



UNIVERSIDAD DE COLIMA

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE TECOMÁN



IMPACTO DE LA CAÍDA DE LAS EXPORTACIONES DEL MELÓN CANTALOUPE (COCUMIS MELO VAR. CANTALOUPE) DEL ESTADO DE COLIMA, MÉXICO HACIA LOS EEUU. DURANTE LOS AÑOS 2002- 2006, POR SUPUESTAS CAUSAS SANITARIAS.

AUTORES:

M.A. Hugo Martín Moreno Zacarías, hugmor@ucol.mx
M.A. María de los Ángeles Cervantes Mejía, acervantes@ucol.mx.
M.C. Héctor Priego Huerta hpriego@ucol.mx
M.C. Omar Alejandro Pérez Cruz omar_perez@ucol.mx

TEMATICA:

Comercio

Km. 40 Autopista Colima-Manzanillo
Col. La Estación. Tecomán, Col. C.P. 28930
Tel. y Fax. 01(313) 322 94 03

TECOMÁN, COL. DICIEMBRE DE 2006

INDICE

Resumen	1
Introducción	2
Objeto de estudio.....	3
Division funcional de tareas o subordinación economica de los paises.....	3
Teorías sobre el impacto negativo de la globalización.	4
Condiciones sobre la formación del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA) con México.....	6
Impacto del TLCAN-NAFTA en la agricultura mexicana.	7
Impacto del TLCAN-NAFTA en las hortalizas mexicanas.....	10
Impacto del TLCAN-NAFTA en la exportaciones del melón mexicano, el caso del Estado de Colima.	12
Conclusiones	15
Referencias bibliograficas	16

IMPACTO DE LA CAÍDA DE LAS EXPORTACIONES DEL MELÓN CANTALOUPE (COCUMIS MELO VAR. CANTALOUPE) DEL ESTADO DE COLIMA, MÉXICO HACIA LOS EEUU. DURANTE LOS AÑOS 2002- 2006, POR SUPUESTAS CAUSAS SANITARIAS.

M.A. Hugo Martín Moreno Zacarías, M.A. María de los Ángeles Cervantes Mejía, MC. Héctor Priego Huertas y M.C. Omar Alejandro Pérez Cruz*

RESUMEN

Desde la instalación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA) a partir de 1994, México se ha amarrado cada vez más a las fluctuaciones y deseos de las políticas del gobierno norteamericano, ha quedado supeditada en gran medida a evaluaciones de “Riesgo país” y a las calificaciones de inversión emitidas por las corporaciones de Wall Street. Lejos de crear un bienestar social a la nación mexicana, dicho acuerdo lo está alejando, datos investigados por Calderón (2004), se observó que en 1998 el PIB fue un 1.09 menor a lo observado hace 17 años. Pese al incremento de las exportaciones de México hacia los EEUU, entre 1993 y 1998, se duplicó de 96.366,7 millones de dólares americanos a más de 196.000,00. En realidad esto no impacta como debe de ser al pueblo Mexicano, ya que más del 43 por ciento de las ventas corresponde a empresas de manufactura usando el sistema de maquila, que corresponde en promedio a solo el 7 por ciento de los materiales fabricados en el país.

En el caso del campo mexicano se ha observado limitaciones y problemas climatológicos que impiden el pleno y óptimo desarrollo del campo, como ejemplo se cita que en el año de 1988, los diez principales cultivos agrícolas generaron 22,9 millones de toneladas y para 1993 fue de 27,3 millones, en 1997 alcanzó la cifra solo de 29,31 millones, es decir solo se incrementó en cinco años 2,29 millones de toneladas, lo que equivale a una reducción de casi el 50 por ciento en crecimiento de la producción.

El estado de Colima, está localizado en región centro-occidente del país, con costa al océano pacífico, posee una superficie de 5.000 km², su clima es trópico seco lo que permite la producción de hortalizas para su exportación, aun por su pequeño tamaño fue considerado el tercer estado con más productos agrícolas para su exportación. Como lo fue con el cultivo del melón en sus variedades Cantaloupe y Valenciano, cerca del 80 % de su producción era de exportación. En 1991 se tenía una extensión de 3.050 hectáreas de superficie cultivada, se exportaba a EEUU el 60 %, en el año de 2001 se presentó la cantidad de 2.159,50 hectáreas. En ese mismo año el departamento de Agricultura de los Estados Unidos encontró supuestamente trazas de la bacteria *Esteriquia colli* provenientes de una empacadora de Chiapas, lo que ocasionó que se cerrara la frontera para todos los envíos de melón procedentes de México, dicha veda se alargó 4 meses, lo que impidió la programación de futuras parcelas de hortalizas, la mencionada bacteria no se pudo mostrar que su origen fuera proveniente de México. En respuesta el gobierno de los EEUU, exigió normas más estrictas para el paso de fruta fresca a su país, muchas de estas disposiciones no se pudieron cumplir, para el año siguiente (2002) la superficie en el estado solo fue de 1.090,0 hectáreas y en la actualidad (2006) se reporta solo 576 hectáreas. Una verdadera razón del porque se impide técnicamente el paso del melón mexicano, radica que las importaciones de melón provenientes de Centroamérica son de compañías de capital de EEUU y con menos restricciones sanitarias, como es el caso de Costa Rica que en 1998 exportaba 77 mil tons., y para el 2002 fue de 146 mil toneladas.

* Profesores de la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecomán, Universidad de Colima, México.

INTRODUCCIÓN

En la economía de las naciones es importante establecer un equilibrio entre el capital humano, recursos y financieros con el fin de establecer las condiciones de desarrollo necesarias para el progreso de sus pueblos. En muchas ocasiones no son suficientes dichos medios para establecer una economía de desarrollo, ya que siempre los factores limitantes de capital impiden dicho desarrollo. En el caso de la Economía Mexicana, desde principios de los años 90 del siglo pasado a buscado nuevas maneras de establecer mejores condiciones que superen las continuas decaídas económicas, entiéndase como hiperinflación, desempleo, corrupción y un permanente endeudamiento externo por parte de gobierno Mexicano.

Las nuevas ideas Neo-liberales influidas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, fueron bien recibidas por los altos dirigentes gubernamentales del gobierno mexicano, tal vez, como una nueva manera de conseguir un desarrollo acelerado en la economía mexicana. Los periodos presidenciales de José López Portillo (1976- 1982) y de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988), se caracterizaron por un gran endeudamiento externo, procesos hiperinflacionarios totales del 1078,42 % (1970-1999)¹, con una supresión de tres ceros a la moneda nacional (en 1992), todo esto dio la pauta a que se buscaran nuevas soluciones político-económicas. Estos antecedentes dieron oportunidad a que surgieran dentro del ambiente político nacional sujeto a un partido político de estado, una nueva filosofía de pensar en el ambiente económico, guiada por tecnócratas originarios de las principales universidades de las ciencias económico- administrativas de los Estados Unidos de América (EUA). Estos alcanzaron los máximos puestos del gobierno, que fue representado su parte culminante con la llegada del economista con estudios en Harvard, Lic. Carlos Salinas de Gortari, quién presento las bases para modificar algunos puntos de la Constitución Mexicana en relación a uso y posesión de la tierra (se prohibía la inversión de capital extranjero) y la participación accionaria mayoritaria de capital extranjero en la operación y creación de empresas en el país. Esto dio pie a que se empezaran las pláticas para instalar un Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN- NAFTA por sus siglas en inglés) con los países de Estados Unidos de América (EUA) y el Canadá.

A partir del 1º de Enero de 1994 se empezó formalmente en operación dicho acuerdo, en particular una zona económica que quedo muy vulnerable a dichos acuerdos fue el sector agropecuario, ya que las discusiones previas para el acuerdo de los estatutos

¹ Anuario Banco Nacional de México (Banamex), 2000, México, D.F.

quedaron muy a favor de los intereses de las empresas de los EUA y con ello se establece una serie de convenios de desgravación arancelaria, aunque se establecen tiempos a largo plazo de nulidad arancelaria, especialmente para México, este se ve afectada por las constantes “trabas” de cercos sanitarios que impiden el libre comercio de bienes agrícolas, con el fin de proteger a las grandes empresas transnacionales norteamericanas que usan como estrategia utilizar filiales instaladas en países de Centroamérica y del Caribe y de ahí exportar los productos tropicales a los EUA, dichas cuarentenas impuestas por el Departamento de Agricultura (USDA) ó el Departamento de Protección al Ambiente (EPA) de los EUA. Exigen al gobierno Mexicano reglas sanitarias más estrictas con el fin de que cada vez menos empresas agrícolas mexicanas puedan exportar. Es por ello de nuestro interés por presentar el caso de la caída de exportaciones que tuvo el melón Cantaloupe y Valenciano originario del estado de Colima y a nivel nacional por las supuestas cuarentenas e incremento de las exigencias fitosanitarias para exportación.

OBJETO DE ESTUDIO

En este caso se realiza el análisis del impacto de la caída de las exportaciones de melón Cantaloupe provenientes del Estado de Colima, México hacia los EUA en el período 2002 a 2006 por supuestas causas sanitarias.

DIVISION FUNCIONAL DE TAREAS O SUBORDINACIÓN ECONOMICA DE LOS PAISES

Con relación a la división internacional del trabajo, Mittelman (1995-2000) plantea un modelo histórico y teórico de tres fases. La primera, teorizada por Smith y Ricardo, corresponde a la división internacional del trabajo; en ella es fundamental la especialización funcional y las ventajas comparativas, expresadas en menores costos relativos, de los productos comercializados.

La segunda es la nueva división internacional del trabajo, basada en el desplazamiento de actividades industriales hacia los países subdesarrollados. La tercera es la división internacional del trabajo y del poder, sustentadas en complejas interrelaciones entre los procesos regionales, en cuanto a aspectos institucionales, informales, flujos migratorios inter e intrarrregionales, la compleja red de CGM entre los productores, compradores y vendedores a lo largo de las numerosas jurisdicciones territoriales, así como las formas en las cuales las redes culturales lubrican estas cadenas para facilitar los flujos de capital y de trabajo, ya sea atenuando o agravando las tensiones.

La división global del trabajo y el poder comprenden una reestructuración entre regiones del mundo incluyendo sus unidades constituyentes, especialmente estados y redes de exportaciones. En este contexto las CGM actúan como imanes que atraen importaciones de fuerzas de trabajo y forman redes que ligan los procesos de producción, vendedores y compradores.

Un ejemplo claro de esta división, la vemos en el desplazamiento de las actividades manufactureras de países desarrollados a los subdesarrollados, junto con la fragmentación de la producción y la transferencia de puestos de trabajo de baja calificación, mientras que las actividades de Investigación y Desarrollo (I&D) siguen realizándose en los países avanzados.

Aunque Mittelman hace énfasis en los bajos costos de producción laboral como determinantes de los movimientos de capital, es importante mencionar que ante la caída de la exportación por los altos costos de producción, la balanza comercial se inclina hacia el interior, por lo que se hace la distinción entre la globalización interna y la externa. La primera dirige sus esfuerzos al mercado regional; la segunda busca obtener los máximos beneficios del mercado mundial. La primera promueve las interacciones dentro de la región, mientras la segunda puede poner límites al regionalismo.

Al hablar de división de trabajo, ya sea entre países (internacional) o entre regiones (global), se introduce, explícita y tácitamente, la idea de orden y sistema. En otras palabras, al trasladar el concepto smithiano de *división del trabajo* más allá de la fábrica, se construye la metáfora de la fábrica internacional o global, dentro de la cual cada región, como si fuera un obrero especializado, tiene una función que desempeñar y al hacerlo adecuadamente se asegura el buen funcionamiento de todo el sistema.

A estas ideas sin embargo, se le pueden presentar dos objeciones. La primera es que justifica el *statu quo*, pues el mensaje a los participantes, países o regiones es: “sigan haciendo lo que están haciendo, pues ésa es su especialidad y lo pueden hacer a menores costos”. En segundo lugar, no corresponde a la realidad, pues cotidianamente se observan la competencia por desarrollar los mismos productos en diversas latitudes, sin importar los costos meramente económicos, pues éstos constantemente han sido distorsionados por la interacción estatal. Por lo tanto, ni las ventajas competitivas, aparentemente dadas por las naturaleza, ni las ventajas derivadas de la cultura en su más amplio sentido, son determinantes para el transitorio establecimiento de cierta división del trabajo. Tal división es más bien el equilibrio producido por una incesante competencia por conquistar espacios, nichos e incluso por la creación de nuevos mercados. Por estas razones, el término de división del trabajo, debe usarse sólo para describir una situación temporal, pero no como resultado de un armonioso acuerdo entre las partes, ni mucho menos se le puede dar un uso prescriptivo.

TEORÍAS SOBRE EL IMPACTO NEGATIVO DE LA GLOBALIZACIÓN.

Un concepto importante sobre las condiciones de los TLC's es que, buscan en el fondo convertir en ley supranacional el modelo neoliberal y con ello ser una especie de seguro contra cambios democráticos. No puedo expresarlo mejor el ex Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Renato Ruggiero: la negociación de acuerdos internacionales de inversión es como “redactar la constitución de la economía de un solo mundo.” Es decir una especie de “Constitución”, en el sentido legal del término, que garantiza derechos al capital y prácticamente no marca obligaciones: Estos acuerdos delimitan lo que los Estados pueden o no pueden hacer. En adelante las decisiones fundamentales de la política y estrategia económicas de nuestros países ya no corresponderán a las instituciones democráticas de cada país, se fijan en una ley supranacional.² Esto se contradice a que el TLC se basa en una teoría económica que plantea que todo funciona mejor dejado a las solas leyes del mercado. No sólo liberaliza el comercio exterior sino que establece mecanismos para que todo se deje al mercado. Trata de quitar toda regulación o intervención en el mercado. No se negocia desde un proyecto nacional de desarrollo, sino que, como dijo el jefe de las negociaciones mexicanas, el Dr.

² Mittelman, James H. 1995, “Rethinking the International División of Labour in the Context of Globalisation”, en *Third World Quarterly*, Junio, vol. 16 núm. 2, pp. 273-296

Herminio Blanco: el mejor proyecto de país es no tener proyecto de país y dejar que el mercado modela el mejor México posible.” Esta teoría no tiene comprobación histórica. En ningún país del mundo el mercado por sí mismo ha logrado sustentabilidad y justicia social.³

El concepto de globalización, puede interpretarse como homogeneización derivada de la libre actuación de las fuerzas del mercado, o bien como un fenómeno diferenciador y excluyente.⁴ Por ejemplo, Castaingts citado por Mittelman⁵ (2000) habla de trilateralización y no de globalización o mundialización, pues todo se concentra en tres regiones: Europa, Este asiático y Norteamérica, cada una con un país como centro y con un conjunto de países a su alrededor. Se forma entonces, un sistema entre tríada y “sus satélites”, pero no con el resto del mundo. Además, lo que forma parte del sistema no son los países, sino las micro regiones altamente desarrolladas localizadas al interior de éstos. Este doble proceso de exclusión deja fuera a muchos países y regiones del mundo, así como a numerosas microrregiones de los países integrados al sistema triádico. De manera análoga la internacionalización de las actividades productivas y comerciales, afirman, permanecer distribuidas en forma desigual, con el dominio de los países de la tríada y son pocas economías de menor desarrollo en rápida expansión. Lejos de encontrarnos en una economía de mundo global, vivimos en una internacionalizada, si bien ahora condicionada fuertemente por una estructura triádica regionalizada por bloques.

Para entender esta dinámica es pertinente el concepto de *cadena global de mercancías*, como la denomina Gereffi⁶; idea análoga a *cadena de valor*, de Porter (1990) y a *cadena productiva* de Dicken (1992). Estos conceptos corresponden a la definición de *cadena de mercancías* enunciada por Hopkins y Wallerstein quienes la definen como una red de procesos de trabajo y producción cuyo resultado final es una mercancía terminada.

Una Cadena Global de Mercancías (CGM) consiste en un conjunto de redes interorganizadas aglutinadas en torno a una mercancía o bien, vinculando hogares, empresas y estados entre sí con la economía de mundo.

Estas cadenas de mercancías presentan además tres dimensiones principales: 1) una estructura insumo-producto (es decir, un conjunto de productos y servicios enlazados en una secuencia de actividades económicas agregadas de valor; 2) una dimensión territorial (esto es, la dispersión o concentración especial de las redes de producción y distribución, incluyendo empresas de diferentes tamaños y tipos; y 3) una estructura de autoridad, o sea, relaciones de autoridad y poder que determinan cómo se asignan y fluyen dentro de una cadena los recursos financieros, materiales y humanos. Estas CGM son de dos tipos: unas “dirigidas por el productor” donde se integran a los mayoristas e industriales con gran dinámica de mercado en capitales y tecnologías. Las primeras se refieren a industrias intensivas en capital y tecnología y lideradas por corporaciones transnacionales, como ocurre en la fabricación de automóviles, computadoras, semiconductores y aeronaves entre otras. El segundo tipo se refieren a las industrias donde grandes comerciantes minoristas y

³ Gereffi, Gary 1994, “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: how U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks”. En Gereffi y Korzeniewiez 1994, pp 95-122.

⁴ Anuario Banco Nacional de México (Banamex), 2000, México, D.F.

⁵ Mittelman, James H. 1995, “Rethinking the International División of Labour in the Context of Globalisation”, en *Third World Quarterly*, Junio, vol. 16 núm. 2, pp. 273-296

⁶ Gereffi, Gary 1994, “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: how U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks”. En Gereffi y Korzeniewiez 1994, pp 95-122.

comerciantes de renombradas marcas y compañías comercializadoras tienen un papel central en el abastecimiento de redes descentralizadas de producción en una variedad de países exportadores generalmente de tercer mundo. La competencia y la innovación son componentes cruciales de los cambios en las CGM. Algunas empresas y países centrales obtienen una ventaja competitiva a través de innovaciones que transfieren las presiones de la competencia hacia las áreas periféricas de la economía de mundo

CONDICIONES SOBRE LA FORMACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN-NAFTA) CON MÉXICO.

Antes del TLCAN la relación comercial se basaba en el Sistema General de Preferencias que eran reglas unilateralmente definidas por Estados Unidos y que cambiaban constantemente, era pactar reglas más estables y bilaterales. El problema está en la orientación con la que se negoció y las reglas concretas que se pactaron⁷

En 1994, surge una etapa importante para la agricultura mexicana, con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), donde participan Estados Unidos y Canadá. El propósito central del tratado es liberalizar el comercio entre los tres países en un periodo de 15 años.³ Para tal efecto, el TLCAN establece cuotas y periodos largos de desgravación, salvaguardas especiales, trato especial y la exclusión en ciertos productos. En esta liberalización regulada, Estados Unidos logró una excelente negociación: conservar protegido sus intereses en cítricos, frutas y hortalizas⁸.

Además de las negociaciones en desventaja, el acuerdo comercial no estipulaba una serie de ayudas a con el fin de equilibrar poco a poco las condiciones económicas entre los tres países, caso contrario se da en los países que integran la Comunidad Europea, los cuales gozan de una serie de subsidios por parte de la comunidad con el fin de que en poco tiempo alcancen una estabilidad económica similar⁹

Las negociaciones del TLCAN se hicieron en dos etapas: una primera donde se trataron las negociaciones comerciales y que abarcaron de junio de 1991 a agosto de 1992, y una segunda etapa de febrero a agosto de 1993. Ambas negociaciones entablaron preguntas acerca de procesos y resultados, considerando agregados subnacionales, particularmente de grupos de interés domésticos. En los tres países los intereses domésticos estaban dentro de las negociaciones comerciales, donde se daba una extensión de poder de estos grupos de interés, en parte por arreglos institucionales nacionales o por un valor intrínseco.

⁷ Sarah Anderson, Alberto Arroyo, Jhon Dilon, Jhon Foster, Miguel Ángel Gómez Cruz, Karen Hansem-Khun, David Raney y Rita Schenteseus. 2003 Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del “Libre” Comercio, México, D:F. pag. 1-95. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio

⁸ López Barraza, Lydia María. 2005. La estructura comercial de las hortalizas mexicanas en el suroeste de Estados Unidos: frontera con Nogales. Tesis para obtener el grado de Maestría en Estudios de Estados Unidos y Canadá, avalada por la Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

⁹ Laura Carsen, 2005 Mexico after 10 years of NAFTA: The price of going to market. Te Americas Program of the International Relations Center, trabajo presentado en el Asian Regional Workshop on Bilateral Free Trade Agreements, held in Kuala Lumpur el 28 de Agosto de 2005.

El TLCAN fue un paso más en la extensión y consolidación del modelo neoliberal que se fue imponiendo en casi todo el mundo vía las condiciones anexas a los acuerdos de ajuste estructural del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). En el caso de los países subdesarrollados el mayor poder lo ha tenido el FMI ya que periódicamente entraban en crisis de pagos de su deuda externa y la renegociación sólo es posible si se tiene el aval del FMI y éste no lo dará sino si se firman cartas de intención que no son otra cosa que la imposición de una estrategia económica de corte neoliberal y las medidas para ir reorientando las economías a la producción para la exportación y acentuar el papel del sector privado, transformando las economías en economías dejadas a las solas fuerzas del mercado. Sin embargo la década de los 90's, mostró el límite de este mecanismo de imposición y generalización de la lógica neoliberal. En primer lugar los tigres asiáticos no siguieron las recetas del BM y el FMI y pudieron hacerlo, y además con gran éxito económico, debido a que no tenían deudas impagables.¹⁰

En la actualidad, la economía mexicana se orienta plenamente hacia las exportaciones; como lo expone Maya¹¹: *“Dos tercios del PIB, por ejemplo, corresponden al sector externo (importaciones y exportaciones). Esta transición ha impulsado la desarticulación y la polarización de la economía mexicana. Desarticulación, por un lado, en tanto que buena parte de los trabajos de exportación no han desarrollado encadenamiento con otras actividades; funcionan como modernas enclaves. Polarización por una parte en más de un sentido: se trata de una brecha considerable y creciente entre diversas regiones del país, que dibuja ya dos Méxicos. Uno dinámico y exitosamente engarzado en la economía globalizada, cuyo polos más representativos se ubican en una cuantas áreas metropolitanas (Cd. De México, Guadalajara, Monterrey y Tijuana). El otro México es el de la pobreza, la marginación, el rezago y la informalidad”*.

IMPACTO DEL TLCAN-NAFTA EN LA AGRICULTURA MEXICANA.

Blanca Rubio citado por Maya (2004), basada en el concepto de nuevo orden agroalimentario mundial referido a la situación gestada alrededor de los años setenta. Rubio refiere este concepto como *“indagar los mecanismos de la subordinación y dominio que se instauran sobre los productores rurales en los países latinoamericanos, generando un proceso inédito de exclusión y pobreza en el medio rural”*. Evidentemente una situación de exclusión y pobreza no puede ser ordenada.

Más bien, el término orden alude a un estado de cosas impuesto por la fuerza económica y extraeconómica de los agentes más poderosos, cosa que se aprecia mas adelante. Según reportes de Agricultural Outlook¹², las estimaciones de los resultados en los tres primeros años del TLCAN (1994-1997), se vieron reflejadas por un periodo de inestabilidad financiera y económica en razón de la pérdida de liquidez del gobierno mexicano para pagar su deuda, esto se conoció a nivel internacional como el efecto “Tequila”, ocasionando una recesión de consumo por parte del mercado mexicano y con

¹⁰ Mittelman, James H. 1995, “Rethinking the International División of Labour in the Context of Globalisation”, en Third World Quarterly, Junio, vol. 16 núm. 2, pp. 273-296

¹¹ Maya Ambia Carlos (2004) Horticultura de Exportación y Competencia Global; Ed. Plaza y Valdéz, Mexico, DF. Pags. 17-35.

¹² Anónimo, NAFTA's Impact on U.S. Agriculture: The First 3 Years, Agricultural Outlook, September 1997, Washington, D.C. USA, pag 20-24.

ello disminuyendo las importaciones de EUA, por otra parte esto dio competitividad a las exportaciones mexicanas por su bajo valor de costos llegando a incrementar las exportaciones de frutas y vegetales a los EUA, estos márgenes de exportación (32% más de Mex., a USA) y solo un 22 de EUA a México. Aparte de esto, el crecimiento real de las exportaciones de México fue de un 4 % más en comparación a datos anteriores al TLCAN y para EUA fue de solo el 6%. En relación a la exportación de granos y oleaginosas de EUA a México, desde 1996 se incrementó de un 10 a 30% en relación a 1994 y en caso de exportaciones Mexicanas a EUA de frutas y vegetales frescos se incrementó de un 5 a 10%.¹³ Estos comportamientos afectan grandemente a la agricultura mexicana, ya que la proporción de productores de granos y oleaginosas que son afectados por la competencia de las importaciones es cercano al 40% del total de productores agrícolas del país, y solamente menos del 7% de los productores agrícolas pertenecen al sector de frutas y hortalizas. Además de los problemas financieros que causó la crisis tuvieron efectos devastadores en el crédito rural (lo que se agudizó con la reducción del crédito oficial hacia el agro y fue paliado hasta cierto grado por el apoyo gubernamental a la agricultura).¹⁴

Las exportaciones crecieron un 300 por ciento bajo el TLCAN, pasaron de 51.9 mil millones de dólares en 1993 a 160.7 mil millones en el 2002. Durante los primeros nueve años del TLCAN, las exportaciones acumuladas de México excedieron a un millón de millones de dólares (\$1,086,285,300,000). Además, estas exportaciones Principalmente son bienes manufactureros y no bienes primarios como en los años 70's.

También se presume que se tiene superávit comercial con Estados Unidos. Estos datos espectaculares alimentan el mito de que México se ha convertido en el principal exportador en Latinoamérica y uno de los exportadores líder en el mundo y todo esto gracias al TLCAN. Es una supuesta historia exitosa que se presenta a los otros países de América Latina como un fuerte argumento para que ellos negocien y firmen el ALCA pero un análisis de los datos expone una realidad muy diferente y mucho menos Prometedora. Las empresas exportadoras son pocas y están desconectadas del resto de la economía, no tienen efecto de arrastre sobre sus cadenas productivas ya que prácticamente todo lo importan, son islas exitosas en un país estancado¹⁵. Casi la mitad (45%) de las exportaciones son maquila que compran en el país en promedio durante el TLCAN sólo el 2.97% de sus insumos (no incluye mano de obra, incluyendo la mano de obra tienen aproximadamente 18%). Otro 42% de las exportaciones son manufacturas no maquiladoras que incluyendo la mano de obra tienen aproximadamente 30% de contenido nacional. Sólo pues 13 % de las exportaciones tienen alto contenido mexicano (petróleo, 9%, metales y agropecuarias). Antes de iniciar la apertura comercial en 1982 las exportaciones manufactureras no maquiladoras tenían 91% de contenido mexicano Dicha inversión extranjera tampoco ha colaborado en disminuir las enormes disparidades regionales. Se concentra en la capital y en la zona fronteriza. Durante el TLCAN, en los estados con zonas de mayor marginalidad ha ingresado sólo el 0.34% de la inversión extranjera directa

¹³ Antonio Yúnez-Naude, Fernando Barceinas. El TLCAN y la Agricultura Mexicana, <http://precesam.colmex.mx/Inves%20Mex%20Rural/EI%20TLCAN>, . Revisado el 7 Diciembre de 2006

¹⁴ Gary W. Williams. Is U.S. Agriculture a NAFTA winner or loser? <http://www.cs.uwaterloo.ca/~alopez-o/politics/nafta.html>. Revisado 8 Diciembre de 2006

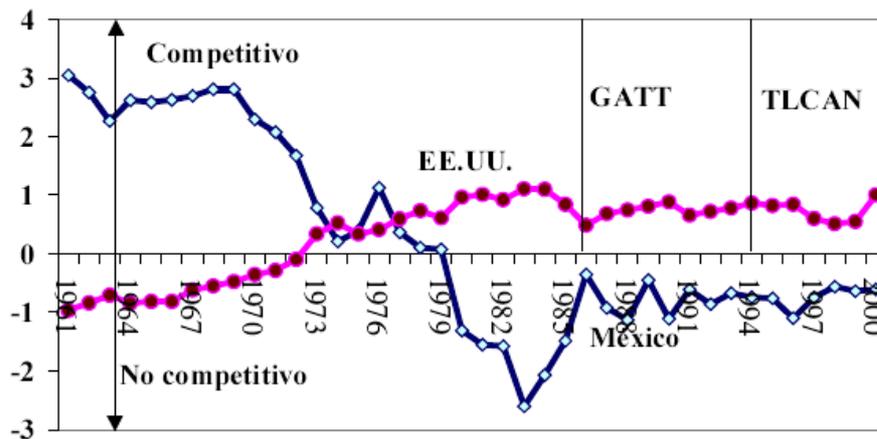
¹⁵ Daniel Lederman, William F. Maloney, and Luis Servén, 2003 Lessons from NAFTA for Latin American and Caribbean (LAC) Countries: A Summary of Research Findings, 2003 Reporte del Banco Mundial, Office of the Chief Economist for LAC realizado por el Jefe del Sector Económico para los países de América Latina. Washington D.C. EUA, reporte técnico, pag. 1-19.

y al sector agrícola, que es el más rezagado, ha llegado sólo el 0.25 del total de inversión foránea¹⁶.

En la gráfica (1) se aprecia como México ha perdido competitividad en relación con los asuntos comerciales con Estados Unidos. En ella se puede apreciar una debacle de México y un persistente incremento de competitividad de EUA.

Organizaciones de los productores pequeños, medios y de nivel empresarial representando a la gran mayoría de los agricultores del país se han unido en enorme movimiento llamado “El Campo No Aguanta Más”.¹⁷ Llamam a la suspensión de la parte agropecuaria del TLCAN o al menos a su renegociación, puesto que menos de un ciento de individuos se han beneficiado con el TLCAN mientras que millones están al borde de la bancarrota, dicho movimiento esta apoyado inclusive por los mismos productores de los EUA y Canadá, ya que ellos pasan por las mismas penalidades al obtener las principales ganancias del TLCAN las grandes empresas transnacionales.¹⁸ Con esto y con otros estudios se sugiere que a aún en un aparente “Bienestar” de la agricultura mexicana, no hay garantías que en poco tiempo la economía mexicana llegue al nivel de la de EUA.¹⁹

Competitividad de los sectores agroalimentarios de México y EE.UU. en la región del TLCAN, (1961-2001)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de índices Vollrath,⁵¹ con base en datos de FAO, FAOSTAT.

¹⁶ Sarah Anderson, Alberto Arroyo, Jhon Dilon, Jhon Foster, Miguel Ángel Gómez Cruz, Karen Hansem-Khun, David Raney y Rita Schentesus. 2003 Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del “Libre” Comercio, México, D:F. pag. 1-95. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio

¹⁷ Anónimo <http://www.organicconsumers.org/corp/nafta011703.cfm> US & Canadian Family Farmers Denounce NAFTA's Impact on Mexico, revisado 8 Diciembre de 2006.

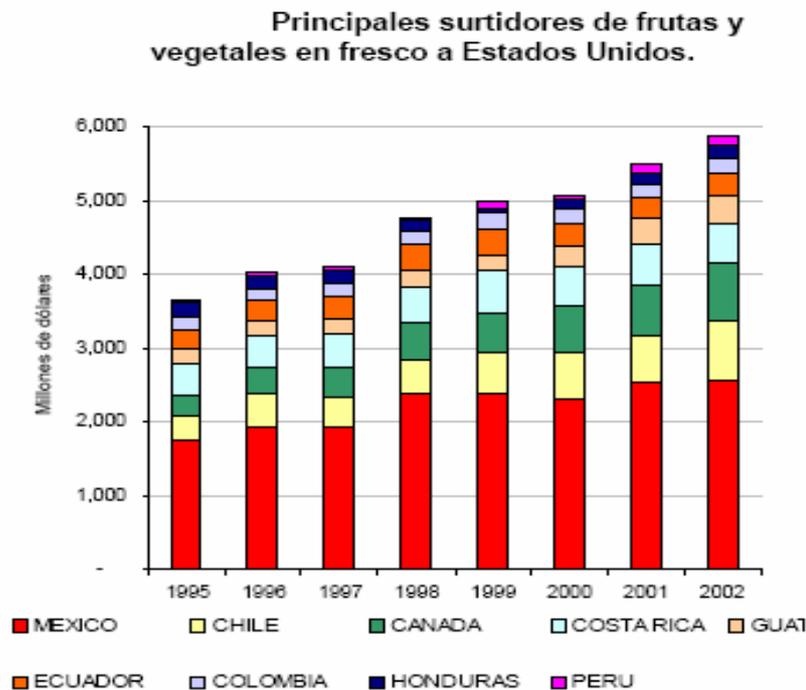
¹⁸ Anónimo http://findarticles.com/p/articles/mi_m3723/is_1_16/ai_114328143. NAFTA: a win-win proposition for U.S. producers - North American Free Trade Agreement - FAS' Commodity and Marketing – Interview. Agriculture Exporter Magazine , January, 2004, revisado 8 Diciembre de 2006.

¹⁹ Daniel Lederman, William F. Maloney, and Luis Servén, 2003 Lessons from NAFTA for Latin American and Caribbean (LAC) Countries: A Summary of Research Findings, 2003 Reporte del Banco Mundial, Office of the Chief Economist for LAC realizado por el Jefe del Sector Económico para los países de América Latina. Washington D.C. EUA, reporte técnico, pag. 1-19.

Gráfica 1, relación de competitividad entre los negocios agrícolas entre los EUA y México (López Barraza 2005).

IMPACTO DEL TLCAN-NAFTA EN LAS HORTALIZAS MEXICANAS.

Los EUA reciben de varios países importaciones de frutas y verduras, aun con ello, México tiene una mayor proporción que el resto de los países, como se aprecia en la gráfica 2).



Fuente: USDA

Fuente: Antonio Yúnez-Naude, Fernando Barceinas

Gráfica 2, relación de países que abastecen de Hortalizas y Frutas a los EUA

México tiene ventajas comparativas y competitivas en hortalizas, donde el país destina solamente entre el 2.9% y el 3.7% de su superficie agrícola a su producción (ver gráfica 3). Con esta superficie se genera aproximadamente el 18% del valor de la producción agrícola y casi el 50% de las divisas por exportaciones agrícolas. Aun así, la horticultura tiene una serie de problemas que la hacen vulnerable al comercio agropecuario mexicano, como son:

- 1) Concentración estacional de la producción;
- 2) Concentración regional de la producción.
- 3) Concentración en pocas hortalizas.
- 4) Concentración en pocos agente productivos y
- 5) Concentración de exportaciones hacia estados unidos.

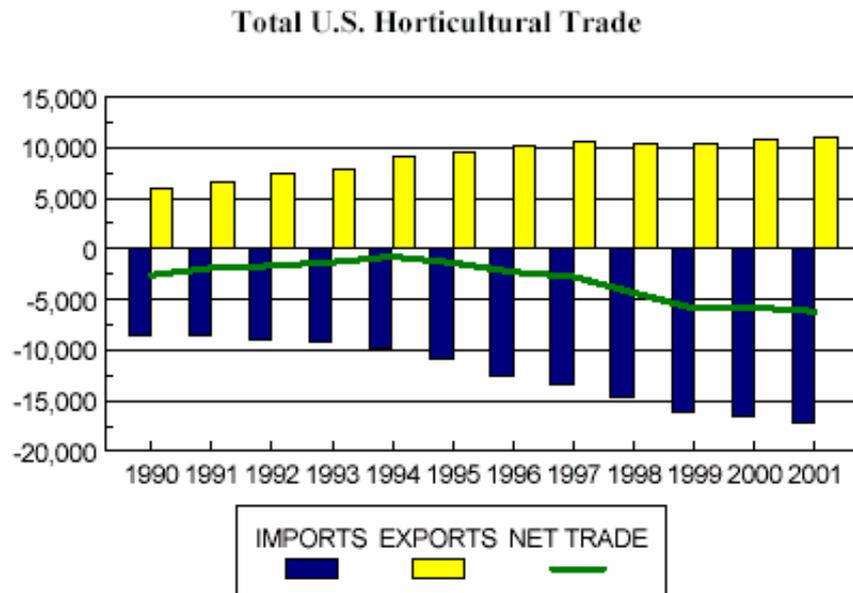


Gráfica 3 Estados productores de Hortalizas para exportación.

La estructura comercial en Estados Unidos para los productos hortícolas mexicanos está dominada por los distribuidores mayoristas y por los distribuidores detallistas minoristas. En los últimos años los distribuidores mayoristas están siendo desplazados por los compradores distribuidores de las grandes cadenas de supermercados, operando a través de la estructura operativa que integran sus propios brokers⁷, modificando con esto la estructura comercial tradicional y ocasionando, a su vez que el productor exportador quede obligado a ser más competitivo ante el creciente rigor de las normas estadounidenses de calidad.²⁰

En la gráfica 4 se presenta la situación comercial de los EUA con las hortalizas, se aprecia que hay un ligero déficit en la diferenciación entre lo exportado y lo importado, esto como se ha mencionado anteriormente no repercute grandemente en la economía del campo mexicano.

²⁰ López Barraza, Lydia María. 2005. La estructura comercial de las hortalizas mexicanas en el suroeste de Estados Unidos: frontera con Nogales. Tesis para obtener el grado de Maestría en Estudios de Estados Unidos y Canadá, avalada por la Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas de la Universidad Autónoma de Sinaloa.



Fuente: Tarrant, Frank, United States Agricultural Situation, Overview of U.S. Horticultural Imports, USDA, 2002, U.S., p.1.

* Imports=importaciones, Exports=exportaciones, Net Trade=Comercio neto.

Gráfica 4, relación de importaciones y exportaciones de productos Hortícolas de los EUA (Carsen 2003)

IMPACTO DEL TLCAN-NAFTA EN LA EXPORTACIONES DEL MELÓN MEXICANO, EL CASO DEL ESTADO DE COLIMA.

El melón es una de las frutas tropicales más conocidas y demandadas por los países desarrollados, por lo cual no es necesario hacer inversiones especiales para promocionarlo. En los últimos años, además, se ha incrementado su consumo gracias al auge de las ventas de productos precortados y listos para consumir, sistema para el cual es apto el melón. En México la producción de melón es permanente a lo largo de todo el año, sin embargo, se debe buscar la diversificación en cuanto a variedades para generar una cultura de consumo en el país y contar con el tipo de producto demandado en el mercado internacional ya que al cerrar o limitar la frontera con estados unidos, se debe buscar mercados alternativos, ya que se esta cumpliendo con las normas internacionales de calidad.

El congreso de la unión en México celebró la primera reunión con la Administración de Alimentos y drogas de Estados Unidos y servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y calidad agroalimentarias de México en lo que se revisaron diversos temas por el cierre de la frontera al melón mexicano. Reconociendo el potencial de mercado que se tiene, se elaboró un análisis sobre el mercado internacional de esta fruta en el que se tocan temas relacionados con la producción mundial, la evolución de las exportaciones y de las importaciones, los principales mercados, los precios, etc. De esta manera, se cumple con el objetivo de ofrecer información integral a productores y comercializadores identificando oportunidades de mercado para sus productos y las medidas de control en la producción y comercialización con Estados Unidos de Norte América, según el acuerdo 399/02 Celebrado con México.

Como lo es en el caso de las normas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés) impuestas con mayor severidad a las exportaciones de melón cantaloupe basado en las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Por este motivo, en respuesta el gobierno Mexicano, emitió por medio de su Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Pesqueros (SAGARPA) una norma oficial mexicana para la exportación de melón cantaloupe hacia los EUA, con el supuesto fin, de que mediante la aplicación de esta norma cumpla con los requerimientos de la USDA y con ello facilite la exportación hacia los EUA. Cabe hacer mención que la norma mexicana es casi una copia similar a las disposiciones de la USDA para exportar melón procedente de México. Más que una respuesta, parece un sometimiento.

Los EUA han impuesto varias barreras sanitarias a través del tiempo como lo ha hecho en:

- Iniciativa para asegurar la inocuidad de productos frescos domésticos e importados (1997).
- Todo producto que no cumpla clara y estrictamente con estos estándares, no podrá ser comercializado en EUA (Bill Clinton, 1998).
- “Guía para Reducir al Mínimo el Riesgo Microbiano en los Alimentos, en el Caso de Frutas y Vegetales Frescos” FDA & USDA (vigente)

En el año 1998 al 2000 las exportaciones a EUA ascendían a un promedio de 160,000 toneladas, para el 2003 la exportación se había desplomado considerablemente a tan solo 5,000 toneladas. Las divisas por este producto pasaron a un promedio de 60 millones de dólares en el período de 1998-2000 a tan solo 2 millones de dólares en el 2003.²¹ Los siguientes datos se originaron de una revisión en el periódico local del Estado de Colima titulado Diario de Colima. Esta información se encontró en los periódicos del día 2 de Mayo del 2002 al 15 de Agosto de 2004:²²

- Cualquier productor de esta fruta no soporta una constancia de ingreso permanente en un desplome solo por una barrera comercial, y apoyando a otros productores de otros países solo por bajar el precio del mercado, no sin antes medir la norma internacional de calidad de la fruta.
- Otro aspecto importante es que Estados Unidos pone altos aranceles que prácticamente no es costoso comercializar nuestros productos, esto impide que exista competencia entre ambos países.
- En el año 2003 las resoluciones de carácter fitosanitario fueron frenadas por la oficina de administración de alimentos y drogas de los Estados Unidos.
- El 5 de Mayo de 2002 la FDA Argumento haber detectado presencia de Salmonelosis en melones Cantaloupe de la marca “Susic” procedente del Estado de Guerrero, prohibió la entrada de los melones enviados por esta empresa mexicana.
- El 28 de Octubre de 2002 ordeno la detención, sin necesidad de examen físico, a los envíos de todas las empresas exportadoras de melón Cantaloupe de México, en todas sus presentaciones de fresco, en trozos, congelados o procesados, esto

²¹ Anónimo, www.sniim.gob.mx Datos estadísticos del Melón Mexicano, Servicio Nacional de Investigación e Integración de Mercados, dependiente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGARPA), México.

²² Hemeroteca del Diario de Colima, Colima México.

paralizo a los productores de melón en México y hasta la fecha en los últimos años se exporta un 35% a 40% de la producción nacional una baja considerable al campo mexicano.

- Este acontecimiento deja pérdidas en empleos de 100 jornales por hectárea.
- La FDA bloquea a México en su exportación de melón pero abre el mercado de Guatemala y Costa Rica, donde Estados Unidos cuenta con empresas transnacionales el cual paga mano de obra barata y reduce su costo de producción.
- México al ver cerrada la frontera a la comercialización del melón se limitó a emitir una norma oficial de emergencia en materia de buenas prácticas agrícolas y manejo de la producción y empaque de melón Cantaloupe, que se publicó en el diario oficial de la federación el 13 de Noviembre de 2002 y que se mantuvo al 13 de mayo de 2003.
- La FDA no ha hecho explícitos los criterios, mecanismos y tiempos de respuesta para emitir sus resoluciones, mostrando en consecuencia una actitud que solo puede ser calificada como de tácticas dilatorias.
- Uno de los propósitos fundamentales del TLC fue otorgar certidumbre al comercio, pero esto seguirá siendo imposible avanzar en la construcción de un comercio de tratado no unilateral.
- El 6 de Octubre de 2003, casi un año después del cierre de fronteras al melón Cantaloupe mexicano, la FDA determinó y publicó la exención de la detención sin examen físico del melón Cantaloupe a 4 empresas mexicanas, tres del estado de Sonora y una de Nuevo León.
- El congreso de la unión emite un punto de acuerdo donde dicen que se intensifique las negociaciones con la oficina de la administración de Alimentos y drogas del gobierno norteamericano. FDA, para que esta defina con toda objetividad los criterios y requisitos a cumplir por las empresas exportadoras de melón Cantaloupe mexicano, así como los tiempos que la FDA aplicara para emitir resoluciones de exención de este producto. Este punto de acuerdo se emite el 24 de Febrero de 2004.

En la actualidad (2006), la situación de los meloneros en el estado de Colima no ha sido de un repunte como se esperaba, ya que solamente un productor-empacador posee los certificados de BPA y BPM por parte del Departamento de Agricultura de los EUA (USDA), y solamente otra empresa que es transnacional está en proceso de acreditación por los dos rubros, los demás productores registrados, se dedican a cubrir el mercado nacional. Un aspecto importante a resaltar es que los productores de melón de los EUA y de Centro América, sus sistemas de producción y manufactura (empaque y transporte), se les conceden facilidades para lograr sus certificados de BPA y BPM, como resultado de esto, sus melones pueden ser considerados de menor calidad respecto al sabor y concentración de azúcares respecto al de origen mexicano.²³

²³ Consejo Estatal de Productores de Melón de Colima. Entrevista con la gerente realizada el día 5 de Diciembre de 2006. Colima, Colima México.

CONCLUSIONES

Es innegable que en la actualidad se presentan las condiciones necesarias para que los países en vías de desarrollo vean estancadas sus aspiraciones de bienestar social a todos sus habitantes. Se presenta la problemática del engrandecimiento de la brecha de riqueza y bienestar social entre los más ricos y los más pobres.

La situación actual provoca un cambio brusco en la sociedad rural, ya que el resultado de las políticas económicas surgidas del TLCAN, en el país (México), han resultado una migración rural que dependía de la producción de los granos básicos a ingresar como una nueva clase de desempleados en las grandes ciudades, y surge en el campo una clase social rural de élite, caracterizada por todos aquellos productores dueños o afiliados a consorcios de empresas locales o transnacionales que están firmemente posicionados en sus canales de comercialización, logrando una alta rentabilidad de sus productos.

El desarrollo de una agricultura altamente tecnificada y demandable de capital financiero y humano como lo es la horticultura, ha provocado un flujo de capital hacia esos productos que bien pudiera emplearse en una sustentabilidad de los sistemas de producción de granos básicos y oleaginosas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Anónimo http://findarticles.com/p/articles/mi_m3723/is_1_16/ai_114328143. NAFTA: a win-win proposition for U.S. producers - North American Free Trade Agreement - FAS' Commodity and Marketing – Interview. *Agriculture Exporter Magazine*, January, 2004, revisado 8 Diciembre de 2006.

Anónimo <http://www.organicconsumers.org/corp/nafta011703.cfm> US & Canadian Family Farmers Denounce NAFTA's Impact on México, revisado 8 Diciembre de 2006.

Anónimo, NAFTA's Impact on U.S. Agriculture: The First 3 Years, *Agricultural Outlook*, September 1997, Washington, D.C. USA, pag 20-24.

Anónimo, www.sniim.gob.mx Datos estadísticos del Melón Mexicano, Servicio Nacional de Investigación e Integración de Mercados, dependiente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGARPA), México.

Antonio Yúnez-Naude, Fernando Barceinas. El TLCAN y la Agricultura Mexicana, <http://precesam.colmex.mx/Inves%20Mex%20Rural/El%20TLCAN>. Revisado el 7 Diciembre de 2006.

Anuario Banco Nacional de México (Banamex), 2000, México, D.F.

Consejo Estatal de Productores de Melón de Colima. Entrevista con la gerente realizada el día 5 de Diciembre de 2006. Colima, Colima México.

Daniel Lederman, William F. Maloney, and Luis Servén, 2003 Lessons from NAFTA for Latin American and Caribbean (LAC) Countries: A Summary of Research Findings, 2003 Reporte del Banco Mundial, Office of the Chief Economist for LAC realizado por el Jefe del Sector Económico para los países de América Latina. Washington D.C. EUA, reporte técnico, pag. 1-19.

Gary W. Williams. Is U.S. Agriculture a nafta winner or loser? <http://www.cs.uwaterloo.ca/~alopez-o/politics/nafta.html>. Revisado 8 Diciembre de 2006.

Gereffi, Gary 1994, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: how U.S. Retails Shape Overseas Production Networks". En Gereffi y Korzeniewicz 1994, pp 95-122.

Hemeroteca del Diario de Colima, Colima México.

Laura Carsen, 2005 Mexico after 10 years of NAFTA: The price of going to market. Te Americas Program of the International Relations Center, trabajo presentado en el Asian Regional Workshop on Bilateral Free Trade Agreements, held in Kuala Lumpur el 28 de Agosto de 2005.

López Barraza, Lydia María. 2005. La estructura comercial de las hortalizas mexicanas en el suroeste de Estados Unidos: frontera con Nogales. Tesis para obtener el grado de Maestría en Estudios de Estados Unidos y Canadá, avalada por la Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

López Barraza, Lydia María. 2005. La estructura comercial de las hortalizas mexicanas en el suroeste de Estados Unidos: frontera con Nogales. Tesis para obtener el grado de Maestría en Estudios de Estados Unidos y Canadá, avalada por la Escuela de Estudios Internacionales y Políticas Públicas de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

Maya Ambia Carlos (2004) Horticultura de Exportación y Competencia Global; Ed. Plaza y Valdéz, Mexico, DF. Pags. 17-35.

Mittelman, James H. 1995, "Rethinking the International División of Labour in the Context of Globalisation", en *Third World Quarterly*, Junio, vol. 16 núm. 2, pp. 273-296.

Sarah Anderson, Alberto Arroyo, Jhon Dilon, Jhon Foster, Miguel Ángel Gómez Cruz, Karen Hansem-Khun, David Raney y Rita Schenteseus. 2003 Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del "Libre" Comercio, México, D:F. pag. 1-95. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio.