamismo del mercado hortícola como respuesta a la contracción de la demanda de otros alimentos. Pero este impulso empieza agotarse a partir de 1992-1993 y con la crisis económica; después de la devaluación de 1994, deja existir. Como se desprende del análisis se contrae la superficie y con ella la producción durante los últimos años. En los casos del melón y de la cebolla la contracción llega hasta el 25%. La participación de la superficie hortícola nacional se reduce de 3.75% en 1992 a sólo .90% (Ver cuadro 22).



Cuadro 22
MEXICO, CARACTERIZACION DEL SUBSECTOR HORTICOLA DE MEXICO, 1989-1995

Año	Superficie agrícola(ha)			Producción hortícola (t)	Rendimiento medio (t/ha)	Participa en el valor agr. (%)
	Nacional	Hortícola	Participación (%)			
1989	16,617,245	573,306	3.45	7,665,288	13.37	16.38
1990	17,974,637	563,085	3.13	8,056,337	14.31	15.60
1991	17,106,488	576,932	3.37	8,327,494	14.43	17.81
1992	17,278,429	649,151	3.75	8,003,830	12.33	20.02
1993	17,423,328	594,435	3.41	8,068,290	13.57	18.80
1994	18,868,622	537,818	2.85	7,747,896	14.41	18.07
1995	18,753,551	562,145	2.99	8,207,317	14.60	16.12

Fuente: SARH/SAGAR. Anuarios de producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1989-1995.

La contracción de la superficie no es compensada completamente por mayores rendimientos, por lo que el volumen de producción, decrece en más de 7% entre 1991 y 1994, para después crecer ligeramente.

Las principales razones para este comportamiento son:

a) El impacto de la política agrícola doméstica, a través:

- 1.- Del retiro de los subsidios, que encarece la producción⁵⁶ y
- 2.- La falta de financiamiento para la actividad agropecuaria por el encarecimiento del costo financiero y la elevación de la cartera vencida⁵⁷,
- 3.- Las sequías durante 1995 y 1996 que imposibilitaron a destruiron las siembras, y
- 4.- La contracción en un 30% de la demanda en el mercado interno durante 1995 y 1996.

Los datos presentados marcan una tendencia no esperada por el sector oficial y contrario a las expectativas dentro del T L C A N. La problemática es compleja y hasta la fecha no ha sido estudiada. Las exportaciones hortícolas que con mil 700 millones de dólares representan más de 60 por ciento del valor de las ventas agropecuarias del país, enfrentan el constante riesgo de que aplique medidas restrictivas su principal y casi único mercado, Estados Unidos **(Ver cuadro 23).**

56 Bivings Leigh y David Runsten, Potential competitiveness of the Mexican processed vegetable and strawberry industries. Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, British Columbia, Canadá. Julio de 1992, pp. 26-33.

57 Ver Schwentesius Rindermann, R., M.A. Gómez Cruz y J.L. Calva, "La cartera vencida del sector agropecuario", En: Calva, J.L., Liberalización de los mercados financieros. AMUCS, UACJ, UG, De. Juan Pablos, México 1996, pp. 203-231.

Cuadro 23
MEXICO. EXPORTACION DE HORTALIZAS Y SU PARTICIPACION EN LAS
EXPORTACIONES AGRICOLAS, 1980-1996 (millones de dólares)

Año	Exportaciones agrícolas	Hortalizas	Participación en el total agrícola (%)	Jitomate	Otras hortalizas frescas*	Melón y sandía
1980	1,404	419	29.84	167	173	79
1985	1,184	431	36.40	214	169	48
1990	1,721	960	55.78	428	442	90
1991	1,877	914	48.69	262	510	142
1992	1,679	819	48.78	167	563	89
1993	1,961	1,135	57.88	395	675	65
1994	2,221	1,205	54.25	395	721	89
1995	3,323	1,673	50.45	586	973	114
1996e	3,000	1,400	46.67	510	740	120

e Estimación propia con base en datos hasta noviembre de 1996, * Incluye fresas.

Fuente: elaboración propia con base en CSG, VI Informe de Gobierno 1994, Anexo, p. 163; EZ, II Informe de Gobierno, 1996, p. 115; INEGI, Balanza comercial de México, varios números.

Para esto, la confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES); gestiona ante el gobierno federal se les permita a los productores y exportadores a establecer mecanismos propios de “ordenamiento de exportaciones”, los cuales determinen exigencias tanto en la calidad como en presentación, e incluso en volumen para los flujos de ventas⁵⁸

⁵⁸ Lourdes Edith Rudiño, El Financiero 28 de julio de 1998, pág. 14 (economía).

CAPITULO 4

EVOLUCION DEL SECTOR TECNOLOGICO EN LA HORTICULTURA SINALOENSE.

4.1 Ventajas tecnológicas en la producción de hortalizas.

Una situación que ha dado ventaja a México es el avance tecnológico de los horticultores de Sinaloa que aportan el mayor volumen de las ventas de invierno. Estos productores cuentan con tecnología para producir jitomate con larga vida en anaquel, y sabor que gusta al consumidor estadounidense.

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

La experiencia en el tomate es extraordinaria, ya que los mexicanos lograron combinar sus tradicionales ventajas estacionales y de mano de obra barata, con nueva tecnología de producción, la adopción de variedades de conservación extendida en el almacén y utilización de una fuerte organización de los productores, capaz de manejar la oferta de nuevas tecnologías e imponer una disciplina de mercado (la CAADES de Sinaloa).

La demanda de esta hortaliza propició que en la actividad hortícola se moderniza invirtiendo en la más alta tecnología e innovando la comercialización de este producto logrando que esta actividad se convirtiera en una de las más productivas del estado y del país.

Desde principios de los años noventa se observa una revolución tecnológica en esta región, con los mayores avances en los cultivos de jitomate

y chile bell. El contenido que refleja esta situación, a través de una comparación de los rendimientos entre Sinaloa y Florida⁵⁹. El estancamiento generalizado de los rendimientos en Florida contrasta con los aumentos en Sinaloa, donde además del crecimiento de los rendimientos se obtiene homogeneidad y alta calidad exportable de la producción.

Los productores de Sinaloa han adoptado durante los últimos años tecnologías modernas, tales como nuevas variedades, ferti-irrigación, riego por goteo, control computarizado del riego y acolchado de plástico, para cada vez controlar mejor el ambiente de producción. Recientemente, se está introduciendo la solarización, un método para combatir plagas a través de plásticos, agua y el calor del sol, sin la necesidad de usar el bromuro de metilo. Toda esta tecnología reduce la vulnerabilidad frente a condiciones climatológicas adversas y frente a plagas y enfermedades⁶⁰.

No obstante, la innovación más importante ha sido la tecnología que permitió la introducción del mercado estadounidense del jitomate rojo maduro en campo con larga vida en anaquel⁶¹. Dicho producto apareció en el ciclo 1992/93 por primera vez en las estadísticas y en 1994/95 todos los productores de Sinaloa ya lo ofrecieron⁶². La tecnología del jitomate en su conjunto permite mejorar la calidad del producto y a la vez aumentar los rendimientos por superficie. Aunque los costos de producción con esta tecnología son significativamente mayores que con la tradicional, el aumento de los rendimientos compensa esta diferencia y permite reducir los costos por unidad. El nuevo desarrollo tecnológico beneficia a todas las hortalizas.

Finalmente, el nuevo jitomate es mejor aceptado tanto por los

59 Aunque en el se presentan solamente los datos para dos ciclos (antes y durante el TLC), estos son indicativo para la tendencia.

60 Cárdenas Fonseca, Luis, La Guerra del tomate. Ponencia presentada en el simposio tri-nacional "El TLC y la agricultura", San Antonio Texas, 1 y 2 de Noviembre de 1996, p. 9.

61 Ver. Muñoz Rodríguez Manrubio et. al., Desarrollo de ventajas competitivas en la agricultura: el caso del tomate rojo. SAGAR/CIESTAAM, México. 1995.

62 USDA, Marketing México fruit & vegetables, varios años.

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

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

225187

4.2 Ventajas de los productores hortícolas de Sinaloa sobre los de Florida en la utilización de mejor tecnología.

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

Son varias las razones que hasta la fecha han impedido la introducción de la misma tecnología de producción de jitomate de larga vida en anaquel en Florida. Por un lado, no existen todavía variedades aptas para el clima de Florida, que es más húmedo que el de Sinaloa, y por el otro, se requeriría un cambio drástico en el manejo. 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 de 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.

4.3 Las principales desventajas tecnológicas entre los principales socios comerciales.

La situación desventajosa de la brecha tecnológica que existió en el sector agropecuario en el preludio de las negociaciones del T L C A N entre los tres socios que los conformarían, puede sintetizarse como sigue:

1) México presentaba en la producción de granos básicos una deficiencia extrema de productividad laboral respecto a EE.UU.

2) Los recursos públicos destinados a la investigación científica y tecnológica para generar nuevos insumos y prácticas agrícolas (primer eslabón de la innovación tecnológica) en vez de incrementarse (como sucedía en EE.UU y Canadá) se redujeron severamente durante esos años;

3) Se presentaban desventajas en la totalidad de los eslabones de la cadena de innovación tecnológica para la fecha de la referida negociación;

4) El impulso regresivo al progreso tecnoagrícola provocado por el desplome de la rentabilidad de este sector agropecuario se manifestaba en una severa contracción de la inversión productiva en el campo.

Dentro de las principales desventajas que eran causa o consecuencia de lo anterior estaban que:

1) Los costos de producción en los granos básicos eran superados considerablemente por los de sus socios;

2) México tenía una deficiente Política de Subsidios a la agricultura por mucho por sus contrapartes, y era inviable que a esta se le modificara internacionalmente.

4.4 Principales objetivos, estrategias y líneas de acción que deben seguirse para poder competir en el sector de la tecnología.

Muchos son los objetivos, las estrategias y las líneas de acción que se deberán seguir si se desea competir realmente en el sector tecnológico con nuestros socios comerciales; de tal forma, que se deberán tomar en cuenta muchos aspectos referente al sector dentro de los cuales destacan los siguientes puntos más importantes:

A) impulsar la investigación científica y tecnológica ampliando los programas de validación, de difusión e innovación de nuevos paquetes para la producción y poscosecha.

B) Posibilitar la incorporación al riego de 50 000 hectáreas. Mejorar 30 000 y rehabilitar 25 000 hectáreas a la conclusión de las obras de irrigación y la infraestructura que actualmente está en proceso. Asimismo la recuperación productiva de tierras ensalitradas y actualmente improductivas en los distritos de riego.

C) apoyar la transferencia de la operación de los distritos de riego a los productores, cuidando que los reciban en buenas condiciones. Asimismo procurar los esquemas financieros que permitan dotarlos del equipo y maquinaria para su mejora permanente.

D) Impulsar con la SARH y productores las obras de mediana y pequeña irrigación, mediante construcción de bordos, represas y pozos profundos.

E) Validar técnicas de labranza de conservación e innovación tecnológica que permitan al productor reducir costos, evitando la erosión del suelo y conservando la humedad.

F) Propiciar la explotación agrícola, mediante la compactación de superficies que correspondan a la misma capacidad y vocación productiva y aumentando los rendimientos mediante la aplicación de insumos y tecnología

moderna.

G) Rehabilitar los sistemas de riego, rescatar suelos salinos y tierras improductivas, y ampliar la red de conducción.

H) Evaluar la infraestructura actual de la zona agrícolas que no disponen de sistema de riego para que con la participación de los productores, el suelo de los fondos de fomento y el apoyo institucional se eleven sus condiciones de productividad.

I) Apoyar la investigación científica y tecnológica, y la incorporación de tecnología que sea aprovechable y que se adapte a las condiciones del estado, validándolas.

J) Combatir las plagas y enfermedades en las diferentes especies de cultivo a fin de minimizar las barreras no arancelarias para tener mayores oportunidades de exportar.

4.5 Modernización y desarrollo de tecnologías propias y adaptadas.

En el contexto regional, Sinaloa debe visualizar una nueva estrategia de modernización y desarrollo tecnológicos que comprenda tanto el uso adecuado de tecnologías generadas en otras partes del país y del mundo, como la innovación y el desarrollo de tecnologías propias o adaptadas, para desarrollar activamente nuevos procesos y productos, así como nuevas formas de organización para hacerlo factible.

La evolución de la ciencia y la tecnología en el estado de Sinaloa tiene una larga historia de dependencia. Actualmente existe un considerable atraso tecnológico y un desarrollo industrial incipiente que están muy relacionados con la ausencia de una política científica y tecnológica congruente con las necesidades de la sociedad sinaloense.

En la década de los setenta prácticamente la única institución que

realizaba investigación científica era el CIAPAN, hoy INIFAP, atendiendo exclusivamente al sector agrícola, con un carácter extensionista en el mejoramiento de variedades de semillas. Esta institución tuvo su auge a finales de esa década y en la actualidad su aporte científico-técnico es muy reducido.

Ahora existen 21 instituciones con capacidad para llevar a cabo proyectos de investigación científica y tecnológica. De ellos, destacan con posibilidades reales de desarrollar esta actividad la Universidad Autónoma de Sinaloa, la Universidad de Occidente y el Instituto de Ciencias del Mar y Limnología de la UNAM.

La ausencia de un marco normativo para el desarrollo científico tecnológico, ha propiciado la dispersión de esfuerzos, deformaciones y disparidades.

Los apoyos y servicios para la investigación y el desarrollo tecnológico están altamente dispersos.

Las acciones de investigación científica y desarrollo tecnológico enfrentan problemas de carácter estructural y cultural. Por un lado, existe una desvinculación entre los organismos y empresas productivas y los centros de investigación de instituciones de educación superior; por otro lado, los proyectos de modernización industrial y de servicios optan por la adquisición de tecnologías ya probadas en el país o en el extranjero, debido a los prejuicios negativos de la calidad y eficacia de lo desarrollado en el estado. Esto tiene efectos profundos, como lo es una interdependencia del extranjero y además propicia que los empresarios no realicen su propia investigación.

CONCLUSION

La concepción de un mundo globalizado no significa que el mundo haya superado parte de sus problemas económicos y sociales, por el contrario, la pobreza y la marginación que sufren millones de seres en el planeta parece ser una de sus consecuencias, sin posibilidad alguna de atenuarse en el corto plazo.

La propia evolución mundial de la economía y las tendencias reformistas del gobierno mexicano en su política económica lograron concretar un acuerdo comercial con EUA y Canadá. Las perspectivas del gobierno mexicano en torno al Tratado de Libre Comercio de América del Norte(TLCAN) fueron concebidas en función a obtener el reconocimiento de organismos internacionales en el sentido de que finalmente México había liberado su economía.

Las supuestas bondades de la apertura comercial y la liberación económica emprendida por nuestro país fueron el marco propio para integrar una zona de libre comercio con EUA y Canadá. El gobierno de México fincó sus argumentos en función a la oportunidad de tener un mayor acceso de nuestros productos al mercado estadounidense, estimular el crecimiento de exportaciones no petroleras y tener acceso a los últimos avances tecnológicos; sin embargo el objetivo primario de nuestras autoridades era obtener el reconocimiento formal de organismos internacionales-entre ellos el FMI, BM y la Organización de la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)- de que la liberación comercial emprendida por nuestro país ya era una realidad.

A pesar de todo, México es partícipe de la región comercial más grande del mundo, con una población de 356 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) de seis billones de dólares, pero donde nuestra economía

representa tan solo el 4% del PIB regional.

A pesar de las buenas intenciones contenidas en el mismo T L C A N, en realidad la apertura comercial y el mismo Tratado implicó para México sujetarse a disposiciones de organismos financieros internacionales, como el BM y el FMI, y a las necesidades de la propia economía norteamericana enmarcadas dentro del T L C A N, por las características de una economía desregulada y sujeta al libre juego de intereses de grandes empresas transnacionales. Nuestro país quedó ligado a flujos de capital externo en su gran mayoría especulativo en bolsa-sin control y que ofrece mayores rendimientos- y no inversiones directas que apoyaría a la reactivación económica de nuestro país.

Los principales sectores en los que ha repercutido negativamente la apertura comercial están el agrícola y el industrial, lo que se debe a la modernización e infraestructura que necesitan para producir en mayores cantidades y, de esta manera, estar en condiciones de competir con nuestros socios comerciales en igualdad de circunstancias. Además en nuestro país intervienen un gran número de intermediarios, lo que implica que se encarezcan los productos en perjuicio de los productores directos- al tener que ofrecer sus productos a menores precios- y en el consumidor final- quien los compra a precios elevados-. También los bajos niveles salariales disminuyen el potencial de compra, por lo que el mercado interno se desalienta, haciéndose más reducido el campo de actuación de la mayoría de las empresas nacionales ante la carencia de exportaciones. Aunque el T L C A N se propone estimular las exportaciones, éstas han aumentado más por las sucesivas devaluaciones- lo que hace que nuestros productos sena más baratos en el exterior- que al propio tratado comercial.

El T L C A N es un mensaje a los estadounidenses a los japoneses y europeos de que América Latina es territorio económico de EUA. Para México, en este sentido, el 85% de su intercambio comercial mundial lo realiza con la

región de Norteamérica -96% con EUA y el 4% con Canadá-, lo que demuestra la excesiva dependencia económica de nuestro país de los estadounidenses. Más que una asociación es una inmersión en el mercado norteamericano para contrarrestar el poder de los bloques internacionales.

Sin duda el Tratado es cuestionable. Si bien es cierto que aún no estamos preparados para enfrentarlo, también es cierto que hay una buena cantidad de productos mexicanos que tienen potencial de compra en el exterior.

En el T L C A N las asimetrías económicas de los tres países son reales; México es el que tiene más carencias económicas y por lo tanto el más vulnerable. Para preparar a las empresas mexicanas en términos comerciales, la eliminación o reducción arancelaria deberá estar en función a su competitividad en el mercado interno y a su capacidad real de exportación, es importante señalar que los aranceles son un mecanismo de regulación para evitar que artículos extranjeros inunden nuestro país.

Para hacer frente a ésta y otras circunstancias nuestro país debe atender cuatro factores primordiales:

- 1) modernizar la planta productiva nacional;
- 2) mejorar el financiamiento interno;
- 3) acrecentar la capacidad empresarial en lo técnico, financiero y a la gestión misma de las empresas ; y
- 4) aceptar el reto de la apertura comercial y hacerle frente de la manera exitosa posible.

La integración comercial de América del Norte plantea problemas de particular dificultad debido a la gran desigualdad que existe entre México y los otros dos países. Con todo, la larga historia de beneficios mutuos procedentes del comercio muestra que procurar la integración comercial ofrece grandes beneficios agregados, lo que hace que valga mucho la pena hacer frente a ese desafío.

Como uno de los principales propósitos de aumentar las oportunidades para el comercio exterior (importación y exportación), se tendría que verificar los siguientes aspectos que pudieran procurar ciertos avances:

a) Fomentar la integración de fuerzas entre investigadores, tecnólogos, universidades y organizaciones públicas y privadas;

b) La creación de modelos de cooperación, sistemas de información, y marcos normativos;

c) El conocimiento del mercado mundial de hortalizas;

d) Fomentar el intercambio tecnológico de varios países, para el mejoramiento del rendimiento y la calidad de los productos hortícolas;

e) Incrementar las relaciones comerciales de México con el resto del mundo;

f) Obtener el mayor beneficio económico para el productor y el más alto grado de satisfacción para el consumidor final, preservando y mejorando el medio ambiente;

g) Familiarizarse y actualizarse con el tema de exportaciones e importaciones de productos hortícolas.

Además, creo que deben buscarse apoyos de todo tipo, pero especialmente de tipo institucional que promuevan la cultura de la inversión y la exportación en el sector agrícola (hortícola); de igual forma en instituciones de apoyo a la comercialización.

Otro de los puntos que bien vale la pena mencionar de forma más específica es el del Comercio Internacional, en el cuál los tópicos más importantes son: apoyos trámites y requisitos, infraestructura y facilidades portuarias, aranceles, seguros comerciales y promociones para la exportación e importación de productos frescos y procesados de hortalizas, en México. De los cuales, un gran número de ellos se desconocen, no se aplican o simplemente no se tiene la suficiente legislación necesaria. Es entonces necesario acrecentar

cultura de todos estos puntos antes mencionados.

En suma, la agricultura sinaloense requiere de una renovación. Necesita de esquemas nuevos de asociación empresarial y de compactación productiva entre ejidatarios, pequeños propietarios y hombres de negocios, que con apego a la ley propicien nuevas unidades de producción, el flujo de capital, el trabajo de la tierra, el uso de tecnología y una mayor eficiencia productiva.

Otro de los aspectos que pude percatarme es acerca de la importancia que tiene la genética y las diversas formas de producción que tanta importancia que tiene ante la tendencia mundial del consumo de alimentos saludables y naturales, y la la necesidad de atender los crecientes mercados, conlleva el conocimiento y la máxima explotación del potencial genético de cada país.

Respecto a la evolución de los sistemas y tecnologías de producción, se ha orientado hacia una mayor rentabilidad de las inversiones así como al empleado de técnicas que permitan la conservación de los recursos naturales y el respeto al medio ambiente. Es importante mencionar que dentro de los aspectos que México tiene ciertas ventajas dentro del aspecto de la producción de invernaderos y en la producción orgánica, dentro de las cuales los puntos o aspectos en los que debe ponerse mayor cuidado es respecto a las ventajas y desventajas en estos tipos de producción.

Es necesario por lo tanto, relatar la importancia que tiene la horticultura en México; mostrando la importancia de la creciente producción hortícola mexicana, dentro de la economía nacional y para la obtención de divisas extranjeras a través de la exportación.

De igual forma hacer hincapié sobre la relevancia que tiene un gran número de especies cultivadas, y sobre la importancia que tiene la geografía física en lo referente a cuantía de la superficie y de las respectivas regiones productoras. Otro aspecto que vale la pena mencionar es sobre las condiciones de producción (campo e invernadero) y rendimiento promedio; dentro de los

cuales es necesario tomar en cuenta aquellos factores que de alguna manera limitan el rendimiento y la calidad de los productos sinaloenses respecto a los productos de Florida, esto es, cual es el destino de la producción (mercado nacional y de exportación).

Es importante mencionar que México cuenta con un potencial de calidad y productividad que puede competir con los mejores países productores de hortalizas dadas las condiciones de las oportunidades de los mercados internacionales; buscando con ello la oportunidad de mostrar e identificar nichos de mercado para productos hortícolas, en el ámbito mundial. A todo esto, explorar y maximizar la exportación actual y potencial de los productos hortícolas mexicano, así como el análisis de las demandas del mercado internacional, y de las procedencias de las importaciones, para hortalizas; otorgando con esto áreas de oportunidad para los productos mexicanos. Todo esto, anticipando a las innovaciones tecnológicas en la producción hortícola, ante el nuevo paradigma ecológico.

En México se prevé que la mayor parte de las repercusiones negativas que ha originado el T L C A N en el empleo se origina en la pérdida de competitividad del sector productor de maíz y en la posible banca rota de una gran cantidad de pequeños propietarios sobre todo del sector ejidal, que tienen pocas posibilidades de diversificarse y producir fruta y hortalizas o de modernizar los cultivos tradicionales para ser competitivos para una economía abierta.

Desde una perspectiva dinámica, Martín (1995) prevé que el T L C A N inicialmente inducirá un aumento en la emigración conforme pierda competitividad el sector productor de maíz pero, más adelante, conforme se creen puestos de trabajo en México, la emigración hacia Estados Unidos se reducirá en comparación a una situación sin T L C A N.

En 1995, el tratado contribuyó a mitigar la caída de las exportaciones a

México, que se redujo 25% en vez del 46% previsto sin el T L C A N. El tratado entonces ayudó a evitar 545 de la caída de las exportaciones de los Estados Unidos que hubiera ocurrido sin él. Las importaciones agrícolas de aquel país procedentes de México, aumentaron en 1994 y en especial en 1995, pero estos niveles de importaciones no fueron significativamente diferentes de lo que hubiera pasado sin el T L C A N, ya que los valores observados permanecen en el intervalo de confianza de 95% entorno a los valores previstos. De ahí se concluye que el T L C A N desempeño una función importante al facilitar el comercio de manera asimétrica, ayudando más a las exportaciones de Estados Unidos a México que a las importaciones de dicho país del norte procedente de México.

“Las ventajas sin duda serán para los productores de Florida ya que los mexicanos estamos por entrar a un terreno desconocido y por que serán ellos quienes manejen los precios del mercado máxime que el precio siempre se ha regido por la oferta y la demanda”. Es estos términos se expresó el productor de tomate sinaloense Enrique León Podesta, quien dijo que los estadounidenses no dejaron otras opciones para comercializar.

Al redefinir el T L C A N las ventajas comparativas ya no en los cereales, sino en la producción de frutas y hortalizas y con la preocupación de que la pérdida de competitividad del maíz produzca el desplazamiento de familias campesinas, contribuyendo así a la emigración internacional, se plantea la pregunta central sobre si estas mismas familias campesinas hoy ocupadas en la producción de maíz pueden:

- 1) convertir su actividad hacia la producción de frutas y hortalizas

- 2) modernizar su maíz hasta que pueda competir con las importaciones.

Se trata de una consideración seria dada la extendida pobreza rural que sigue prevaleciendo en México.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Cardenas Fonseca, Luis, La Guerra del tomate. Ponencia presentada en el simposio tri-nacional "El TLC y la agricultura", San Antonio Texas, 1 y 2 de Noviembre de 1996, p. 9.
- 2.- Cruz Soto, Luis Antonio. "Reflexiones sobre las repercusiones de la apertura comercial y el TLCAN en México en materia de inversión, competencia y financiamiento". Revista editada por la Facultad de Contaduría y Administración-UNAM. ISSN-0186-1042. Enero-Marzo 1999. N°. 192. Pág. 55-64.
- 3.- De Janvry, Alain y Sadoulet, Elisabeth. " El tlc y la agricultura: evaluación inicial". Investigación Económica. Julio-Septiembre de 1997. Vol. LVII: 221. Pág. 13-60.
- 4.- El sector alimentario en México, Edición 96 , INEGI, p. 247-252
- 5.- El sector alimentario en México, Edición 91, INEGI, p. 265-270.
- 6.- Estadísticas del comercio exterior en México, información preliminar enero-septiembre 1999, vol. XIX, núm. 9, INEGI.
- 7.- Gaxiola Carrasco, Héctor Enrique. El TLC y la comercialización de la hortaliza de exportación sinaloense. escrito presentado como ponencia en el X Congreso Nacional Anual "Identidad y Globalidad" de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, Oaxtepec, Morelos, México, noviembre 28, 29 y 30 de 1996. La Revista del Doctorado, Año I, N°1. Septiembre de 1997, Culiacán,

México. (<http://www.uasnet.mx/dcs/revista/Nº1/gaxil/1-1.html>)
(<http://www.uasnet.mx/dcs/revista/Nº1/gaxil/1-2.html>)

225187

8.- Gaxiola Carrasco, Héctor Enrique. NAFTA y exportación de hortalizas de Sinaloa: impactos en el empleo. La Revista del Doctorado, Año I, Nº2. Doble 2-3, Marzo de 1998, Culiacán, México.

(<http://www.uasnet.mx/dcs/revista/Nº2/gaxiola/2-1.html>)

(<http://www.uasnet.mx/dcs/revista/Nº2/gaxiola/2-2.html>)

(<http://www.uasnet.mx/dcs/revista/Nº2/gaxiola/2-3.html>)

9.- Gonzalez Pacheco, Cuauhtémoc. El sector agropecuario frente al TLC, UNAM, Chapingo Estado de México, 1992, p. 114.

10.- Massieu, Trigo, Yolanda Cristina. "Comercio bilateral, biotecnología aplicada y el tlc: la guerra del tomate". Economía Informa. Octubre de 1996. Nº. 251. Pág. 36-41.

11.- Rudiño, Lourdes Edith. "Riesgo por ser regulados por EU en exportaciones Hortifrutícolas". El Financiero. Año XVII. Nº. 4842. México D.F. martes 28 de Julio de 1998. Pág. 14.

12.- Revista Comercio Exterior, vol. 42, núm. 6, México, junio, 1992, p. 530.

13.- Salinas de Gortari, Carlos, VI informe de Gobierno 1994, Anexo, p. 163.

14.- Schewentesius Rindermann, Rita, Gómez Cruz, Manuel Angel. "Competitividad de las hortalizas mexicanas en el mercado estadounidense". Comercio exterior. diciembre de 1997. Vol. 47. Nº. 12 Pág. 962-974.

- 15.- Schewentesius Rindermann, R. ,M.A. Gómez Cruz y J.L. Calva. "La cartera vencida del sector agropecuario"., en Calva, J.L. Liberalización de los mercados financieros. AMUCS,UACJ, UG, de Juan Pabilos, México 1996, p. 203-231.
- 16.- Solleiro, José Luis. Rocha Lackiz, Alma. "Cambio técnico e innovación en la agricultura mexicana". Comercio exterior. Agosto de 1996. Vol. 46. Nº. 8. Pág. 599-602.
- 17.- Suarez, Blanca. "La apertura comercial y los cultivos de exportación: las frutas y las hortalizas". Análisis Económico. 1995, Vol. XII, Nº. 27. Pág. 73-103.
- 18.- "TLC y exportación agrícola". Examen de la situación económica de México. Octubre de 1994. Vol. 70 Nº. 827. Pág. 490-491.
- 19.- Zedillo Ponce de León, Ernesto. II Informe de Gobierno 1996, p. 115.