

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
UNIDAD SANTO TOMÁS**

“LA EXPORTACIÓN DE LIMÓN PERSA Y LA SITUACIÓN DEL SECTOR AGRÍCOLA EN MÉXICO”

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

PRESENTA:

OMAR NELFO ROBLERO GALVEZ

**ASESORES:
M.C. ADELA CHAVEZ
DR. LUCIO BARRUETA DURÁN**

México, D.F., junio de 2008



INDICE

OBJETIVO GENERAL	3
OBJETIVOS ESPECIFICOS	3
JUSTIFICACION	3
DEFINICION DEL PROBLEMA	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
HIPOTESIS	4
RESUMEN	5
INTRODUCCION	6
CAPITULO I. MEXICO Y EL LIMON PERSA	7
I.1. México como país exportador potencial del limón persa.....	8
I.2. Antecedentes del producto.....	12
I.3. Características físicas del producto.....	15
I.3.1. Panorama internacional del producto.....	19
CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y EL PROBLEMA AGROALIMENTARIO	20
II.1. Aspectos preliminares.....	20
II.2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Unión Europea ..	26
II.3. El TLCAN y el sector agrícola.....	30
II.4. El limón persa en cifras.....	33
CAPITULO III. EL LIMON PERSA Y EL TLCAN	50
III.1. El dumping y la revisión del mercado.....	50
III.2. Algunas consideraciones sobre el TLCAN y la movilidad social.....	52
III.3. El papel de las grandes empresas trasnacionales (GET).....	63
III.4. Los subsidios y el viejo proteccionismo.....	76
CAPITULO IV. METODOLOGIA EN LA EXPORTACION	80
IV.1. Nivel formativo para la exportación.....	80
IV.2. Los pre-requisitos para ser exportador.....	84
IV.3. Principales estrategias.....	85
IV.4. Determinación de los pre-requisitos.....	86
IV.5. Problemas de crédito y de mercado.....	88
IV.6. Mercado lucrativo y en expansión.....	90
IV.7. Referencias.....	91
IV.8. Definiciones.....	93
IV.9. Signo distintivo.....	95
IV.10. Clasificación y designación.....	95
IV.11. Especificaciones.....	95
IV.12. Disposiciones.....	101
IV.13. Tolerancias.....	102
IV.14. Higiene.....	103
IV.15. Modalidades y periodicidad de los controles de calidad.....	103
IV.16. Régimen de sanciones.....	104
IV.17. Reglas para el uso de la marca oficial.....	104
IV.18. Concordancia con normas oficiales mexicanas y normas y lineamientos internacionales.....	105

V. PANORAMA ACTUAL DE LA EXPORTACION	113
V.1. Formación para exportar	113
V.2. Presencia en los mercados.....	114
V.3. Exploración del mercado	115
V.4. Comercialización.....	116
CONCLUSIONES	118
BIBLIOGRAFIA.....	120
PAGINAS DE INTERNET.....	121
HEMEROGRAFIA.....	121

OBJETIVO GENERAL.

Identificar objetivamente las posibilidades del Limón Persa como producto agrícola de exportación, los niveles de competitividad, situación del mercado, el marco en el que se mueven los productos agrícolas en el Tratado de Libre Comercio para América Latina y el papel que juegan las grandes empresas Transnacionales que operan en México.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer la situación real del Limón Persa a nivel interno y la forma en que se puede acceder a los mercados internacionales.
- Comprender la metodología de exportación de este producto agrícola para lograr los términos de eficiencia y eficacia para la exportación en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN.
- Analizar la situación en cuanto a debilidades y fortalezas que ofrece actualmente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN.
- Revisar la forma en que opera el marco jurídico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN para mejorar los niveles de internacionalización del producto.

JUSTIFICACION

La elección del tema se hizo debido a la inquietud personal en cuanto al sector agrícola por considerar que este puede representar un factor de suma importancia para el crecimiento de la economía de México y en especial de la forma en que se debe utilizar mediante un minucioso análisis la metodología. Por otra parte las posibilidades que el limón persa representa como elemento dinámico en cuanto a sus exportaciones puede ser considerado un producto agrícola y detonante en el desarrollo agroindustrial de México. Si bien es cierto que las grandes empresas transnacionales juegan un papel relevante en cuanto a la generación de trabajo agrícola, también es cierto que México posee la creatividad, iniciativa y capacidad necesaria para poder no solo la penetración en los mercados bajo condiciones favorables.

DEFINICION DEL PROBLEMA

En esta investigación se define el problema por el marco geopolítico que representa el Tratado de Libre Comercio para América Latina observando con gran interés la situación económica de los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. Hay que destacar la actuación del Licenciado en Comercio Internacional para identificar la problemática social y no solo la metodológica pues en gran medida esta se puede considerar como estática. En cambio la situación de movilidad en cuanto a la mano de obra en el sector agrícola y las grandes empresas transnacionales desplazan constantemente a los productos nacionales por parte de estas y de la forma en que se pueden salvar las dificultades generadas por algunos efectos proteccionistas, subsidios, precios dumping, etc.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿En que medida afectan al sector agropecuario las lagunas que tiene el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN en este sector?

¿De que manera puede México llegar a convertirse en el primer exportador de limón persa en el mundo?

¿De que forma se puede modificar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN para que México opere en condiciones más justas?

¿Cuáles deben ser los apoyos institucionales que se deben brindar a los campesinos independientes y a las empresas agrícolas que se dedican a esta explotación?

HIPOTESIS

¿En que medida las condiciones económicas de México deberán ser las mas favorables sobre todo en el sector agrícola desde la inserción México en el TLCAN, así como la forma en que los campesinos, empresa y gobierno se pueden comprometer para obtener beneficios ante este tratado?

RESUMEN

La globalización en la que se ha visto inmerso México se ha fortalecido con la apertura de nuestra economía. Sin embargo, no constituye una idea novedosa, ya que desde el siglo pasado se permitió la importación de mercancías sin el pago de impuestos al comercio exterior en algunas de nuestras poblaciones fronterizas, la cual tuvo como propósito superar el atraso económico que éstas presentaban, derivado de su escasa población, aislamiento geográfico y falta de comunicación. De lo anterior podemos decir que la globalización es un instrumento de la política mundial del neoliberalismo y que no podemos sustraernos de ella pues significaría aislarnos del entorno internacional.

Pero si se debe y se puede buscar la forma menos peligrosa para la economía de nuestro país y acceder de manera mas segura. México posee un gran potencial en el sector agrícola sin embargo durante décadas se ha abandonado, se ha dado mas importancia a la industria, a las manufacturas, al petróleo y a los servicios financieros y hoteleros que sin duda representan grandes ingresos, pero el campo por cuestiones estratégicas y antes que la penetración de las grandes empresas tranacionales se apoderen de este, se debe poner más énfasis en su crecimiento y desarrollo a nivel sectorial.

En este caso el limón persa ha sido estudiado y se ha dado seguimiento a los aspectos de cultivo, producción, empleo, márgenes de competitividad y posibilidades de exportación observando que puede ser atractiva la exportación de cítricos, en donde nuestro país es el principal productor y exportador de limón persa en el mundo, por ello, en el territorio nacional su producción se ha desarrollado en forma explosiva en los últimos años. A poco más de 10 años de su desarrollo enfrenta una competencia internacional creciente, al igual que una tendencia creciente mundial en la demanda, lo cual obliga a considerar sus estrategias de crecimiento y posicionamiento del producto.

Para lograr este posicionamiento es necesario que como pequeño productor y empresario cambiar paradigmas en la producción y distribución de este producto y tener la visión clara hacia donde se piensa llegar, en dónde el papel del gobierno federal es de vital importancia así como del poder legislativo para ser de verdad facilitadores en el desarrollo de las cadenas productivas etc., esta debe ser la preocupación más importante en estos momentos.

INTRODUCCION

La presente investigación pretende efectuar una interpretación más clara sobre temas que han posicionado a México en la realidad actual, es decir se trata de interpretar los signos que podrían ser llamados antecedentes que nos conduzcan a conocer la realidad en la actualidad desde un punto de vista más objetivo y menos institucional ya que de lo que se trata es de reorientar el rumbo de la economía analizando el sector agrícola en su conjunto, los procesos administrativos en que se encuadran los problemas, el marco de referencia de México con respecto al Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN, etc. Por lo anterior, es claro que si se aborda desde el punto de vista del gobierno federal no se criticarán algunas cuestiones, por el contrario, tal vez se justifiquen atendiendo a los tiempos y formas: Afortunadamente en esta investigación se abordarán los problemas en forma crítica.

El problema migratorio ha estado latente en México, y en los dos últimos sexenios se ha observado un incremento de este fenómeno. En el sector agropecuario sobre todo si recordamos el año 2002 tan solo 800 mil campesinos tuvieron que emigrar a buscar mejores oportunidades a los Estados Unidos de Norteamérica, (algunos piensan que fueron casi cinco millones de personas) en el sexenio foxista, esencialmente fueron campesinos los que emigraron al no encontrar en su país las condiciones mínimas para poder sobrevivir. Actualmente México transita por una situación delicada por lo que es urgente hacer una revisión crítica de los acuerdos comerciales plasmados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN y al mismo tiempo, tener como alternativa la diversificación de mercados, adaptando la demanda de bienes y servicios a los gustos y preferencias que exige el mundo, y mirar como una opción real el mercado de la Unión Europea. Obviamente para que lo anterior surta efecto se requiere de un gobierno sobre todo congruente con la realidad del país y que se olvide más de la retórica y se apegue a los resultados. De lo contrario se corre el riesgo de perder soberanía no solo en las empresas estratégicas sino también en el campo, perder la posibilidad no solo de la exportación de productos agrícolas sino de la autosuficiencia alimentaria. El campo se debe ver como una oportunidad para reorientar el crecimiento del país en términos de bienestar social. Si bien es cierto que vivimos en un sistema capitalista, también es cierto que este sistema reclama para ser más eficiente que la población posea un ingreso que fortalezca el mercado interno y una industria fuerte e independiente.

CAPITULO I. MEXICO Y EL LIMON PERSA

México se ha colocado en los últimos diez años como uno de las mas grandes exportadores de limón persa. Las exportaciones para este producto ha mostrado mayor movilidad en Japon, Francia, Canada, Alemania y Holanda.

De enero a junio de 2006, México exportó limones por un valor de 110.5 millones de dólares, un alza de un 32% frente al mismo período del año anterior, de acuerdo con datos del Banco de México.

Estos limones son del tipo persa, sin semilla, con gran demanda en los mercados internacionales.

Con ello, México prácticamente duplicó en 2006 sus exportaciones en comparación con sus ventas externas de apenas hace tres años, en 2003, cuando sumaron 105.6 millones de dólares.

Su demanda por parte de Estados Unidos obedece a dos factores críticos: la creciente población latina que lo utiliza para condimentar su comida típica, y a que cuando se eleva el precio del limón amarillo, de enero a abril, gran parte de la población estadounidense lo sustituye por el limón persa.

"En ocasiones el limón amarillo cuesta hasta más de tres veces en comparación con el limón persa"¹, El limón amarillo, que tiene un sabor como si fuera un fruto más viejo, aunque es menos ácido frente al tipo persa, gusta más a la población estadounidense, que lo ocupa también comúnmente para el té negro.

Datos del Departamento de Comercio muestran que del total de las importaciones de Estados Unidos de limón persa durante el periodo de enero a julio de 2006, por un total de 81.3 millones de dólares, el 97% provinieron de México, cuyo competidor más cercano fue Guatemala, con una participación de sólo un 1.2%.

Después de que el huracán Andrew, uno de los más destructivos en Estados Unidos, golpeará Miami en agosto de 1992, los agricultores de ese estado dejaron de cultivar el limón persa, abriendo una mayor oportunidad para las huertas de México.

Los productores mexicanos están además exportando volúmenes crecientes a mercados distantes como Japón y Francia.

Según el Consejo Citrícola Mexicano, el limón se consolidará como el segundo producto cítrico de exportación más importante de México, después de la naranja, para finales del presente año.

¹ <http://www.laopinion.com/negocios/?rkey=0000000000000554840>

"El mercado europeo es una oportunidad para el desarrollo y diversificación de las exportaciones de limón persa, en tanto que el mercado asiático tiene un buen potencial, ya que el 98.2% de la demanda de limón de Japón la surte nuestro país"², según la presidencia del Consejo. También se informó por parte de la Coordinación General de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de ASERCA, un organismo de la Secretaría de Agricultura, informó que México ocupa el cuarto lugar en exportaciones de cítricos después de Brasil, Estados Unidos y España, el mismo nivel que ocupa en producción, después de Brasil, China y Estados Unidos.

A la citricultura se dedican más de 780 mil productores en México, quienes cuentan con una superficie de 350 mil hectáreas en explotación, principalmente de los estados de Veracruz, Tamaulipas, San Luis Potosí, Nuevo León, Tabasco y Oaxaca generando aproximadamente 100 mil empleos permanentes.

I.1. México como país exportador potencial del limón persa.

La economía mundial trabaja hoy en un marco de interrelación más estrecha de lo que se pensaba y en la que los países subdesarrollados tienen pocas posibilidades de competir eficazmente con los más industrializados. Sin embargo esto no debe amedrentar a México ya que cuenta con un potencial creativo y abundante en recursos naturales. Tal es el caso de la agricultura y en especial de los productos cítricos. Si bien es cierto que no cuenta con los procesos y tecnología de punta para competir con otros países más avanzados, también es cierto que se han tomado las medidas pertinentes para avanzar con pasos concretos hacia nuevos niveles de productividad en este renglón. El Programa Sectorial de Agricultura y Ganadería, Desarrollo Rural Pesca y Alimentación 2001-2006³ en donde se establece el impulso a las cadenas productivas mismo que propone optimizar cada uno de los eslabones de la cadena productiva y que el productor retenga una mayor parte del valor agregado que se genera. Para ello el enfoque propuesto incluye desde la planeación de la actividad de cada una de las unidades de producción, hasta la entrega del producto al consumidor pasando por la producción primaria, el procesamiento, manejo posterior a la cosecha, transporte y comercialización en los mercados internos y externos. Se indica también que si es necesario contar con información veraz y oportuna para apoyar la toma de decisiones con el propósito de optimizar cada uno de los eslabones de la cadena buscando la competitividad nacional e internacional se apoyará en un sistema de financiamiento competitivo integrado a los esquemas de comercialización convirtiéndose en base fundamental de este enfoque.

Precisamente este estudio busca analizar objetivamente la integración y evaluación de la competitividad de la cadena productiva del limón persa tomando como referencia a los estados que más aportan a este producto. **El limón persa** es una de las frutas mexicanas que mayor crecimiento ha tenido en sus

² <http://www.laopinion.com/negocios/?rkey=0000000000000554840>

³ SAGARPA, 2006, Programa Sectorial de Agricultura y Ganadería

exportaciones durante los últimos 20 años. La producción de este cultivo esta regionalizada, se encuentra principalmente en los estados de Veracruz y Tabasco, siendo el primero el que aporta la mayor cantidad a la producción nacional de limones persa, y es el principal cítrico generador de divisas del país dentro del grupo de los cítricos y sus derivados. Las plantaciones alcanzan una producción media de 5 a 30 toneladas por Has. al año, dependiendo de las condiciones agro climáticas y grado de tecnología utilizada.

En México, los limones se cultivan preferentemente en áreas con clima tropical aledañas a la costa del océano pacífico y del golfo de México. El precio de la fruta depende de la oferta y la demanda; sin embargo, como los productores carecen de los medios adecuados para su comercialización, las empresas empacadoras y demás intermediarios controlan el mercado comprando anticipadamente la fruta a precios muy bajos. Los canales de comercialización existentes y el intermediario en la captación, selección, empaque, transporte y venta de limón han ocasionado un bajo precio comparado con el precio del consumidor final; estos problemas se deben a que los productores no han sido capaces de organizar la comercialización de sus productos y a la poca capacidad de negociación entre los productores e intermediarios.

El limón persa que se destina principalmente a la exportación y al mercado estadounidense, el cual absorbe más del 96% de las exportaciones mexicanas. En México se cultivan más de 350 mil hectáreas de cítricos que representan el 30% de la superficie de frutales del país y generan el 30% de la producción nacional frutícola. Aunque el cultivo de este producto es de reciente introducción al país, ha presentado un crecimiento muy dinámico en la última década, debido a la gran demanda que tiene en el mercado norteamericano, principalmente porque sus regiones productoras tradicionales, Florida y California, fueron afectadas por graves problemas climatológicos que frenaron su producción.

De enero a junio de 2006, México exportó limones por un valor de 110.5 millones de dólares, un alza de un 32% frente al mismo período del año anterior, de acuerdo con datos del Banco de México. Estos limones son del tipo persa, sin semilla, con gran demanda en los mercados internacionales. Con ello, México prácticamente duplicó en 2006 sus exportaciones en comparación con sus ventas externas de apenas hace tres años, en 2003, cuando sumaron 105.6 millones de dólares.

La producción nacional del limón mexicano registra una marcada estacionalidad con el 50 y 60% de la producción cosechada en los meses de mayo a septiembre. El limón mexicano fresco prácticamente se consume en el país con exportaciones marginales menores al 4% de la producción.

El aceite esencial destilado es el principal subproducto de exportación, el cual se hace a través de grandes comercializadoras internacionales que a su vez lo venden a las refresqueras de cola. En 1999 y 2000 las exportaciones de México a los Estados Unidos, nuestro principal comprador fueron como promedio anual de

1, 197 toneladas (6, 597 tambores) con un valor promedio anual de \$15.8 millones. El volumen y valor de este producto representó el 76% de las importaciones de aceite destilado de *citrus aurantifolia* realizadas por los Estados Unidos.



Los precios del limón agrio a nivel internacional se pueden considerar elevados, sin embargo ha empezado a declinar de manera significativa a partir de 1996 con una ligera recuperación en el 2000 y 2001. Esta situación tiende a repetirse en los aceites esenciales aunado a la determinación del precio. El limón persa por sus grandes cualidades, es utilizado para la extracción de aceite el cual es procesado para la elaboración de perfumes, jabones y extractos saborizantes. Es materia prima para la elaboración de ácido cítrico, contenido en purgantes, bebidas efervescentes y sustitos de vinagre. De su cáscara se extrae la pectina, utilizada en jaleas y gelatinas así como en la formulación de medicinas

La producción de limón mexicano en Colima la generan 3,598 productores de los cuales 83.7% son ejidatarios y 16.3% privados. La propiedad ejidal tiene una superficie promedio de 5 hectáreas mientras que la propiedad privada tiene una superficie promedio de 29 hectáreas. De esta manera el 46.8% de la superficie cultivada con limón mexicano es propiedad ejidal y el restante 53.2% es propiedad

privada. La producción de limón mexicano en Colima es altamente estacional, en solo cinco meses (mayo a septiembre) se cosecha el 61.5%⁴. los productores venden el limón a las emparadoras, las cuales distribuyen al mercado en fresco y a la industria. En los últimos 10 años la proporción al mercado fresco ha variado de 50 a 70%.



A medida que la producción crece en el mes de abril los precios tienden a la baja. La producción alcanza el máximo en los meses de junio y julio y por lo tanto los precios mas bajos o de reserva. Esta situación se presenta cada año. Por ejemplo en 1999 el precio pagado al productor en enero fue de \$5.09 (3.2% de la producción) e inicia su tendencia decreciente hasta llegar a su mínimo en el mes de julio (15.3% de la producción).

En forma general se puede decir que la producción se ha incrementado desde 1982, las áreas destinadas al cultivo de limón persa por el gran dinamismo de sus exportaciones. Actualmente el país es líder mundial en las exportaciones de dicho producto, sin embargo la baja productividad y la reducida producción con calidad de exportación de los pequeños y medianos productores mismos que representan el 95% del total y aportan el 80% de la producción por lo que no permite cubrir y desarrollar el gran potencial existente. Dentro de los riesgos latentes que México tendrá que afrontar es el desplazamiento de otros países productores que representa una competencia real como lo son Costa Rica, Brasil, El Salvador, EUA por mencionar los más importantes. Por lo anterior se deben tomar las medidas urgentes para no perder la parte del mercado que se ha conquistado ya que desaprovecharía una importante fuente generadora de divisas, ingresos, empleos directos e indirectos, efectos multiplicadores en diferentes regiones rurales del

⁴ COECIO, A.C. 2005, pag.1

país. Según estudios recientes de la Universidad Autónoma de Chapingo han demostrado que uno de los cuellos de botella para elevar la competitividad del limón persa es la asistencia técnica.



I.2. Antecedentes del producto

El origen de los primeros limoneros silvestres se sitúa en la India y el archipiélago Indo-Malayo. Parece que el cultivo de este árbol se difundió por Europa Central en el s. II d.c., con las expediciones de Alejandro Magno. Más tarde –s. IX y X- los musulmanes lo introdujeron en las penínsulas ibérica e itálica. Con el descubrimiento de América pasó al Nuevo Mundo, que actualmente es el continente líder en su cultivo.

La mitología griega nos habla de la existencia de un “Árbol de las manzanas de oro”, que era la joya del mitológico Jardín de las Hespérides. Este árbol -que era custodiado por Ladón, un dragón-serpiente-, se representaba como un naranjo o un limonero. Euristeo, rey de Micenas, encargó 12 trabajos a Hércules, entre los que había el robo de las manzanas de oro, es decir los limones. El semidiós consiguió los frutos, después de vencer y encadenar a Ladón.

La mitología sitúa el Jardín de las Hespérides en occidente, allí donde los caballos portadores del disco solar descansan cuando llega la noche. Su ubicación podría ser el Atlas o la legendaria y perdida Atlántida. Los guardianes del Jardín son el

titán Atlante, que sostiene la cúpula celeste, y sus tres hijas -las tres Hespérides-, ninfas de Occidente: Hesperetusta, Egle y Eritia. Muchos aficionados a la botánica llaman al limón con el nombre genérico de “hesperidio”, que deriva del nombre del Jardín de las Hespérides.

Se considera que la mayoría de las especies de cítricos son nativas de las regiones tropicales y subtropicales de Asia y el archipiélago malayo. Según Swingle y Reece (1967), el limón Mexicano [*Citrus aurantifolia* (Christm) Swingle] se originó en el Este del archipiélago Indio, de donde se dispersó a otras regiones del mundo a través de la acción del hombre. La introducción de los cítricos al nuevo mundo fue hecha por españoles y portugueses. De acuerdo con las narraciones de Fray Bartolomé de las Casas fue el segundo viaje de Cristóbal Colón en 1493, cuando se trajeron semillas de naranja dulce, naranjo agrio, limón, sidra y probablemente limas, que fueron sembrados primero en Haití, Posteriormente los cítricos llegaron a América Continental en las expediciones de Francisco Hernández de Córdoba en 1517 y de Juan de Grijalva en 1518, donde se establecieron en forma silvestre en algunas regiones de México, el Caribe y Sur de Florida.

Durante 1998, el 60% de la fruta cosechada se destinó a la industria, para la obtención de aceite esencial, jugo concentrado y pectinas. El 40 % restante, se canalizó a los empaques para su distribución y consumo en fresco por diferentes estados de la Republica.

A nivel mundial es muy escasa la investigación que se realiza en este cultivo, en relación a la problemática de producción. Después de México, la India y Perú son los más importantes productores de limón persa. Sin embargo, en los últimos quince años son muy reducidas las aportaciones de investigación originadas en la India, en tanto que en Perú no se realiza investigación.



Por lo tanto, no hay posibilidad de transferir o validar en México resultados de otros países del mundo y ha sido necesario diseñar una estrategia de investigación para generar tecnología bajo nuestras propias condiciones. Los resultados de 20 años de investigación en Colima, Michoacán y Oaxaca se traducen en tecnología que ha permitido incrementar el rendimiento de fruta hasta 40 ton/ha. Debido a lo anterior, en la actualidad México es considerado como líder en investigación en este cultivo.



Según Tanaka, *Citrus aurantifolia* fue la primera especie en evolucionar del subgénero *Eucitrus* (Scora, 1988). La taxonomía del género *Citrus* ha tenido importantes modificaciones en el transcurso de la historia, en la medida que se han desarrollado nuevos métodos y técnicas de estudio taxonómico. Mientras que Carlos Linneo reconoció sólo dos especies en el género *Citrus*, Swingle identificó 16 (Galum, 1988); en tanto que Tanaka aseguró que en realidad eran 159 (Luri, *et al*, 1992).

Recientemente, de acuerdo con Galum (1988), mediante técnicas bioquímicas y moleculares se determinó que en el género *Citrus*, solamente existen tres especies cítricas comestibles verdaderas, mientras que el resto son híbridos interespecíficos. Las tres especies son *C. medica*, *C. reticulata*, *C. maxima*. También se ha podido establecer que *Citrus aurantifolia* es en realidad un trihíbrido en el que participaron *C. medica*, *C. maxima* y *Microcitrus* (Scora, 1988).

El Limón persa (*Citrus latifolia*) es un fruto de forma oval o de globo; diámetro ecuatorial de 50-70 mm., la pulpa es verde cuando está fresco el fruto y amarilla cuando ha madurado. Con ausencia de semillas, es jugoso, ácido y fragante. Cáscara verde desde tonalidades intensas a claras, es delgada, se rompe fácilmente y tiene sabor amargo. El peso promedio es de 76 gramos/fruto. El rendimiento promedio es de 1,500 frutos por árbol maduro (5 años en adelante). Requiere de suelo aluvial y arenoso y franco arenoso, buen drenaje y profundo, rico en materia orgánica debiendo contar con un clima tropical y subtropical.⁵

⁵ <http://www.asocoa.com/arboles/limonero.asp>

El zumo de limón persa es un excelente condimento, muy útil en la cocina moderna, en nuestro medio es empleado para aderezar las ensaladas sustituyendo muchas veces el vinagre. La corteza del limón posee un aceite esencial que es muy útil para aromatizar compotas y confituras. La pulpa y corteza en forma asociada con la miel sirven para preparar mermeladas y otros dulces agradables, es reconocido que el empleo de limón persa en la elaboración de refrescos ocupa un puesto preferente por su valor y propiedad de calmar la sed.

I.3. Características físicas del producto

Según el Instituto de Investigación de cítricos de la República de Cuba (1995), la Lima persa, es conocida como Limón Persa o "Tahiti" (*Citrus latifolia* Tan.), es la de mejores características entre las limas ácidas, sus frutos son de mayor tamaño que los de la lima "Mexicana" y carece de semillas por ser un triploide, además de ser de más fácil recolección al momento de cosecha, debido a su menor cantidad de espinas. El árbol es de porte aparrado, con ramas inferiores que tienden a posarse sobre la tierra. Alcanza una altura de 6 a 7 m y un diámetro de 5 a 6 m. su tronco es corto y sus ramas crecen en varias direcciones por lo que es necesario realizar siempre una poda de formación. De hojas persistentes, ovales, oblongas dentadas, gruesas, fragantes, de pecíolo desnudo y un verde brillante. Flores hermafroditas relativamente pequeñas de color blanco rosado, más o menos fragante, y por lo regular dispuestas en ramilletes y reflorecientes,

Los frutos sin semilla, son ligeramente ovalados de 5 a 7 cm de largo y de 4 a 6 cm de diámetro son normalmente más grandes que los del Limón nacional o "criollo", como se le llama. son de color verde a verde oscuro a la madurez y cambia a amarillo cuando esta sobre maduro, su peso es de 50 a 100 gr. La cáscara es fina y la pulpa no contiene semillas.

El limón persa o sin semilla, es un árbol de porte bajo, de copa abierta, además de la falta de semillas, su sabor es menos ácido y posee un contenido ligeramente mayor de vitamina C respecto de otros cítricos. También se le conoce como lima de Persia, aunque ni en Irán, ni en la isla de Tahití del pacífico, se cultivan en la actualidad. No obstante, se supone que llegó de Persia a la región del mediterráneo y de allí a Brasil, Australia y Tahití.

La formación de los frutos, desde la floración a la recolecta, requiere de 100 a 120 días si se utiliza una buena variedad y se le proporciona un cuidado adecuado, las arboledas pueden empezar a producir 3 años después de la siembra. Árboles adultos aislados son capaces de producir de 350 a 400 lb.

El limonero es un árbol cítrico perenne, muy parecido al naranjo. El **tronco** es leñoso, de color amarillento y muy ramificado. Su madera, dura y amarilla, se utiliza en ebanistería. Tiene ramas espinosas, flexibles y con pinchos. Las **hojas** son grandes, coriáceas, ovaladas, aromáticas, de color verde brillante y con una

característica espina que les nace en la base. Las **flores**, de color rosa antes de abrirse y blancas cuando se abren del todo, tienen 5 pétalos. Son muy perfumadas y se conocen como **azahar** . El limonero puede tener varias floraciones al año, por lo que puede presentar flores y frutos a la vez.



El género **Citrus** , al cual pertenecen todos los agrios, comprende numerosas especies, variedades e híbridos obtenidos artificialmente; lo que ha hecho muy difícil su diferenciación. Existe una gran variedad de limones:

a) Los limones: Son todas las especies y variedades que responden al nombre científico de *Citrus limon* (L.) *Burm* . o los sinónimos *Citrus limonun* *Risso*, *Citrus medica* var. *limón* L.

Bajo esta denominación se conocen los limones en España y en el área mediterránea.

Destacan las siguientes variedades comerciales:

Verna: Variedad obtenida en España. Ocupa más del 50% de la producción de cítricos. Es un árbol muy vigoroso y con pocas espinas. Los frutos son grandes, con un mamelón apical muy grande, corteza rugosa, buen contenido de jugo y pocas semillas. Da sus frutos en verano cuando los limones escasean.

Fino: También es una variedad española. Es un árbol más grande que el Verna. El fruto tiene el mamelón apical pequeño, corteza lisa, buen contenido de jugo, más semillas y menor acidez.

Eureka: Variedad obtenida en California. El árbol es de tamaño y vigor medio, más pequeño que los limoneros Verna y Fino. Los frutos son medianos y el mamelón apical delgado está rodeado por un surco areolar. No tiene semillas (o muy escasas) y el zumo es extremadamente ácido.

Las limas: Son híbridos de *Citrus aurantifolia* (Christ.) Sw . y agrupan los limones criollos y las limas ácidas. Las características del árbol y frutos son muy parecidas a los limones. Destacan las siguientes especies y variedades:

- *Citrus aurantifolia* Swingle: Es el limón criollo. Los frutos son pequeños, corteza fina y lisa, numerosas semillas y un jugo extremadamente ácido.

- *Citrus latifolia* Tanaka: Es el conocido limón persa, Tahití o lima ácida. El fruto es grande, de color verde (solo se pone amarillo cuando está sobremadurado), sin semilla y ácido. Se le reconoce en el grupo de las limas ácidas grandes.

- *Citrus meyeri* Tanaka: Se conoce como limón meyer. A pesar de ser una lima se puede utilizar como sustituto del verdadero limón.

- Lima mexicana: Se conoce como limón sutil. El fruto es globoso y de muy pequeño tamaño. Se le incluye en el grupo de las limas ácidas pequeñas.

Estos limones tienen parientes muy cercanos que también son cítricos, algunos agrios y otros dulces. Tienen características muy similares, con algunas variaciones en la forma y tamaño del fruto, así como la cantidad, calidad y sabor del zumo. Dentro de este grupo tenemos el ***Citrus medica* L** -Cidro-, el ***Citrus aurantium* L** -Naranja agrio o amargo-, el ***Citrus sinensis* L** -Naranja dulce-, el ***Citrus grandis* L** y ***Citrus paradisi* L** –Pomelo o Toronja-, el ***Citrus reticulata* L** –Mandarina-, el ***Citrus paradisi x Citrus reticulata*** –Mandarina muy grande, también llamada Tangelo o tangarina en América-.

Algunas otras características del limón persa las cuales entran en detalle incluso en sus dimensiones, aromas cantidad de jugo contenida por unidad, usos frecuentes desde el doméstico hasta el industrial y como productos sustitutos, etc. por otra parte los aspectos que se deben considerar a nivel internacional sobre este producto.

El **limón** , también llamado hesperidio, es carnoso, ovoide, de color amarillo, con una protuberancia en cada extremo llamada mamelón, pulpa jugosa y ácida. Desde la antigüedad es utilizado como remedio de múltiples dolencias

Este árbol puede alcanzar hasta 70 años. Durante las dos primeras décadas de su vida crece muy rápidamente, hasta llegar a los 6 m. de altura. Sus principales enemigos son la sequedad y el frío. Debe ser protegido de vientos fuertes y fríos; las heladas muy fuertes pueden causar su muerte. La forma utilizada para burlar el frío es tapar el limonero con una tela especial que permite la respiración del árbol y a la vez le garantiza una temperatura cálida.



REPORTE FINAL

Subdirección de Inteligencia Comercial

Prolongación 27 de febrero 4002, planta baja, Tabasco 2000, C.P. 86035
Villahermosa, Tabasco, México. Teléfonos/Fax +52(993) 3166670-72

I.3.1. Panorama internacional del producto

El mercado de importación de limón Persa en los últimos 5 años muestra un crecimiento aproximado del 6% a nivel mundial y en el año 2004 alcanzó la cifra de 1, 866,360 toneladas.

Los mercados de exportación de mayor importancia son: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido. Estados Unidos importó 321,071 toneladas durante el año 2004 y dicha cantidad representó el 13% del total del producto importado en el mundo durante ese año. Por otra parte destaca el alto precio de importación promedio en Japón que es de US \$1,241 y alcanza el 9% en importaciones mundiales anuales.

Durante el año 2004 el primer lugar de exportaciones de limón persa lo ocupó España con 518,970 tons y con un precio promedio de exportación de US\$704, mas del triple del valor de las exportaciones del producto mexicano que es de US\$ 227. España y México agruparon en el año 2004 el 50% de las exportaciones de este producto. Aunque en este rublo México también es superado considerablemente por España. El porcentaje de mercado de las exportaciones mexicanas durante este año fue del 15% con un volumen de 724,483 toneladas. El tercer lugar lo ocupó argentina con el 12% del mercado de exportación pero con un precio de US\$401 por tonelada.

Como conclusión se puede decir que aunque México es un fuerte exportador de limón persa, su precio promedio de exportación es demasiado bajo y se debe analizar una menor dependencia del mercado estadounidense. Considerando para esto especialmente el mercado europeo: Alemania, Francia y Reino Unido.

CAPITULO II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y EL PROBLEMA AGROALIMENTARIO

II.1. Aspectos preliminares

El limón persa es una de las mejores opciones para los productores del trópico mexicano, pues las exportaciones a EUA se han incrementado en forma continua, incluso en los últimos años han aumentado en forma acelerada, debido a los problemas padecidos por los productores de Florida (principal estado productor en la Unión Americana), lo cual ha convertido a México en el principal proveedor de tal mercado, cubriendo el 97% de las importaciones de ese país.⁶

Sin embargo, la principal limitante la tiene en sí el mismo producto, ya que por sus características al ser utilizado como condimento y proveedor de vitamina C en pocas cantidades, limita el crecimiento de su producción. Asimismo, también es importante resolver la problemática que los productores de limón enfrentan, la cual es similar a la de la mayoría de los productores agropecuarios del país, es decir, falta de financiamiento, créditos con tasas altas, falta de organización para la compra de insumos y para la comercialización de sus cosechas, niveles productivos bajos, así como escasa y mala aplicación de la tecnología.

Además, el limón persa posee una problemática de mercado, pues es un producto para un nicho de mercado y no para un mercado masivo, lo que hace que las alternativas ante el mercado actual de los EUA sean limitadas, pues con las 25 mil hectáreas existentes en México, se tiene cubierto el 90% del consumo estadounidense, lo que implica que si se incrementa la productividad se derrumba el mercado, la alternativa es promover la exportación del producto hacia el Japón o la Unión Europea, pues el patrón de consumo y las tendencias recientes en esos países podrían ser favorables. La estrategia por lo tanto, debe orientarse a fortalecer el mercado de EUA y Canadá, extendiendo el consumo a todo tipo de población, para no limitarse a la de origen latino exclusivamente y estudiar seriamente otros mercados.

México continúa siendo altamente vulnerable a las fluctuaciones de la coyuntura económica internacional y de los mercados bursátiles mundiales; particularmente ha profundizado su dependencia de la economía de EUA y su estabilidad en gran medida depende de evaluaciones de "riesgo país" y de calificaciones de "nivel de riesgo de inversión" hechas por las grandes casas bursátiles. El espejismo no se puede sobreponer a la realidad: el Tratado ha estado muy lejos de crear los empleos que se requieren, mejorar los salarios y las condiciones de vida de la población, tan es así que las autoridades mexicanas no han podido presentar un balance completo y consistente sobre el impacto del TLCAN.

⁶ <http://www.agronet.com.mx/cgi/articles.cgi?Action=Viewhistory&Article=2&Type=A&Datemin=2001-05-01+00:00:00&Datemax=2001-05-31+23:59:59>

Históricamente la agricultura ha sido el sector más desprotegido del país, hoy las expectativas no son muchas:

Dos de cada tres mexicanos que viven en pobreza extrema están en el campo. El 81.5 por ciento de la población rural es afectada por la miseria, según datos de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), la Universidad Autónoma Chapingo (UACH) y el Centro de Estudios Estratégicos Nacionales.⁷

La marginación, la falta de tecnología y apoyo, y el olvido son algunos de los problemas que contribuyen a que la situación sea alarmante. Datos de la Presidencia de la República afirman que la inversión histórica para el campo es de más de 120 mil millones de pesos de manera integral. A pesar de que nunca se había invertido tanto dinero al sector: más de 120 mil millones de pesos de manera integral, aún no es suficiente. El escenario es nada promisorio y es que por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el sector agropecuario tendrá una apertura arancelaria en el 2008. Con esto, se perderá la protección en distintos productos como el maíz y el frijol, con lo que la realidad se recrudece todavía más.

Según datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (Sagarpa), cuatro de cada diez mexicanos viven en zonas rurales. De los económicamente activos, casi la mitad, 45 por ciento, trabajó en el área de servicios como peluquerías, refaccionarias u otros sectores, y es que estos trabajos ofrecen ingresos seguros y el campo no. Según estimaciones, en un futuro, de las cinco millones de familias rurales, sólo una vivirá de la agricultura en México por lo que la situación del campo está a punto de la quiebra. Esta situación se extiende por varias regiones del mundo y sólo se salvan los países desarrollados, pero en América Latina, Asia y sobre todo en África, las comunidades rurales enfrentan las tasas más altas de pobreza.

Las diferencias entre el campo y la ciudad en Latinoamérica son las siguientes, según datos del Fondo de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO):

En Latinoamérica, el 61 por ciento de la población rural es pobre y no cuenta con los recursos necesarios de alimento y vivienda para sobrevivir, contra un 38 por ciento de la urbana. La brecha entre los que viven con menos de un dólar al día, es mucho más marcada entre el campo y la ciudad. El 13 por ciento de la población urbana es indigente, mientras que en las áreas rurales, la cifra aumenta al 37 por ciento y es que la región apenas destina en promedio, seis por ciento de su presupuesto total al campo. En el continente africano y el asiático, el problema se manifiesta de igual manera.

Aproximadamente 900 millones de personas viven en áreas rurales en todo el mundo. En muchos países la agricultura es la principal fuente de recursos

⁷ <http://www.esmas.com/noticierostelevisa/investigaciones/454178.html>

económicos. Pero mientras en los países desarrollados, como los europeos, en donde la producción del campo es elevada debido a los avances tecnológicos, la investigación científica y al apoyo económico, nada es fácil para quienes viven del producto de la tierra en los países pobres. Existen 42 naciones en el mundo que viven en Emergencia Alimentaria. En África, son 28 países: Angola, Burkina Faso, Burundi, Chad, República Central Africana, República Democrática del Congo, República del Congo, Costa de Marfil, Djibuti, Eritrea, Etiopía, Guinea, Kenia, Lesoto, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudan, Swazilandia, Tanzanis, Uganda y Zimbawe.

En Asia son ocho los países emergencia: Afganistán, Bangladesh, Comboya, Irak, Corea del Norte, Maldivia, Mongolia y Sri Lanka. En Europa sólo Rusia presenta emergencia alimentaria y en América Guatemala, Guayana, Haití, Honduras y Nicaragua. La población total en América Latina y el Caribe es de 558 millones de habitantes, de los cuales el 42 por ciento es rural. De acuerdo con un estudio realizado en febrero pasado por el Banco Mundial (BM), la gente que vive en el campo es la que enfrenta las más altas tasas de pobreza.

En América Latina y el Caribe, 65 millones de personas viven en áreas rurales. En algunos países como Bolivia, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay y Perú, al menos el 70 por ciento de su población rural vive en pobreza. En México, el 35 por ciento de la población vive en el campo y no percibe los ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas como alimentación, educación y salud. Ante esta situación, el Banco Mundial recomienda invertir en el campo para reducir la pobreza en América Latina y el mundo. Es necesario considerar algunos puntos de relevancia entre la agricultura mexicana y el Tratado de Libre Comercio de América Latina (TLCAN) ya que se opera con diferentes cuadros de productividad, salarios y tecnología lo cual hace una diferencia de calidad de vida para su población dedicada a las actividades agrícolas en México.

El TLCAN está perjudicando a la gran mayoría de los productores del campo, toda vez que los precios internacionales de mercado, que tienden a la baja, están sirviendo de referencia para la fijación de los precios de la producción en México, mientras que los costos de los insumos crecían cada vez más y en este caso no se empleaba la referencia de los precios internacionales.

La importación indiscriminada de granos, de leche de vaca descremada en polvo, carne de res, carne de pollo y de cerdo, así como de otros alimentos, sólo está beneficiando a algunos sectores de la industria y a importadores, que no trasladan dicho beneficio a los consumidores finales.

En el caso de varios granos como el maíz y el trigo, así como en el de otros productos del campo, no se cobraran aranceles; es decir, que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público no ingresa los impuestos que, por concepto de importación deben pagar ciertos productos, en el marco de lo acordado en el TLCAN.

El comercio exterior de México ha crecido durante los últimos años en forma vertiginosa, sobre todo en el periodo que comprende el TLCAN. Además, este dinamismo ha tenido un profundo y negativo impacto sobre la población que depende de estas actividades ya que el mal manejo que ha hecho el gobierno federal de los instrumentos que contemplaba el TLCAN para dosificar el acceso de las importaciones a nuestro mercado ocasionando que sean los precios internacionales de estos productos -la mayoría de las veces distorsionados por los subsidios y apoyos que reciben de parte de sus gobiernos-los que rijan en el mercado interno, sin que de manera paralela y equivalente sean aplicados dichos apoyos por nuestro gobierno, y sin que éste, emplee los esquemas y las facultades que cualquier acuerdo comercial ofrece a sus integrantes.

Por otra parte, existe un nexo entre la sobrevivencia en ciertas comunidades de la pequeña producción mercantil agrícola y las transferencias de migrantes residentes en Estados Unidos a familias del mundo rural mexicano. Además, los empleos subsidiarios y complementarios del mundo urbano, en parte subsidian a la agricultura de baja rentabilidad en ciertas regiones del país.

El gobierno mexicano decidió en forma unilateral, no cobrar los aranceles, que aunque reducidos, eran sustanciales, a la importación de granos, oleaginosas e incluso de productos cárnicos (carne de res, puerco, lácteos y huevo). Lo anterior, a pesar de que en el tratado se establece una curva de disminución gradual de ellos de 1994 al 2003. Además, la reiterada promesa de un incremento al subsidios y estímulos fue incumplida. En realidad, desde 1994 se aplica una radical desgravación por decisión unilateral.

Consideramos que esta decisión del gobierno mexicano fue parte de una negociación no formal para que, a cambio de ella, Estados Unidos flexibilizara el acceso de las exportaciones industriales mexicanas. De esta manera, México otorgaba de facto una concesión fundamental que se ha respetado a lo largo de estos diez años.

Durante la vigencia del TLCAN la crisis de la agricultura mexicana se ha profundizado. Las expectativas creadas en torno del tratado por el gobierno, así como los beneficios prometidos por sus impulsores de dentro y de fuera de nuestro país, no se han concretado. Este incumplimiento de beneficios no es circunstancial ni aleatorio, tampoco es sorprendente o inesperado. Es el resultado lógico, esperado y previsible del tratado negociado y de una política agropecuaria lesiva al campo mexicano y a sus productores. Sobre todo si consideramos que para Estados Unidos, México es un mercado lucrativo y en expansión sobre todo en granos, oleaginosas, cárnicos y frutas de clima templado, quien además complementa a su sector agropecuario. De esta forma, una conjunción de pésima negociación comercial en el TLCAN y una inadecuada política macroeconómica, agropecuaria y financiera han postrado a nuestra agricultura y a nuestros agricultores, tanto campesinos como pequeños propietarios. Ciertamente la crisis agropecuaria se inició antes de 1994 pero se profundizó por el TLCAN.

Por todo lo anterior, es justa la actual postura de las organizaciones campesinas mexicanas que protestan por la desgravación radical establecida al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Antes, esta era unilateral; a partir de 2003 se hizo obligatoria.

Hubo, en los primeros años de la aplicación del TLCAN, insensibilidad y falta de comprensión adecuada en muchos agricultores y ganaderos del significado real de lo que estaba instrumentándose a partir de 1994. Muchos percibieron lo que sucedía como decisiones circunstanciales, como hechos fortuitos; producto de la mala voluntad de algunos funcionarios del gobierno. En consecuencia hubo una subestimación grave del problema.

Todavía hasta el 2008 es posible aplicar un modesto arancel al maíz, frijol, huevo y azúcar. Sin embargo, el gobierno de Vicente Fox ha tomado la decisión de continuar con la misma política. Lo hecho durante 2000, 2001 y 2002 lo demuestra. Inclusive funcionarios federales han expresado que seguirán sin cobrar el impuesto a la importación que teóricamente México todavía puede aplicar.

En resumen, la importancia de Estados Unidos como destino de las exportaciones mexicanas no solamente es apabullante, también es quien ha sabido aprovechar mejor al TLCAN al desplazar a un gran número de competidores del mercado mexicano. Esta situación permite concluir que la dependencia de México hacia Estados Unidos en la cuestión alimentaria se ha profundizado con el TLCAN vulnerando aún más la soberanía del país.

La situación de los exportadores mexicanos es completamente distinta; no solamente son de poca importancia en el mercado de EU, sino en vez de que el TLCAN les da una ventaja, enfrentan una mayor competencia con otros países. El TLCAN al reducir la protección de los granos y oleaginosas debilitó aún más la competitividad de la agricultura mexicana. La producción de granos básicos y oleaginosas ha perdido dramáticamente con el TLCAN.

En particular, el maíz, junto con el frijol, son los perdedores netos de la negociación del TLCAN en la agricultura. Como era de esperarse, debido a la desgravación arancelaria pactada y cuyo costo fiscal para México significa el equivalente al gasto en tecnología, el TLCAN permitió un auge en los intercambios comerciales. Además las 300 transnacionales instaladas en México, la mayoría de ellas de origen estadounidense, presentan un alto coeficiente de importaciones, situación que las hace a menudo deficitarias. Bastaría restar al superávit comercial obtenido con EUA. las exportaciones petroleras hacia ese país mismas que no tienen contrapartida para redimensionar la relación comercial. Si adicionalmente le sustraemos el superávit generado por la industria maquiladora de exportación, el resultado es una relación comercial de México con su vecino del norte donde persisten serias tendencias deficitarias en algunos sectores. Los inversionistas extranjeros y empresas multinacionales han estado presionando para que las

autoridades mexicanas amplíen la apertura en materia de inversión más allá de lo pactado en el TLCAN. Las áreas prioritarias de inversión norteamericana están puestas en los sectores en privatización, principalmente en la petroquímica, energía eléctrica, gas natural y petróleo y otros sectores relacionados con la infraestructura: aeropuertos, puertos, así como ferrocarriles, telecomunicaciones, satélites y sector financiero. A decir de los propios inversionistas norteamericanos, el gobierno mexicano ha facilitado la realización de alianzas estratégicas (*joint-ventures*), representando hasta ahora la principal línea de negocios con México.

México se ha insertado en una dinámica de desregulación firmando aceleradamente tratados comerciales y acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones con países europeos y latinoamericanos, además de ser uno de los principales defensores de la desregulación global que propugna la OCDE, principal impulsora del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), el cual, tomando como base el capítulo once del TLCAN pretende liberalizar las inversiones mundiales, pretende otorgar amplios derechos y nulas obligaciones a las corporaciones multinacionales, así como serias restricciones a los estados nacionales.

Los indicadores económicos, sociales y ambientales de México muestran un severo deterioro y una enorme asimetría y desventaja con respecto a nuestras contrapartes de América del Norte. El deterioro de los indicadores sociales alcanza niveles preocupantes en los rubros de nutrición, salud, vivienda y educación, donde niños, mujeres, indígenas y ancianos son los más vulnerables.

Es importante analizar el TLCAN por varias razones, entre las más importantes están:

- a) Es un tratado que considera a un país en vías de desarrollo, a una zona de libre comercio establecida desde 1989 entre dos naciones industrializadas: Canadá y EUA, esta última constituida en la principal potencia mundial.
- b) El TLCAN se negocia entre 1992 y hasta noviembre de 1993 logrando imponer EUA una agenda corporativa, cuya temática no sólo era coincidente sino que en diversas materias iba más allá del contenido de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994), ejerciendo una presión y adelantando resultados que estaban interesados en proyectar multilateralmente.

En el plano nacional, el TLCAN significó un cambio en la política comercial mexicana, al ubicar como de "interés estratégico" la negociación y vigencia del TLCAN, abandonando, en la práctica la diversificación y dando la espalda al proceso de integración latinoamericana. El TLCAN el comercio de México con Norteamérica ha pasado de representar el 76.4% al 80.5%, y con una clara tendencia a aproximarse al 90%. Las relaciones comerciales de México se alejan cada vez más de un esquema multilateral, un hecho que impide la universalización del comercio. Con Europa, por ejemplo, el comercio decreció a niveles alarmantes, al representar tan solo el 4% del total de las exportaciones y 9.8% de las

importaciones, siendo que en 1993 la participación europea era de 5.4% y 12.8%. Una década antes las exportaciones hacia Europa representaron el 9.3% del total.

México se encuentra en una situación de vulnerabilidad financiera con una deuda externa, pública y privada, de 213,037 millones de dólares y una fragilidad monetaria con altos costos fiscales, como los 75,000 millones de dólares, equivalentes al 17% del PIB, que los contribuyentes tendrán que pagar para salvar de la crisis al sistema bancario. "La extranjerización del sistema financiero, particularmente del mercado bancario, 95% del cual es ya controlado por bancos foráneos, no ha reportado la mejora del servicio, en calidad, oportunidad y costo, que se prometía."⁸

Por el contrario, la banca extranjera llegó a compartir nichos de mercado para el servicio de grandes corporativos y beneficiarse de los amplios márgenes de intermediación que explican, entre otras cosas, las ganancias obtenidas por instituciones financieras en plena crisis.

Con América Latina y el Caribe se dejó a un lado el objetivo de crear un frente común y lo que se ha hecho es reproducir el esquema TLCAN a los ámbitos bilaterales (Venezuela, Colombia, Bolivia, Costa Rica, Nicaragua y Chile), todo lo anterior para cumplir con el papel asignado a México desde la Iniciativa para las Américas (1990) de allanar el camino para la creación de un Área de Libre Comercio en las Américas bajo la égida estadounidense.

II.2. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Unión Europea

El 8 de diciembre de 1997, México y la Unión Europea firmaron tres instrumentos internacionales, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global), el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio; y una declaración conjunta que dio inicio a las negociaciones propiamente dichas.

En el título uno del Acuerdo Global: "Naturaleza y ámbito de aplicación", se encuentra la cláusula democrática que es fundamento del Acuerdo. Ahí se establece que: "el respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal y como se anuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente acuerdo.

La cláusula democrática, así como el título segundo: "Diálogo político" y el título sexto del Acuerdo Global: "Cooperación", despertó grandes expectativas, en la medida que se presentaba como un paso para lograr una efectiva diversificación comercial vinculada a la cooperación internacional para el desarrollo.

⁸ <http://ierd.prd.org.mx/coy123-124/jcs3.htm>

De no instrumentarse acuerdos complementarios de cooperación en beneficio de medianas y pequeñas empresas mexicanas y de algunos sectores productivos se podría incrementar el diferencial de niveles de desarrollo entre México y Europa.

Así, una perspectiva preocupante es que, contrariamente a las optimistas previsiones del equipo negociador mexicano, en virtud de que no se reconoce la condición particular de México como economía emergente existe la posibilidad de que se reproduzca la inserción de nuestro país en la economía internacional en condiciones de subordinación, sin atender adecuadamente la distribución de los beneficios del crecimiento económico en el conjunto de la población.

Por lo anterior se estima equivocada la postura de los representantes gubernamentales mexicanos de concentrar exclusivamente la negociación de la agenda comercial y de inversiones. Esto impidió establecer acuerdos vinculantes y obligatorios en ámbitos como cooperación, diálogo político e instrumentación de la cláusula democrática.

Contrariamente a reiteradas declaraciones oficiales en el sentido de haber realizado numerosas consultas a legisladores quedó de manifiesto la escasa capacidad de diálogo institucional con el Senado: apenas seis reuniones a lo largo de dos años de negociación. Además, en ellas solo se exponía un breve resumen de hechos consumados, con datos y textos idénticos a los boletines de prensa que publicaban los diarios de circulación nacional. No se participó en las decisiones estratégicas y fundamentales y se careció de una adecuada participación del Senado de la República en el análisis y seguimiento de la negociación.

La estrategia de ambos equipos consistió en iniciar, simultáneamente a la aprobación del Acuerdo Global por el Parlamento Europeo y algunos parlamentos nacionales, negociaciones en cada uno de los temas comerciales que caen dentro de la competencia comunitaria, lo que no requiere la aprobación y ratificación de los parlamentos europeos. Esto se hizo en base a las facultades del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino.

En aquellos temas de responsabilidad de los quince países miembros de la Unión Europea, como servicios, movimientos de capital, pagos, inversión y propiedad intelectual, se decidió negociar en el marco del Consejo Conjunto del Acuerdo Global. El Tratado de Libre Comercio México Unión Europea (TLCUEM) es la suma de los textos provenientes de dos resoluciones, denominadas directivas, aprobadas por los Consejos Conjuntos creados por los acuerdos Interino y Global

El Senado de la República aprobó dos instrumentos distintos que, unidos, forman el tratado comercial. El primero, el derivado del Acuerdo Interino, tiene la plena aprobación de las instituciones comunitarias europeas. Y, el segundo, que contiene las decisiones del Consejo Conjunto del Acuerdo Global que requirió la aprobación de los 15 parlamentos de la UE, siendo Italia el último en ratificarlo en julio de 2000.

Se estableció con toda claridad que de ningún modo se otorgaban facultades discrecionales a los funcionarios mexicanos. Se ha hecho énfasis en que el Acuerdo Interino y las negociaciones comerciales debían ser vistas como un proceso amplio, incluyente y democrático y participativo.

Mas allá de las bondades originales que inspiraron el proyecto político-económico y estratégico de la Unión Europea; a contracorriente de su humanismo histórico, su riqueza de instituciones, lineamientos, directrices, declaraciones y compromisos vinculantes que ha producido y ratificado, y de la historia de instrumentos políticos, como los acuerdos de cooperación de desarrollo y comercio con el extenso numero de sus ex - colonias en casi todos los continentes (ACP), el TLCUEM es un instrumento, esencial pero no únicamente europeo, de la evolución de la política de globalización corporativa hacia el espacio latinoamericano y caribeño.

De hecho, el TLCAN (o NAFTA como prefieren citarlo en Europa) fue el modelo neoliberal de tratado comercial y financiero bilateral, entre una potencia económica y un país subdesarrollado, que la Unión Europea decidió aprovechar para dar la batalla geoestratégica frente al bloque estadounidense y avanzar hacia otros espacios. La diferencia central con el TLCAN es que el TLCUEM fue adornado con mejor retórica política que evitaría, tanto el escándalo de las buenas conciencias del viejo continente, como presentarlo cual producto mejorado a las oposiciones del mercado interno.

Pero a la vez, el TLCUEM ha sido una línea estratégica cuyo plan de desarrollo regional original, al parecer, ha quedado pospuesto pero no cancelado, debido a las prioridades de ampliación europea hacia los atractivos espacios de su flanco oriental. Eso no significa que se dejarán de aprovechar aquellas oportunidades de atractivo negocio o inversión, que bondadosamente les ofrezcan aquellos gobiernos o socios latinoamericanos ávidos de capitales u obedientes instrumentadores de las recetas de privatización y desregulación.

Sin embargo, poco a poco fue evidente que las elites del poder político de México y Europa convinieron en limitar nuestras relaciones al campo del comercio y las inversiones y mantener la cláusula democrática y los capítulos de cooperación y diálogo político como temas sujetos a futuras negociaciones; pero, en lo inmediato, carentes de vínculos jurídicos obligatorios.

Se Cuestionan particularmente los términos convenidos en materia de inversión y pagos relacionados, ya que se incluyen cláusulas que afectan el interés nacional. Aquí se reproduce el contenido del capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y aspectos sustanciales del proyecto de OCDE del Acuerdo Multilateral de Inversiones. También se incorporan de manera obligatoria los códigos de inversiones y empresas multinacionales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Pero todavía más preocupante resulta que se establece un vínculo jurídico con los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones todo ello sin incorporar en el texto del Tratado las reservas legales y constitucionales del orden jurídico mexicano.

El artículo 35 de la segunda decisión, referente al Consejo Conjunto del Acuerdo Global, define de manera expresa que México y la Comunidad confirman, (siendo vinculante esta obligación), su compromiso de revisar el marco jurídico aplicable a la inversión extranjera, incluyendo el: "clima y los flujos de inversión" en sus territorios en un tiempo no mayor de tres años posteriores a la entrada en vigor de esta decisión.

Es de hacer notar que los comentarios vertidos hasta ahora en cuanto al trato que México debe buscar con la Unión Europea, son en cuanto a iniciar una relación comercial en condiciones favorables para nuestro país independientemente de que se trate de países del viejo continente, podría tratarse de países asiáticos o africanos, lo que importa realmente es analizar las asimetrías en cuanto al intercambio de bienes con un alto valor agregado contra productos con escasa inversión.

Por si esto fuera poco, en la gran mayoría de los casos estos productos son objeto del pago al impuesto al valor agregado (IVA) a lo largo de la cadena en su camino hacia el consumidor final; además, este impuesto se paga varias veces y en "cascada", aumentando así un precio que podría ser muy competitivo si éste no fuera el caso.

Con estos elementos, no es difícil suponer que las grandes empresas multinacionales agroalimentarias europeas son las más beneficiadas del acuerdo en cuestión. Los impuestos mexicanos son mínimos, la mano de obra, en el caso de que la contraten y no usen a personal de sus países de origen, es muy barata; por otra parte, además de vendernos productos europeos, el acuerdo supone que también pueden realizar inversiones.

Para México, se supone que en general y con las excepciones del caso, las grandes empresas agrícolas y agroindustriales podrían participar de esta evolución sólo de manera marginal, a pesar de su importancia dentro de la estructura económica del país. Por lo anterior, pues en el contenido del acuerdo no se observan elementos que permitan afirmar lo contrario.

En conclusión, es prioritario impulsar una política alternativa que asuma los retos de la globalización a partir de una estrategia de desarrollo sustentable definido democráticamente y que garantice la mejoría en los niveles de vida, empleo, salud, educación y vivienda de la población. Se debe defender a la empresa pública en sectores que la Constitución señala como facultad exclusiva del estado mexicano: petróleo, petroquímica básica, electricidad y energía nuclear, entre otros. Fortalecer la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y del sector social de la economía para elevar su participación en el mercado interno y en las exportaciones. Apoyar al sector agropecuario y silvícola con el objetivo de recuperar la soberanía y autosuficiencia alimentaria, preservar nuestra biodiversidad, cultura y prácticas sustentables de producción. Regular el capital especulativo y promover la inversión productiva, nacional y extranjera; y

finalmente, fortalecer las normas sociales y ambientales y asegurar su cabal cumplimiento.

II.3. El TLCAN y el sector agrícola

A varios años de firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) la agricultura mexicana no ha podido salir de la crisis en que se encuentra. Las expectativas creadas en torno del Tratado por el gobierno así como las promesas de sus beneficios, hechas por sus impulsores de dentro y de fuera de nuestro país, no se han concretado. Este incumplimiento de beneficios no es circunstancial ni aleatorio, tampoco es sorprendente o inesperado. Es el resultado lógico, esperado y previsible del tratado negociado y de una política agropecuaria lesiva al campo mexicano y a sus productores. A todo esto se agrega la incidencia de condiciones climatológicas adversas como la sequía que afectó a bastas zonas del norte del país.

Expertos de la Universidad de Oregon, de la Simon Fraser University, del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales, y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma de Chapingo y la Universidad Veracruzana Intercultural se reunieron en el VI Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, A.C, “Encrucijada del México rural: Contrastes regionales en un mundo desigual”, para debatir sobre la precaria situación actual del campo mexicano.

En el congreso, que se llevó a cabo con el apoyo de la Universidad Veracruzana (UV) del 23 al 26 de octubre en la región Veracruz-Boca del Río, Lynn Stephen, de la Universidad de Oregon, dictó la conferencia magistral “Género, etnicidad y migración”⁹ y afirmó que para los pueblos indígenas la migración ha sido un permanente salto de fronteras.

Desde la comunidad de origen zapoteca o mixteca, los indígenas tienen que enfrentar la discriminación del municipio, llegar a la ciudad de Oaxaca y estar excluido por no saber español, vender sus artesanías al precio que les paguen, viajar a Veracruz a cortar café, ir a la Ciudad de México y trabajar en la construcción y luego a California para cortar uva; finalmente, tener tres hijos en el pueblo y dos en Estados Unidos, sostuvo la académica.

Agregó que los estudios han demostrado que los migrantes mexicanos tienen gran creatividad para superar las reglas de las fronteras: “No sólo aprendieron a cruzar las fronteras territoriales, sino también las del idioma y las culturales”.

La necesidad de subsistencia ha incluso permeado los roles tradicionales, cuando sobreviene la separación de las familias, los hombres y las mujeres han aprendido a dividir el trabajo para sobrevivir: “En este doloso proceso los migrantes viven

⁹ <http://www.uv.mx/universo/289/reportaje/reportaje.htm>

condiciones de inequidad. Además de la separación, cada individuo debe sobrevivir para lograr un espacio fuera de la comunidad”.

Señaló que los zapotecos tienen un gran prestigio de mano de obra en California, pero igual se les reconoce en México y en la comunidad: “Aprendieron a manejarse como trabajadores indocumentados frente a la sociedad norteamericana, también son mexicanos cuando están en la frontera; y son zapotecos cuando están en su comunidad”. Para la especialista, lo importante de los zapotecos es “ser mexicanos de los originales”; es “ser migrante pero organizado”. Su presencia en California ya traspasa nuevos espacios culturales. Han logrado –explicó– renovar las relaciones entre grupos étnicos y la estructura social contemporánea.

Por su parte, Gerardo Otero, de la Simon Fraser University, ofreció la conferencia magistral “El régimen alimentario neoliberal: Políticas estatales y división del trabajo en América del Norte”, donde afirmó que los errores de la política estatal, el impacto de las biotecnologías y la nueva división del trabajo en América del Norte han afectado gravemente al campo mexicano. El Banco Mundial (BM) apenas este año de 2007, desafortunadamente para los más pobres el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) que se origina en la agricultura es cuatro veces más efectivo para levantar los ingresos de quienes están en pobreza extrema, que el crecimiento que se origina fuera del sector”. Añadió que con esta afirmación después de muchas décadas el BM acepta que los campesinos hacen grandes aportaciones económicas, además de su contribución a la cultura.

Los impactos negativos de la propuesta de integración entre Canadá, Estados Unidos y México no fueron iguales para los tres países “porque México contaba con mucho más población agraria que los dos nuevos socios. Tampoco los consumidores mexicanos tuvieron capacidad de elegir entre alimentos transgénicos y convencionales porque México no cuenta con una normativa de etiquetado”.¹⁰ A pesar de su riesgo, los transgénicos son la tecnología más aceptada de la historia agraria mundial. La Universidad de Zacatecas, demostró mediante gráficas que mientras Canadá y Estados Unidos han afianzado sus intercambios comerciales, México pierde espacio en ambos países y su balanza comercial es negativa y desigual entre los productos agrícolas.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha provocado una pérdida de la soberanía alimentaria; además, de que los subsidios a la agricultura norteamericana, japonesa y europea, en tiempos de re-regulación de la agricultura (en enero de 2008 se abre la libre importación-exportación de maíz y frijol) hacen que una parte de la agricultura mexicana –la de los pequeños productores campesinos e indígenas– no pueda competir en los mercados. Los efectos negativos del TLC llevan al fin de la soberanía alimentaria y laboral.

¹⁰ <http://www.uv.mx/universo/289/reportaje/reportaje.htm>

En cuanto al abandono del agro por las autoridades mexicanas, se ha registrado una baja de diez a 3.4 por ciento la participación sectorial en el PIB entre 1981 y 2006, 13 por ciento del Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo)¹¹ a agricultores pobres, y 33 por ciento a productores ricos y los transgénicos y agrocombustibles son una amenaza para el sistema alimentario nacional.

Se ha destacado que transnacionales, Confederación Nacional Campesina y algunos científicos aliados buscan legalizar la siembra de maíz transgénico sin que esté probada la inocuidad para la salud humana y el ambiente; en su opinión: "Se tiene la tecnología para hacer transgénicos pero científicamente no sabemos qué estamos haciendo".

Concluyó señalando que la nueva situación de la agricultura en México se caracteriza por migración masiva, liberalización comercial, neo-regulación agrícola, reforzamiento de la propiedad intelectual a favor de las compañías transnacionales, leyes a modo para fortalecer los monopolios transnacionales, biotecnología dura con base en los transgénicos y pérdida de la riqueza genética de las 59 razas de maíces creadas, domesticadas y diversificadas por los campesinos e indígenas mexicanos.

La producción campesina es la más perjudicada. A pesar de que en la negociación del Tratado el maíz, junto con el frijol, fue considerado como producto "sensible" y se protegió con plazos de desgravación largos de quince años, el gobierno mexicano, para favorecer a los industriales de la harina de maíz del país y a empresas transnacionales importadoras del grano, incumplen con el calendario de desgravación negociado, aumentan los cupos de importación sin arancel e inundan el mercado con importaciones de Estados Unidos, subsidiadas por la Commodity Credit Corporation, acelerando la apertura y realizando con ello un verdadero *dumping* en contra los productores mexicanos de maíz. Así, en los años de mejor cosecha de maíz, 1996 y 1998, las importaciones sin arancel fueron extraordinarias: en 1996 se importaron 5.82 millones de toneladas, más del doble de la cuota libre de arancel de ese año que era de 2.65 millones de toneladas. El monto de las importaciones maíz sin arancel fue de 5.2 millones de toneladas en 1998 cuando la cuota era de 2.8 millones de toneladas.¹²

¹¹ <http://www.uv.mx/universo/289/reporte/reporte.htm>

¹² Idem.

II.4. El limón persa en cifras

LISTA DE LOS PAÍSES IMPORTADORES DEL PRODUCTO SELECCIONADO EN 2004

PRODUCTO: 080530 limones y lima agria, frescos o secos

Importadores	Total importado en 2004, en miles de US\$	Cantidad importada en 2004	Valor de unidad (US\$/unidad)	Crecimiento anual en cantidad entre 2000-2004, %	Participación en las importaciones mundiales, %
Suiza y Liechtenstein	17,601	16,806	1,047	-1	1
Austria	15,132	20,285	746	-2	1
República Checa	13,441	23,298	577	6	1
Suecia	12,799	13,796	928	2	1
Hungría	10,227	15,836	646	8	1
Dinamarca	9,026	13,003	694	5	1
Rumania	8,144	22,577	361	7	1
Emiratos árabes	7,954	16,112	494	5	1
Croacia	7,196	11,894	605	2	1
China	5,728	9,530	877	6	0
Eslovenia	5,250	7,169	732	5	0
Zona libre	5,225	9,927	526	10	0
Eslovaquia	5,199	11,118	468	7	0
Noruega	7,955	4,818	1,028	8	0

Nota: Unidades medidas en toneladas

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

COMPETENCIA INTERNACIONAL (PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES)

Lista de los países exportadores del producto seleccionado en 2004

Producto : 080530 limones y lima agria, frescos o secos.

Exportadores	Total en 2004, en miles de US\$	Cantidad exportada en 2004	Valor de unidad (US\$/unidad)	Crecimiento anual en cantidad entre 2000-2004, %	Participación en las exportaciones mundiales, %
España	365,321	518,970	704	1	33
México	164,806	724,483	227	11	15
Argentina	126,902	316,097	401	13	12

Nota: Unidades medidas en toneladas

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

REPORTE FINAL

Subdirección de Inteligencia Comercial

Prolongación 27 de febrero 4002, planta baja, Tabasco 2000, C.P. 86035

Villahermosa, Tabasco, México. Teléfonos/Fax +52(993) 3166670-72

LISTA DE LOS PAÍSES EXPORTADORES DEL PRODUCTO SELECCIONADO
EN 2004

Producto: 080530 limones y lima agria, frescos o secos

Exportadores	Total en 2004, en miles de US\$	Cantidad exportada en 2004	Valor de unidad (US\$/unidad)	Crecimiento anual en cantidad entre 2000-2004, %	Participación en las exportaciones mundiales, %
Turquía	99,211	216,756	458	4	9
E U A	75,082	104,932	716	-3	7
Holanda	62,987	72,993	863	-2	6
Sudáfrica	55,443	112,139	494	15	5
Italia	22,168	31,818	697	-2	2
Chile	19,995	35,096	570		2
Brasil	18,298	37,326	490	46	2
Bélgica	17,055	21,547	792	3	2
Francia	12,380	13,041	949	15	1
Alemania	7,498	7,759	966	8	1
Chipre	7,405	12,866	576	1	1
Uruguay	5,297	13,248	400	-1	0
Grecia	4,676	9,313	502	-27	0
Honk kong	3,083	5,732	538	23	0
Guatemala	2,617	2,967	882	24	0
Rusia	2,140	2,624	816	40	0
Líbano	2,090	15,438	135	22	0
Polonia	1,528	3,893	392	-3	0
India	1,508	3,552	425	38	0
Jordania	1,484	3,033	489	-26	0
Reino unido	1,455	1,703	854	-6	0
Nueva zelandia	1,405	1,058	1,328	-1	0
Tailandia	1,270	2,277	558	16	0
Egipto	1,108	2,029	546	73	0
Ecuador	1,099	3,415	322	-14	0
Australia	1,010	1,098	920	-22	0
Colombia	889	1,522	584	68	0
Austria	884	789	1,120	-16	0
El salvador	860	778	1,105	-2	0
República Checa	819	1,264	648	27	0

Nota: Unidades medidas en toneladas

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

REPORTE FINAL

Subdirección de Inteligencia Comercial

Prolongación 27 de febrero 4002, planta baja, Tabasco 2000, C.P. 86035

Villahermosa, Tabasco, México. Teléfonos/Fax +52(993) 3166670-72

Producto: 080530 limones y lima agria, frescos o secos

	Monto total en 2004	Volumen total en 2004, toneladas	Valor de unidad (US\$/unidad)	Crecimiento anual en cantidad entre 2000-2004, %
Importaciones mundiales	1,219,376	1,866,360	653	6
Exportaciones mundiales	1,099,927	2,322,561	474	11

Nota: Unidades medidas en toneladas

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

Lista de los países importadores del producto seleccionado en 2004

Producto: 080530 limones y lima agria, frescos o secos

Importadores	Total importado en 2004, en miles de US\$	Cantidad importada en 2004	Valor de unidad (US\$/unidad)	Crecimiento anual en cantidad entre 2000-2004, %	Participación en las importaciones mundiales, %
E U A	162,497	321,071	506	14	13
Japón	105,144	84,741	1,241	-1	9
Alemania	104,991	134,033	783	-2	9
Francia	104,261	117,724	886	1	9
Reino unido	72,745	88,834	819	9	6
Italia	71,507	93,793	762	9	6
Polonia	70,513	106,663	661	1	6
Rusia	68,328	166,323	411	13	6
Holanda	61,951	77,186	803	0	5
Grecia	42,887	63,090	680	51	4
Bélgica	34,329	43,057	787	5	3
Canadá	32,498	52,990	613	4	3
Arabia Saudita	28,822	62,137	464	4	2
Ucrania	20,421	48,356	422	7	2
España	19,933	42,534	469	18	2
Hong kong	19,227	26,621	722	2	2

Nota: Unidades medidas en toneladas

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

REPORTE FINAL

Subdirección de Inteligencia Comercial

Prolongación 27 de febrero 4002, planta baja, Tabasco 2000, C.P. 86035

Villahermosa, Tabasco, México. Teléfonos/Fax +52(993) 3166670-72

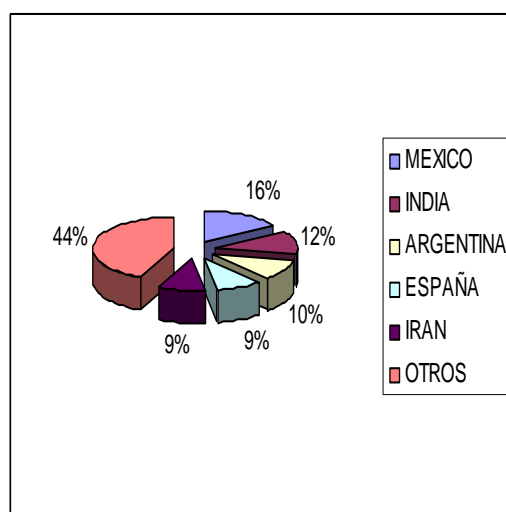
Como puede observarse los países que demandan el producto para el año de 2004 están representados de una muestra de catorce países, de los cuales once (80%) se sitúan en el continente europeo lo cual indica que el mercado de limón persa y lima agria debe orientarse hacia Europa.

PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE LIMON Y LIMAS¹³ (toneladas)

PAIS	2002	2003	2004	2005
MEXICO	1,661,220	1,594,020	1,725,090	1,824,890
INDIA	1,400,000	1,320,000	1,370,000	1,370,000
ARGENTINA	1,171,498	1,180,000	1,200,000	1,200,000
ESPAÑA	915,049	1,024,105	919,700	1,065,700
IRAN	1,032,479	1,038,833	1,040,000	1,040,000
OTROS	4,944,046	5,461,078	5,791,053	4,989,890
TOTAL	11,124,292	11,618,036	12,045,843	11,490,480

Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria.

DISTRIBUCION DE LOS PAISES PRODUCTORES DE LIMON Y LIMAS EN 2005.¹⁴



Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

¹³ SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria.

¹⁴ SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE LIMON Y LIMAS
(toneladas)¹⁵

PAIS	2002	2003	2004
ESPAÑA	492,160	498,921	501,944
MEXICO	264,646	42,262	263,713
ARGENTINA	204,662	244,955	267,714
TURQUIA	164,689	198,665	208,984
EUA	117,949	121,899	106,455
OTROS	355,744	415,161	674,793
TOTAL	1,599,850	1,521,863	2,023,603

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LIMON Y LIMAS
(miles de dólares)

PAIS	2002	2003	2004
ESPAÑA	238,677	233,326	249,110
ARGENTINA	94,076	109,111	87,308
EUA	80,108	80,807	83,576
TURQUIA	67,704	74,996	75,266
MEXICO	73,535	18,155	63,623
OTROS	172,798	187,171	180,959
TOTAL	726,898	703,566	739,842

Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

¹⁵ SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE LIMON Y LIMAS¹⁶
(toneladas)

PAIS	2002	2003	2004
EUA	208,241	177,911	270,297
RUSIA	95,141	135,365	144,022
ALEMANIA	141,455	139,617	142,693
FRANCIA	116,281	109,106	121,918
POLONIA	95.023	108,369	102,291
OTROS	792.969	848,276	883,922
TOTAL	1,449,110	1,518,644	1,665,143

VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LIMON Y LIMAS
(miles de dólares)

PAIS	2002	2003	2004
JAPON	122,499	110,480	126,561
ALEMANIA	85,536	84,269	85,391
EUA	82,828	80,470	81,952
FRANCIA	73,628	66,230	71,922
REINO UNIDO	38,411	45,334	57,116
OTROS	406,353	441,200	465,522
TOTAL	809,255	791,983	885,464

Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

¹⁶ SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

PRODUCCION POR TIPO DE LIMON Y LIMA EN MEXICO¹⁷
(toneladas)

TIPO	2002	2003	2004	2005
Limón agrio	1,229,174	1,098,997	1,196,516	1,158,875
Limón persa	410,400	472,395	505,939	575,191
Limón italiano	n.d.	1,680	3,600	14,579
Limón real	20	63	26	26
Lima	21.628	20,881	19,011	12,905
Total	1,661,222	1,594,016	1,725,092	1,761,576

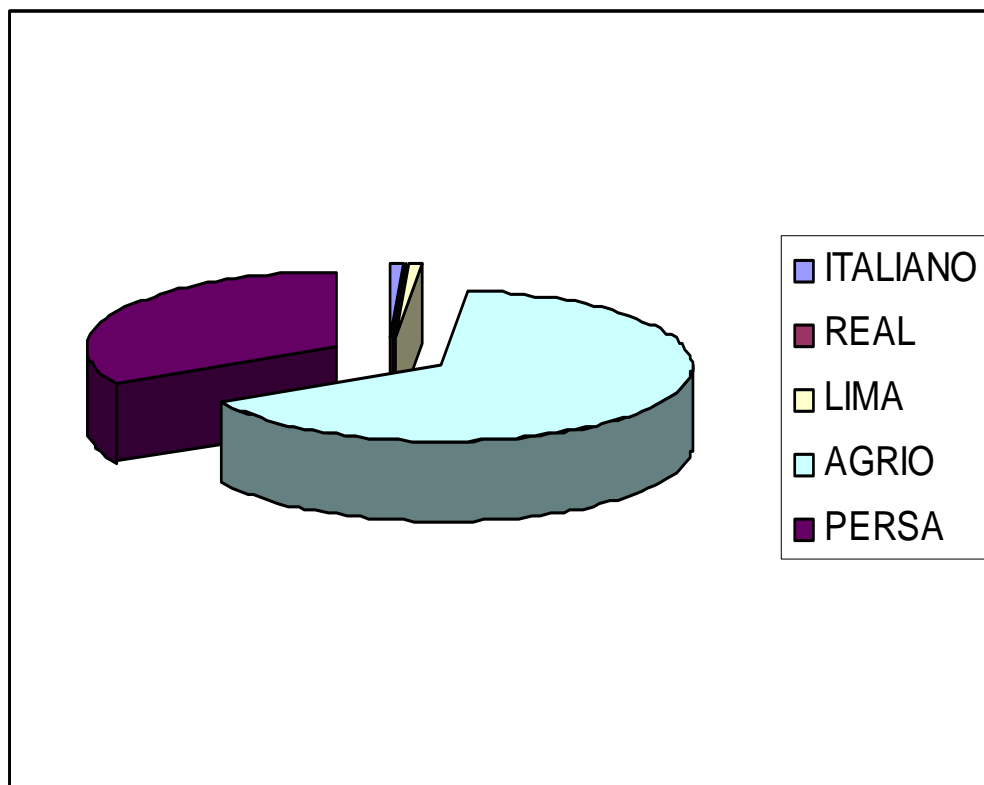
Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

El limón italiano se produce en San Luis Potosí, el limón real en Jalisco y Guerrero, la Lima principalmente en Jalisco, Durango y Puebla.



¹⁷ SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCION POR TIPO DE LIMON Y LIMA EN MEXICO 2005¹⁸



Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

¹⁸ SECRETARIA DE ECONOMIA 2005, Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

PRODUCCION DE LIMON AGRIO EN MEXICO¹⁹
(toneladas)

ESTADO	2002	2003	2004	2005
COLIMA	556,177	493,038	584,533	530,229
MICHOACAN	334,238	304,822	357,277	344,652
OAXACA	207,018	176,284	133,225	132,200
PUEBLA	58,829	58,592	58,509	69,314
YUCATAN	18,252	17,170	19,993	22,354
OTROS	54,660	49,091	42,979	59,826
TOTAL	1,229,174	1,098,997	1,196,516	1,158,875

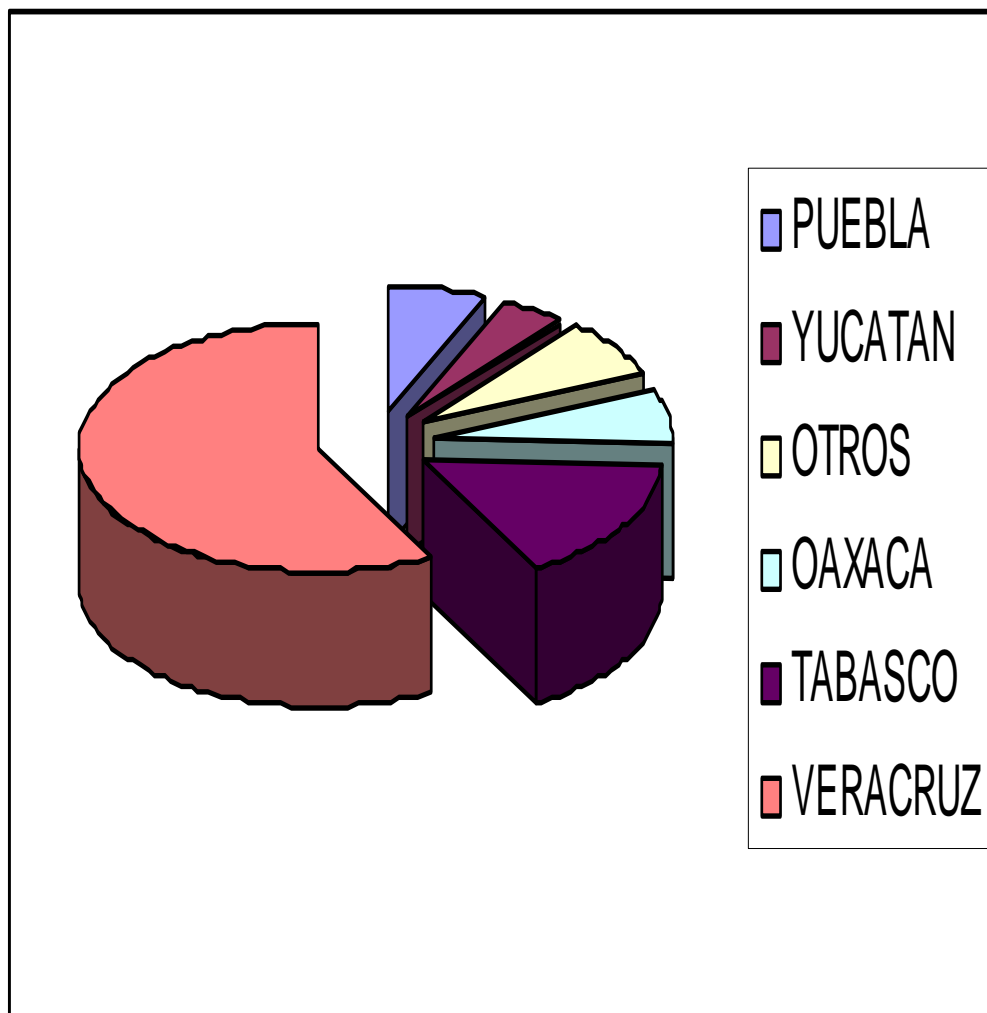
PRODUCCION DE LIMON PERSA EN MEXICO
(toneladas)

ESTADO	2002	2003	2004	2005
VERACRUZ	230,465	271,982	282,622	332,343
TABASCO	85,341	84,775	84,178	91,906
OAXACA	N.D.	29,120	47,284	44,477
PUEBLA	36,600	27,450	36,600	39,000
YUCATAN	27,938	24,699	25,472	25,662
OTROS	30,056	34,399	29,783	41,803
TOTAL	410,400	472,425	505,939	575,191

Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

¹⁹ SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE LIMON PERSA EN MEXICO 2005²⁰



Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

²⁰ SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

VALOR DE LA PRODUCCION DE LIMON PERSA EN MEXICO²¹
(miles de pesos)

ESTADO	2002	2003	2004	2005
VERACRUZ	178,664	455,737	402,422	527,246
PUEBLA	183,000	41,175	95,160	105,300
OAXACA	N.D.	61,152	103,426	97,714
TABASCO	85,341	110,207	29,462	91,906
YUCATAN	16,921	35,646	15,763	17,192
OTROS	55,947	49,415	60,392	68,524
TOTAL	519,873	753,332	706,629	907,882

SUPERFICIE COSECHADA DE LIMON PERSA EN MEXICO
(hectáreas)

ESTADO	2002	2003	2004	2005
VERACRUZ	16,013	20,530	21,926	24,794
TABASCO	7,341	7,607	7,829	7,925
OAXACA	N.D.	2,082	3,724	3,846
PUEBLA	3,050	3,050	3,050	3,120
YUCATAN	997	988	1,043	1,103
OTROS	2,438	2,928	2,736	3,709
TOTAL	29,839	37,185	40,308	44,497

Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

²¹ SECRETARIA DE ECONOMIA 2005, Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

PRODUCCION DE LIMÓN PERSA EN VERACRUZ²²
(toneladas)

MUNICIPO	2002	2003	2004
MTZ. DE LA TORRE	119,980	135,810	135,682
ATZALAN	28,100	37,590	42,315
TLAPACOYAN	20,560	24,372	26,653
CARRILLO PUERTO	13,169	15,568	12,945
CUITLAHUAC	10,966	11,460	11,003
OTROS	46,917	51,782	54,024
TOTAL	239,692	276,582	282,622

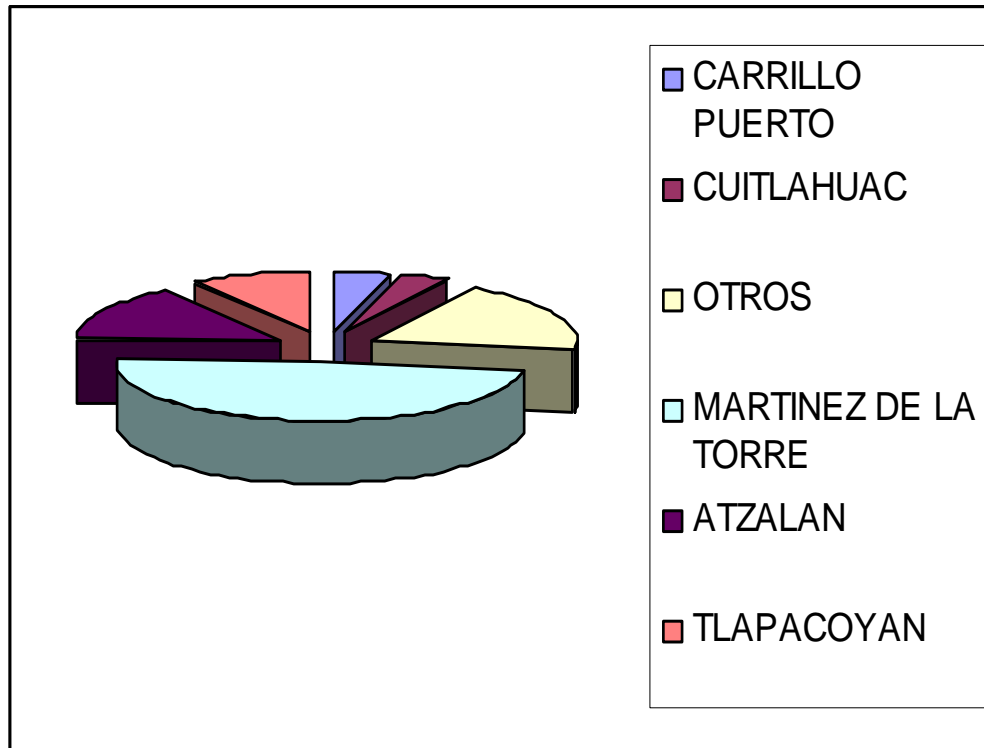
VALOR DE LA PRODUCCION DE LIMÓN PERSA EN VERACRUZ
(miles de pesos)

MUNICIPO	2002	2003	2004
MTZ. DE LA TORRE	279,718	277,398	211,838
ATZALAN	60,415	67,662	63,482
TLAPACOYAN	45,489	45,873	40,520
CARRILLO PUERTO	46,094	46,704	9,708
CUITLAHUAC	38,382	34,380	8,252
OTROS	98,315	92,633	68,632
TOTAL	568,413	564,650	402,432

Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

²² SECRETARIA DE ECONOMIA 2005, Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE LIMON PERSA EN VERACRUZ 2005²³



Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

²³ SECRETARIA DE ECONOMIA 2005, Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

SUPERFICIE COSECHADA DE LIMON PERSA EN VERACRUZ²⁴

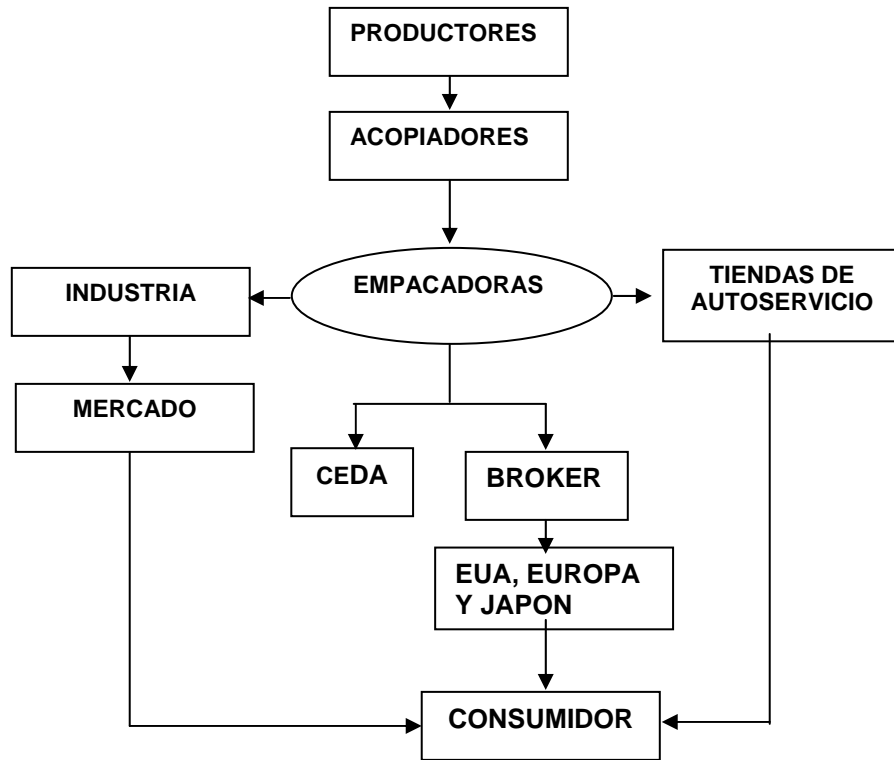
PRODUCCIÓN DE LIMÓN PERSA EN VERACRUZ (hectáreas)

MUNICIPIO	2002	2003	2004
MTZ. DE LA TORRE	7,533	9,233	10,084
ATZALAN	2,135	2,785	3,255
TLAPACOYAN	1,463	1,744	1,913
CARRILLO PUERTO	863	1,085	863
CUITLAHUAC	736	964	736
OTROS	4,287	4,739	5,075
TOTAL	17,017	20,550	21,926

Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

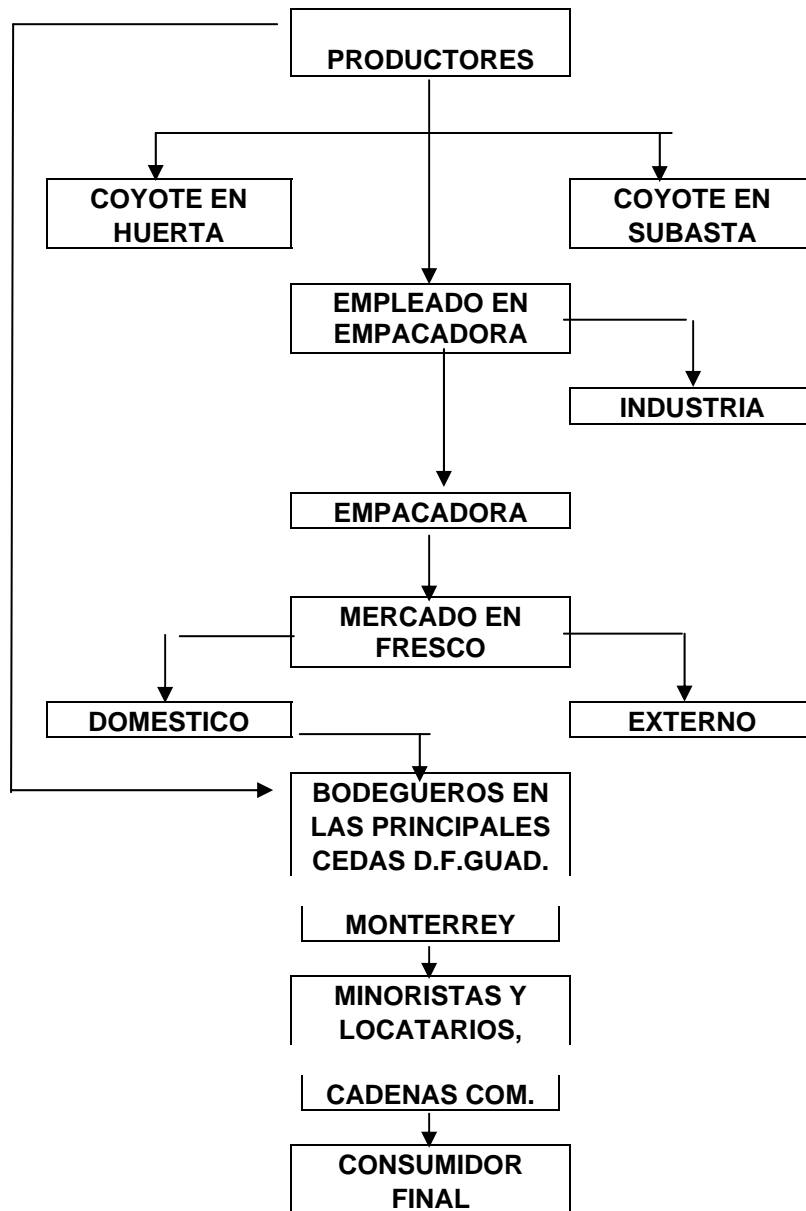
²⁴ SECRETARIA DE ECONOMIA 2005, Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

CANAL "A" DE COMERCIALIZACIÓN DE LIMÓN PERSA



Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

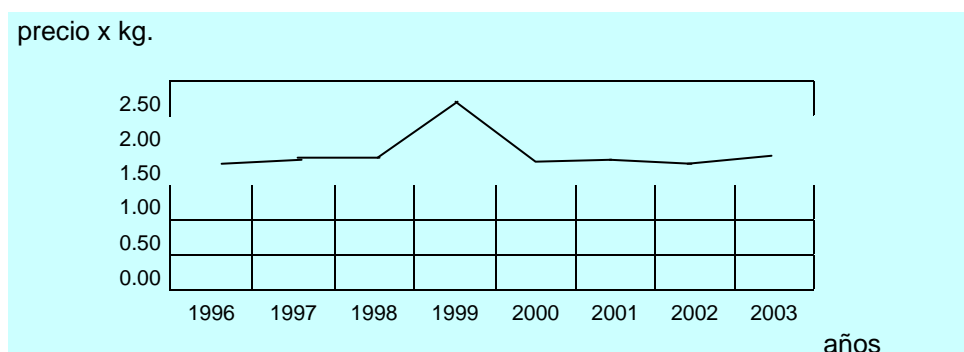
CANAL "B" DE COMERCIALIZACIÓN DE LIMÓN PERSA



Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

Las empacadoras forman parte central en la comercialización, destinando parte de la producción a las centrales del Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey y la gran mayoría al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica.

PRECIO MEDIO RURAL ANUAL NACIONAL DE LIMÓN PERSA²⁵



Fuente: SECRETARIA DE ECONOMIA, 2005 Comisión veracruzana de comercialización agropecuaria

El mercado de importación de limón persa en los últimos cinco años muestra un crecimiento aproximado del 6% a nivel mundial y en el año 2004 alcanzó la cifra de 1, 866, 360 toneladas.

Los mercados de exportación de mayor importancia son: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido. Estados Unidos importó 321,071 toneladas durante 2004 y dicha cantidad representó el 13% del total del producto importado en el mundo durante ese año. Por otra parte destaca el alto precio de importación promedio en Japón que es de US\$ 1,241 y alcanza el 9% en importaciones mundiales anuales.

Durante el año 2004 el primer lugar de exportaciones de limón persa lo ocupó España con 518,970 toneladas y con un precio promedio de exportación de US\$ 704, mas del triple del valor de las exportaciones del producto mexicano que es de US\$ 277, España y México agruparon en el año 2004 el 50% de las exportaciones de este producto. Aunque en este rubro México también es superado considerablemente por España. El porcentaje de mercado de las exportaciones mexicanas durante este año fue de 15% con un volumen de 724, 483 toneladas. El tercer lugar lo ocupó Argentina con el 12% del mercado de exportación pero con un precio de US\$ 401 por tonelada.

²⁵ Chalmin, Philippe. 1999. "Les marchés mondiaux 99". Ed. Economica/Cyclope. Paris. p.294. CEA.SAGAR.México.

CAPITULO III. EL LIMON PERSA y el TLCAN

III.1. El dumping y la revisión del mercado

México como país subdesarrollado no cuenta en ninguno de los tres sectores de la economía (agricultura, industria y servicios) con un cuerpo integrado que permita crecer armónicamente no solo a los sectores de la economía sino encontrar un ritmo único de crecimiento para el país y de esta forma aspirar a niveles de desarrollo que permitan no solo vivir más dignamente sino competir en forma eficiente con los demás países desarrollados. Al parecer Estados Unidos confía en que los gobiernos de su vecino del sur mantengan la situación bajo control y de esta manera borrar de la lista del desarrollo económico a México.

Las condiciones de igualdad en el trato a nivel comercial se fueron diluyendo al comprobar que se operaba en forma desleal por parte de los Estados Unidos con algunas prácticas que según estos serían desterradas. Tal es el caso del fenómeno "dumping" en los precios y los subsidios gubernamentales a los productores agrícolas del vecino del norte. Pero analicemos más de cerca este fenómeno del dumping, que es, cuando se da y a quien favorece.

En los medios de comunicación y en la jerga comercial se utiliza constantemente la palabra: *dumping*. Ésta, encubre la práctica, en el comercio internacional y más ahora cuando con tratados de libre comercio y globalización (es decir, de los capitalismos), un país poderoso económicamente le vende a otro dependiente y subdesarrollado (por ejemplo: Estados Unidos y México, que es el caso) bienes que, con subsidios en su nación de origen, se venden al comprador a precios inferiores. Esto con la finalidad de aprovecharse del mercado extranjero, desplazar a los productos nativos y luego controlar monopólicamente, comercializando después esos bienes al precio que quieran, ya que dominan la necesidad del consumidor.

Los estadounidenses, tanto su gobierno como las empresas privadas, están introduciendo productos agrícolas, industriales, textiles, maquinaria y otros, que subsidiados de antemano llegan a precios inferiores a los que se producen en nuestro país. La administración foxista, que durante su sexenio no implantó ninguna política económica general ni particular, de tal manera que los empresarios mexicanos con una economía inmersa en la recesión han dejado de producir lo suficiente y lo que logran hacer, ante ese *dumping* del vecino y socio comercial, se vuelven bienes con precios superiores que los consumidores rechazan y compran lo extranjero que es más barato. Lo mismo sucede en la agricultura de nuestro país.

El modo de esa práctica, calificada generosamente como desleal, es verdaderamente ya un comercio depredador (*dumping* depredador) que ha dañado a la planta comercial e industrial del país. Los reclamos *antidumping* mexicanos contra esos abusos estadounidenses, suman ya 76 y las

investigaciones de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) requieren un año y medio para resolverse y proceder. Pero no solamente nuestros siempre abusadores vecinos están en la lista de esas arbitrariedades; también se aprovechan de la negligencia gubernamental: China y Brasil. Los chinos, como sabemos, ya encontraron dos maneras de propasarse en ese terreno.

Como es por todos sabido, -excepto por las autoridades hacendarias- el comercio chino y el coreano con sus mafias introduce bienes de bajísima calidad y por esto mas baratos que los mexicanos empobrecidos, adquieren, por la vía del contrabando. Los pocos que penetran "legalmente" lo hacen con doble subsidio chino: el muy bajo costo de la mano de obra china, y de un subsidio para abaratar más las mercancías²⁶. Lo mismo están haciendo desde Brasil con todo y la pavorosa corrupción del gobierno de *Lula*. Y por si algo faltara, también abusan contra México, los rusos, España y los alemanes.

Según reportes e investigaciones recientes, se explica de cómo los estadounidenses, chinos, coreanos, brasileños; venezolanos, rusos, alemanes y españoles, subsidian sus productos y a precios inferiores a los producidos en nuestro país, están siendo vendidos. Y que los consumidores mexicanos sin una cultura de lealtad y menos en esta época de pobreza, al adquirir esas mercancías permiten que se pierdan empleos nativos, baje la producción y cada vez más nos introduzcamos en una crisis económica donde ni los bienes extranjeros baratos se consumen. Pero es el caso que México está sufriendo la invasión ilegal de productos subsidiados y hasta de contrabando.

En el sector agrícola se enfrentó la competencia de alimentos de Estados Unidos importados bajo estas condiciones de dumping. Con la crisis financiera de 1994 y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), miles de ranchos y granjas de pequeños y medianos productores agropecuarios desaparecieron y se dio una concentración en la generación de alimentos: de 4 millones de productores, hoy sólo 300 mil participan en el mercado. En distintos sectores productivos esta situación es clara: en el porcícola, quebró 30 por ciento de 15 mil ranchos; en el avícola cerraron 300 granjas de mil existentes en 1995 y alrededor de 50 por ciento de la producción se concentra en tres empresas - Bachoco, Pilgrims y Tyson; además un número no cuantificado de ganaderos de leche y bovino quedó en bancarrota, lo que se reflejó en la caída de 30 por ciento del hato ganadero, que pasó de 30 a 20 millones de cabezas. Tan sólo el Consejo Nacional Agropecuario, organismo del sector privado que cuenta con 110 agremiados entre empresas y uniones de agricultores, concentra 65 por ciento del PIB agropecuario y 75 por ciento de las exportaciones agroalimentarias. Sumado a ello, el sector enfrentó la competencia de alimentos estadounidenses importados bajo condiciones de *dumping* por debajo de los costos de producción, que

²⁶ cepedaneri@prodigy.net.mx

desplazó producción nacional del mercado; los casos más claros fueron en carne de bovino, porcino y la avicultura, los cuales, además de no venderse en el mercado interno, tampoco se exportaron a Estados Unidos, a pesar de incrementos productivos y avances en sanidad animal.

No negamos que hay sectores que fueron mal negociados y otros en los que se perdieron 10 años sin reconversión, capitalización, innovación, reestructuración y demás. Es más, podemos considerar que ha sido una década perdida para el campo mexicano, sin embargo una renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) afectaría mucho a esos sectores –que no son pocos que se aplicaron y aprovecharon lo poco o mucho que podían aprovechar.

III.2. Algunas consideraciones sobre el TLCAN y la movilidad social.

El Libre Comercio es la frase de moda y quizás la más manipulada en el mundo actual. En los años 90 la resistencia de los movimientos sociales fue contra el modelo neoliberal, que entonces se asociaba con los planes de “ajuste estructural emanados del Fondo Monetario Internacional y calidamente apoyados por el Banco Mundial.

Actualmente vivimos la "ola de libre comercio" que ha rebasado con mucho el significado tradicional del término libre comercio y que hoy significa no solo y no tanto comercio, sino la proyección global de una estrategia de dominación que utiliza al neoliberalismo como su modo de ser, pero que se ramifica y extiende, constituyendo un verdadero paquete integrado.

Hoy, cuando escuchamos el término libre comercio en labios del gobierno de Estados Unidos, del G-7, del FMI del BM, esto significa mucho más que comercio e incluye el ALCA y las negociaciones de la OMC, los Tratados Bilaterales y Multilaterales de Libre Comercio y de Inversiones, los acuerdos regionales como el Plan Puebla Panamá, el Acuerdo Andino sobre Comercio y Erradicación de drogas, los planes de militarización y represión como el Plan Colombia, la instalación de bases militares y la deuda externa.

Para el paradigma neoliberal que calurosamente defienden el FMI, el Banco Mundial y los Gobiernos del G-7, el problema es bien claro y simple: a mayor liberalización comercial, mayor crecimiento económico, reducción de la pobreza y progreso general. Según el modelo de comercio genuinamente libre, el mercado funcionará de modo perfecto, hará las mejores asignaciones de recursos y establecerá la especialización óptima para cada país. Para que el mercado funcione de modo perfecto, nada debe perturbar su libre accionar. “El estado debe sacar sus manos del comercio y de la economía en general para dejar que el mercado y las ventajas comparativas decididas por él, lo resuelvan todo de la

mejor manera posible. No es más que la vieja teoría liberal que se remite a Adam Smith y "Las Riquezas de las Naciones" en 1776." ²⁷

La ideología neoliberal no solo afirma la regulación automática de los precios por medio de una mano invisible, sino que va más allá, en cuanto a la limitación del Estado en la intervención de la economía, este, debe cumplir con garantizar la paz social y el respeto a la propiedad privada, mientras que los emprendedores decidirán los mecanismos en que operará el comercio. Por otra parte se pugnarán por el abatimiento de los impuestos a la importación y el libre mercado.

Ahora maquillada con modelos econométricos, y sofisticada retórica pero con las carencias que desde su origen tuvo y no ha podido borrar, esto es, ventajas comparativas estáticas concebidas para que el libre mercado las profundice y haga eternas, combinación de recursos y factores también estáticos en un mundo de pequeñas empresas de dimensiones relativamente similares en el que ninguna empresa podría tener ventajas decisivas sobre otras en cuanto a información, financiamiento o tecnología. Un mundo sin empresas transnacionales, con un comercio internacional casi exclusivamente de bienes, sin monopolios de propiedad intelectual, sin comercio intrafirma ni cadenas corporativas gigantescas que controlan dentro de su circuito desde la siembra de café hasta su comercialización final. Un mundo sin las realidades determinantes del capitalismo contemporáneo y por tanto incapaz de explicar lo que ocurre, pero al que los neoliberales invocan siempre como suprema raíz de la ciencia económica. No es posible olvidar que el libre comercio al nacer como teoría con Smith adjudicó a Estados Unidos una creciente prosperidad basada en su agricultura. Debían ignorar las manufacturas industriales y aprovechar su ventaja agrícola mientras importaban manufacturas británicas. Pero, personajes de gobierno en Estados Unidos como Abraham Lincoln hicieron todo lo contrario y podrían ser hoy calificados por la retórica liberalizadora del gobierno de Bush como horribles proteccionistas porque pusieron al gobierno a jugar un papel activo en modificar la ventaja comparativa estática y crear otras ventajas que hicieron a Estados Unidos abandonar su papel como país agrícola. La historia real no se ha compadecido con la teoría liberal del comercio internacional, pero curiosamente el economista que es presentado como la cumbre intelectual que respalda la perfección del libre comercio, era menos radical en su fe librecambista que los discursos de Bush sobre las bondades del ALCA o los Tratados de Libre Comercio.

Las siguientes palabras de Adam Smith dejarían muy insatisfechos al Departamento de Comercio de Estados Unidos, al FMI, al Banco Mundial y a los intereses dominantes en la OMC que demandan una liberalización inmediata y total: "La humanidad puede necesitar que la libertad de comercio sea establecida a través de una lenta graduación y con una buena dosis de reserva y circunspección".²⁸ Para los países subdesarrollados el libre comercio es otra cosa bien distinta.

²⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith

²⁸ OXFAM, 2002

Para Eduardo Galeano "la división del trabajo entre las naciones consiste en que unas se especializan en ganar y otras en perder".²⁹ Examinado con objetividad el comercio internacional cumple hoy varias funciones en el sistema imperialista de dominación caracterizado por la globalización de signo neoliberal. Esas funciones son: instrumento de dominio en favor de los países ricos, factor de acentuación y perpetuación de desigualdades e inequidades y escenario de una virtual guerra por controlar los mercados actuales y los del futuro.

Incluso más: el libre comercio ni es libre ahora ni lo ha sido nunca, ni es ya siquiera comercio de acuerdo al concepto clásico de éste, ni su práctica genera crecimiento económico per se, ni reduce la pobreza, ni reparte "beneficios mutuos" entre las partes que comercian.

En 1963 Che Guevara diría: "¿Cómo puede significar beneficio mutuo vender a precios de mercado mundial las materias primas que cuestan sudor y sufrimiento sin límites a los países atrasados y comprar a precio de mercado mundial las máquinas producidas en las grandes fábricas automatizadas del presente"? También pertenece a Che Guevara esta exacta definición del libre comercio: "libre competencia para los monopolios; zorro libre entre gallinas libres"³⁰.

El libre comercio es hoy ante todo, la frase retórica con la que se presenta un paquete neoliberal bien orgánico y coherente en cuanto a expresar los intereses de las transnacionales y los gobiernos que los representan, y que no se reducen a los clásicos temas que siempre han aparecido en los libros de economía en el capítulo de comercio internacional. De hecho, cuando a los países del Tercer Mundo se les recomienda el libre comercio sea como política adecuada para aplicar, o sea como propuesta para establecer un Tratado de Libre Comercio, el comercio no es la única pieza y ni siquiera la más importante.

En esta peculiar retórica neoliberal el libre comercio interesa, pero interesa tanto o más la libre movilidad del capital, la liberalización de la cuenta de capital del balance de pagos que equivale a la tasa de cambio de mercado y la libertad para fugar capital, libertad para que el capital transnacional invierta a su elección y libertad para que contrate en condiciones de "flexibilidad laboral" una fuerza de trabajo indefensa.

Una novedad del libre comercio es la capacidad de vincular nuevas y avanzadas tecnologías con bajísimos salarios de la fuerza de trabajo. El libre comercio ha devenido en una "financierización" de la economía mundial en la que el monto de las exportaciones mundiales en un año (unos 9 millones de millones de dólares) es apenas lo que en tres días mueve en transacciones el mercado financiero

²⁹ Galeano, 1989

³⁰ (tomado de la pagina web de CUBA SOCIALISTA, revista teórica del Partido Comunista de Cuba)

globalizado con su especulación desbordada en bolsas de valores, acciones, bonos, derivados, especulación con tasas de cambio de monedas.

Por tanto, la primera conclusión es que el libre comercio de hoy no es solo y no tanto una apertura comercial en bienes y servicios medible en la balanza comercial, sino una estrategia de política de los países desarrollados para imponer el modelo neoliberal por ser el que mejor sirve los intereses de los consorcios transnacionales que son a su vez los diseñadores de la economía mundial.

Existe un abismo entre la retórica del libre comercio y su práctica real. Lo que difunde el poder mediático es el mensaje lineal, simplista que reduce la racionalidad económica a un irracional y primario esquema en el que la "buena economía" es siempre y para siempre el libre comercio en lucha cerrada contra el proteccionismo estrecho y absurdo que pretende desviar el supremo dictamen del mercado con intervenciones gubernamentales o tratando de sustituir importaciones o de integrar mercados de países subdesarrollados con criterios de preferencia regional o subregional.

Ese poder mediático no difunde realidades como la siguiente:

El libre comercio promete una ventajosa "inserción en el comercio mundial" para los países pobres que cumplan sus reglas.

Pero, entre 1953 y el 2002 la participación de los países subdesarrollados en las exportaciones mundiales de bienes disminuyó de 35,6% hasta 26,1%.³¹ . Los partidarios del libre comercio nos dicen que aquella disminución está compensada por la mayor participación del Tercer Mundo en las exportaciones de alta tecnología, las que pasaron a ser de 10% en 1985 a 25% alrededor del año 2000. Esto no es más que un espejismo estadístico y está muy lejos de significar un aumento de la investigación científica, de la educación y el conocimiento que estarían detrás de esas supuestas exportaciones de alta tecnología. No se trata más que de comercio "intrafirma e intraproducto", es decir, intercambios al interior de las cadenas de empresas transnacionales que dentro de ellas y aprovechando la movilidad planetaria del capital, se "compran" y "venden" a sí mismas en una caricatura de comercio internacional que sin embargo aparece en las estadísticas como exportaciones de países en desarrollo. Este comercio dentro de las transnacionales se estima en la actualidad en unos 2/3 del comercio mundial. Este comercio "intrafirma" e "intraproducto" en el que una transnacional compone un producto final como resultado del ensamblaje de partes producidas en los países que menores costos le ofrezcan, especialmente costo laboral, ha modificado el significado de la llamada "inserción en el comercio mundial".

Esa inserción no es la expresión del esfuerzo nacional para abrirse paso en la supuesta "libre competencia" sino que la inserción es el acceso a los mercados corporativos internos, en los que los países pobres nada deciden y en que solo

³¹ OXFAM, 2002.

reciben pasivamente las decisiones tomadas por las corporaciones. Casi toda la retórica que derrama la OMC, el FMI, el Banco Mundial alabando el avance de algunos países del Sur en el comercio de bienes de alta tecnología, no significa en términos reales más que procesos corporativos en los que Wal-Mart, Toyota, Nestlé u otras corporaciones han decidido dispersar partes de producciones en los países que mejores concesiones les otorgan. Ese proceso no es otra cosa que el dominio corporativo a una nueva escala en la que el sometimiento es más sofisticado pero no menos sometimiento. Ha habido si "una inserción en el comercio", pero no ha pasado más allá de una inserción subordinada dentro de una cadena corporativa.

Si el supuesto avance en el comercio de bienes de alta tecnología es solo un espejismo basado en un nuevo patrón estratégico de las corporaciones, es también estremecedor comprobar que el Sur retrocede incluso en su triste y tradicional reducto donde las ventajas comparativas lo recluyeron: el comercio de productos básicos. Con los productos básicos está ocurriendo que sus precios y la relación de intercambio resultante sigue su tendencia secular al descenso, que su comercio crece más lentamente que el de cualquier otro tipo de producto, que están cautivos en cadenas de comercialización que controlan consorcios transnacionales y que los países son inducidos a exportar cada vez más productos cuyo precio es menor cuanto más exportan.

En efecto, la relación de intercambio de los países del Sur --excluido el petróleo y las manufacturas" cayó más de 20% desde 1980. Para África el descenso fue superior a 25%. África debió incrementar sus exportaciones en más de un tercio para mantener el mismo nivel de importaciones que hacía en 1980. Estos países son inducidos a exportar al máximo por el FMI, el Banco Mundial y la OMC, pero el resultado es fatídico. Mientras las exportaciones de café aumentaron de 3 millones 700 mil toneladas en 1980 a 5 millones 900 mil toneladas en el año 2000, el ingreso recibido por ellos cayó de 12 mil 500 millones en 1980 a 10 mil 200 millones en el 2000.

Pero aun más, al comienzo de los años 90 los ingresos de los países productores de café eran de unos 10-12 mil millones de dólares y el valor de las ventas de café en países desarrollados eran de unos 30 mil millones. Ahora los productores reciben solo 5 mil 500 millones, en tanto que las ventas en países desarrollados sobrepasan los 70 mil millones de dólares. Esto se explica por el excelente "equilibrio en el poder de mercado" creado por la oleada de fusiones y adquisiciones que han llevado a la estructuración de unas cuatro o cinco gigantescas "trading companies" que compran unos 15 millones de sacos de café de 60 kilogramos cada año. Frente a ellas se presentan para recibir el infalible dictamen del mercado un productor campesino que vende como promedio menos de 5 sacos.³²

³² OXFAM, 2002

Otro ejemplo entre muchos de esta excelente actuación del libre comercio lo ofrece el abastecimiento de bananas al mercado del Reino Unido. En la producción participan unos 400 000 trabajadores, pero en la comercialización sólo cinco empresas tienen más del 80% del mercado. Los voceros del libre comercio dicen que éste es un instrumento para reducir la pobreza. Pero el aumento del comercio mundial desde los años 80 lo contradice. Al comenzar el siglo 21 las personas que luchan por sobrevivir con menos de un dólar al día no son menos que entonces e igual ocurre con los que reciben menos de dos dólares al día. No existe correlación entre el crecimiento del comercio y la reducción de la pobreza. México ha multiplicado sus exportaciones y en el mismo período ha visto multiplicarse la cantidad de pobres.

Los voceros de libre comercio dicen que las exportaciones industriales de los países subdesarrollados han crecido con mucha fuerza. Es una verdad estadística que es al mismo tiempo una mentira en cuanto a significado de verdadero desarrollo.

Se explica en lo esencial por el comercio intrafirma. Pero además, su distribución geográfica deja fuera vastas áreas del mundo subdesarrollado. El este de Asia representa más de los 2/3 de las exportaciones industriales del Sur y más de 3/4 en los sectores tecnológicos de alto rendimiento como la electrónica. Pero en cambio, el sur de Asia, África Subsahariana y América Latina (si excluimos el crecimiento maquilador de México) han visto reducir su cuota de bienes industriales. China, Corea del Sur, Taiwán, México y Singapur representan casi 2/3 del valor de todas las exportaciones industriales del mundo subdesarrollado.

Los voceros del libre comercio le recetan a todos que exporten más y abran más sus mercados, pero el cierre de sus mercados es la negación de la retórica. La lírica de la liberalización comercial se estrella contra el doble rasero que los países subdesarrollados aplican en el acceso a sus mercados. Ellos aplican aranceles cuatro veces más altos a las importaciones de manufacturas procedentes de países del Sur, de los que aplican a productos similares cuando proceden de otros países desarrollados.

Los países más pobres del mundo, los llamados "menos adelantados" son los más castigados en una muestra suprema de la racionalidad del libre comercio. Las exportaciones de esos 49 países más pobres enfrentan aranceles 20% más elevados como promedio que para el resto del mundo. Si se trata de las pocas manufacturas que exportan, entonces las barreras son 30% más altas y pierden unos 2 900 millones de dólares al año por la elevada protección en Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá. Los voceros del libre comercio no pueden ocultar la escandalosa realidad de los subsidios agrícolas. No obstante, desde que comenzó la Ronda Uruguay vienen prometiendo que los reducirán. Pero ha ocurrido exactamente lo contrario: los han elevado.

Gastan en subsidios unas cinco veces más que lo destinado a la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). En otra muestra excelente de la racionalidad del libre comercio,

millones y millones de pequeños productores agrícolas que reciben menos de 400 dólares al año, están "compitiendo" con agricultores estadounidenses y europeos que reciben respectivamente un promedio de 21 000 dólares y 16 000 dólares al año como subsidio. El resultado es otro agujero negro en el prestigio del libre comercio: Estados Unidos hace más del 50% de las exportaciones mundiales de maíz y lo hace a precios una quinta parte inferiores a los costos de producción. La Unión Europea es el mayor exportador mundial de azúcar blanca y sus precios de exportación son una cuarta parte de los costos de producción.

Esto es ni más ni menos que dumping, lo cual es un anatema en la retórica del libre comercio idílico. Pero la realidad es que además, los victimarios acusan a las víctimas. El proteccionismo del norte en todas sus manifestaciones arancelarias y no arancelarias, le cuesta no menos de 100 000 millones de dólares anuales al Tercer Mundo, esto es, el doble de la AOD y no obstante, entre Estados Unidos y la Unión Europea presentaron a la OMC entre 1995 y el 2000, un total de 234 acusaciones por dumping contra países del Sur. El discurso del libre comercio destaca el papel de vanguardia del comercio de servicios como escenario de progreso tecnológico y apuesta de futuro.

Pero, los únicos servicios realmente liberalizados han sido los servicios financieros, justamente allí donde la superioridad y la conveniencia de Estados Unidos son abrumadores. Otros servicios de especial interés para los países de América del sur como los servicios en la construcción y otros permanecen cerrados. Por desgracia, casi todo el sur ha caído en la trampa del libre comercio. No pueden los voceros de la apertura comercial acusar de rebeldía o siquiera de falta de cooperación a buena parte de los gobiernos de países del sur en los años del neoliberalismo en auge.

Siguiendo la prédica del G-7 hicieron un desarme arancelario y en general, una apertura comercial más rápida y profunda que la realizada por los mismos padres de la propuesta. De allí resultan realidades tan absurdas que causarían risa si no tuvieran un significado tan doloroso para los pueblos. Dieciséis países de África Subsahariana tienen economías más abiertas que la de Estados Unidos, pero no le quitan el primer lugar a América Latina (insuperable discípula neoliberal) que tiene 17 países en esa condición. El liderazgo mundial lo tiene Haití. Reúne varias cualidades que revelan una coherencia impresionante. Es el país más pobre del hemisferio occidental y uno de los más pobres del mundo. Su pobreza es antológica, dolorosa y cruel. Pero desde 1986 Haití alcanzó el galardón como economía totalmente abierta, según clasificación del FMI. Ha recibido cálidos elogios por su ejemplar voluntad aperturista. Es un ejemplo irrefutable de que la obediencia al modelo neoliberal de libre comercio es incapaz de resolver la pobreza y el subdesarrollo.

Libre comercio como propuesta de hoy para el Sur es también inversión de capital en condiciones de especial beneficio para las transnacionales, es compras del sector público maniatadas e incapaces de actuar como impulsoras de desarrollo interno para respetar el derecho de las transnacionales a dominar los mercados

nacionales y es una política de competencia diseñada para exterminar los llamados "monopolios oficiales" mientras cierra los ojos ante los monopolios privados. En este sentido, surgen las interrogantes hacia el futuro. El sistema de comercio internacional ¿puede ser reformado como comercio o necesita más que una reforma, una profunda transformación sustancial que haga realidad el otro mundo posible y definitivamente mejor a que aspiramos?

¿Cuales deben ser las aspiraciones de todo país que se dice democrático y dentro de las nueve economías con mayor grado de desarrollo industrial del mundo? Definitivamente deben ser las de cubrir en forma oportuna y eficiente las necesidades de la población en condiciones de pobreza extrema y que por medio del modelo neoliberal mexicano cada vez se ven más difíciles de solucionar estas ya que los problemas alimentarios, educativos, de salud, tecnológicos, etc. se resuelven primero fortaleciendo el mercado interno, salarios competitivos, incrementando la productividad, fomentando el ahorro interno por medio de altas tasas de interés, etc. estas son las aspiraciones.

Las reformas contenidas en las demandas del Grupo de los 77 en la OMC (el trato especial y diferenciado, el acceso a mercados, la eliminación de subsidios agrícolas, los cambios para intentar compensar el desequilibrio en la actuación de la OMC y otros) son justos porque pretenden enfrentar graves injusticias y merecen apoyo frente a la intransigencia y la voracidad del G-7 y sus consorcios transnacionales. Son también parciales y no alcanzan la profundidad necesaria para alcanzar la transformación de fondo. Su parcialidad consiste en que el comercio internacional no es mas que un subsistema, una pieza de una maquinaria total que es el sistema imperialista de dominación y explotación y que ahora utiliza las piezas financieras y monetarias como los principales componentes para operar la dominación. El avance de las reformas comerciales - en caso de que avanzaran- dejarían abiertos múltiples y amplios espacios por los que aquella dominación podría continuar existiendo. Poco significado tendría, como un ejemplo entre otros, algún trato especial y diferenciado en el comercio, si las tasas de cambio flotantes, la absoluta libertad para fugar capital y la expoliación de la deuda externa continúan azotando a los países subdesarrollados. El sistema es eso: un sistema integrado y global y la respuesta a su accionar tiene que ser global e integral, como lo entiende y es razón de ser del Foro Social Mundial y del Foro Social de las Américas. Intentando mirar más lejos, hacia el mundo posible y mejor a construir, el comercio internacional no puede limitarse a mitigar un tanto la liberalización. Esa liberalización tiene un código genético bien claro. Es hija del mercado capitalista y no puede ocultar su esencial vocación hacia la explotación comercial que emana del intercambio desigual entre partes desiguales a las que el intercambio aparente de equivalentes presenta como iguales. El mundo mejor y posible, ese de la utopía imprescindible que nos permite avanzar, no necesita mitigar la liberalización, sino crearse otro patrón de valores. Un patrón de valores en el que la solidaridad entre también al comercio, e impida que éste siga siendo el escenario descrito por Che Guevara de la actuación del zorro libre entre gallinas libres.

A raíz del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), la dependencia alimentaria de México creció drásticamente, con el riesgo de que la mayor parte de las compras las hace a un solo país: Estados Unidos, en el caso de granos y oleaginosas, mientras que las exportaciones de México tienen como mercado principal el de esa nación, señala el análisis *Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario*, presentado por la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados.

En los años que tiene de vigencia dicho tratado, las compras de estos productos a Estados Unidos crecieron más de ciento por ciento, al pasar de mil 830 millones a 3 mil 946 millones,³³ explicó una especialista al exponer el estudio que realizó por encargo de los legisladores.

La especialista dio datos de la dependencia alimentaria del país en productos básicos para la población: 25 por ciento del consumo nacional de maíz depende de las importaciones; del trigo depende en 48 por ciento; del frijol en 12 por ciento, y de la soya en 97 por ciento. "Más de las cuatro quintas partes de las importaciones agrícolas totales de México son de granos básicos, oleaginosas y productos derivados", explicó.

Para Estados Unidos, el mercado mexicano es uno de los más importantes. Antes del TLC absorbía 6.7 y 5.7 por ciento de las exportaciones estadounidenses de granos y oleaginosas, respectivamente, pero en 1998 ese porcentaje casi se había duplicado, al pasar a ser 11.7 por ciento y 12.2 por ciento. Además, en 1998, Estados Unidos cubrió 90 por ciento de las importaciones mexicanas de esos productos, Canadá no participa porque excluyó del TLCAN al sector agropecuario.

Indicó que aunque el gobierno mexicano confió en la reconversión de cultivos, la preferencia de los productores se ha mantenido en los granos básicos. En promedio, 71 por ciento de la superficie agrícola 13 millones de hectáreas se dedica a la producción de granos y oleaginosas, en los cuales el país no tiene ventajas comparativas con Estados Unidos y Canadá, debido a sus bajos rendimientos.

En el caso del frijol, agregó, a partir de 1996 las cuotas de importación se rebasaron y en el caso del trigo, las políticas agropecuarias han sacrificado esta producción, ya que entre 1992 y 1997 los precios que se pagaron a los productores fueron menores a los internacionales que se utilizan como referencia, y aunque México tiene altos rendimientos en este cultivo, la actividad ha disminuido.

En lo que lleva de vigencia el TLCAN, los estadounidenses han sido los "grandes ganadores en la relación comercial con México, gracias al crecimiento de sus exportaciones". Los "perdedores netos" de la negociación del TLCAN han sido granos y oleaginosas.

³³ Ana de Ita, del Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano (Ceccam), 2003

El proceso de globalización ha acentuado las diferencias entre los países, incrementando la migración internacional, que en algunos lugares de América Latina y en México significa el envío de remesas que mantienen a flote las economías nacionales. El Tratado de Libre Comercio (TLC) que al inicio de los noventa se maneja como la clave para el desarrollo económico y reducción de la emigración provocó en México una nueva crisis económica generalizada que acentúa la pobreza del campesinado y demás sectores; con lo cual la migración no ha disminuido, al contrario se ha incrementado. Ahora que se manejan los Tratados Libre Comercio en Centroamérica como la clave para el desarrollo económico La experiencia mexicana muestra la necesidad de plantear una integración económica regional alternativa en América Latina, que reconociendo su especificidad aproveche las lecciones que aporta la expansión de la Unión Europea actual a veinticinco miembros con claras asimetrías económicas a partir de mayo del 2004. El mundo actual se caracteriza por lo que se conoce como mundialización o globalización, es decir, la gravitación cada vez mayor de los procesos económicos, sociales y culturales de carácter mundial en los ámbitos nacional y regional. Aunque no se trata de un proceso nuevo, pues tiene profundas raíces históricas; los cambios en términos de espacios y tiempos originados por el proceso revolucionario en las comunicaciones y la información, le han dado nuevas dimensiones que representan transformaciones cualitativas con respecto al pasado. En el último cuarto del siglo XX, se consolidó una tercera fase de la globalización, cuyos rasgos principales son la gradual generalización del libre comercio, la existencia cada vez mayor en el escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistemas internacionales de producción integrada, la expansión y la considerable movilidad de los capitales unida a la continuidad en las restricciones al movimiento de la mano de obra, el acceso masivo a la información en “tiempo real”, gracias al desarrollo de las tecnologías de la información y comunicaciones. Asimismo, se advierte una notable tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo.³⁴

La globalización comprende tanto aspectos económicos, sociales y culturales como políticos, que afectan todas las regiones del mundo. Respecto a los económicos sobresalen los siguientes:

- a) Vulnerabilidad financiera creciente a nivel mundial;
- b) Reestructuración productiva y tecnológica en todas las regiones del planeta;
- c) Mayores desigualdades y asimetrías en el orden global.

Esta última tendencia va acompañada de dos fenómenos que adquieren gran intensidad a fines del siglo XX en los países en desarrollo: la marcada y creciente dispersión de los ritmos de crecimiento y el agravamiento de las desigualdades al interior. Estas asimetrías, son a su vez, según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), resultado de las asimetrías básicas del orden global, que presentan tres modalidades centrales:

³⁴ <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/riogarc%EDa.pdf>

- a) Altísima concentración del progreso técnico en los países desarrollados.
- b) Mayor vulnerabilidad macroeconómica de los países en desarrollo.
- c) Contraste entre la elevada movilidad del capital a nivel mundial y la restricción al libre movimiento de la mano de obra, en forma especial la menos calificada.

A nivel de América Latina, los rasgos sobresalientes de sus sociedades, en la actual etapa de la globalización son los siguientes:

- a) La extrema vulnerabilidad financiera originada por el nuevo modelo económico “aperturista”, que privilegia al mercado como eje, por encima de las actividades de regulación y promoción que cumplió el Estado latinoamericano en etapas anteriores.
- b) El fomento de la actividad comercial, la inversión y el desarrollo tecnológico, que en lugar de promover el desarrollo independiente de los diferentes países, profundiza la subordinación económica, comercial y tecnológica.
- c) Los problemas cada vez mayores de la sustentabilidad ambiental, como resultado del desmantelamiento estatal en la región y el protagonismo ascendente de la inversión extranjera, que ve en los recursos naturales una forma fácil de acumular sin tomar en cuenta las graves consecuencias de la actividad depredadora para el futuro de las sociedades locales.
- d) Los enormes rezagos sociales, la precariedad laboral y la mayor vulnerabilidad social, consecuencia de las políticas de estabilidad macroeconómica, el desmantelamiento de las políticas de desarrollo social y la explotación del “dumping” ambiental y laboral como una “ventaja comparativa”.
- e) La importancia cada vez mayor de la migración internacional.

Este último rasgo adquiere un nuevo impulso en la tercera fase de la globalización, después de más de medio siglo de baja movilidad de la mano de obra. En este periodo se incrementaron los flujos hacia casi todos los países de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), pero fueron de menor magnitud que los correspondientes a la primera fase de la globalización (1870–1913), conocida también como “era de la migración masiva”. Además, se observan cambios importantes en lo que respecta a las regiones y países de origen de los inmigrantes, que cada vez son más los países en desarrollo; ahora bien, el rasgo más destacado es que estos movimientos migratorios estuvieron enmarcados en cambios legislativos de gran significado, traducidos por lo general, en normas mucho más restrictivas que en el pasado, las cuales muestran, además, una clara preferencia por la mano de obra calificada.

A la vez, se han instrumentado programas especiales para facilitar la residencia temporal, normalmente asociada a permisos de trabajo en áreas específicas, ya sea para darle mayor flexibilidad al mercado laboral o bien para hacer frente a la escasez de oferta en determinados segmentos.³⁵

³⁵ <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/riogarc%EDa.pdf>

III.3. El papel de las grandes empresas trasnacionales (GET)

En el juego de la competencia global, las Grandes Empresas Trasnacionales (GET) son las que imponen las reglas, sobre todo las estadounidenses. Según datos de *Business Week*, de las 1,000 corporaciones más importantes del mundo, 494 (49.4%) son de origen estadounidense; 135 (13.5%) son de capital japonés; 108 (10.8%) son inglesas; 45 (4.5%) francesas; 36 (3.6%) alemanas; 25 (2.5%) canadienses y las del resto del mundo ascienden a 157 (15.7 por ciento).³⁶

Son precisamente las GET de la Unión Americana las que mantienen el control de las ramas estratégicas más importantes del orbe: la microelectrónica, la informática, la biotecnología, la biogenética, la biología molecular, el desarrollo de las infraestructuras de comunicaciones y transportes, las nuevas energías, el sector financiero, el sector agroalimentario y el militar, entre las más significativas. El desarrollo inusitado de estas ramas de la producción expresa en realidad la búsqueda incesante del capital estadounidense por mantener su hegemonía, ante la necesidad de recuperar la tasa de ganancia en la esfera productiva. El capital global experimenta una crisis de sobreproducción y sobrecapacidad en todos los sectores productivos (industrial, financiero y comercial), por lo que la inversión productiva se inhibe, al tiempo que aumenta la inversión especulativa.

Respecto al sector agroalimentario, Estados Unidos tiene la hegemonía absoluta en el planeta, debido a que tiene excepcionales condiciones de inversión: sus GET cuentan con los subsidios más altos destinados a su sector agroalimentario; son dueñas de la tecnología de punta; tienen las mejores tierras; disponen de una mano de obra barata "ilegal" que les reduce sus costos de producción; son el granero del mundo y primeras productoras de carne y sus derivados; dominan la producción de alimentos industrializados al producir más de las tres cuartas partes³ e imponen su patrón alimentario y tecnológico al resto del planeta.

No obstante, el sector agroalimentario de la Unión Americana experimenta una crisis de sobreproducción, por lo que intenta colocar sus excedentes en el mercado internacional. Las GET del vecino del norte son las que imponen las reglas del juego al marcar las prioridades de producción, inversión y circulación, del orbe, al tiempo que manipulan los precios de los comestibles en los mercados internacionales.

Su estrategia consiste en presionar política y económicamente a los países del mundo, particularmente a los países subdesarrollados, con el propósito de que se subordinen a las siguientes medidas:

1. La firma de acuerdos de libre comercio, la desregulación de sus sectores productivos y el retiro de los apoyos al fomento agropecuario. Así como la supervisión del cumplimiento de estas medidas por organismos internacionales,

³⁶ <http://www.unorca.org.mx/trinchera/Soberan%EDA%20Alimentaria.doc>

como la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), entre otros.

2. Para que cedan en nombre del “principio de las ventajas comparativas” y se dediquen a la producción de aquellos productos de exportación en los que son más “competitivos”, tales como, hortalizas, algunas carnes, frutas, flores y bebidas alcohólicas.

3. Como complemento de la medida anterior, para que consideren que si la productividad nacional de la producción interna de alimentos para su población está por debajo del mercado internacional, entonces hay que importarlos.

Las naciones pobres tienden a someterse a estas políticas impulsadas por las GET de la Unión Americana, por lo que éstas ejercen un verdadero “colonialismo alimentario”, al conseguir no sólo la apertura de mercados a sus productos en las naciones subdesarrolladas y poner en crisis a los productores nacionales, con la consiguiente pérdida de su autosuficiencia alimentaria; también logran expandir su inversión agroindustrial y ganan presencia en el patrón alimentario y tecnológico de estos países.

México es uno de los países del mundo más afectados por estas políticas, debido a que es el que más se subordina a las prioridades de las GET agroalimentarias estadounidenses. Lo anterior se debe a la insensatez de firmar el tratado comercial más desventajoso con Estados Unidos, que es el país del mundo que tiene la hegemonía financiera, productiva, militar, política y, en menor medida, ideológica del planeta. Además de no considerar con quién estaba negociando, incluyó el sector agropecuario en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC-AN) lo cual fue un verdadero error histórico, debido a que no tomó en cuenta los siguientes aspectos:

1. *La situación del sector agropecuario de México en el momento de la negociación.* El campo se encontraba en una profunda crisis estructural desde mediados de la década de los sesenta, debido a que padecía una profunda descapitalización a causa de que las divisas generadas por el sector. Financiaron el proceso de industrialización del país, sin que le fueran devueltas en forma de inversión productiva; observaba el congelamiento de los precios de los principales productos agrícolas, con la consiguiente disminución de la producción; soportaba las transferencias de valor del campo a la industria a través del intercambio desigual; sufría, para ese entonces, de una apertura comercial desde los años ochenta y experimentaba la restricción de los recursos destinados al fomento agropecuario, entre otras situaciones, lo cual se tradujo en un empobrecimiento generalizado de la población del campo y en un estancamiento productivo.

2. Que el sector agropecuario es un sector estratégico para cualquier nación, debido a que le da autosuficiencia y seguridad alimentaria y suministra insumos para la planta productiva, al tiempo que evita posibles sometimientos políticos de tipo alimentario.

3. *La situación del sector agropecuario estadounidense y su importancia en el mercado global de alimentos.* Como lo señalamos anteriormente, sus insuperables condiciones de inversión le permiten al vecino del norte ser el productor hegemónico del sector agroalimentario del mundo. Pero, además, las GET estadounidenses viven una crisis de sobreproducción desde los años ochenta del siglo pasado, que no logran remontar y están enfrascadas en una guerra por la libre movilidad de sus capitales con la Unión Europea, en términos de la colocación de sus excedentes agrícolas; en la exportación de sus inversiones agroindustriales y agrocomerciales; la diseminación de su patrón alimentario y tecnológico; la disminución de las subvenciones a sus sectores agrícolas y por la reducción de sus políticas proteccionistas.

4. No consideró a los sectores directamente afectados, sobre todo, los productores agrícolas de subsistencia que ocupan el 52% de las unidades de producción agrícola y producen los granos básicos del país, como el maíz, frijol y arroz.

5. Que pudo presionar para incluir en el convenio un capítulo equivalente a los fondos estructurales y de cohesión contemplados para Grecia, España y Portugal, en el momento en que se integraban a la Unión Europea, con el propósito de que la integración económica con Estados Unidos no fuera tan abrupta y las asimetrías no se ahondaran aún más.

Es decir, no aprovechó la condición de México como nación subdesarrollada, que lo sitúa como país favorecido de las reglas de trato especial, diferenciado y preferencial, contemplados en la OMC y en la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

En otras palabras, no consideró las asimetrías abismales de carácter estructural, tanto cualitativas como cuantitativas entre los sectores agropecuarios de México y Estados Unidos, y el problema de la hegemonía económica entre ambas naciones, es decir, de quién mostraba la tendencia a dominar y quién a subordinarse. Mencionemos sólo dos de las asimetrías cuantitativas entre ambas naciones: el nivel de las subvenciones y las condiciones de producción de algunos productos agropecuarios.

- a) *Las subvenciones al sector agropecuario.* No obstante que Estados Unidos se vio obligado a negociar la disminución de los subsidios a su producción agrícola en la Ronda de Uruguay, en el año de 1994, con el fin de disminuir los efectos de la larga etapa de sobreproducción que experimenta el sector agrícola a escala mundial desde los años ochenta del siglo que concluyó, conserva los subsidios más altos del orbe destinados a su sector agropecuario. En el año 2001, el total de subsidios agropecuarios ascendió a 95 mil 259 millones de dólares; mientras que los recursos destinados en México llegaron a 7 mil 892 millones de dólares en el mismo año, esto es, comparado con los recursos asignados en la Unión Americana, éstos fueron 12.1 veces inferiores.

- b) Si consideramos los subsidios designados a los productores por el gobierno federal, la tendencia es similar: los recursos asignados en Estados Unidos llegaron a 49 mil millones de dólares para el año 2001; en tanto que los recursos destinados en México llegaron a 6 mil 537 millones de dólares en el mismo período, es decir, fueron 7.5 veces inferiores.
- c) Los exiguos recursos destinados al sector agrícola mexicano reflejan cómo los gobiernos neoliberales ceden, como no lo han hecho otros, a las presiones para desmantelar el sector, con el fin de “integrarlo” a la dinámica del mercado global.

La apertura comercial agrícola de México con Estados Unidos es una competencia perdida desde el principio, no sólo porque el Imperio del norte cuenta con excepcionales condiciones de inversión, lo que le da predominancia en el mercado global de alimentos, y porque sus GET tienden a imponer su patrón alimentario y tecnológico al resto del planeta, también porque nuestro país es un productor con baja competitividad agrícola; depende tecnológica y financieramente del exterior y, además, perdió la negociación comercial frente al Imperio. Obviamente de lo que se trata no es de renunciar a los tratados o acuerdos comerciales con este país, sino de mejorar sustancialmente las condiciones de intercambio.

La tecnocracia neoliberal educada y formada en Estados Unidos, aprendió muy rápido a cambiar la política por la economía, y a subordinarse a los intereses de las GET: negoció un acuerdo que rebasó la cuestión comercial e incluyó la libre movilidad de inversiones y la circulación de servicios, con excepción de la libre circulación de personas. El TLC-AN es un acuerdo totalmente desventajoso para el país, en particular para el sector agropecuario. La firma del TLC-AN vino a complementar un conjunto de reformas estructurales implementadas en el campo, que tenían como propósito orientar el sector a la producción de exportación en menoscabo de la economía de subsistencia, afín a las nuevas tendencias del mercado global. Como respuesta a la crisis estructural de la agricultura, el neoliberalismo respondió con tres medidas determinantes:

1. El desmantelamiento de las políticas de fomento agrícola, que impactaron la expansión en infraestructura, el encarecimiento del agua, el acceso a fertilizantes baratos y la disminución del crédito al campo, entre otras afectaciones.

2. La reforma al artículo 27 constitucional, que se concretó casi simultáneamente a la firma del TLCAN y dio marco jurídico a la orientación del campo a la exportación, al mercantilizar los ejidos y hacer posible la conversión de las mejores tierras para los productos de exportación.

3. Una apertura comercial que ya había iniciado en 1986, cuando México ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), en donde el país se comprometió a la liberalización gradual de la agricultura. Pero debido a las llamadas reservas de protocolo de adhesión, convenidas con el organismo, se introdujeron algunos candados que mantuvieron facultades regulatorias,

mecanismos de protección agrícola y el derecho de nuestro país a destinar subsidios.

Sin embargo, es con la firma del TLCAN que la economía mexicana termina por subordinarse al imperio del norte, particularmente el campo mexicano. Resulta que todos los productos del sector agropecuario se incluyeron en el tratado y los márgenes de protección pactados fueron más desventajosos que los firmados con el GATT.

Con el argumento de que se consideraron las asimetrías con Estados Unidos y Canadá y que, por lo mismo, México tendría un período de protección de desgravación más largo para sus productos *sensibles* (dentro de los cuales se encuentran los granos básicos y oleaginosas, los productos lácteos, la carne de bovino y porcino y la leche), se establecieron períodos de desgravación diferenciados y se instituyó una desgravación inmediata para el primero de enero de 1994, fecha en que entrara en vigor el TLCAN.

Mencionemos el proceso de liberalización de los productos agroalimentarios más importantes contemplados en el TLCAN.

Código A. “Desgravación inmediata”. Los productos comprendidos en esta fracción arancelaria correspondiente, quedaron libres de arancel a partir del primero de enero de 1994, dentro de los que destacan los siguientes, según el país:

Estados Unidos. Elimina los aranceles de sorgo, harina de arroz, toronja, manzana, pera, durazno, fresa fresca, cacao en polvo, carnes bovina, porcina y de pollo.

México. Elimina aranceles de sorgo, naranja, tomates, melones, espinacas, abejas, alubias, cacao, garbanzos, nueces, peces vivos, zanahorias y habas.

Código B. “Desgravación en cinco etapas”. Tomando como referencia el primero de enero de 1994, los bienes considerados quedaron libres de arancel a partir del primero de enero de 1998, dentro de los que sobresalen los siguientes:

Estados Unidos. Elimina los aranceles de trigo no duro, aceite de soya, naranjas, higos, mangos, cerezas, algodón y rosas.

México. Elimina aranceles de aceitunas, algas, alpiste, animales vivos, cangrejos, grosellas, kiwi, maíz para siembra y trufas.

Código C. “Desgravación en diez etapas”. Tomando como referencia el primero de enero de 1994, los productos contemplados quedaron libres de arancel a partir del primero de enero del 2003, dentro de los que destacan los siguientes:

Estados Unidos. Elimina los aranceles de papaya, mantequilla, trigo duro, arroz, harinas y almidones, limón persa, fresa congelada, hongos, aguacate y quesos.

México. Elimina los aranceles de aceites (cacahuete, palma, girasol, nabo entre otros), animales vivos de la especie bovina y caprina, apio, avena, cebada, harinas (arroz, centeno, maíz, entre otras), lácteos, manzanas, papas, peras, tocinos, tomates frescos, setas, cebollas, espárragos y frutos secos.

Código C+ “Desgravación en quince etapas”. Comenzando el primero de enero de 1994, de tal manera que los bienes en cuestión queden libres a partir de enero del 2008, con lo que termina el proceso de desaparición de aranceles para ambos países siendo el caso, como se ha mencionado anteriormente, de que Estados Unidos se apoya estratégicamente en subsidios a los productores agrícolas y a la diferencia temporal en cuanto a desgravación de ambos países.

Estados Unidos. Elimina los aranceles de jugo de hortalizas de invierno (pepino, espárrago, cebolla, ajo deshidratado, melón en ciertas épocas y brécol, entre otros), jugo de naranja, cacahuete, azúcares y atunes.

México. Elimina aranceles de maíz, arroz con cáscara, azúcar, frijol y leche en polvo. Estados Unidos obtuvo con mucho éxito un tratado totalmente ventajoso al conseguir la inclusión de todos los productos agroalimentarios y un proceso que contemplara la desaparición total de aranceles.

Las disparidades en la forma de negociar los productos de ambos países son muy notorias, incluso en aquellos considerados sensibles para ambos países. Pongamos el caso de tres productos: el maíz y el frijol (para el caso de México) y el jugo de naranja congelado (para el caso estadounidense):

El maíz y el frijol de México. Con relación a estos productos, el país estaba cediendo en realidad sus productos estratégicos a la competencia de ambos países, a través de la desgravación creciente y de las llamadas “*cuotas mínimas de importación anuales*”, las cuales están *libres de arancel*. Los negociadores de México aceptaron que las *tasas arancelarias se aplicarán únicamente a los excedentes de las cuotas anuales*.

Las “*cuotas mínimas*” de importación, en realidad son tan grandes, que prácticamente significan casi la totalidad (e incluso se rebasan) de las importaciones que realiza México de maíz y frijol. La forma de negociación significa, en los hechos, la desgravación inmediata de estos productos a partir de 1994 (fecha en que entró en vigor el TLCAN) y no en el año 2008, como está en el proceso de desgravación contemplado en el tratado, que los sitúa en la desgravación de quince etapas. Es obvio que estamos en el año 2007, lo cual significa que queda muy poco tiempo para revisar y hacer los cambios necesarios en el TLCAN para el sector agropecuario.

El jugo de naranja congelado de Estados Unidos. En el caso de este producto que importa Estados Unidos desde México, está sujeta a una “cuota máxima” de 151 mil 416 litros, que se *mantendrá constante*, hasta la desaparición de la cuota en el año 2008. Las importaciones dentro de esta cuota *sí pagan arancel* de 4.625 centavos de dólar por litro desde el año 1994 al año 2005; a partir del 2006 empieza a descender el arancel. Las cantidades que excedan la cuota deberán pagar casi el doble del impuesto.

Las disparidades son evidentes: mientras Estados Unidos *fija una cuota máxima de importación* desde nuestro país, *México fija cuotas mínimas de importación* de productos norteamericanos; en tanto, las cuotas máximas de la *Unión Americana permanecen constantes en el llamado “período de transición” y sí pagan impuesto*; contrariamente, *México establece las cuotas de importación que “impone” están libres de arancel y crecen 3% anual.*

Mientras la Unión Americana protegió sus mercados de frutas, hortalizas y cítricos y Canadá el de lácteos, huevo, frutas, hortalizas y productos avícolas. Contrariamente, México liberó prácticamente todo su sector agrícola, incluyendo sus productos estratégicos, como el maíz y el frijol. Los productores nacionales quedaron indefensos frente a la competencia externa, para ellos no hubo ningún “período de transición”.

Por razones de seguridad alimentaria, México pudo sacar de la negociación el maíz, el frijol, el trigo, la leche en polvo, etc. Primero, porque se supone que es un país soberano y, por lo tanto, pudo oponerse unilateralmente a la inclusión de esos productos; segundo, porque el mismo tratado señala la posibilidad de exclusión y, tercero, porque el concepto de seguridad alimentaria es un concepto aceptado internacionalmente, el cual fue definido por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO), con el propósito de evitar el hambre en el mundo. Dicho concepto señala la pertinencia de que las naciones del orbe logren la producción de alimentos suficiente para cubrir su demanda interna, así como garantizar el acceso en términos físicos y económicos para su población.

Por otra parte, Estados Unidos consiguió que se introdujeran cláusulas de tipo cualitativo que afectan significativamente al sector agropecuario mexicano, como son:

1.El que una vez concluido el período de desgravación arancelaria, México quede impedido a establecer cuotas o límites cuantitativos a la importación de productos.

2. El que México asuma el compromiso de otorgar a los inversionistas de la Unión Americana y Canadá trato nacional, por lo que los llamados “requisitos de desempeño” exigidos a las corporaciones extranjeras, tales como, la obligación de reinvertir utilidades, la obligación de contratar un porcentaje de mano de obra mexicana, el de utilizar insumos nacionales, etc., sean eliminados para las estadounidenses.

3.El que se prohíban subsidios que afecten el “libre comercio” entre productores, por lo que, si se dieran éstos, deberían de ser eliminados inmediatamente. Estados Unidos está muy lejos de respetar sus propios acuerdos: el vecino país conserva los subsidios más altos del mundo e, incluso, los reforzó a través de la llamada Ley de Seguridad Agrícola de Inversión Rural aprobada por el Congreso de ese país en el 2002.

La cual prevé una perspectiva promedio anual de subsidio de 118 mil 274.2 millones de dólares para el período 2003-2011.³⁷ Contrariamente, México elimina precios de garantía y desmantela las políticas de fomento agrícola que afectan la infraestructura del sector, el acceso a insumos, a la inversión en investigación en tecnología, etcétera.

4. Incluyó las medidas sanitarias y fitosanitarias y los requerimientos de calidad, que en los hechos restringen la libre importación de los productos mexicanos en territorio estadounidense, tal es el caso del aguacate y el atún. De tal manera que cuando existe suficiente producción interna de sus productos, las medidas se vuelven más rígidas y, contrariamente, cuando su producción es insuficiente o sus cosechas se dañan las disposiciones se flexibilizan.

5. Las llamadas “salvaguardas de emergencia” frente a las excesivas importaciones de los productos que el país considere, son neutralizadas con otra medida del lado estadounidense, con el fin de “compensar” a sus productores nacionales.

La negociación de un tratado desigual con Estados Unidos; las reformas estructurales impuestas en el campo, con el fin de orientar el sector a la producción de exportación; el que se adelantaran los tiempos de desgravación y el cumplimiento inexorable de los plazos de desgravación para la mayoría de los productos para el presente año provoca, como lo esperaba el gran capital, inhibir la producción de los alimentos básicos para la población y el que México dependa peligrosamente de los productos estadounidenses para abastecer su mercado interno de comestibles.

Las GET estadounidenses avanzan en el mercado agroalimentario de México

La firma del TLCAN con Estados Unidos, no sólo significa una abrupta apertura comercial del sector agroalimentario con el vecino país en una situación de completa indefensión; también representa el dominio de las GET en el control del sector agroindustrial y agrocomercial, en el de granos, agroquímicos, químicos y semillas, con el consiguiente avance del patrón alimentario y tecnológico del país vecino.

³⁷ (*The Farm Security and Rural Investment Act*), 2003

Las GET estadounidenses logran colocar sus excedentes alimentarios en nuestro país, lo que se traduce en el avance del abastecimiento de los alimentos que consume la población: proveen casi el 100% de las importaciones mexicanas de sorgo, maíz y frijol; asimismo, suministran más del 90% de las compras externas de soya y harina de soya. Respecto a los productos cárnicos, carnes preparadas, arroz y endulcolorantes, México le compra al vecino del norte el 90%, 95%, 99% y 95%, respectivamente.³⁸ Las políticas de ajuste aplicadas por el gobierno federal en el sector agrario, desde el sexenio de Miguel de la Madrid, y los 13 años de vigencia del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), han sido la causa de que empresas trasnacionales de la talla de Wal Mart, Cargill y Dupont, principalmente, intervengan en cada uno de los eslabones de la cadena productiva y subyuguen a sus intereses el trabajo de los campesinos del país.

Esta situación, comentan investigadores, legisladores y líderes campesinos, tiene como consecuencias la caída de la producción de maíz, frijol y arroz, entre otros granos básicos –fuente de sustento en la dieta de los mexicanos–, y la miseria en que subsiste este sector.

Las GET estadounidenses desplazan del mercado mexicano a las trasnacionales australianas y neozelandesas (en cárnicos) y a las italianas y francesas (en carnes preparadas).

Por otra parte, gracias al TLCAN, las GET de la Unión Americana, tanto de carácter agroindustrial como agrocomercial, avanzan en el dominio de la producción de alimentos industrializados y en su comercialización, debido a que en el convenio se les considera como beneficiarias de “trato nacional”, por lo que se les exime de los llamados “requisitos de desempeño” y, además, porque en el capítulo de inversión del tratado, contempla que la Inversión Extranjera Directa puede desempeñarse en forma de fusiones y adquisiciones, que no es otra cosa que el reemplazo de la inversión nacional por la extranjera, lo cual se traduce en una mayor penetración de las firmas estadounidenses en la adquisición de empresas industriales y comerciales mexicanas.

El espacio de acción de las GET estadounidenses contempla no sólo el agroindustrial y el agrocomercial, también incluye el de granos, agroquímicos y semillas. Las empresas más importantes que extienden su dominio en el mercado nacional son: Grupo Sigma de Alimentos, Bachoco, Sabritas, Panamco México, Pepsi-Gemex, Bristol-Myers Squib de México, Pfizer, Becton Dickinson de México, Cargill, Continental Multa Texo, Mayer y Pilgrims Pride, Wall Mart y Monsanto, entre otras.

México negoció en una situación de debilidad económica y política frente a Estados Unidos y se expuso a la profundización de su dependencia alimentaria frente al productor hegemónico de alimentos del orbe. La dependencia alimentaria de México con las GET del país vecino, no sólo comprende la compra de

³⁸ Revista Contralínea, diciembre 2005, pag.1

alimentos para la población, sobre todo en granos básicos y carnes, e incluso agroindustriales, como está señalado en el tratado a partir del 2003; también incluye la dependencia del país respecto a los agroquímicos; la compra de semillas (que incluye a las genéticamente modificadas) y demás insumos, y el avance de sus empresas agroindustriales y agrocomerciales en el país.

La integración subordinada del sector agroalimentario mexicano a los requerimientos de las GET estadounidenses significa, como lo tenía proyectado el gran capital, la quiebra de los productores nacionales y la disminución de la producción interna de alimentos para la población, con el consiguiente avance de las corporaciones de la Unión Americana en el abasto interno de alimentos. Entre 1994 y 2000, México *aumentó sus importaciones provenientes de Estados Unidos*: las importaciones de *soya* mostraron un aumento del 75.7%, al pasar de más de 2 millones de toneladas a 3.6 millones; las de *sorgo* 47.9%, al pasar de 3.3 millones de toneladas a 4.9 millones; las de *carne de bovino* 237.9%, al pasar de 28 mil toneladas a 97 mil; las de *trigo* 87.6%, al pasar de 944 mil toneladas a 1.7 millones; las de *sopas y caldos preparados* 374.2%, al pasar de 9.6 millones de toneladas a 47.2 millones; las de *manzanas frescas* 21.1%, al pasar de más de 74 mil toneladas a 185 mil; las de *arroz sin cáscara* 242.9%, al pasar de 146 mil toneladas a 502 mil; las de *semillas de girasol* 73.1%, al pasar de 80 mil toneladas a 139 mil toneladas y las de *maíz* 112.4%, al pasar de 2.3 millones de toneladas a 4.9.

Contrariamente, la *producción interna* de los principales granos y oleaginosas *tiende a disminuir significativamente*, entre 1994 y 2002: la producción de *arroz palay* mostró una disminución de 35.4%, al pasar de 373.6 mil toneladas a 241.5 mil toneladas; la de *frijol* 5.8%, al pasar de 1.3 millones de toneladas a 1.2 millones; la de *trigo* 20.4%, al pasar de 4.1 millones de toneladas a 3.3 millones; la de *soya* 77.3%, al pasar de 522.5 mil toneladas a 118.7 mil y la producción de *maíz* se incrementó 8.7%, al pasar de 18.2 millones de toneladas a 19.8 millones, sin embargo, observó una disminución del 1.3% en relación al 2001, debido a que en ese año se registró una producción de más de 20 millones de toneladas.

México empieza a sustituir la producción de alimentos para la población, por la producción de alimentos para la exportación, cediendo a las presiones de las GET, al tiempo que aumenta la importación de alimentos. Lo anterior se observa también en la transformación de la estructura productiva: en los años sesenta, el 75% de la superficie agrícola se dedicaba a la producción de granos básicos; para fines de los noventa, la superficie sembrada disminuyó en 10% al cubrir sólo el 65% de la superficie. En contraste, la producción de frutas y hortalizas duplicó su extensión cosechada, al pasar de 4.1% del total al 8.6 por ciento. De acuerdo a lo anterior, ¿en donde queda el papel del sector agroalimentario ligado a la producción de exportación? Efectivamente, este sector creció significativamente, mencionemos sólo algunas de las exportaciones relevantes: entre 1994 y 2000, las exportaciones de los siguientes productos aumentaron considerablemente: las de tequila 210.1%, cerveza 298.5%, pimientos 320.5%,

frutas diversas 1,187%, uvas 212.1%, ganado bovino en pie 40.5%, jugos 60% y tomates 197.8%.³⁹

Las empresas transnacionales penetran desde antes de la firma del Tratado de Libre Comercio en América Latina, antes de la apertura comercial de 1986 y lo importantes es que el beneficio económico para estas empresas poco a poco se ha transformado en lucha política e ideológica no de Estado Unidos ni de otro país industrializado, sino del gran capital internacional que gracias a los tratados se ha ido colocando en una posición inmejorable en México y América Latina.

Sin embargo, es importante considerar que las exportaciones realizadas por el sector son neutralizadas por la desmedida importación de alimentos. Mientras en el 2000 las exportaciones del sector agroalimentario con Estados Unidos, ascendieron a 6,244 millones de dólares, las importaciones alcanzaron un monto de 7,034 millones de dólares, arrojando un déficit en la balanza comercial con el vecino país, de 794 millones de dólares. Las transformaciones productivas actuales en la agricultura y el medio ambiente, escrito por, analiza esta condición del campo mexicano. El estudio expone, por ejemplo, una drástica caída del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario, que en 1988 fue de 7.9 por ciento y para el 2004 bajó a 4 por ciento. “Con las cifras podemos darnos cuenta del efecto negativo que han tenido las políticas de ajuste, así como la firma del TLCAN. Nos vendieron una panacea que no existe”, señala Peña Torres, quien añade que bajo estas condiciones se ha facilitado la entrada de las empresas transnacionales en el mercado.⁴⁰

Es importante considerar que la mayor parte de estas ventas están concentradas en unas cuantas empresas y en pocos productos: en relación a las empresas agroindustriales tenemos al grupo Modelo, Gruma, Bimbo, Femsa, Corvi, entre otros. Mencionemos también que estas empresas dependen de los insumos provenientes del país vecino, y que son las principales ganadoras al beneficiarse de insumos baratos provenientes de Estados Unidos.

Por otra parte, tenemos que de los 100 mil hortaliceros, sólo 20 mil participan en la exportación. Respecto a las empresas exportadoras, en el Bajío, por ejemplo, existen unos 30 grupos integrados a empresas transnacionales. En cuanto al jitomate, el chile y la calabaza, aportan más del 60% del volumen de exportación y 65% del valor de las exportaciones.

Sin embargo, el llamado sector de los “ganadores” también enfrenta prácticas desleales del Imperio. Mencionemos por ejemplo, el que las “medidas sanitarias y fitosanitarias” y “los requerimientos de calidad”, limitan la libre importación de los productos mexicanos en su territorio, como en el caso del aguacate, el atún, el azúcar y el melón. Qué decir del aumento inusitado de los subsidios estadounidenses a su sector agroalimentario.

³⁹ <http://www.lajornadamichoacan.com.mx/2008/05/07/index.php?section=sociedad&article=011n1soc>

⁴⁰ Revista Contralínea, diciembre 2005, pag.1

Ante la certeza en la inversión productiva que les otorgan estos recursos a los productores de la Unión Americana, es previsible que aumenten sus niveles de producción interna con el consiguiente desplome de los precios internos, por lo que los exportadores nacionales tendrán problemas para la colocación de sus productos.

Mientras las GET dominan el mercado agroalimentario nacional, el país es colocado en la inseguridad alimentaria, debido a que la producción de alimentos de México no es suficiente para cubrir la demanda interna y la población no puede acceder a los comestibles, por la pérdida del poder adquisitivo de sus salarios, originada por la política deliberada de mantener contenidos los salarios desde hace más de dos décadas.

En un contexto en el que las importaciones de alimentos aumenta y la producción interna tiende a disminuir, el consumo de alimentos disminuye. De acuerdo a la Canasta Básica Nutricional (CBN), calculada por la Universidad Obrera de México, el salario mínimo no puede satisfacer las necesidades básicas de calorías y proteínas para la nutrición de una familia integrada por cinco personas: de la devaluación de diciembre de 1994, al mes de febrero del 2003, el salario sólo pudo cubrir en promedio 1,764 calorías y 57 gramos de proteínas, reportando un déficit nutricional familiar de 9,113 calorías (1,823 por persona) y 289 proteínas (58 por persona).⁴¹

Es importante señalar que, para diciembre de 1994, el porcentaje de los requerimientos nutricionales adquiridos con un salario mínimo era de sólo 27.9%, lo que muestra el deterioro previamente acumulado; para febrero del 2003, el salario únicamente puede cubrir el 17% de la alimentación de un hogar, por lo que se requieren cinco salarios mínimos para cubrir los requerimientos alimenticios de una familia. Si suponemos que ésta pudiera contar con cinco minipercepciones diarias para estar bien nutrida, de cualquier manera no podría acceder a otros satisfactores como son la educación, la vivienda, la salud e, incluso, la cultura, como lo establecen la Constitución y la Ley Federal del Trabajo.

Esto es más grave aún si consideramos que, según la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), entre 1993 y el 2000, los ocupados que reciben hasta tres salarios mínimos o no reciben ingresos por su trabajo, pasaron de 25 millones 135 mil 674 personas a 28 millones 374 mil 359. Esto significa que aumentó la población ocupada que no puede acceder a una CBN equivalente a cinco salarios mínimos.

⁴¹ Argelia Salinas Ontiveros y Eulalia Peña Torres, académicas del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) 2003

El principio de seguridad alimentaria referido a la solvencia que debiera tener un país para producir y satisfacer la demanda interna de alimentos y a la obligación que tienen los gobiernos de garantizar el acceso a ellos, tanto físico como económico para su población, es dejado de lado por el neoliberalismo económico, afín a la tendencia globalizadora. Mientras que para Estados Unidos la autosuficiencia y seguridad alimentaria, y el cuidado de sus recursos naturales, sí es de importancia estratégica, México no contempla ni defiende este aspecto básico y empieza a convertirse en simple consumidor de alimentos y pone en riesgo su seguridad nacional, al exponerse a posibles sometimientos políticos de tipo alimentario por parte del Imperio.

Afín a las nuevas tendencias, el neoliberalismo económico ya no le confiere al campo un papel estratégico en el desarrollo nacional: tiende a orientarlo a la producción de exportación y a desplazarlo como productor de alimentos para la población y como proveedor de insumos intermedios para la industria. Pero, además, desarticula el aparato alimentario nacional, al abandonar la responsabilidad que tiene en cuanto a los incentivos a la producción agrícola, la comercialización, la transformación industrial, el abasto y el subsidio al consumo alimentario. En su lugar privatiza, desregula y abre el sector a la competencia externa, con el ulterior avance de las GET de carácter nacional y extranjero, sobre todo las estadounidenses.

México se subordina al sector agroalimentario de Estados Unidos, que es el productor hegemónico de alimentos del mundo. La dependencia alimentaria que tiene el país con sus GET, no sólo comprende la compra de alimentos para la población (sobre todo de granos básicos, oleaginosas, carnes e industrializados); también incluye la dependencia en agroquímicos, químicos, el aumento en la compra de semillas (que incluye a las genéticamente modificadas) y demás insumos, y el avance de sus empresas agroindustriales y agrocomerciales en territorio nacional.

Con una Iniciativa de Ley de Bioseguridad de Organismos Genéticamente Modificados (OGM), enviada a las cámaras de Diputados y Senadores para su aprobación. En una circunstancia en la que aún no quedan claros los riesgos y beneficios que los OGM pueden tener en el consumo humano, en la ecología y en la economía de un país, y en que se pretende aprobar rápidamente una ley que resulta ser muy débil para proteger la riqueza biológica de México. Por ejemplo, en ninguna parte de la ley se incluye el Principio de Precaución, que señala que la falta de evidencia no significa la ausencia de riesgo. Por lo anterior, organizaciones como Greenpeace, argumentan que no hay suficiente información como para autorizar de manera indiscriminada el uso de OGM y que México, como país signatario de la Declaración de Río y del Protocolo de Cartagena, debe de tomar en consideración que en “caso de presunción de riesgos o de efectos indeseados por el uso de OGM, ante la insuficiencia de evidencias científicas adecuadas, las orientaciones y medidas correspondientes seguirán el principio de precaución“ Hemos pasado de una intervención de monopolios estatales a

monopolios privados, gracias a las políticas neoliberales de los presidentes Salinas, Zedillo y Fox”.⁴² Asimismo, las transnacionales Dupont, Monsanto, Bayer, Syngenta, Cargill, ADM y Nestlé ya dominan 70 por ciento del mercado nacional. Además de Wal Mart que ha desplazado a proveedores nacionales, “están estableciendo patrones de consumo a toda la nación, situación verdaderamente catastrófica”.

Por esta razón se explica que en la medida en que son empresas que están privilegiando las importaciones, que tienen recursos financieros en dólares y a tasas más competitivas que los recursos de las empresas nacionales, están derribando los precios internos y ocasionan una caída en la rentabilidad de la producción nacional.

“Esto se debe a las políticas del gobierno mexicano de los últimos tres sexenios que han privilegiado los intereses de las empresas transnacionales en la industria agroalimentaria y han dado la espalda a los productores mexicanos, a la pequeña y mediana de la empresa mexicana, resultado de estas políticas de traición a la nación y de desmantelamiento de la economía nacional”. Dicha ley sólo beneficia a las GET agrobiotecnológicas estadounidenses que pretenden colocar sin obstáculo alguno sus OGM en un escenario en el que se tiene la sospecha creciente de que estos organismos pueden provocar en los seres humanos alergias, resistencia a los antibióticos y males como el de las “vacas locas”, entre otros efectos; en el que está comprobado que los OGM o cualquier especie ajena, en los centros de origen y en las Áreas Naturales Protegidas, generan desequilibrios ecológicos y en el que, una vez que las GET agrobiotecnológicas como Dupont y Monsanto, logran patentar granos y semillas, son ellas las que finalmente imponen sus reglas del juego, al obligar a los productores a pagar regalías por el uso de “sus semillas”, con lo que profundizan aún más la dependencia alimentaria de los países.

En el contexto de la negociación de un pretendido Acuerdo Nacional para el Campo entre el Gobierno y las organizaciones campesinas, el fundamentalismo neoliberal responde con políticas que van en sentido contrario a la seguridad y autosuficiencia alimentaria del país, y deja de lado a los productores nacionales y a la población trabajadora.

III.4. Los subsidios y el viejo proteccionismo

Un estudio realizado para la Secretaría de Economía explica que la agricultura mexicana estaba afectada desde antes de iniciar las negociaciones conducentes a la firma debido, entre otros factores, a que en la década de los ochenta se aplicaron reformas estructurales para terminar con la sustitución de importaciones y que buscaban eliminar la discriminación hacia el sector e impulsar el crecimiento

⁴² Revista Contralínea, diciembre 2005, pag.1

de la productividad. Sin embargo, los programas fueron tan severos que provocaron una recesión que obligó a conservar medidas proteccionistas, pero sólo para algunas actividades agrícolas o ciertos productores protegidos anteriormente.

A partir de su firma las ganancias se concentraron entre los productores de frutas, hortalizas y de la agroindustria, y resultó perjudicado un segmento importante de productores de granos y oleaginosas. Aunque el Estado trató de compensar con políticas gubernamentales a los productores comerciales afectados, la mayoría de quienes producen para el comercio o autoconsumo no tuvieron suficiente apoyo. Otros que el estudio señala como afectados son los trabajadores rurales sin tierra.

Si bien es cierto que la brecha en la productividad existía antes del Tratado, esta se ha ampliado desde su entrada en vigencia. El documento concluye que el balance comercial agroalimentario es adverso, al igual que el consumo de alimentos satisfecho por importaciones, el cual es ascendente en la mayoría de los productos. En cuanto a la seguridad alimentaria individual, afirma que el país se encuentra en una “situación relativamente grave”, pues 15.8% de los hogares nacionales sufre pobreza alimentaria, aunque destaca que se ha reducido en los últimos años. De aquí que, ante la apertura comercial del sector rural en 2008, se advierta que la situación sea preocupante.

En el estudio los investigadores José Romero y Alicia Puyana⁴³ señalan como necesario, además de políticas de ingreso nacional, desarrollar otras para elevar la productividad, el ingreso rural y la producción de alimentos básicos, de manera que se eleve la satisfacción doméstica de la demanda, sin distorsión de precios ni desequilibrios internos y externos.

Uno de los resultados adversos que más se discute es la migración rural. De acuerdo con algunas estimaciones al menos 10 millones de campesinos abandonaron la agricultura y se sumaron, en la mayoría de los casos, a las filas de la migración.

Además, lejos de abaratar la canasta básica, en los doce años de libre comercio el costo de las materias primas se incrementó 180%, lo que generó que el precio de los alimentos haya subido 240%. En cambio, las empresas importadoras han sido beneficiadas.

Como resultado del crecimiento de las importaciones los consumidores mexicanos se ven obligados a comprar productos fabricados en los Estados Unidos. Ejemplo de ello es que 80% del arroz que se consume en México proviene de dicho mercado, y que uno de cada dos derivados de carne de res y pollo también tiene el mismo origen.

⁴³ <http://www.flacso.edu.mx/curriculum/investigadores/CVP.php?investigador=90>

Las relaciones entre México y Estados Unidos han registrado un crecimiento intenso durante los últimos decenios, tanto en lo económico como en lo social y en lo cultural. Dicho crecimiento es una consecuencia natural de una serie de factores, entre los que destacan: la vecindad geográfica, la complementariedad en diversos aspectos y la creciente convicción de los beneficios derivados de la integración regional. Las fuerzas que impulsan dichas relaciones están presentes desde hace varios años, pero su desarrollo sin normas rectoras da origen a desequilibrios de todo tipo, que podrían convertirse en frenos de una relación sana y equilibrada.

El terreno donde ese peligro se perfila con mayor urgencia es el económico y particularmente el comercial. En los dos países ha habido tendencias a una agudización del proteccionismo como recurso para lograr reservas financieras internacionales y mayor empleo, falacia que ha provocado la implantación de prácticas opuestas a un desarrollo auténtico. Ese problema afecta con mayor intensidad a México, por ser el de menor fuerza económica y consecuentemente el más afectado. El proteccionismo económico guarda una correlación con el aislamiento social y cultural. En el primer aspecto se han generado en ambas partes actitudes diversas, concretadas en síntomas alarmantes. Por ejemplo, en Estados Unidos la oposición irracional al acceso de trabajadores mexicanos, sobre todo en las fronteras; en México la falta de una comprensión objetiva del papel que puede representar el país vecino en nuestro desarrollo. En consecuencia, la lucha contra el proteccionismo económico no sería completa sin una acción concertada en el fortalecimiento de nuestros vínculos sociales y culturales.

Un paso significativo ha sido dado al suscribirse un Tratado de Libre Comercio por los tres países de América del Norte. Ese instrumento de derecho internacional ha sido cuidadosamente preparado y definido por los representantes de las tres naciones. El presidente de México, con motivo de su presentación de este convenio, enfatizó que este valioso medio de convivencia internacional guarda una armonía con nuestra Constitución, salvaguarda la soberanía de nuestros recursos naturales, sienta las bases para beneficiar a nuestros trabajadores y contribuye a la preservación de nuestro medio ambiente.

Su objetivo fundamental consiste en establecer reglas para la venta y la compra de productos de los tres mercados, mediante la eliminación de las barreras al libre paso de productos y servicios. Considera, además, las diferencias en el grado de desarrollo, al permitir que México libere de inmediato su importación para bienes donde posee ventajas comparativas y lo haga en forma gradual, en plazos de diez a 15 años, para aquellos productos en los que todavía no se registran tales ventajas.

Otro reto importante es que las políticas gubernamentales sean congruentes con el modelo de sustentabilidad para que se conozca a fondo el enfoque y para que los funcionarios encargados de llevar adelante este tipo de políticas diferenciales tengan la capacidad de interpretación y tengan una intervención simplemente como facilitadores en el proceso de sustentabilidad sin obstruir las decisiones o el

trabajo de los productores y desde luego el punto fundamental de todo esto sería el crear organizaciones de productores realmente independientes muy fuertes en su posibilidad de accionar con asesarías técnicas adecuadas, que simplemente ayudarían a dar las herramientas y los referentes para que los planes desarrollo y decisiones productivas las diseñen y las emprendan los propios productores. el en momentos que logremos que el campo tenga esta concepción estaríamos mas cerca de un modelo de agricultura sustentable, de lo contrario solo estaríamos una vez más ante la humillación y el descrédito del gobierno federal ante los Estados Unidos y ante el pueblo de México.⁴⁴

CAPITULO IV. METODOLOGIA EN LA EXPORTACION.

IV.1. Nivel formativo para la exportación

A medida que se exportan artículos con mayor sofisticación surge la imperiosa necesidad de elevar los niveles de capacitación de los trabajadores, tanto profesionales como técnicos. Es incontestable que en esta tarea la participación activa de las empresas privadas es prioritaria, pero es también incontestable que los gobiernos y las universidades deben establecer un marco propicio para el avance de dichas tareas.

En cuanto a la formación de instituciones que faciliten el proceso de educación al respecto, el Tratado de Libre Comercio plantea reglas precisas, el capítulo 12 se refiere al comercio transfronterizo de servicios profesionales y estipula la obligación de otorgarles trato nacional, es decir no menos favorable que el otorgado a sus propios prestadores de servicios; el capítulo 16 aborda la cuestión de la entrada temporal de personal, lo que supone la autorización para visitantes de negocios, comerciantes, inversionistas, personal transferido dentro de una compañía y otras categorías de profesionales.

Cuando se analiza el Tratado y se observan los ámbitos vinculados con la educación que dicho instrumento no cubre es cuando se inicia una tarea impresionante que, si bien está implícita en el espíritu de la integración regional de América del Norte, está aún por definirse y concretarse. Un caso muy importante es la ausencia de disposiciones sobre compromisos en materia de reconocimiento de títulos y grados, asuntos directamente relacionado con la cooperación en el campo de la educación superior. Pero existen muchos ejemplos más, de tal magnitud y complejidad que se requiere de una acción concertada entre los tres países, paralela a la puesta en práctica del Tratado y ciertamente de no menor trascendencia

Este problema no ha sido abordado adecuadamente por los gobiernos, por nuestras universidades y por los estudiosos del tema. El primer paso se dio en la conferencia de Wingspread, celebrada en Racine, Wisconsin,⁴⁵ en septiembre de 1992, año en que fueron concluidas las negociaciones del Tratado. Al término de ese evento se convino en desarrollar una dimensión norteamericana de la educación superior, en intercambiar información sobre temas y experiencias de interés común, en alentar la colaboración entre las instituciones, en facilitar la movilidad de estudiantes y personal académico y en explorar y explotar el potencial de tecnologías actuales y en surgimiento para el manejo y la transmisión de información.

⁴⁵ **Observatorio Ciudadano de la Educación. Colaboraciones Libres**
Volumen V, número 210. México, noviembre de 2005

La Conferencia de Wingspread instaló cinco subcomités para el desahogo de los temas enunciados: desarrollo del personal académico y de las instituciones; movilidad de estudiantes, personal académico y administradores, redes y telecomunicaciones; alianzas estratégicas; fuentes de financiamiento y recursos. Un año después se afirmaban estas líneas de acción en la reunión de Vancouver, al proponerse cinco recomendaciones: el establecimiento de una red norteamericana de educación a distancia e investigación, la formación de un mecanismo trilateral educación-empresa, la creación de programas para permitir a los académicos y administrativos de los tres países celebrar reuniones de interés prioritario y el establecimiento de una red electrónica de información en cada país para atender a la comunidad académica, a los gobiernos, a las empresas y a las fundaciones. A la fecha no se ha dado seguimiento para conocer el avance real.

Estas recomendaciones sientan las bases de lo que podría llamarse un programa de mayor alcance, fincado sobre los siguientes objetivos: un programa de apoyo al intercambio, la investigación y los programas de entrenamiento para estudiantes, el fortalecimiento de programas de estudio sobre América del Norte, la creación de un Comité de Negocios de Norteamérica para investigación trilateral, desarrollo y entrenamiento, la fundación de una universidad de América del Norte, y la ampliación del apoyo a proyectos trilaterales de investigación y a redes de investigación.

Como parte de la infraestructura ideológica que pretende hacer más eficiente el proceso de adaptación de las actividades productivas en la agricultura de México, a continuación se presentan algunos puntos de importancia:

a) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha estimulado una amplia y sostenida gama de iniciativas para conferir a la educación superior una orientación internacional.

b) Ese hecho no se basa fundamentalmente en cláusulas específicas del propio Tratado, sino en la convicción gradualmente adoptada en el sentido de que el fortalecimiento del intercambio comercial depende en gran parte de la capacitación de los trabajadores de todos los niveles, particularmente de ejecutivos de alto nivel en las empresas dedicadas a la exportación y a la importación, y por extensión de aquellas que les sirve de apoyo, tanto en el campo de la producción como en el del financiamiento y en el de los servicios.

c) Se cuenta ya con una infraestructura institucional que está formulando propuestas para dinamizar y regular la cooperación educativa trilateral. Como siempre hay que observar que si no existe el apoyo institucional para dar otra presentación al TLCAN las instituciones educativas solo servirán para favorecer la inercia de la desigualdad.

d) Existen convenios interuniversitarios que funcionan con cada vez mayor amplitud y eficiencia en ese espacio geopolítico, pero es claro que tanto los investigadores de EUA y Canadá no mostraron su lado crítico.

Los avances anteriores permiten acceder a nuevas etapas de cooperación, siempre y cuando seamos capaces de combinar nuestra capacidad de trabajo con proyectos innovadores. Se requiere sistematizar las normas generales, resolver los problemas derivados de la existencia de sistemas con diferente estructura y por la persistencia de disparidades en el grado de desarrollo educativo de cada nación, así como adoptar fórmulas de intercambios interuniversitarios más operativos y flexibles.

Por lo que respecta a los grados de desarrollo, corresponde a cada país la tarea de superar los atrasos y los desequilibrios respectivos. México, por ejemplo, tiene que cubrir rezagos muy significativos en lo que se refiere a su tasa bruta de escolarización en la educación superior, sensiblemente inferior a las de Estados Unidos y Canadá y, consecuentemente, elevar substancialmente el gasto en ese nivel. Es alentador que se haya dado un primer paso ya que entre 1970 y 1990 se ha logrado triplicar la proporción de trabajadores con secundaria completa y se ha duplicado la proporción que cuenta con enseñanza superior. Sin embargo, los rezagos son todavía notorios, es necesario abatir los índices de analfabetismo funcional mejorar la calidad de la docencia, la investigación y la extensión universitaria, así como fortalecer la capacitación de la fuerza de trabajo ocupada.

En los casos de Canadá y Estados Unidos, países con niveles muy superiores en todos los coeficientes educativos, subsisten, empero, desequilibrios que se han generado durante los últimos decenios y cuyo exponente más claro es la frecuente desvinculación de la universidad y los centros de trabajo, resultado de una estructura educativa indudablemente avanzada en la calidad de la enseñanza pero no siempre planeada en función de las necesidades reales de la planta productiva.

En lo relativo a la diversidad de los sistemas educativos, se requiere de esfuerzos muy intensos de concertación en materias tales como la revalidación de programas académicos y, por lo tanto, de títulos, lo que supone, en última instancia, establecer programas de acreditación que garanticen la compatibilidad de los sistemas vigentes en cada nación.

Para estar en condiciones de resolver los dos problemas anteriores, se requieren avances en dos temas primordiales: la generalización del dominio de los tres idiomas que se hablan en los países signatarios del Tratado y un cada vez mayor conocimiento de la idiosincrasia, de los estilos de vida y de la cultura de cada uno de esos países.

Las acciones mencionadas necesitan, para ser ejecutadas adecuadamente, de un financiamiento suficiente. Será indispensable identificar proyectos que provean recursos oportunos y suficientes, mediante la colaboración de diversos agentes, como empresas interesadas en la capacitación de los trabajadores, organismos no gubernamentales y gobiernos.

En esta perspectiva, las universidades de cada país deberán reflexionar sobre la naturaleza de los intercambios que mejor contribuyan a su propio desarrollo y a la

realización de una auténtica educación para América del Norte. Destacan, en este sentido, los siguientes rubros:

a) Los intercambios deben estar basados en las ventajas reales de cada país, en función de su avance tecnológico en determinadas áreas, del acervo cultural implícito, de la calidad de la enseñanza y de la funcionalidad de los conocimientos respecto de fuentes de trabajo.

b) Deben ofrecer alternativas flexibles para estudiantes y profesores, en lo relativo a la gama de opciones curriculares, a las oportunidades de aprovechar los tiempos más propicios y en cuanto a la posibilidad de disponer de programas académicos concretos, adecuados a los requerimientos del estudiante extranjero y, por ende, no sujetos a las rigideces que los han caracterizado en el pasado.

c) Deben explorar nuevos temas entre los que pueden mencionarse los siguientes:

Programas que impliquen el crecimiento de las prácticas de cada país miembro; es oportuno mencionar aquí la utilidad de conocer, por ejemplo, los sistemas legales y contables, entre otros, de cada país.

Programas que profundicen el tema de la integración regional, como es el caso de funcionamiento del propio Tratado, de la inversión en proyectos económicos y sociales transnacionales y de los esfuerzos conjuntos para preservar el medio ambiente.

Las instituciones mexicanas y estadounidenses podrán desarrollar vínculos mutuamente benéficos si tienen en cuenta estos factores y desde luego una decidida voluntad de cooperación. Para generar ingresos en nuestro país sobre todo como corrección para modificar la distribución de la riqueza en nuestro país.

Dos mecanismos que es necesario intensificar es la promoción de la información sobre las oportunidades de intercambios entre los tres países, promoción que debe ser cada vez más sistemática y sofisticada, así como el intercambio de académicos y funcionarios en experiencias que impliquen familiarizarse con los tres países.

En un marco de globalización las personas o empresas que han decidido dedicarse a la actividad exportadora en nuestro país deben incursionar observando cierta metodología que garantice los mejores resultados, dicha metodología merece un apartado especial que se abordará posteriormente. Se requiere de ciertas características: Esfuerzo, Dedicación, Preparación e Inversión, pero sobre todo, saber que exportar forma parte de la estrategia de crecimiento de su empresa.

Para lograr márgenes de eficiencia se debe conocer a fondo, resolver dudas y obtener un diagnóstico de necesidades sobre el proceso, por lo que hay que participar activamente en todas las actividades relacionadas con la formación de

un exportador como lo es por ejemplo la Iniciación a la Actividad Exportadora y a mantener consultas permanentes sobre ciertos instrumentos indispensables que facilitarán esta actividad como por ejemplo la Guía Básica del Exportador.⁴⁶

IV.2. Los pre-requisitos para ser exportador

1. Estar registrado como persona moral o física ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

En caso de no cumplir con este requisito, será necesario consultar en el sitio de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria el Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE).

2. Hacer un análisis de la empresa

Tener éxito y permanencia internacional requiere de un diagnóstico interno de las capacidades y se puede apoyar en el Sistema de Autodiagnóstico para la PyME.

3. ; Verificar la competitividad del producto

Para lograr el éxito comercial en los mercados internacionales, es determinante que los productos gocen de reconocimiento y prestigio local.

Estos son algunos de los factores que deben tomarse en cuenta en esta etapa para emprender un proyecto de exportación sin embargo se deben considerar también:

- Pláticas donde se le proporciona al empresario la orientación general sobre los principales elementos que se deben tomar en cuenta para emprender cualquier proyecto de exportación. También debe obtenerse un diagnóstico de sus necesidades y se le informa sobre los principales servicios ofrecidos por Bancomext.
- Se debe contar con una ventanilla virtual donde se atenderán dudas relacionadas con la actividad exportadora
- Se debe contar con un servicio eficiente de atención a usuarios por vía telefónica para conocer las oportunidades de negocio en el exterior, publicaciones, revistas, asesorías, cursos, ferias, directorios y estadísticas especializadas en comercio exterior y muchos instrumentos más que lo apoyarán en su proceso de exportación.
- Asistencia de un ejecutivo en su empresa para brindarle soluciones integrales.
- Sistema de Autodiagnóstico The Export Fitness Checker, a través del cual, se determinará el nivel de preparación en ámbitos de gestión, que van

⁴⁶ BANCOMEEXT, Guía Básica del Exportador, 20 de enero de 2007.

desde la estrategia de exportación hasta los campos de comercialización, producción, y distribución.

- Se conocerán los principales trámites a realizar en México para la exportación de mercancías, dependencias gubernamentales involucradas y documentos básicos requeridos en el país
- Formación Integral para Exportar, dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas interesadas en conocer los principios fundamentales de los negocios de exportación. Se contará con una lista de cursos presenciales en los que podrá especializarse en temas de su interés.

IV.3. Principales estrategias.

La estrategia sectorial para el sector agrícola en el mercado internacional se finca en sus programas y servicios especializados y sobre una estrategia que permite aprovechar las fuerzas de mercado sobre la luz de la selección "natural" en subsectores (productos) que han mostrado mayor competitividad internacional, con el fin de fortalecerlos, consolidarlos y estén en posibilidades de diversificar y mantener sus exportaciones tanto en productos como de mercados.

Los programas y servicios en el sector agropecuario deben contemplar la orientación y capacitación del agroempresario para resolver problemas relacionados con el grado de tecnificación del cultivo, mejorar infraestructura a fin de reducir costos de transacción, fomentar la asociación para aprovechar economías de escala, adecuación y desarrollo de productos para generar mayor valor agregado y acceso directo a los canales de comercialización, entre otros.

El establecimiento de programas y convenios de colaboración entre los sectores público (interinstitucionales) y privado con el objeto de impulsar el potencial y competitividad del subsector, sus pequeñas y medianas empresas y producto en el mercado internacional. etc.

Por otra parte, se deben desarrollar ventajas competitivas (apoyos relativos a aseguramiento de cosechas, promoción de exportaciones, investigación, inspección, protección sanitaria, tecnología de cultivo y conservación de suelos así como infraestructura para el transporte, calidad, operación de los puertos, creación de una red nacional de cuartos fríos aeroportuarios suficiente para el oportuno almacenaje de los productos en fresco y financiamiento) que permitan explotar comercialmente, cultivos de invernadero, cultivos no tradicionales y sobre todo otorgar valor agregado a los productos convencionales y consolidados en el mercado internacional vía la transformación al producto agrícola en fresco a uno procesado.

Se debe revisar el cumplimiento de reglamentos similares en los países proveedores, incluye sus correspondientes empresas, de alimentos a requerimientos no arancelarios o regulatorios prioritarios del comercio en mercados específicos.

Por ejemplo para Norteamérica algunas de los aspectos que deben observarse están:

- Etiquetación que indique el país de Origen
- Buenas Prácticas Agrícolas
- Regulaciones de Bioterrorismo

La medida es indispensable y de acuerdo a su práctica se divide en tres etapas. La primera que va del 12 de diciembre del 2003 hasta el 12 de marzo de 2004, periodo en el cual se profundizó la información a través de las embajadas, consulados y gobiernos de los países que envían alimentos a Estados Unidos. Del 12 de marzo al 12 de mayo del 2004 periodo en el cual se aplicó con "mayor vigor" la ley, por lo que la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP, por sus siglas en inglés) impondría penalidades civiles o monetarias a las firmas que no acaten las reglas y cuya violación a éstas sea repetitiva, intencional o flagrante.

La FDA ha declarado que después del 12 de agosto del 2004, deberá haber un cumplimiento completo al Acta contra el Bioterrorismo. Los embarques de alimentos y bebidas serán rechazados o detenidos, ello incluye el producto en tránsito por territorio estadounidense, si las empresas no se han registrado o la Notificación Previa no ha sido recibida.

Para ejercer esta ley, la FDA ha establecido los siguientes requerimientos:

1. Se requiere el registro de cualquier establecimiento que produzca, procese, empaque o guarde alimentos para su consumo en los Estados Unidos.
2. Deberá ser sometida una notificación previa para todos los alimentos importados u ofrecidos para importación a los Estados Unidos.

IV.4. Determinación de los pre-requisitos

Requerimientos de registro.

Las empresas que produzcan, procesen, empaquen o guarden alimentos deberán registrarse.

El registro de empresas ayudará al FDA a determinar la locación y fuente de un posible incidente de bioterrorismo.

Costo de registro.

No existe ningún costo para registrar la empresa con el FDA. El proceso e información de registro puede encontrarle en español en:

Unión Europea

- Certificación EUREPGAP (Euro Retailer Produce Good Agricultural Practice)
- A partir del 1° de enero de 2005 no podrá ser comercializado en la UE ningún producto, europeo o de terceros países, que no cumpla con las regulaciones comunitarias sobre Seguridad Alimentaria "De la granja a la mesa".

En productos orgánicos

- Si el mercado de destino del producto orgánico es Estados Unidos, debemos remitirnos al Programa Nacional Orgánico PNO/EU (2000) ver web El documento indica que operaciones deben certificarse como las de producción o manejo de cosechas, ganadería, productos de ganadería u otros productos agrícolas destinados a la venta y rotulados como "100% orgánico", elaborado (ingredientes o grupo(s)) con orgánicos.
- Cuando nuestros productos se destinen al mercado Europeo, entonces debemos remitirnos al Reglamento (CEE) N° 2092/91 DEL CONSEJO de 24 de junio de 1991 sobre la producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios. Ver versión publicada 23/03/2002)

Por ejemplo en Japón, el Ministro de Agricultura, Forestal y Pesca (MAF) publicó diversas notificaciones que abordan en forma separada todos los elementos que incluye la producción, procesamiento, registro de organismos certificadores que de alguna manera ya están desarrollados en las reglamentaciones de la Unión Europea y de Estados Unidos. Establece una lista de países con acuerdos de equivalencia para exportar productos orgánicos al Japón.

Básicamente se establece una regulación y un esquema de control.

Asia

En este bloque comercial es destacar la importancia que significa para México la economía de Japón. La expectativa de un acuerdo de libre comercio entre Japón y México sería de alto beneficio para nuestro país, para ello se consideran los siguientes indicadores que orientarán en el corto plazo las actividades de la Unidad Sectorial en Alimentos frescos del Bancomext ante dicho país, en productos agrícolas. Comparando las hortalizas y de acuerdo con estadísticas del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF), el

mercado japonés de hortalizas es de alrededor de 17 millones de toneladas al año, en tanto que el consumo anual per cápita es de aproximadamente 100 kg (se refiere a hortalizas frescas, congeladas, deshidratadas, preparadas en general pero sin mezclarse con carnes, mariscos u otros productos). Japón importa un gran porcentaje de estos productos para poder satisfacer la demanda de sus 126.7 millones de habitantes. Referente a las frutas, que a pesar de que no forman parte de la dieta diaria del pueblo japonés, presentan demanda de productos extranjeros como: toronja, naranja, uva, cereza, plátano, mango, papaya hawaiana, melón, kiwi y el producto en cuestión que es el limón, principalmente. Algunos de estos productos son producidos a nivel nacional, como el limón (tipo Sunkist), la uva y el melón; sin embargo, la producción es temporal y no es suficiente para abastecer al mercado a lo largo de todo el año. Es de destacar la creciente participación de los productos mexicanos en el mercado de alimentos frescos de Japón. Hoy por hoy los exportadores mexicanos de limón persa, abastecen el 96.86% de las importaciones de Japón de este producto; el aguacate fresco mexicano participa con el 96.88%; los garbanzos, 75.25%; el melón fresco, 64.85%; y el brócoli congelado 52.26% del total de importaciones japonesas.⁴⁷

IV.5. Problemas de crédito y de mercado

Hay grandes productores tecnificados y muchos pequeños desaparecieron, pero no ha sido a causa de la apertura comercial, sino que tuvo que ver la forma en que tomaron crédito, la manera en que manejaron los negocios y los atendían. Algunos no dieron la escala y no pudieron dar los brincos, porque no resolvieron la parte sanitaria o financiera.

Cada sector ha tenido la posibilidad de consolidarse y prepararse con mejores mecanismos para estar en la competencia, agrega el funcionario, y estima que entre los más desarrollados están los avicultores, porcicultores y los ganaderos lecheros. "A diferencia de hace cinco años, todos tienen mayor conciencia y preparación".

Ahora, a un año de que se presente la desgravación total de la mayor parte de los productos con excepción de arroz, maíz, leche y papa en el TLCAN "se va a enfrentar una mayor competencia; pero la madurez de las empresas da señales de que pueden enfrentar cualquier cosa". Aclara que se debe ser objetivo: en este momento el calendario ya se adelantó. "Hay contrabando, pero los sectores siguen creciendo, casi a 10 por ciento anual", y esto es un parámetro determinante.

La visión de dirigentes sobre la situación de los rubros productivos es distinta. "La apertura comercial nos pegó en diferentes etapas del TLCAN. Muchos productores que tenían inversiones con financiamiento se quedaron en el camino después de la crisis de 1995; los que llegaron hasta esta fase, y aún se mantienen, registraron

⁴⁷ http://europa.eu.int/comm/agriculture/qual/organic/index_es.htm,
http://europa.eu.int/comm/agriculture/index_es.htm,.

limitados crecimientos de 2 o 3 por ciento", explica Enrique Domínguez Lucero, director del Consejo Mexicano de Porcicultura.

Aunque se ha sostenido la planta productiva, no ha habido visos de modernización, con algunas excepciones en las que se aplicó inversión extranjera, agrega. Para muchos la situación ha sido realmente difícil, ya que en el Bajío cerraron 3 mil granjas porcícolas, algunas fueron asimiladas por las más grandes y otras simplemente quebraron. "¿Qué pasó con la gente? Se fueron a la economía informal, migraron a Estados Unidos, partieron a las ciudades y abandonaron el campo. Las granjas están vacías".

Por su parte, Felipe Cedillo Vela, presidente de la Asociación Nacional de Ganaderos Lecheros, estima que en este periodo los establos que no contaron con capital o la iniciativa de eficientar su actividad, fueron cerrando poco a poco. "Tan sólo en la Comarca Lagunera había cerca de mil 500 productores de ganado especializado. Ahora hay unos mil, pero la producción creció hasta 25 por ciento".

De la gente que dejó la actividad muchos fueron a trabajar a los establos grandes y otros migraron o se retiraron. "Es una situación que vemos en todo el país y, a pesar de ello, la actividad es más eficiente. En 1995 la producción era de 7 mil 500 millones de litros de leche al año y en 1999 llegó a los 8 mil 800 millones.

En el caso de la avicultura, México se consolidó en los últimos seis años como el cuarto productor mundial de pollo y quinto de ave. "Este crecimiento no se hizo por casualidad. Las empresas se han consolidado, se han adaptado a las condiciones modernas de productividad, algunos se quedaron en el camino, pero la perspectiva ante la apertura total del 2003 y la del año próximo, que también será fuerte, es fortalecernos", estima a su vez César de Anda Molina, presidente de la Unión Nacional de Avicultores.

En este rubro se han fortalecido tres grandes empresas como productoras de carne de ave Pilgrims, Bachoco y Tyson, aunque en su opinión han sido pocas las granjas que se retiraron de la actividad. "Los cierres se dieron por causas ajenas al TLC, por causas económicas que tenían. La crisis financiera de 1994 y 1995 pegó duro. Nos quedamos sin créditos, con altas tasas de interés y con imposibilidades de refinanciamiento".

Admite que el TLC favoreció la "consolidación de las empresas", lo cual es una tendencia mundial. "Cada vez son más grandes y se han dado compras y fusiones, con un incremento anual de la producción". El problema básico con el TLCAN es que no ha habido reciprocidad. Las importaciones anuales han sido por 120 mil toneladas de carne de ave, "pero no exportamos un solo gramo a Estados Unidos. El espíritu del acuerdo es comercio de doble vía. No se ha dado y eso es inaceptable". Lo único que se ha logrado es que ese país permita el paso de los productos avícolas para ser exportados a otras naciones.

Para algunos sectores la situación ha sido más difícil. Los ganaderos de bovino y porcino presentaron sendas demandas por importaciones desleales. En ambos casos la resolución fue establecer cuotas compensatorias a esas compras. Mientras que los avicultores pugnaron, desde hace siete años, por un mercado recíproco con Estados Unidos, aún no han logrado entrar al mercado.

Muchos productores quebraron por la competencia desleal. "Lo que se puede hacer es un frente común para actuar en los casos en que Estados Unidos no ha acatado el TLCAN, en los que ha sido desigual, y establecer una demanda conjunta", propone el actual presidente del CNA, Jesús Vizcarra.

IV.6. Mercado lucrativo y en expansión

Por su parte, Rita Rinderman⁴⁸, de la Universidad Autónoma de Chapingo, que presentó el análisis correspondiente a frutas y hortalizas, dijo que Estados Unidos ve a México como "un mercado lucrativo y en expansión, sobre todo en granos, oleaginosas, cárnicos y frutas de clima templado".

Para ese país, añadió, los mexicanos representan el tercer mercado en importancia, después de Canadá y Japón. En los últimos años México ha sido el principal consumidor para Estados Unidos en productos como algodón, frutas frescas, aceite vegetal y hongos; el segundo comprador en granos forrajeros, carnes rojas, soya, productos lácteos, animales vivos y arroz, y el tercero en carne de pollo, pieles, frutas y hortalizas procesadas.

Rinderman aseveró que Estados Unidos ha desplazado a otros países en el mercado mexicano, y hasta ahora ha aprovechado mejor que México el acuerdo comercial. Consideró que aunque las exportaciones hortícolas mexicanas a Estados Unidos han sido dinámicas en los últimos diez años, al duplicarse los volúmenes introducidos de 2.4 millones de toneladas en 1989 a 4.6 millones en 1999, México ha perdido presencia, ya que el volumen total de las compras estadounidenses disminuyó de 65 por ciento a 58 por ciento. En cuanto a valor, estimó que la caída está más acentuada, ya que pasó de 70.7 por ciento a 60.8 por ciento en el mismo periodo⁴⁹. La investigadora señaló que países como Holanda y Canadá superan a México en el mercado estadounidense. Estimó que el dinamismo de las exportaciones de hortalizas se debe a que se presentó una contracción del mercado doméstico, y los agricultores debieron buscar la forma de colocar su producción en el comercio internacional. Como ejemplo de esta situación, advirtió que el consumo per cápita de jitomate en 1980 era de 18 kilos y el año pasado fue de 15 kilos. En México se apostó a la producción de frutas y hortalizas como el rubro más competitivo del sector, aunque estos alimentos se trabajan en tan sólo 2 millones de hectáreas. Sin embargo, son pocos los productos que tienen presencia en Estados Unidos: jitomate y limón persa. El hecho de que la dependencia de México hacia EU en cuestión alimentaria se haya

⁴⁸ Rita Rinderman, Universidad Autónoma de Chapingo, 20 de noviembre 2000.

⁴⁹ Laura Juárez Sánchez investigador de la UOM, Revista Expansión No. 774, 15 de septiembre 1999

profundizado ha vulnerado aún más la soberanía en la materia;"el predominio de esas importaciones se convierte en una amenaza mayor para los productores, quienes son el último competidor por vencer para los exportadores del vecino país". Las especialistas concluyen que "la situación de los exportadores es distinta, no sólo por la poca importancia en el mercado de EU, sino que en vez de que el tratado les dé una ventaja, enfrentan una mayor competencia con otros países". Apertura comercial agrícola con Estados Unidos: una competencia perdida desde el principio.⁵⁰

El esquema de marcas oficiales es de aplicación voluntaria y tiene como objetivo desarrollar mercados de más alto valor, con base en la diferenciación de productos de alta calidad a través de un signo distintivo (marca oficial), respaldado por certificaciones imparciales e independientes.

Con base en lo anterior, el objetivo de este documento es indicar las especificaciones que han de cumplir los limones persas para poder ostentar la marca oficial que lo identifique como un producto de calidad superior.

El presente pliego de condiciones se aplica a los limones de las variedades obtenidas del *Citrus latifolia tan* (Limón persa); de la familia de las rutáceas que se producen en el campo mexicano y que habrán de suministrarse frescos al consumidor.

IV.7. Referencias

Para la correcta aplicación del presente pliego de condiciones deben consultarse y en su caso aplicarse de acuerdo a las normas mexicanas y lineamientos internacionales siguientes:

NOM-030-SCFI-1993	Información oficial y declaración de cantidad en la etiqueta especificado de acuerdo a publicación DOF de octubre de 1993
NOM-051-SFCI-1994	Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados, publicada en DOF el 24 de enero de 1996
NMX-FF-006-1982	Productos alimenticios no industrializados para uso humano- fruta fresca- terminología publicada el 10/06/1982
NMX-FF-009-1982	Productos alimenticios no industrializados para consumo humano -fruta fresca- determinación del tamaño en base al diámetro ecuatorial, publicada el 10/06/1982
NMX-FF-012-1982	Productos alimenticios no industrializados, para

⁵⁰ México", en revista *Comercio Exterior*, v. 53, febrero 2003.

	uso humano -fruta fresca- determinación del contenido de jugo en frutas cítricas en base al peso, publicada el 10/06/1982
NMX-FF-077-1996	(Definitiva) productos alimenticios no industrializados para consumo humano fruta fresca -limón persa- (Citrus latifolia l.) especificaciones, publicada el 27/08/1990
NMX-FF-087-SCFI-2001	Productos alimenticios no industrializados para uso humano –fruta fresca- Limón Mexicano (Citrus Aurantifolia Swingle) especificaciones, de productos agrícolas pecuarios y forestales
NMX-Z-012-1-1987	Muestreo para inspección por atributos –parte 1: información general y aplicaciones el 28/10/1987 por el Comité Técnico de Normalización Nacional de Productos Agrícolas, Pecuarios y Forestales..
NMX-Z-012-1-1987	Muestreo para la inspección por atributos parte 1-información general y aplicaciones publicada el 28/10/1987 por el Comité Técnico de Normalización Nacional de Redacción, Estructuración y Presentación de Normas
NMX-Z-012-2-1987	Muestreo para inspección por atributos –parte 2: Métodos de muestreo, tablas y gráficas, publicada el 28/10/1987 por el Comité Técnico de Normalización Nacional de Redacción, Estructuración y Presentación de Normas.
NMX-Z-012-3-1987	Muestreo para la inspección por atributos –parte 3: Regla de Cálculo para la determinación de planes de muestreo publicada el 31/07/1987 por el Comité Técnico de Normalización Nacional de Redacción, Estructuración y Presentación de Normas
SAGAR	Manual de Buenas Prácticas Agrícolas y Manual de Calidad que permiten asegurar la inocuidad en frutas y hortalizas frescas
BPA Y BPM	Lineamientos para la Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Manejo en los Procesos de Producción de Frutas y Hortalizas para consumo humano en fresco, emitidos por el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), publicada el 15 de marzo de 2002.
ISO-3631-1978	Citrus fruits –Guide to storage- emitida por el TC34/sc14, confirmada el 12/08/1999
CAC/RCP 44-1995	Codex Alimentarius. Código Internacional recomendado de prácticas para el envasado y transporte de frutas y hortalizas frescas.

CFSAN	Food Safety Initiative Staff, HFS-32 US Food and Drug Administration Center for Food Safety and Applied Nutrition
UNIVERSIDAD DE CALIFORNIA	Indicadores Básicos para el Manejo Postcosecha de la Lima. Recomendaciones para Mantener la Calidad postcosecha. http://postharvest.ucdavis.edu
FINTRAC	Postharvest handling of Limes, http://www.fintrac.com
EUREPGAP	Puntos de Control y Criterios de Cumplimiento de EUREPGAP. http://www.eurep.org .

IV.8. Definiciones

Para los efectos del presente pliego de condiciones se deben consultar las definiciones incluidas en la Norma Oficial Mexicana NOM-EM-034-FITO-2000 y en las Normas Mexicanas NMX-FF-006-1982, NMX-FF-087-SCFI-2001, NMX-FF-077-1996 así como las siguientes:

Calidad Superior

Es la calidad certificada que presenta un producto agroalimentario al garantizar el cumplimiento y valor agregado que brinda el empaque, etiquetado y calidad por atributos (color, sabor, apariencia, textura, etc.) adicionalmente a la minimización y ausencia de riesgos biológicos, químicos y físicos para la salud humana, animal y vegetal.

Buenas Prácticas de Manejo

Se refiere a las prácticas generales para reducir el riesgo físico, químico y microbiano en los alimentos. El término puede incluir tanto las buenas prácticas agrícolas (BPAs) que se emplean en el cultivo, recolección, selección, envase y almacenamiento (en campo y en condiciones de invernadero) como las buenas prácticas de manufactura (BPMs) en el contexto de los procesos de selección, envase, almacenamiento y transporte.

Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

Métodos de cultivo, cosecha, selección, almacenamiento y transporte de productos agrícolas para asegurar su buena condición fitosanitaria y reducir los riesgos de contaminación biológica, química y física.

Defecto menor

Aquel que no afecta en forma considerable la aceptación del limón por el consumidor; puede ser rozaduras, raspaduras, heridas cicatrizadas u otros que sean superficiales y de escasa atención.

Defecto mayor

Es aquel que reduce en forma considerable la aceptación del limón por el consumidor; puede presentar como evidencias de plagas o enfermedades, heridas cicatrizadas, magulladuras u otros que no afecten la pulpa de la fruta.

Defecto crítico

Es aquel que afecta la pulpa del limón y puede ocasionar el rechazo del mismo por el consumidor; consiste en estados avanzados de ataques de plagas o enfermedades, grietas, heridas no cicatrizadas u otros.

Bien desarrollado

Es la fruta que presenta las características físicas y químicas propias de la especie y variedad a que corresponde.

Limpio

Cuando el limón esta libre de tierra, ramas, hojas o cualquier otro tipo de materia extraña.

Materia extraña

Cualquier material orgánico o inorgánico que no pertenezca al alimento y que se encuentra presente en el producto por contaminación o por manejo no higiénico del mismo durante el proceso de producción.

Sano

Cuando el limón está libre de enfermedades. Heridas, pudriciones, daños producidos por insectos u otras plagas, libre de insectos vivos o muertos o sus larvas.

Defecto

Es cualquier deterioro que afecte la apariencia o utilidad del producto y aceptación por el mercado meta (comprador, distribuidor y consumidor final)

IV.9. Signo distintivo

El registro del signo distintivo ha sido otorgado por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial en forma exclusiva a las Secretarías de Economía; de Agricultura y Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Es el logotipo que los interesados incorporan en las etiquetas de cada uno de los envases correspondientes, dirigido al consumidor final.

IV.10. Clasificación y designación

Clasificación

El limón objeto de este pliego de condiciones, solo tiene un grado de calidad: calidad superior de acuerdo a los parámetros del mercado meta, en este caso Norteamérica, Europa y Asia entre otros.

Designación

El producto objeto de este pliego de condiciones, se designa en base a su nombre , tamaño, variedad y grado de calidad. En la designación del producto se considera la variedad de limón persa (lima persa-citrus latifolia)

V.11. Especificaciones

Sensoriales

El producto objeto de este pliego de condiciones, debe cumplir con las siguientes especificaciones sensoriales:

- a) deben ser limones:
 - Enteros
 - De aspecto fresco
 - Limpios
 - Sanos interior y exteriormente
 - Bien desarrollados (de conformidad al calibre establecido en el presente pliego de condiciones)
 - De consistencia firme
 - De textura uniforme
 - De forma, sabor y olor característico
 - Prácticamente exentos de magulladuras y grietas
 - Exentos de cualquier olor y/o sabor extraño
 - Exentos de materia extraña visible (tierra manchas o residuos de materia orgánica)

- Exentos de plagas
- Exentos de daños causados por plagas (picaduras de insectos)
- Libres de heridas sin sanar

- Libres de daño causado por las uñas de los cosechadores o personal de empaque
- Libres de pudrición
- Libres de piel dura o seca
- Libres de manchas por contacto
- Libres de manchas de aceite (oleocelosis)
- Libres de escamas
- Libres de costras o roña
- Libres de enfermedades
- Libres de defectos mecánicos, meteorológicos, genético-fisiológicos, los ocasionados por plagas, enfermedades u otros.

b) Debe excluirse todo el producto que esté afectado por pudrición o deterioro, al grado que se a inadecuado para su consumo.

Color

El color será verde oscuro

El porcentaje de superficie verde solicitada en los diferentes mercados de exportación son los siguientes:

Estados Unidos: 70%

Europa: 80%

Asia: 90%

Nota: las especificaciones mostradas anteriormente pueden ser modificadas de acuerdo a requerimientos específicos del cliente y/o con base a la normatividad del país destino.

Tamaños y Medidas del Limón.

Tamaño	MM-MM	EE.UU	Europa	Asia
1	61-63	110'S		36
2	59-61	150'S	42	40
3	56-59	175'S	48	44
4	54-55	200'S	54	48
5	52-53	230'S	54	54
6	50-51	250'S	63	

Contenido de jugo

% en peso
Igual o mayor 42.0%

Defectos

Tipo de defecto	Calidad superior
Menor	5%
Mayor	1%
Crítico	0%

Presentación

Los limones deben ser empacados siguiendo una rigurosa selección, dejando cada unidad perfectamente presentable y su aspecto global debe ser uniforme, en cuanto a:

1. Calibre (de acuerdo a lo que se declara en la etiqueta)
2. Color
3. Variedad
4. Forma
5. Acomodo

Notas: La parte visible del contenido del envase, deberá ser representativa del conjunto

Las condiciones mostradas anteriormente pueden ser modificadas de acuerdo a requerimientos específicos del cliente y/o con base a la normatividad del país destino.

Preenfriamiento.

1. Se recomienda que la empacadora cuente con lo procedimientos para eliminar el calor del producto de campo antes de su almacenamiento y/o transportación.
2. Temperatura de acuerdo a la temperatura de almacenamiento
3. Humedad relativa de 90-100%
4. Enfriamiento en cuarto

Nota: En caso de envasado en campo, movilizar el producto en transporte con equipo de refrigeración.

Almacenamiento.

El almacenamiento en refrigeración puede ser realizado con o sin un preenfriamiento. La temperatura de refrigeración depende de muchos factores, entre ellos se encuentra la variedad y especie de los frutos, área de producción, condiciones físicas, grado de madurez, entre otras.

1. Temperatura de 10 a 13 grados centígrados para Norteamérica y de 8 y 9 grados centígrados para Europa.
2. Humedad relativa de 90 a 95%
3. La vida de tránsito y almacenamiento del fruto es de 6 a 8 semanas.
4. Designar un área de retención y rechazo, tanto en la zona de recepción como de embarque (dentro de la empacadora)

Nota: a temperaturas inferiores a 8 grados centígrados se ocasiona daño por frío y daño severo a 5 grados centígrados.

Etiquetado.

Para el marcado o etiquetado se recomienda tener en cuenta las disposiciones establecidas en las normas oficiales mexicanas NOM-030-SCFI-1993 y NOM-051-SCFI-1994 (ver referencias anteriores) además de las siguientes:

- Declaración: “Limón Persa en estado fresco”
- Nombre de la variedad
- Número de registro del huerto
- Número de registro de la empacadora
- Nombre de la empacadora y domicilio
- Exportador
- Región donde se cultiva o denominación nacional, regional o local
- Leyenda restrictiva respecto a los destinos autorizados
- Tamaño o calibre (indicar intervalo de medida)
- Fecha de empaque
- Grado o categoría
- Contenido neto en gramos o kilogramos, mediante el uso de sus símbolos “g” y “kg” y/o las unidades requeridas por el cliente.
- Número de unidades
- PLU (para mercados y clientes que lo requieran)
- La información deberá figurar en español y en el idioma del país, destino para el caso de exportaciones.
- Toda la información deberá figurar en las caras exteriores (visibles) del envase o cabeceras de las tarimas.
- La información de etiquetado y empaquetado que requiera el mercado meta.

Nota: toda la información debe estar contenida en etiquetas y sellos en envases.

Empacado.

Algunos empaques utilizados tienen las siguientes dimensiones:

Caja de cartón

Dimensiones exteriores:

42.5 x 32.5 x 29.0 cm. De largo x ancho x alto respectivamente (18-29 kgs.)

Caja de plástico

Dimensiones exteriores:

50.0 x 33.5 x 28.0 cm. De largo x ancho x alto respectivamente (23-25 kgs.)

Otros empaques comúnmente utilizados son cajas de cartón corrugado de dos piezas, telescópicas (E.U.A.) y parcialmente telescópicas (Europa y Asia)

27 x 45 x 27 cm. De largo x ancho x alto respectivamente (18 kgs)

28 x 40 x 12 cm. De largo x ancho x alto respectivamente (6 kgs.)

28 x 33 x 12 cm. De largo x ancho x alto respectivamente (4.5 kgs.)

1. El contenido de cada empaque deberá ser homogéneo, incluyendo únicamente limones del mismo origen, calidad, tipo de coloración, calibre y/o tipo comercial.
2. El acomodo de los limones dentro de cada envase, debe hacerse de tal manera que asegure su protección durante el transporte.
3. Los limones deben ser acomodados en forma compacta de tal manera que se evite su movimiento durante el transporte, pero cuidar de no apretar al grado de no ocasionar magulladuras en el fruto.
4. El producto no debe sobresalir del nivel superior de la caja.
5. Los limones deben ser acondicionados, envasados y enviados al almacenamiento en un período no mayor a 24 horas después de su cosecha.
6. Los materiales de envase recomendados son cartón y plástico.
7. Los materiales utilizados en el interior del envase deberán ser nuevos, limpios y de una composición que no puedan causar alteraciones externas o internas a los productos.
8. Los envases utilizados deben reunir las características de calidad, higiene, ventilación y resistencia para garantizar la manipulación, el aislamiento, el estibado, el transporte y conservación adecuada del producto hasta el lugar de consumo.
9. Los envases utilizados deberán estar exentos de cualquier material y olor extraño, como pegamento, tintas, humedad, y/o producto diferente al que se va a envasar.
10. El uso de materiales especialmente papel, sellos que lleven especificaciones comerciales, está permitido siempre y cuando la impresión o el etiquetado se realice con tintas o pegamentos no tóxicos.

Nota: son condiciones y características de los empaques

Embalaje

El embalaje deberá llevar los materiales permitidos en los mercados meta y se utilizarán de primera calidad (tarimas, fletes, esquineros, sachets, cajas, alambre, etc.)

El unitarizado de las tarimas y la contenerización deberán ir de acuerdo a la solicitud de cada mercado meta específico.

El embalaje deberá cumplir con las barreras no arancelarias de cada país (peso, etiquetado, desinfección, etc.)

El embalaje deberá hacer llegar el producto en forma óptima al cliente final, es decir, deberá cumplir con las restricciones legales estructurales y mercadotécnicas.

Transportación

Temperatura e 9 a 10 grados centígrados

Humedad relativa de 85 a 90%

Carga o transporte	<ol style="list-style-type: none">1. Caja del transporte refrigerada, limpia y cerrada al llegar a la empacadora.2. Equipo de refrigeración funcionando correctamente3. Registro de equipo de refrigeración del transporte que garantice las temperaturas requeridas para la conservación del producto.4. Sello de inviolabilidad del contenedor o transporte.5. Las cajas deben ser manejadas con cuidado.
Documentación adicional del embarque, se deberá cumplir con la exigida por el país destino dentro de la cual comúnmente se requiere la siguiente:	<ol style="list-style-type: none">6. Certificado Fitosanitario Internacional7. Formulario de acta para ser llenado en caso de que en el trayecto hacia su destino sea necesario abrir la caja por motivos oficiales.8. Nombre de la línea de transportación.9. Número del transporte y de la caja

IV.12. Disposiciones

Técnicas.

Los limones objeto de este pliego de condiciones además de cumplir con anteriormente indicado, debe dar cumplimiento con las siguientes disposiciones:

Datos del huerto del que proviene el fruto	Nombre del huerto Propietario Número de registro de la SAGAR Número de certificado fitosanitario
Verificación en recepción	Lote con remisión Registro fitosanitario

Nota: se deberá llevar una bitácora que respalde la información solicitada

Aspectos fitosanitarios a considerar para exportar.

PAIS DESTINO	REQUISITOS FITOSANITARIOS	REQUISITOS ADICIONALES
Argentina	<ol style="list-style-type: none"> 1. Autorización fitosanitaria 2. Certificado fitosanitario 3. Tratamiento 4. Inspección en punto de ingreso 	Tratamiento: fumigación con bromuro de metilo por dos horas de exposición a 21-29 grados centígrados y dos horas de ventilación o tratamiento. DECLARACIÓN ADICIONAL: La fruta de estos embarques fue sometida a los tratamientos aprobados para su exportación a Argentina y está libre de Aleurocanthus woglumi y otros.
Chile	<ol style="list-style-type: none"> 1. Autorización fitosanitaria 2. Certificado fitosanitario 3. Inspección en punto de ingreso 	DECLARACIÓN ADICIONAL: el embarque estará libre de Lepidosaphes, sin manchas ni pudriciones causadas por otras plagas.

Estados Unidos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Certificado fitosanitario 2. Tratamiento cuarentenario 3. Inspección en punto de ingreso 	TRATAMIENTO: tratamiento de fumigación con bromuro de metilo por dos horas de exposición a 21 grados centígrados y dos horas de ventilación.
Asia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Certificado fitosanitario 2. Inspección en punto de ingreso 	DECLARACIÓN ADICIONAL: “El producto fue inspeccionado, se encuentra libre de moscas de la fruta y no procede del Estado Chiapas.

Nota: la información contenida en el cuadro anterior es de carácter informativo, ya que los requisitos definitivos serán establecidos por las autoridades competentes del país destino en el momento de la exportación del producto por lo que los datos presentados son únicamente referenciales.

IV. 13. Tolerancias

La tolerancia máxima permitida para el limón persa que no reúna los requisitos de calidad superior estará definida conforme a la tabla siguiente, siempre y cuando dichos requisitos se refieran a daños físicos o de presentación del producto.

Especificaciones	Tolerancias (%)	
	Punto de embarque	Punto de arribo
• Tamaño	5	5
• Color	5	5
• Pudrición	0	1
• Defecto menor	3	5
• Defecto mayor	2	4
• Defecto crítico	1	2
• Total de defectos permitidos, sin considerar color y tamaño	4	5

Las tolerancias de residuos de metales pesados y de plaguicidas se determinarán según los límites establecidos por la legislación de los países destino o requerimientos del cliente.

Para verificar las especificaciones de tamaño y calidad del producto objeto de este pliego de condiciones, se debe aplicar un muestreo de común acuerdo entre el comprador y el vendedor recomendando uno de los sistemas de muestreo contemplado en las normas mexicanas NMX-Z-012/1, NMX-Z-012/2 y/o NMX-Z-012/3

Para verificar el tamaño del producto objeto de esta norma deben aplicarse los métodos de prueba indicados en la norma mexicana NMX-FF-009.

Para verificar el contenido de jugo del producto objeto de esta norma debe aplicarse el método de prueba indicado en la norma mexicana NMX-FF-012-1982.

Cuando se conoce el número de unidades contenidas en el envase, el cálculo de porcentajes se debe determinar con base en un conteo de los limones. Cuando las unidades contenidas en el envase se desconocen, el cálculo se debe determinar con base en el peso neto (masa neta) de los limones muestreados en relación al peso neto (masa neta) del envase o por otro método equivalente.

IV.14. Higiene

El producto al que se refiere este pliego de condiciones, deberá producirse de acuerdo con lo establecido a los Lineamientos de Buenas Prácticas Agrícolas y de Manejos y especificaciones para la aplicación y certificación de buenas prácticas agrícolas en los procesos de producción de frutas y hortalizas frescas o lo estipulado en las secciones pertinentes del código internacional recomendado de Prácticas-Principios Generales de Higiene de los Alimentos del Codex Alimentarius, así como en la Guía Mexicana para la adopción de las Buenas Prácticas Agrícolas y de Manufactura que permitan asegurar la inocuidad en Frutas y Hortalizas Frescas SAGAR.

Someter al producto a un tratamiento poscosecha para disminuir las cargas microbianas.

IV.15. Modalidades y periodicidad de los controles de calidad

Para evidenciar el cumplimiento con el pliego de condiciones, se tienen dos modalidades y de acuerdo a la modalidad seleccionada, quedará establecida la periodicidad de los controles de calidad:

a) auditoria del proceso

La empacadora debe tener establecido mínimamente un sistema con procedimientos y registros documentados de control de calidad, que permita evidenciar ante una auditoria de tercera parte, que las actividades del proceso de recepción de limones, su elección, envase, almacenamiento y posterior puesta en

el transporte, se realizan de manera permanente y con apego a la normativa aplicable, al pliego de peticiones correspondiente y la Buenas Prácticas de Manejo.

Con esta modalidad, el organismo certificador toma como base los resultados de la evaluación de la conformidad que efectúa a una muestra aleatoria de limones, y los confronta con el pliego de condiciones de referencia siempre y cuando en una auditoria previa al proceso, se haya evidenciado documentalmente, que se cuenta con los controles sistemáticos y confiables que garantizan un producto de calidad uniforme y constante.

La vigencia de la certificación será de dos años y durante este período se llevarán a cabo auditorias de seguimiento semestrales y en cada ocasión se evaluarán muestras del 5% del tamaño del lote (embarque). El organismo de certificación podrá realizar las auditorias aleatorias necesarias en cualquier momento, con el objeto de vigilar el estricto cumplimiento del pliego de condiciones.

b) Auditoria del producto

Certificación que se realiza por lote y que consiste en la verificación permanente de las actividades del proceso de recepción de limones, su selección, envase, almacenamiento y posterior puesta en el transporte, y que tiene como objetivo evaluar que dichas actividades se realizan con apego a la normativa oficial aplicable, al pliego de condiciones correspondiente, a las Buenas Prácticas de Agricultura y a las Buenas Prácticas de Manejo.

IV.16. Régimen de sanciones

El organismo acreditado en su calidad de licenciatario y sublicenciante tiene la responsabilidad de vigilar el buen uso del distintivo y para esto actuará conforme a lo establecido en los artículos 76 y 78 de la Ley Federal de Metrología y Normalización, 84 al 86 de su reglamento, 87,88, 213, 214 y 223 de la Ley de Propiedad Industrial y 1º., 24, 44, 96 y 125 de la Ley federal de protección al Consumidor, así como las obligaciones a que está sujeto en el contrato de licencia y sublicencia correspondientes sobre el derecho de uso de la marca. Sin perjuicio de la aplicación de las sanciones correspondientes previstas en otros ordenamientos legales.

IV. 17. Reglas para el uso de la marca oficial

Cualquier persona que envase, produzca o comercialice limón persa podrá tener acceso al uso de la marca oficial siempre y cuando cumpla con las reglas que se establecen para el uso del distintivo, incluye el cabal cumplimiento, ante un organismo de certificación acreditado y aprobado, de las especificaciones descritas en este pliego en este pliego de condiciones, mas las que se

establezcan por las Secretarías de Economía; de Agricultura, Ganadería; Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y el Banco Nacional de Comercio Exterior copropietarios de la marca oficial.

IV.18. Concordancia con normas oficiales mexicanas, normas y lineamientos

Este pliego de condiciones tiene concordancia parcial con las normas , reglamentos, estándares, planes de trabajo binacionales y guías.

Evaluación de Conformidad - Limón Persa

Aspirante al uso de la marca:

Esquema de Certificación por: Proceso Producto

Dirección:

Teléfono: Fax:

Persona Contacto:

Correo electrónico:

Fecha y hora inicio de evaluación:

Fecha y hora fin de evaluación:

Organismo Certificador:

Evaluador:

Evaluación para Limón Persa

Registros y Auto-evaluaciones Comentarios

1. ¿Se tiene disponible el Pliego de Condiciones para el uso de la Marca Oficial México Calidad Selecta en Limón Persa, en su versión más actualizada?

Si

No Mayor

2. ¿Se ha realizado por lo menos una autoevaluación para verificar el cumplimiento con el Pliego de Condiciones antes mencionado?

Si
No Mayor

3. ¿Se tienen disponibles todos los registros de las actividades de producción y manejo del producto y se mantienen por lo menos por un año? (*Registros disponibles para el producto a certificar en caso de certificación por producto*).

Si
No Mayor

Calidad del Producto

4. Método utilizado para Muestreo de Producto:

No

Severidad

Se tienen como opciones los sistemas de muestreo mencionados en las normas NMX-Z-012-1,2,3-1987.

5. La cantidad de producto tomado como muestra para evaluar las especificaciones es de:

No

Severidad

Nota: Se deberá tomar una muestra de por lo menos el 5% del tamaño del lote (en cantidad o peso del producto).

piezas
gramos
kilos

6. Es todo el producto variedad Limón Persa (lima persa – citrus latifolia).

Si
No Mayor

7. Especificaciones

7.1 ¿Cumplen los limones con las siguientes especificaciones sensoriales?

Si
No Mayor

- Enteros - Libres de heridas sin sanar
- De aspecto fresco - Libres de daño causado por las uñas de los cosechadores o personal de empaque
- Limpios - Libres de pudrición
- Sanos interior y exteriormente - Libres de piel dura o seca
- Bien desarrollados (de conformidad al calibre establecido en este Pliego de Condiciones) - Libres de manchas por contacto
- De consistencia firme - Libres de manchas de aceite (oleocelosis)
- De textura uniforme - Libres de escamas
- De forma, sabor y olor característico - Libres de costras o roña
- Prácticamente exentos de magulladuras y grietas - Libres de enfermedades
- Exentos de cualquier olor y/o sabor extraño - Libres de defectos mecánicos, meteorológicos, genético-fisiológicos, los ocasionados por plagas, enfermedades u otros. - Exentos de materia extraña visible (tierra, manchas o residuos de materia orgánica)
- Exentos de plagas - ¿Se excluye todo el producto que esté afectado por pudrición o deterioro, al grado que sea inadecuado para su consumo? - Exentos de daños causados por plagas (picaduras de insectos)

7.2 ¿Son los limones de color verde oscuro?

Si Menor

7.3 ¿Cumplen los limones con los tamaños y medidas? Para verificar tamaño, aplicar los métodos de prueba indicados en la

No

Si

No Mayor

NMX-FF-009.

TAMAÑO MM - MM EE.UU EUROPA ASIA

1 61 - 63 110'S 36

2 59 - 61 150'S 42 40

3 56 - 59 175'S 48 44

4 54 - 55 200'S 54 48

5 52 - 53 230'S 54 54

6 250'S 63 50 - 51

7.4 ¿El contenido de jugo de los limones es mayor o igual al 42 % del peso del producto? Para verificar el contenido de jugo, aplicar el

Si Mayor

método de prueba indicado en la NMX-FF-012-1982.

7.5 ¿Se ha evaluado los defectos del producto y clasificado de

No

Si No

7.6 ¿Han sido empacados los limones siguiendo una rigurosa selección, dejando cada unidad perfectamente presentable y su acuerdo a Menor, Mayor y Crítico?

No

Si

Severidad

Mayor

- Calibre (de acuerdo a lo que se declara en la etiqueta)
- aspecto global es uniforme, en cuanto a: No
- Variedad
- Forma
- Acomodo - Color

7.7 ¿Se realiza un preenfriado adecuado para llevar el producto a la temperatura de almacenamiento?

7.8 ¿Se mantienen las condiciones de almacenamiento adecuada?

No

Si

No Menor

- Temperatura de 10 - 13 °C si el destino es Norteamérica y de 8 - 9 °C para Europa y Asia.
- Vida de tránsito y almacenamiento de 6 a 8 semanas
- Se ha designado un área - Humedad relativa de 90 - 95% de retención y rechazo

7.9 ¿Se siguen las siguientes disposiciones de Si Menor etiquetado?

No

- Nombre de la variedad
- Declaración: "Limón Persa en estado Fresco"
- Grado o categoría
- Contenido neto en gramos o kilogramos, mediante el
- Fecha de empaque
- Número de registro del huerto

- Número de registro de la empacadora
uso de sus símbolos g y kg y/o las unidades
requeridas por el cliente
- Nombre de la empacadora y domicilio - Número de unidades
- PLU (para mercados y clientes que lo requieran)
- Información en Español y en del idioma del país
destino en caso de exportación
- Exportador
- Región donde se cultiva o denominación nacional,
regional o local
- Leyenda restrictiva respecto a los destinos
autorizados
- Información en las caras exteriores del envase o
cabeceras de tarimas (visible)
- Tamaño o calibrado (indicar intervalo de medida) - Información de etiquetado y
empacado que requiera
el mercado meta

7.10 ¿Se cumplen las siguientes condiciones y características de los empaques?

Si

No Mayor

- Contenido homogéneo, incluyendo únicamente
limones del mismo origen, calidad, tipo de coloración y calibre y/o tipo comercial.
- Los materiales del interior del envase son nuevos, limpios y no causan
alteraciones externas o internas a los productos.
- El acomodo de los limones se hace de tal manera que - Los envases son de
calidad, higiene, ventilados y
resistentes para garantizar la manipulación, aislamiento, estibado, transporte y
conservación adecuada del producto hasta el lugar de consumo. se asegura su
protección durante el transporte.
- El acomodo de los limones es compacto, de forma que se evita su movimiento
durante el transporte, sin - Los envases están exentos de cualquier material y
olor extraño y/o producto diferente al que se va a ocasionar magulladuras.
- El producto no debe sobresalir del nivel superior de la caja.
- Los limones deben ser acondicionados, envasados y enviados al
almacenamiento en no más de 24 horas envasar.
- El uso de los materiales, que lleven especificaciones comerciales, está permitido
siempre y cuando la impresión o el etiquetado se realice con tintas o después de
su cosecha. pegamentos no tóxicos.

7.11 ¿Se cumplen las siguientes características del embalaje?

- Los materiales del envase son cartón o plástico.

Si

- El embalaje utiliza materiales de primera calidad y No Mayor
- El embalaje cubre con las barreras no arancelarias
- El unitarizado de las tarimas y la contenerización va permitidos en los mercados meta. de cada país.
- El embalaje cumple con las restricciones legales, de acuerdo a la solicitud del mercado meta. estructurales y mercadotécnicas.

7.12 ¿Se cumplen los siguientes requisitos de Si Mayor transportación?

- Temperatura de 9 - 10 °C
No
- Humedad relativa de 85 - 90 %
- Caja del transporte refrigerada, limpia y cerrada al llegar a la empacadora.
- Sello de inviolabilidad del contenedor o transporte
- Equipo de refrigeración funcionando correctamente. - Cuidado en el manejo de las cajas
- Registros de temperatura del equipo de refrigeración del transporte
- Formulario de Acta para ser llenado en caso de que Documentación adicional del embarque que cumpla con lo exigido por el país destino, como:
- Certificado Fitosanitario Internacional
- Nombre de la línea de transportación en el trayecto hacia su destino sea necesario abrir la

8. Disposiciones

- Número del transporte y de la caja caja por motivos oficiales

8.1 ¿Se tienen bitácoras que respalden las siguientes técnicas?

Si
No Mayor

- Datos del huerto del que proviene el fruto, como: nombre del huerto, propietario, número de registro SAGAR, número de Certificado Sanitario
- Verificación en recepción: certificado fitosanitario Lote con remisión y

Si 8.2 ¿Se han considerado los aspectos fitosanitarios del país destino en el momento de la exportación? Ver el Pliego de Condiciones No Mayor

9. Tolerancias para datos referenciales.

9.1 ¿Está el producto dentro de la tolerancia máxima permitida?

5 Color

*Tolerancias (%) Punto
de Embarque*

5

*Tolerancias (%) Punto
de arribo*

5 5

Especificaciones

Tamaño

Pudrición 0 1

Si

No

Mayor Defecto menor 3 5

Defecto mayor 2 4

Defecto crítico 1 2

Total de defectos

permitidos, sin considerar
color y tamaño

Nota: Incluir los detalles de los defectos encontrados con sus respectivos porcentajes y el porcentaje total de defectos.

10. ¿Se cumplen las tolerancias de residuos de metales pesados y Si

No

Mayor Nota: Incluir los detalles de tolerancias excedidas, de haberlas.

Inocuidad y Certificaciones

11. ¿Se cuenta con un manual de Buenas Prácticas Agrícolas y de Manejo para la empresa? Esto incluye el tener los registros necesarios que permitan corroborar la aplicación de las BPA y BPM.

Si

No Mayor

12. ¿Se tiene por lo menos una auditoria aprobada para verificar las Buenas Prácticas Agrícolas y una para las Buenas Prácticas de Manejo?

Si

No

Mayor

Tipo de Auditoria

Realizada por: Fecha: Resultado:

BPA ó

GAP

Aprobado o No aprobado

BPM ó

GMP

Aprobado o No aprobado

13. ¿Se ha realizado una auditoria por parte de SENASICA para verificar las Buenas Prácticas Agrícolas y las Buenas Prácticas de Manejo?

Si

No Mayor

Tipo de

Auditoria

Realizada por: Fecha: Resultado:

BPA ó

GAP

Aprobado o No aprobado

BPM ó

GMP

Aprobado o No aprobado

14. ¿Se ha realizado una auditoria EUREPGAP por parte de un organismo certificador acreditado?

Si

No Menor

Tipo de

Auditoria

Realizada por: Fecha: Resultado:

EUREPGAP Certificado o No Certificado

La auditoria debe ser realizada basándose en el Pliego de Condiciones para el Uso de la Marca Oficial

México Calidad Suprema en Limón Persa vigente, tomando dicho documento como guía para conocer las condiciones actuales de manejo de marca.

El productor, deberá contemplar aquellos requisitos adicionales establecidos por cualquier país al que el producto será enviado.⁵¹

⁵¹ Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria ASERCA. 2004

V. PANORAMA ACTUAL DE LA EXPORTACIÓN

V.1. Formación para exportar

Incursionar en esta actividad requiere ciertas características: Esfuerzo, Dedicación, Preparación e Inversión, pero sobre todo, saber que exportar forma parte de la estrategia de crecimiento de su empresa.

Para conocer a fondo, resolver dudas y obtener un diagnóstico de necesidades sobre el proceso, lo invitamos a participar en la plática: Iniciación a la Actividad Exportadora y a consultar la Guía Básica del Exportador.

Iniciación a la actividad exportadora

Pláticas donde se le proporciona al empresario la orientación general sobre los principales elementos que se deben tomar en cuenta para emprender cualquier proyecto de exportación. También obtiene un diagnóstico de sus necesidades y se le informa sobre los principales servicios ofrecidos por Bancomext.

Asesoría en línea

Ventanilla Virtual donde se atenderán sus dudas relacionadas con la actividad exportadora.

Exportatel

A través de un servicio de atención telefónica podrá contactarnos y conocer las oportunidades de negocio en el exterior, publicaciones, revistas, asesorías, cursos, ferias, directorios y estadísticas especializadas en comercio exterior y muchos instrumentos más que lo apoyarán en su proceso de exportación.

Capacitación virtual

Formación Integral para Exportar, dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas interesadas en conocer los principios fundamentales de los negocios de exportación y que seguramente en el portal de Bancomext se abundará al respecto.

Cursos según las etapas del proceso exportador

Se cuenta con una extensa lista de cursos presenciales en los que podrá especializarse en temas de su interés.

V.2. Presencia en los mercados

Bancomext busca atender la amplia gama de necesidades que presentan quienes concurren a la exportación, e incluso quienes desean hacerlo como parte de su visión de negocios.

De esta manera, los conocimientos y los contactos que Bancomext ha logrado a lo largo de muchos años en los mercados de exportación, quedan a disposición de la empresa, en beneficio de su desarrollo exportador, al aprovechar las ventajas derivadas de las acciones de inteligencia comercial que ha desarrollado la red de Consejerías Comerciales en el extranjero

Por lo anterior, Bancomext le ofrece una gama de opciones que le apoyarán a consolidar la presencia de sus productos en los mercados internacionales, que van desde la elaboración de agendas de negocios hasta el cierre de operaciones internacionales.

Estos y otros factores que debe tomar en cuenta en esta etapa para mantener sus productos en los mercados internacionales los podrá resolver con los apoyos clasificados en cuatro vertientes que le ofrece Bancomext:

Asesoría personalizada

Asistencia de un ejecutivo en su empresa para brindarle soluciones integrales

Pyme internacional

Proporciona asistencia personalizada al empresario en la exploración de un mercado en el extranjero, para iniciar, consolidar o diversificar exportaciones. Brinda servicio de búsqueda de clientes, proveedores, representantes y/o alianzas estratégicas y ofrece los servicios de inteligencia comercial que desarrollan las oficinas de Bancomext en el extranjero.

Tratamiento arancelario de exportación en México

Esta asesoría permite obtener información por escrito sobre la clasificación arancelaria de su producto dentro del Sistema Armonizado. Asimismo, se informa sobre los requisitos arancelarios aplicables al producto, como permisos, autorizaciones e impuestos de exportación.

Campañas de imagen

Apoyo a organismos empresariales y asociaciones de productores cuyas empresas e integrantes enfrenten una problemática en común que afecte a sus exportaciones y que impida el posicionamiento de sus productos en un mercado

internacional específico. La campaña de imagen es también una herramienta muy importante para promover el consumo de diversos productos en los mercados internacionales, toda vez que contempla acciones puntuales de difusión y promoción del producto, directamente en el mercado meta.

V.3. Exploración del mercado

Después de superar la primera etapa. Es muy importante contar con un Plan de Negocios para saber dónde venderá sus productos.

Se deben conocer ciertos antecedentes sobre el comercio internacional del producto: volúmenes; países importadores, países productores y exportadores; evolución de los precios; tendencias del mercado; calidad exigida; canales de distribución, etc.

Para analizar dichos mercados, es útil tener en cuenta el siguiente procedimiento:

1. Examinar las tendencias que se presentan en los mercados seleccionados respecto del producto que se ofrece y los productos alternativos que pueden influir en el comportamiento de la demanda. Analizar los datos acerca del volumen global de consumo del producto, y del volumen global de importaciones relativas al mismo.
2. Evaluar a los competidores potenciales, incluyendo el alcance de la industria local y de los principales países que venden en ese mercado.
3. Analizar los factores que afecten el mercadeo y la utilización del producto en el mercado-objetivo, por ejemplo: tipos de consumidores finales, canales de distribución alternativos, idiosincrasias, usos y costumbres comerciales.
4. Estudiar las normas y eventuales barreras que presenta el mercado-objetivo, relativas al producto.

Tras haber analizado los pasos anteriores, se puede decidir claramente hacia qué mercados dirigir esfuerzos comerciales. Por lo general, es conveniente concentrarse al principio en pocos países; uno o dos mercados pueden ser más que suficientes para comenzar.

Bancomext le facilita la tarea y pone a su disposición una serie de productos y servicios, clasificados en cuatro vertientes, que le ayudarán a descubrir cuál es el mejor mercado para comercializar su producto:

Asesoría personalizada

Asistencia de un ejecutivo en su empresa para brindarle soluciones integrales

Pyme internacional

Proporciona asistencia personalizada al empresario en la exploración de un mercado en el extranjero, para iniciar, consolidar o diversificar exportaciones. Brinda servicio de búsqueda de clientes, proveedores, representantes y/o alianzas estratégicas y ofrece los servicios de inteligencia comercial que desarrollan nuestras oficinas en el extranjero.

Tratamiento de exportación en México

Esta asesoría le permitirá obtener información por escrito sobre la clasificación arancelaria de su producto dentro del Sistema Armonizado. Asimismo, se le informará sobre los requisitos arancelarios aplicables al producto, como permisos, autorizaciones e impuestos de exportación.

Programa de asistencia técnica

El esquema del PAT consiste en compartir con las empresas el costo por los servicios contratados para desarrollar proyectos de mejora productiva o de promoción comercial.

V.4. Comercialización

Para esta etapa Bancomext ofrece productos y servicios que beneficien a las empresas y coadyuven positivamente en su administración financiera, mediante una gama de instrumentos para el óptimo manejo de sus recursos y estrategias de cobertura dirigidas a incrementar su rentabilidad:

- Guía para la obtención de un crédito
- Análisis y otorgamiento de un crédito de acuerdo al ciclo productivo
- Rendimientos atractivos para sus recursos financieros
- Servicios de Tesorería
- Cartas de Crédito
- Ampliar el Potencial Comercial de su Producto
- Ahorro en la búsqueda de oportunidades y contactos

- Exclusividad en el servicio en relación con los competidores
- Conocimiento especializado en el sector

CONCLUSIONES

No cabe duda que el limón persa representa un gran potencial exportador en México, sin embargo este producto se mueve dentro de un marco legal en el que se deben revisar aspectos de suma importancia. Por ejemplo, México esperaba un “boom” en el 2008, cuando la inminente desgravación prevista dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entrara en vigor y abriera sus posibilidades de crecimiento a la exportación internacional, el sector citrícola de nuestro país, pero habrá que seguir paso a paso el desarrollo de acontecimientos relacionados con este proceso. Hoy la realidad es que la mayor parte de productos agrícolas extranjeros gozan de una tasa cero en donde se benefician las grandes empresas trasnacionales.

Cabe mencionar que la industria citrícola se distingue por ofrecer productos frescos y procesados de calidad, que van acorde con los requerimientos del mercado nacional e internacional, así como por la tecnología de vanguardia empleada en sus plantaciones y procesos de postcosecha que cumple, y por mucho, con los estándares de calidad mundial, de acuerdo a un estudio realizado en este entorno por diversas universidades de los Estados Unidos.

Respecto al sector agroalimentario, Estados Unidos tiene la hegemonía absoluta en el planeta, debido a que tiene excepcionales condiciones de inversión: sus Grandes Empresas Trasnacionales cuentan con los subsidios más altos destinados a su sector agroalimentario; son dueñas de la tecnología de punta; tienen las mejores tierras; disponen de una mano de obra barata que les reduce sus costos de producción.

Se puede afirmar entonces que el éxito o fracaso de las exportaciones, crecimiento de la producción y desarrollo sustentable para el limón persa depende de la eficiencia de las políticas implementadas por el gobierno federal, de la capacidad de negociación para lograr condiciones más justas en el comercio internacional y hacer del Tratado de Libre Comercio para América del Norte un modelo para otros sectores nacionales como el industrial y el comercial.

México enfrenta a nuevos competidores en Estados Unidos y, a la vez, sólo ha tenido una penetración limitada en nuevos mercados. Los pequeños productores fueron los menos beneficiados con el TLCAN, sin dejar de lado que el sistema mexicano de innovación agrícola estaba en crisis a mediados de los años 90 y poco preparado para su entrada al tratado.

A manera de grandes propuestas al reto de la agricultura en los países atrasados se puede concluir que:

- 1) Muchas naciones y millones de personas saldrían beneficiadas si los gobiernos reorientaran el camino recorrido durante años de desatención en materia de

políticas y solucionar el problema de inversiones insuficientes e inadecuadas en el sector.

2) Es prioritario incrementar los recursos de los hogares pobres, elevar la productividad de los pequeños agricultores (y de la agricultura en general) y crear oportunidades en la economía rural no agrícola que los pobres puedan aprovechar.

3) Para hacer realidad una agricultura para el desarrollo se requiere de políticas y procesos adecuados a las condiciones económicas y sociales de cada país, movilizar apoyo político y mejorar la gestión de la agricultura.

4) Para que las posibilidades se concreten hace falta *la mano visible del Estado* en la tarea de brindar los servicios públicos esenciales, mejorar el clima para la inversión, regular la ordenación de los recursos materiales y garantizar la obtención de los resultados sociales deseables asegurando la viabilidad económica de los pequeños y medianos productores.

BIBLIOGRAFIA

1. Karder A. Adet. 1992. Postharvest Technology of Horticultural Crops. "a. Edición. UC Davis."
2. Hardenburg, Robert et. Al 1986. The Comercial Storage of Fruits, Vegetables, and Florist and Nursery Stocks. USDA Handbook No. 66. Agricultural Research Service.
3. U.S. Departament of Agriculture, 1987, Manual de Transporte de Productos Tropicales.
4. USDA United States "Standards for Grades of Persian (Tahiti) Limes" Effective June 20, 1958. (reprinted-January 2000)
5. Taggart y Mc Dermott. 2004. La esencia de los negocios internacionales. Edit. Prentice Hall.
6. Soledad Loaeza. 2003. La cooperación internacional en un mundo desigual. Colegio de México.
7. Bela Balassa, J.D. 2001. Teoría de la Integración Económica. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana.
8. Ramón Tamames. 2004. Estructura Económica Internacional. Editorial Nuestro Tiempo.
9. Felipe Ávila Marcué. 2004. Estrategias de promoción en Comercio Exterior. Editorial Trillas.
10. Dominique Salvatore. 2000. Economía Internacional. Editorial. Mc Graw Hill.
11. Hernández Sampieri Roberto/Fernández Collado Carlos/Baptista Lucio Pilar. 2004 "Metodología de la Investigación". Editorial Mc- Graw Hill, México,
12. El mito del libre comercio. Ravi Batra. 1994 . Javier Vergara Editores S.A.
13. Schwentesius Rindermann Rita. Limón Persa. Tendencias en el mercado mexicano. 2005. Ediciones Universidad Autónoma de Chapingo. México.

PAGINAS DE INTERNET.

www.inforaserca.gob.mx. Revista Claridades Agropecuarias. No. 30 Febrero 1995, ASERCA, SAGARPA

<http://aops.fao.org/faostat> consulta de bases de datos de producción mundial y comercio internacional de producción mundial y comercio internacional de Limón y Limas.

www.siap.sagarpa. Gob.mx/siacon servicio de información estadística agroalimentaria y pesquera SIAP, SIACON, anuario agrícola por municipios, SAGARPA, consulta de indicadores de producción Nacional y márgenes de comercialización de limón persa.

www.economía-sniim.gob.mx. Sistema nacional de Información e Integración de Mercados. Consulta de precios de limón persa o sin semilla.

www.sefiplan.gob.mx. Anuario estadística del estado de Veracruz.

HEMEROGRAFIA

La Jornada, 15 de mayo del 2000, p. 26.

Consejo Nacional Agropecuario, *Estadísticas Básicas del Sector Agropecuario*, México, 2001.

Castañón, Rosario y Solleiro, Luis, "Estructura y perspectiva de la industria de alimentos en *El Financiero*, 21 de noviembre de 1998, p. 8.

Ver Boletín de prensa, n. 0324, 27 de marzo del 2003.