

REVISTA MEXICANA DE AGRONEGOCIOS

**LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO EN LA  
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS**Jaime E. Málaga<sup>1</sup> y Gary W. Williams<sup>2</sup>**Mexican agricultural export competitiveness<sup>3</sup>****ABSTRACT**

This article analyzes the export performance of the Mexican agricultural and food sector in recent years with emphasis on the changing competitiveness of those exports in the U.S. and world markets. The paper includes an examination of the general trends in Mexican agricultural and food exports, an analysis of the international competitiveness of the major subgroups of Mexican agriculture based on the Revealed Comparative Advantage methodology, an assessment of the competitiveness of Mexican exports of specific agricultural and food products to the United States, and a consideration of the effectiveness of Mexico's agricultural and food export market diversification efforts.

**Key words:** Mexico, export, competitiveness, agricultural.

**RESUMEN**

Este artículo analiza el comportamiento de las exportaciones de los productos agrícolas y alimenticios de México durante los años recientes con un énfasis en el cambio de la competitividad en dichas exportaciones a los Estados Unidos y a los mercados mundiales. Además, incluye un análisis de las tendencias generales de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México, un estudio de la competitividad internacional de los mayores subgrupos de la agricultura mexicana basado en la metodología de la Ventaja Comparativa Revelada, una evaluación de la competitividad de las exportaciones mexicanas de productos agrícolas y alimenticios específicos a Estados Unidos y, finalmente, una reflexión sobre la efectividad de los esfuerzos de diversificación de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México.

**Palabras clave:** México, competitividad, exportación de productos agrícolas.

**INTRODUCCIÓN**

Durante mediados de la década de los años 1980, México era una de las economías más cerradas del mundo con aranceles de 100% o mayores sobre muchos de sus productos. Esto se implementó como parte de la estrategia de sustitución de importaciones para generar desarrollo económico interno. Más, sin embargo, la presencia de algunos factores como el incremento de la deuda externa, una devaluación del Peso Mexicano, y la consecuente crisis económica de comienzos de 1980 forzó a México a abandonar el modelo de sustitución de importaciones e iniciar un proceso histórico de reformas económicas.

<sup>1</sup>Profesor Asociado de Economía Agrícola de la Universidad Texas Tech, Departamento de Economía Agrícola y Aplicada, Box 42132, Lubbock, Texas 79409. jaime.malaga@ttu.edu.

<sup>2</sup>Profesor de Economía Agrícola y Director, Texas Agribusiness Market Research Center, Departamento de Economía Agrícola, Texas A&M University, College Station, Texas 77843-2124. gwwilliams@tamu.edu.

<sup>3</sup>El presente artículo se realizó bajo contrato con el Banco Mundial (Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, Asociación Internacional de Desarrollo) Región Latinoamérica y el Caribe Agricultura y Desarrollo Rural, 1818, H St. Washington, D.F. Agradecemos a Yurie Tanimichi Hoberg y José María Caballeros del Banco Mundial por su apoyo, guía y comentarios en los documentos preliminares. Cualquier error u omisiones son responsabilidad de los autores. Las conclusiones y puntos de vista expresados en este artículo son de propiedad de los autores y no necesariamente representan la opinión del Banco Mundial, la Universidad de Texas A&M, o la Universidad Texas Tech.

Dentro de las medidas de ajuste económico, México accedió al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986. Como parte de las condiciones para de adhesión al GATT, México redujo el nivel promedio de los aranceles sobre las importaciones del 80% al 50% (Williams, 2001). En el sector agrícola, México excedió las condiciones requeridas y redujo unilateralmente el nivel promedio de aranceles hasta entre 10% a 20% previo a la implementación del Tratado de Libre comercio de Norteamérica (TLCNA) en 1994. Además, eliminó de manera unilateral las licencias de importación requerida para la mayoría de productos agrícolas. México también inició la privatización de las empresas gubernamentales a través de un proceso de fusión, liquidación y ventas. Al mismo tiempo, redujo el crecimiento de la oferta monetaria con la intención de controlar la inflación y devaluó el Peso contra el dólar estadounidense por medio de operaciones en el mercado de divisas. Asimismo, empujó al sector agrícola de México hacia mercados más abiertos y libres con la eliminación del programa de apoyo al precio del productor como también la eliminación de subsidios a los insumos agrícolas, incluyendo el crédito, fertilizantes, electricidad, riego y agua (Grennes, et al. 1991).

Los cambios drásticos realizados por México en su política de comercio y las reformas económicas aplicadas generaron un surgimiento dramático en el comercio mexicano de productos agrícolas y no agrícolas durante las últimas dos décadas, vinculando la función de la economía general de México y la del sector agrícola a su competitividad en los mercados mundiales. De particular importancia para el desempeño de las exportaciones de los productos agrícolas mexicanos es su competitividad en los mercados estadounidenses. Impulsado por la firma del TLCNA y con el beneficio de la proximidad geográfica, los Estados Unidos se han convertido en el primer destino de las exportaciones agrícolas primarias de México, representando el 86% de las exportaciones agrícolas de México (USDA). Posterior a la implementación del TLCNA, México decidió diversificar sus mercados de exportación por medio de varios otros tratados de comercio bilaterales con una variedad de países.

Este trabajo analiza el desempeño del sector agrícola en México durante los años recientes con un énfasis en el efecto en la competitividad de las exportaciones. Empieza con un análisis de las tendencias generales de las exportaciones agrícolas de México y un estudio de la competitividad internacional de los mayores subgrupos de la agricultura mexicana basada en la metodología de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) desarrollada por Balassa (1965). Sigue una evaluación de la competitividad de las exportaciones mexicanas de productos agrícolas y alimenticios específicos a Estados Unidos, el cual representa el principal mercado de las exportaciones de México. Finalmente, concluye con unas reflexiones sobre la efectividad de los esfuerzos de diversificación de las exportaciones agrícolas de México.

### **TENDENCIAS DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y ALIMENTICIAS DE MÉXICO**

Posterior a la apertura unilateral de los mercados de México con inicio en 1985, las exportaciones mexicanas de productos agrícolas y no-agrícolas aumentaron rápidamente aún antes de la firma del TLCNA en 1994. Durante los cinco años previos a la firma del TLCNA, las exportaciones mexicanas de todos los productos aumentaron en 72% de \$US 35.2 mil millones (mm) en 1989 a \$USD 60.6 mm en 1994, un incremento promedio anual de \$5.1 mm<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup>La información de comercio presentada en esta sección fue obtenida de la base de datos de UN Estadísticas de Comercio de Productos (COMTRADE) (<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>). Otra información fue obtenida del Banco de México, el Instituto Nacional de Estadísticas de México, Información y Geografía (INEGI) y el Sistema de Internet de Comercio de Estados Unidos mantenido por el Servicio Exterior de Agricultura del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

Durante el mismo período, las exportaciones agrícolas de México crecieron 48% de US \$ 3.0 mm a US\$ 4.5 mm, con un incremento promedio anual de \$290.4 millones. En contraste a las exportaciones de petróleo de México, las cuales disminuyeron aproximadamente 6.5%, las exportaciones de todos los otros productos no agrícolas aumentaron en 100%, más del doble que el crecimiento de las exportaciones agrícolas.

Durante los primeros cinco años del TLCNA, el total de exportaciones de México creció en un promedio anual de \$US15.1 mm, tres veces el nivel de los cinco años anteriores al TLCNA. Durante el mismo período, las exportaciones agrícolas de México incrementaron en 71%, con un incremento promedio anual de \$US 632 millones, representando más del doble del crecimiento anual en los cinco años previos al TLCNA. Al mismo tiempo, las exportaciones de petróleo y otros productos también registraron incrementos sustanciales. En el período de 1999 al 2004, las exportaciones de productos agrícolas y no-petroleros continuaron en aumento pero a tasas más bajas (38% y 30%, respectivamente), mientras que la tasa de crecimiento de las exportaciones de petróleo continuó en aumento.

La tasa de crecimiento de las exportaciones agrícolas de México ha ido en casi continuo aumento desde 1985 mientras que las exportaciones de petróleo y de productos no agrícolas han tendido a crecer aún más rápido. El resultado ha sido una continua disminución de la contribución de la agricultura a la composición de las exportaciones de México de 8% antes del TLCNA a 5.6% en el 2004. A la vez, se han disminuido tanto el porcentaje del aporte de la agricultura al PIB nacional y el porcentaje que contribuyen las exportaciones agrícolas al PIB agrícola de México. La liberalización de mercados agrícolas y las reformas económicas en los años previos al TLCNA aumentó el PIB agrícola en 76% de \$ 13.3 mm en 1988 a \$US 23.3 mm en 1993. Aun así, el aporte de la agricultura al PIB de México disminuyó de 7.3% a 5.8% en el mismo período previo al TLCNA cuando el crecimiento del sector industrial no petrolero excedió el crecimiento del sector agrícola. Al mismo tiempo, el sector agrícola llegó a ser menos dependiente de las exportaciones, ya que la contribución de las exportaciones al PIB del sector agrícola disminuyó de 19% en 1989 a 12.9% en 1993.

A finales de 1994 y comienzos de 1995, la devaluación del peso mexicano y la crisis económica disminuyó el PIB agrícola en 40%, a niveles de pre-liberalización. Al mismo tiempo, la devaluación de la moneda eliminó el impuesto implícito a las exportaciones debido al previamente sobre valorado peso, lo cual conllevó a un salto de 45% en las exportaciones agrícolas de México entre 1994 y 1995 y a la vez llevó al sector a una mayor dependencia en las exportaciones. La contribución de las exportaciones en el PIB agrícola de México aumentó de 12.9% en 1993 a 21% en 1994. Con la recuperación de la economía mexicana en 1995, el PIB agrícola y la contribución de las exportaciones al PIB agrícola regresaron otra vez a los niveles de pre-crisis de US\$ 23 mm y 13%, respectivamente, en 2001 mientras que la contribución agrícola al PIB de México continuó hasta 3.5% en 2003.

Desde los inicios de la liberalización del comercio mexicano a mediados de los 1980, los Estados Unidos ha sido el destino principal de las exportaciones agrícolas mexicanas. De US\$ 1 mm a comienzos de la década de los 1980, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos han aumentado continuamente, alcanzando US \$ 9,1mm y constituyendo 86% de las exportaciones agrícolas de México en el 2004. La tasa promedio anual del crecimiento en las exportaciones agrícolas de México a los Estados Unidos aumentó sustancialmente después de la implementación del TLCNA de US \$233.6 millones entre 1989 y 1994 hasta US\$ 530 millones entre 1994 y 2004. A pesar del rápido crecimiento de las importaciones agrícolas de Estados Unidos, la contribución de este país a las exportaciones agrícolas de México se ha mantenido estable entre 80% y 90% a través de los años, a pesar de los esfuerzos de México de expandir la oferta de productos de exportación a Estados Unidos.

La Unión Europea (UE) ha constituido el mayor mercado alternativo para los productos agrícolas de exportación de México pero la participación de la UE en la exportación agrícola disminuyó de 6.5% en los años previos a la firma del TLCNA a tan solo 3.7% en el 2004. En contraste, las exportaciones agrícolas de México a Canadá han incrementado de US\$ 7.1 millones en 1989 (0,2% de las exportaciones agrícolas mexicanas) a US\$ 130 millones en 2004 (1.3% de las exportaciones agrícolas mexicanas). Otros pequeños mercados de las exportaciones agrícolas son Centro América, Sur América y Asia, los cuales individualmente representan 1% o menos del total de exportaciones. Para la mayoría de los países, aparte de los Estados Unidos, la contribución de los productos agrícolas en el total de las exportaciones mexicanas ha ido en aumento. En 1989, los productos agrícolas representaron el 16% de las exportaciones totales de México hacia Estados Unidos pero solo 5.4% en el 2004. En contraste, la participación de los productos agrícolas en las exportaciones totales mexicanas a Canadá han aumentado desde 2.6% en 1989 hasta a 4.8% en el 2004. La participación de los productos agrícolas en las exportaciones mexicanas hacia la UE ha fluctuado considerablemente aumentando desde 7.2% en 1989 hasta 15.7% en 1997 y después hasta 5.9% en 2004.

### **MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y ALIMENTICIAS DE MÉXICO**

En la presente sección, se provee un análisis de la competitividad en exportación de la agricultura mexicana en general y de cuatro subgrupos principales de exportaciones agrícolas y alimenticias mediante la metodología de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) desarrollada por Balassa (1965). El análisis entonces considera la competitividad de dichos subgrupos principales de exportaciones en los mercados estadounidenses. Finalmente, la competitividad de los mismos subgrupos de exportaciones en otros mercados internacionales se analiza dado el intento de México a diversificar los mercados de sus exportaciones agrícolas y alimenticias.

#### **VENTAJA COMPARATIVA DE LA AGRICULTURA DE MÉXICO**

La metodología VCR parte del concepto de que la ventaja comparativa teórica de un país no puede ser medida ya que los precios relativos en autarquía no se pueden observar pero el patrón observable del comercio de un país sí “revela” su ventaja comparativa. Por lo tanto, datos de comercio observado se pueden utilizar para inferir la ventaja comparativa de un país. La VCR de Balassa ha sido utilizada por muchos investigadores para analizar la ventaja comparativa precisamente porque es relativamente simple de calcular y explicar. La VCR de Balassa se calcula como la relación entre la contribución de las exportaciones de un país de un producto o grupo de productos en el total del comercio mundial de esos productos y la contribución de todas sus exportaciones en el total del comercio mundial. Al aplicar esta fórmula al presente análisis, el índice de Balassa se calcula de la siguiente manera:

$$(1) \quad VCR_{mk} = (X_{mk}/X_{wk}) / (X_{ma}/X_{wa})$$

Donde, un año dado, X representa exportaciones, “m” representa México, “k” es el producto de interés (en este caso, todas exportaciones agrícolas y alimenticias o uno de los cuatro subgrupos de exportaciones agrícolas y alimenticias de México), “w” es el mundo, y “a” representa todos los productos agrícolas y no agrícolas.

Si la  $VCR_{mk}$  calculada es mayor a 1 implica que la participación de México en el total de las exportaciones mundiales del producto de interés (este caso) supera su participación en las exportaciones mundiales de todos los productos.

En tal caso, el comercio de México “revelaría” una ventaja comparativa en la exportación de este producto específico. Por el contrario un resultado menor a 1 indica que la participación de México en el total de las exportaciones mundiales de ese producto específico es menor que su participación en las exportaciones mundiales de todos los productos indicando que el comercio de México “revela” una desventaja comparativa en la exportación de este producto.

Aplicando la calculación de ecuación (1) a todas las exportaciones agrícolas de México (donde “k” es el valor total de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México como se definió anteriormente) y usando los datos previstos por U.N. COMTRADE, la VCR calculada sugiere que mientras México abría unilateralmente sus mercados en los años previos al TLCNA, el país iba perdiendo su ventaja comparativa en la agricultura dado que la VCR disminuyó de casi 2.5 en 1989 a 0.7 en 1992 (Figura 1). Este resultado debe ser interpretado con cautela, ya que el número de países incluidos en los datos de COMTRADE fueron diferentes antes y después de 1991. No obstante, el resultado es consistente con el hecho de que México empezó a eliminar el alto nivel de apoyo mantenido al sector agrícola a mediados de los 1980 y comienzos de los 1990 a través de la liberalización del comercio y los cambios dramáticos en las políticas domésticas de apoyo y la eliminación de las restricciones en las importaciones y los incentivos a la producción y la exportación. Sea el caso, desde 1992 la VCR para las exportaciones agrícolas subió levemente de 0.7 hasta 0.8. Unos años más de datos serán necesarios para determinar si esta subida en la VCR representa el comienzo de una tendencia de largo plazo o sencillamente una anomalía estadística.

Las principales exportaciones agrícolas y alimenticias de México incluyen: (1) vegetales (frescos, y congelados); (2) frutas (frescas, helados y congeladas); (3) productos animales (cárnicos, lácteos); y (4) alimentos procesados (productos procesados orientados al consumidor, normalmente diferenciados o por marcas, incluyendo bebidas de malta, frutas y vegetales procesados, jugos de frutas, productos de pastelería y confites). El cálculo del índice VCR para cada uno de estos cuatro grupos sugiere que México posee una clara ventaja comparativa en vegetales con un índice VCR en exceso de 4 y en exceso de 1 para las frutas en todos los años (Figura 2). Entre 1991 y 2002, el índice VCR para ambos grupos de productos tendió a disminuir de 6.8 a 4.4 para las frutas y de 3.1 a 1.5 para los vegetales. Entre el 2002 y el 2004, ocurrieron aumentos en la VCR para los dos grupos, denotando un posible cambio en la tendencia de baja de largo plazo.

Los índices VCR calculados para productos animales y alimentos procesados indican claramente una desventaja comparativa en la producción y exportación de los dos grupos de productos de México pero al mismo tiempo una mejora continua en la competitividad de estos dos grupos de productos desde los niveles bajos de los primeros años de los 1990. La mejora relativamente más fuerte en la competitividad del grupo de productos procesados posiblemente se debe al crecimiento fuerte en las exportaciones de bebidas malteadas (cerveza) de México. Si la tendencia continua, el índice VCR para este grupo podría superar (1), sugiriendo que México ha ganado la ventaja comparativa en la exportación de productos procesados.

En resumen, el análisis sugiere que México tiene una fuerte ventaja comparativa en vegetales frescos y una ventaja relativamente más débil en frutas frescas con una leve disminución en la competitividad de cada grupo durante los 1990 y cierta mejora en los años recientes. Además, mientras los índices VCR presentados sugieren que México no posee una ventaja comparativa en productos animales o alimentos procesados, el último grupo muestra un crecimiento dinámico en la competitividad acercándose al índice de referencia neutral de la ventaja comparativa (VCR=1).

## **LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y ALIMENTICIAS MEXICANAS EN ESTADOS UNIDOS**

Como se discutió anteriormente, Estados Unidos es el mayor mercado de las exportaciones agrícolas y alimenticias mexicanas, las cuales suman actualmente 86% de todas las exportaciones agropecuarias de México (USDA). El hecho de que los Estados Unidos es el consumidor dominante de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México no debe ser sorprendente ya que México posee varias ventajas sobre sus competidores en exportación en cuanto al acceso a los mercados estadounidenses. Es evidente que ningún otro país, excepto Canadá se encuentra tan cercano a la mayoría de centros de consumo de alimentos de Estados Unidos. De importancia también es la creciente población estadounidense de origen mexicano y una integración económica y cultural acelerada entre los dos países las cuales introducen alimentos y comida mexicana a la población no hispánica en los Estados Unidos. Al mismo tiempo, el TLCNA ha proporcionado una ventaja clara en política comercial a México de acceso a los mercados de Estados Unidos.

La futura viabilidad y rentabilidad del sector agropecuario de México dependerá en gran parte de la capacidad mexicana de defender su participación en los mercados de Estados Unidos mientras este último país inicia su propio conjunto de tratados de comercio bilateral y la Ronda Doha de negociaciones multilaterales de comercio lleva a mayor liberalización multilateral de comercio. Por esta razón, podemos analizar la tendencia en la participación de México en las importaciones de Estados Unidos de productos agrícolas y alimenticios como indicador de la competitividad mexicana en los mercados de Estados Unidos.

Primero, el cambio a través del tiempo en la participación de México en las importaciones de Estados Unidos de los cuatro grupos de productos definidos anteriormente se analiza<sup>5</sup>. Después se analiza los cambios en la participación de México en el mercado de Estados Unidos de los 24 mayores productos específicos que México exporta a Estados Unidos. Los 24 productos seleccionados comprenden 85% del valor de las exportaciones agropecuarias mexicanas a Estados Unidos. En el 2004, el grupo de productos alimenticios procesados representaron casi 38% del valor total de las exportaciones agrícolas y alimenticias a Estados Unidos, sobresaliendo los vegetales, los cuales tradicionalmente representan la categoría de exportaciones más grande de México a Estados Unidos (en cuanto a valor) con una participación de 35%. Las categorías de frutas y productos animales comprendieron 15% y 10%, respectivamente, de las exportaciones mexicanas de productos agrícolas y alimenticios a Estados Unidos en el 2004.

A pesar de un aumento casi continuo del valor de las exportaciones mexicanas de vegetales a Estados Unidos desde los años pre-TLCNA, la participación de México en las importaciones de vegetales de Estados Unidos ha disminuido continuamente desde un máximo de 75% en 1990 hasta 55% en 2004. La disminución en la participación de México en las importaciones de vegetales de Estados Unidos desde 1990 puede deberse en gran parte a dos fenómenos recientes. Primero, la competencia a exportaciones de vegetales de México a Estados Unidos por parte de exportaciones provenientes de Canadá y Europa, los cuales son producidos bajo invernadero (tomates y chile "bell" o dulce, en particular), han aumentado dramáticamente en los últimos 5 años (Cook y Calvin, 2005).

---

<sup>5</sup>La participación de los mercados se calcula utilizando información de FATUS del Foreign Agriculture Service, Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDAa).

Además, la apertura del mercado de Estados Unidos a importaciones desde Centro y Sur América por medio de tratados bilaterales preferenciales de comercio (La Iniciativa de la Cuenca del Caribe, el Tratado de Libre Comercio de Centro América y el Pacto Andino, por ejemplo) ha aumentado la competencia en los mercados de Estados Unidos a los vegetales mexicanos especialmente en productos como espárragos, melones, y brócoli/coliflor.

La participación de México en las importaciones de productos alimenticios procesados de Estados Unidos se duplicó de 9% a 18% entre 1990 y 2004. Este crecimiento estable e impresionante se relaciona a la venta fuerte de cervezas mexicanas en mercados estadounidenses como a crecimiento en la exportación de otras bebidas, vegetales procesados, pastelería y confites a Estados Unidos.

La contribución de México a las importaciones de fruta por los Estados Unidos ha aumentado rápidamente con el tiempo, pasando de 14% en 1990 hasta 25% en 1999 bajando a 20% en el 2000 y un aumento gradual una vez más en 23.7% hasta el 2004. El crecimiento de la contribución de México en las importaciones de fruta de Estados Unidos ha resultado en un salto en las exportaciones mexicanas de uvas y aguacate a la eliminación de algunas barreras fitosanitarias por los Estados Unidos.

Después de registrar un incremento de 6% hasta a 10% entre 1989 y 1995, la contribución de México a las importaciones de productos animales por Estados Unidos bajó agudamente a 2.8% durante el auge de la recesión económica de México en 1996. Siguió una lenta recuperación en los años pos-recesión hasta alcanzar un poco más de un 5% en el 2000. Un incremento en la contribución mexicana hasta 6.5% en 2004 se debió a una prohibición por los Estados Unidos a las importaciones de ganado provenientes de Canadá. Sin embargo la tendencia general de disminución en la contribución de México a las importaciones de productos animales está relacionada a la disminución del consumo per cápita de carne en Estados Unidos y al incremento de importaciones de ganado de engorde desde Canadá y de productos cárnicos provenientes de varios países como Nueva Zelanda, Brasil y Argentina.

Este análisis de la contribución mexicana a las importaciones agrícolas y alimenticias estadounidenses sólo demuestra parte de la historia de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. Una exitosa estrategia internacional de negocios requiere el posicionamiento de productos en un mercado en crecimiento. Alcanzar una mayor contribución de un mercado de importación a la baja no es una fórmula de crecimiento en las exportaciones ni de la competitividad a largo plazo. Por otro lado, el alcance de mayor participación en mercados externos en crecimiento representa la base de un crecimiento a largo plazo de las exportaciones de un país y también de la viabilidad económica y el bienestar de las industrias de un país que dependen de las exportaciones. Al mismo tiempo, una creciente participación de las importaciones de un mercado externo en crecimiento sugiere ganancias en la competitividad de las exportaciones de un país, no sólo en relación a sus competidores sino también a los productores domésticos del país importador.

Las preferencias del consumidor siguen cambiando lo que abre paso hasta mercados alimenticios cada vez mayores y más rentables en países desarrollados. En los años recientes, cambios demográficos, preocupaciones por la salud, evoluciones en los requisitos de variedad y conveniencia y cambios en las estrategias de mercadeo por parte de los proveedores de servicios alimentarios en Estados Unidos siguen induciendo cambios importantes en la demanda alimenticia de los consumidores.

El consumo per cápita en Estados Unidos de productos tradicionales está disminuyendo pero se expande rápidamente para otros. Como consecuencia, los mercados agrícolas y alimenticios de Estados Unidos se encuentran en creciente presión interna y externa por parte de exportadores extranjeros para mayor acceso a sus mercados por tratados de libre comercio y estrategias agresivas de mercadeo.

Para entender mejor las implicaciones de los cambios de las contribuciones de México en las importaciones agrícolas y alimenticias de Estados Unidos para las posibilidades mexicanas de exportación sobre el largo plazo y lo que esto puede representar para el desarrollo de la agricultura mexicana en el futuro, se realiza una comparación entre los cambios en dichas contribuciones desde 1989 para las 24 exportaciones agropecuarias principales de México y Estados Unidos con el crecimiento de las importaciones de Estados Unidos de estos mismos productos. El análisis considera tres períodos: (1) el período pre-TLCNA entre 1989 y 1994, (2) la primera etapa del TLCNA entre 1994 y 1999 cuando la mayoría de aranceles a los productos agrícolas y alimenticios de México se eliminaron y cuando México inició la firma de tratados de libre comercio con otros países, y (3) la segunda etapa del TLCNA entre 1999 y 2004 cuando Estados Unidos empezó a dar mayor acceso a sus mercado a otros países a través de la negociación de tratados de libre comercio bilaterales con tales países.

Los resultados del análisis se ilustran en la Figura 3. El cuadrante superior derecho de dicha figura incluye los productos con cambios positivos en la participación de México y crecimiento positivo en las importaciones estadounidenses durante cada uno de los tres períodos. Estos son los productos para los cuales México obtuvo una mayor participación de un mercado estadounidense en crecimiento en el período de tiempo indicado. Mientras que el cuadrante superior izquierdo de la Figura 3 incluye los productos con cambios negativos en la participación mexicana pero crecimiento positivo en importación estadounidense durante cada uno de los tres períodos. Estos son los productos por los cuales México perdió participación en crecientes importaciones de Estados Unidos. El cuadrante inferior derecho de la Figura 3 incluye los productos de importación estadounidense con crecimiento positivo en la participación de México pero que realizaron crecimiento negativo durante cada uno de los tres períodos. Estos son los productos por los cuales México alcanzó mayor participación en importaciones estadounidenses en disminución. Finalmente, el cuadrante inferior izquierdo de la Figura 3 incluye productos con cambios negativos en la participación de México en importaciones decrecientes de Estados Unidos durante cada uno de los tres períodos. Estos son los productos por los que México perdió su participación de las importaciones en disminución de Estados Unidos.

Desde un punto de vista estratégico de largo plazo, el escenario óptimo para México, particularmente en los últimos años (los triángulos  $\Delta$  en la Figura 3), sería que todos sus productos se encuentren ubicados en el cuadrante superior derecho. Para estos productos, se requieren inversiones continuas para aumentar los niveles de productividad y eficiencia en producción, mercadeo y transporte para mantener su participación en el mercado y realizar sus posibilidades en exportación de largo plazo. Las implicaciones estratégicas de largo plazo para los productos que se encuentran en cualquier de los otros cuadrantes son negativas para la industria exportadora de productos agropecuarios de México. Para los productos en el cuadrante superior izquierdo, México está perdiendo su participación en mercados crecientes de Estados Unidos a otros países. Estos representan los productos donde inversiones para aumentar la productividad y la eficiencia y eliminar las barreras de comercio restantes podría resultar en las mayores ganancias posibles para México. En cuanto a los productos ubicados en el cuadrante inferior derecho, México está ganando participación en mercados a la baja en Estados Unidos sugiriendo la necesidad de mayores recursos desde la producción de esos productos hacia la de productos ubicados en el cuadrante superior derecho.

Para aquellos productos ubicados en el cuadrante bajo izquierdo, México está perdiendo la participación en un mercado de importación a la baja de Estados Unidos. Estos pueden ser productos donde cambios en utilidades ya han señalado que los recursos se trasladen a otras alternativas más rentables para exportación hacia Estados Unidos. Estos son los productos donde una inversión para aumentar la eficiencia y la productividad tendría la menor tasa de retorno.

La Figura 3 ilustra claramente que para la mayoría de las exportaciones agrícolas y alimenticias hacia los Estados Unidos, México se encuentra exportando a mercados en crecimiento. En los años recientes, México ha aumentado su participación en el mercado creciente de importaciones de productos como el aguacate, los cítricos, las bebidas de malta (cervezas), las cebollas y las nueces. Para la mayoría de otros productos en los diferentes periodos de tiempo, la participación de México en mercados crecientes de Estados Unidos se ha disminuido con productos tales como uvas, berenjena, fresas, coliflor, brócoli, calabazas, flores y otras bebidas. El tomate, el producto mexicano de exportación más importante, perdió su participación en las crecientes importaciones estadounidenses en los años previos a la firma del TLCNA y experimentó aún mayores pérdidas en los años posteriores a la implementación del TLCNA (Figura 3). En años recientes, México ha mejorado su participación en el mercado de tomate de Estados Unidos frente a una gran competencia de otros exportadores. Otros productos en los cuales México ha perdido algo en su participación en las importaciones estadounidenses a la baja son el café, el azúcar, las bananas y los melones.

La Tabla 1 destaca los resultados detallados para cada uno de los 24 productos que México exporta a Estados Unidos. Las últimas tres columnas demuestran que de los 24 productos, el total de las importaciones de Estados Unidos experimentó una disminución en tan sólo 5 casos en el período más reciente de 1999-2004, incluyendo productos como el café, las bananas, los melones, el azúcar y ganado. Las tres primeras columnas demuestran que la mayoría de los productos agrícolas y alimenticios perdieron algo de participación en las importaciones de Estados Unidos de estos productos en el período más reciente de 1999-2004. Junto con la Figura 3, la Tabla 1 demuestra que los cambios en el valor de las exportaciones o la participación en el mercado no son relevantes como indicadores independientes de la competitividad de las exportaciones de un país.

Por ejemplo, aunque las exportaciones del pepino, los mangos, el espárrago, la coliflor y el brócoli a Estados Unidos han aumentado en años recientes, la participación de México en las importaciones de cada uno de dichos productos a Estados Unidos ha disminuido con el tiempo. En el caso de las exportaciones del tomate, el pimiento y la cebolla, las cuales han aumentado consistentemente en los últimos años, México ha logrado prevenir una mayor disminución de su participación del mercado. Las exportaciones mexicanas del tomate estaban perdiendo participación en el mercado por la presencia de tomates canadienses producidos bajo invernadero hasta el año 2000 cuando la industria de tomate mexicana comenzó a adoptar tecnologías similares de producción y a recuperar parte de su mercado perdido (Cook y Calvin 2005). Lo opuesto ocurrió en el caso de la uva y “otras bebidas” donde las exportaciones de los dos productos experimentaron un crecimiento acelerado durante los años previos y posteriores al TLCNA. A pesar de un crecimiento fuerte de importaciones estadounidenses de la uva y de “otras bebidas” en años recientes, la participación de México en dichas importaciones se ha erosionado de manera sustancial. Otros productos mexicanos como la calabaza, el melón, las fresas, la berenjena y las flores cortadas también presentan señales de una disminución de su ventaja comparativa en los mercados estadounidenses.

Los productos agrícolas mexicanos que han tenido el mayor éxito en competir en los mercados estadounidenses son el aguacate y las bebidas de malta (cervezas).

La participación de México en las importaciones de cerveza de Estados Unidos ha crecido a costo del producto de Canadá y Europa. Entre el 1999 y el 2004, los productos agrícolas mexicanas con los peores resultados en exportación son el café, las bananas, el ganado, el azúcar, las uvas, el espárrago, los melones y los mangos porque cada uno ha experimento pérdidas considerables en su participación de las importaciones de los Estados Unidos. La participación del espárrago, los mangos, las bananas y las uvas mexicanas en el mercado estadounidense se ha perdido a exportadores sudamericanos (Chile, Perú, Ecuador, Brasil). En contraste, los melones, la coliflor, el brócoli, las fresas y el café han perdido su participación a competidores de Centro América y el Caribe.

### **LA DIVERSIFICACIÓN DE LOS MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS: LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y ALIMENTICIAS EN CANADÁ, LA UNIÓN EUROPEA Y JAPÓN**

México ha intentado diversificar la base de sus mercados de exportación a partir de la implementación del TLCNA como mecanismo para aumentar su competitividad y reducir su dependencia en los mercados de Estados Unidos. Aunque México firmó un tratado de libre comercio con la UE en el 2000, México continúa perdiendo su participación en las importaciones agrícolas y alimenticias totales de esa región. Las exportaciones agrícolas y alimenticias mexicanas a Canadá están aumentando pero desde un base sumamente pequeño.

Según Eurostat, las mayores exportaciones agrícolas y alimenticias de México a la UE incluyen frutas, café, cervezas y legumbres. La cerveza mexicana es el producto estrella en términos de participación en el mercado, alcanzando alrededor del 30% de las importaciones de cerveza de la UE en el período del 2000-2002. Sólo dos grupos de productos mexicanos (legumbres secas, aguacates/mangos) han alcanzado más del 5% de las importaciones de la UE de estos productos desde 1995. La participación de México en las exportaciones de legumbres secas se ha mantenido entre 5 y 10% desde 1995 con cierta tendencia a la baja desde 2001. La participación de México en las importaciones de aguacate y mango de la UE ha demostrado una tendencia de disminución consistente desde 8% en 1995 hasta 4% en el 2004. A la vez, la participación de México en las importaciones de la UE de las uvas, los cítricos, las cebollas y el café ha tendido a disminuir desde 1999. La participación de México en las importaciones agrícolas y alimenticias de la UE se ha perdido hacia los países del Medio Oriente y de África con los cuales la UE mantiene arreglos preferenciales de comercio.

Solo el 4% del valor total de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México es dirigido a la UE a pesar del tratado de libre comercio entre los dos países que se firmó en el 2000. México tendrá dificultad en conseguir una penetración substancial en los mercados de la UE por razones de distancias, costos de transporte y competencia intensa de los países de Europa oriental, África, el Medio Oriente y aún Sud América. La mayor oportunidad para el crecimiento de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México a la UE seguirá siendo la cerveza.

De acuerdo a información oficial de Canadá, los vegetales y frutas frescas y la cerveza representan 45%, 25%, y 20%, respectivamente, del valor total de las importaciones canadienses. Los aguacates mexicanos han demostrado un desempeño importante en el mercado de Canadá con un aumento en la participación de México en las importaciones de Canadá desde 6% en 1989 hasta 95% en el 2004. La participación de México en las importaciones de cerveza también se ha incrementado rápidamente desde 7% en 1989 hasta 25% en 1999 pero a partir de este año ha disminuido hasta un 23% en el 2004.

La participación de México en las importaciones canadienses de guayaba y mango también se disparó desde 40% en 1989 hasta 78% en 1997 pero disminuyó sustancialmente hasta 54% en el 2004 como consecuencia de la competencia de exportadores de América del Sur. Las exportaciones mexicanas de tomate a Canadá recuperaron de manera dramática a comienzos del 2000 después de perder terreno con respecto a los Estados Unidos con la implementación del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá (CUSTA) a mediados de la década de los 1990s. Las exportaciones de tomate de México representaron el 30% de las importaciones de Canadá en el 2004 después de bajar de 24% a 3% entre el 1990 y el 1992. Las exportaciones de los pimientos mexicanos experimentaron una baja y recuperación similar en los mercados canadienses y actualmente representan el 25% de las importaciones de pimiento de Canadá. La participación de México en las importaciones de uva de Canadá es del 10% mientras que las de las bananas, el café y los melones han disminuido casi continuamente desde 1989.

México también ha intentado expandir las exportaciones alimenticias a los mercados lucrativos de Japón con cierto éxito. De acuerdo a la información de COMTRADE, las importaciones alimenticias y de animales de Japón (CUCI rev. 3, grupo 0) provenientes de México aumentaron desde US\$ 185 millones en 1994 hasta US\$ 485 millones en el 2004, alcanzando 1.1% de la participación total de las importaciones de Japón en esa categoría. En el nivel de subgrupo, la participación de México en las importaciones japoneses de frutas y vegetales (CUCI rev. 3, grupo 05) aumentó levemente de 2% en 1994 a 2.3% en el 2004. Mientras tanto la participación de México en las importaciones japoneses de carne (principalmente carne de cerdo) incrementaron de 0.4% en 1994 hasta 2.7% en el 2002 y después disminuyeron lentamente una vez más hasta 2.1% en el 2004. El valor de las exportaciones de carne de cerdo de México a Japón creció de una manera consistente desde US\$ 25 millones en 1994 hasta US\$ 204 millones en el 2001 pero después disminuyó hasta US\$ 182 millones en el 2004. Nada sorprendente, las bebidas alcohólicas (CUCI rev. 3 grupo 112) es la única categoría en la que México ha ganado una participación perceptible en las importaciones de Japón. La participación de México en las importaciones de bebidas alcohólicas de Japón creció de 6.4% en 1994 a 8.3% en el 2004, aunque el total de las importaciones japonesas disminuyó en este periodo de tiempo.

### CONCLUSIONES

A pesar del crecimiento en el valor absoluto de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México desde la década de 1980, la participación de los productos agrícolas y alimenticios en el total de exportaciones mexicanas ha disminuido. Un análisis de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) de las exportaciones agrícolas de México confirma que este país no posee una clara ventaja comparativa en la producción y exportación de productos agrícolas y alimenticios en general. Cuando se realiza el análisis VCR a nivel de subgrupos de productos, sin embargo, los resultados sugieren que México puede tener una clara ventaja comparativa en vegetales y frutas pero no en otras categorías de exportación mayores como animales, productos cárnicos o procesados. La desventaja comparativa de México en productos cárnicos creció mientras que su ventaja comparativa en vegetales se erosionó sobre la última década. Las exportaciones de fruta de México posiblemente mantienen su nivel de ventaja comparativa mientras que el dinámico sector de alimentos procesados muestra un aumento en la ventaja comparativa como se manifiesta al duplicar su índice desde 1995.

El mercado de Estados Unidos absorbe 86% de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México. Para la mayoría de las importaciones agrícolas y alimenticias de Estados Unidos, el nivel de dichas importaciones ha aumentado en general desde comienzos de la década de los 1990.

Aunque su valor absoluto crece, las exportaciones de vegetales desde México hacia Estados Unidos han ido perdiendo su participación en el total de las importaciones de vegetales de los Estados Unidos a pesar del TLCNA. El caso de animales y productos cárnicos es similar. En contraste, la participación de México en las importaciones de frutas de Estados Unidos está en crecimiento pero a una tasa más lenta que es el caso de los productos procesados, los cuales aumentaron al doble su participación en las importaciones de esos productos desde 1995, alcanzando alrededor del 18% del total de las importaciones de Estados Unidos.

El análisis del desempeño individual de los mayores productos agrícolas y alimenticios de México en la exportación a Estados Unidos sugiere que, con algunas excepciones, la mayoría de dichas exportaciones han estado perdiendo participación de los mercados de importación en crecimiento de Estados Unidos, especialmente en años recientes. Estos son los productos donde con la inversión para aumentar los niveles de productividad y eficiencia en producción, mercadeo y transporte y para eliminar las barreras institucionales, administrativas y políticas del comercio se obtendrán mayores resultados para México. Las excepciones claras a este caso son los aguacates y las bebidas de malta (cervezas) los cuales continúan experimentando aumentos en su participación de mercados de importación de Estados Unidos que siguen creciendo. Algunas exportaciones mexicanas como el tomate y los pimientos recientemente han presentado cierta capacidad de recuperar su participación perdida en las importaciones estadounidenses. Otros productos así como “otras bebidas” y las uvas han dejado que sus ganancias iniciales en participación se tornen en pérdidas en años más recientes. Algunas exportaciones de México que han crecido en valor absoluto como los espárragos, los mangos, los melones, las coliflores, los brócolis, las berenjenas y los pepinos han experimentado pérdidas casi continuas en su participación en las importaciones estadounidenses. A la vez, las exportaciones mexicanas tradicionales como las bananas, el café, y el ganado han perdido su participación en mercados estadounidenses donde las importaciones también disminuyen.

Las exportaciones mexicanas que han sido competitivas en los mercados de la UE y Canadá son la cerveza y en menor escala el aguacate, los tomates, los pimientos y las uvas. La participación de México en las importaciones de Canadá y la UE de la mayoría de otros productos agrícolas ha disminuido. En contraste, la participación de México en la importación de productos agrícolas y alimenticios de Japón se ha incrementado durante la última década alcanzando 1% en el 2004. México cuenta con el 2% de las importaciones japonesas de frutas y vegetales, casi 3% de carne (principalmente cerdo) y aproximadamente 8% de las bebidas alcohólicas.

En un mercado crecientemente globalizado, el futuro de la competitividad de las exportaciones agrícolas y alimenticias de México depende del potencial de exportación de los pocos productos para los cuales nuevas tecnologías puedan ser rápidamente adoptadas (tomates y pimientos), las barreras sanitarias/fitosanitarias puedan ser eliminadas (aguacate, cítricos, uvas, pollo, cerdo), y estrategias de mercadeo claras pueden ser desarrolladas para aprovechar las tendencias mundiales en las preferencias del consumidor por productos con características específicas (cerveza, “otras bebidas” y ciertos productos procesados). La mayoría de dichos productos corresponden al sector “moderno” de la agricultura mexicana. La preocupación principal en la estrategia de exportación de México será el desarrollo de medidas para revertir el lento proceso de deterioro de la competitividad de las exportaciones de productos en los cuales México ha gozado de una ventaja comparativa tradicional como melones, mangos, brócoli, coliflor, pepino, berenjena, ganado, bananas y café. Muchos de dichos productos se relacionan con ejidos y otras operaciones pequeñas que utilizan la mano de obra intensivamente en las regiones económicamente deprimidas de México. La pérdida de la competitividad en esas exportaciones puede tener serias implicaciones sociales para México y los países vecinos.

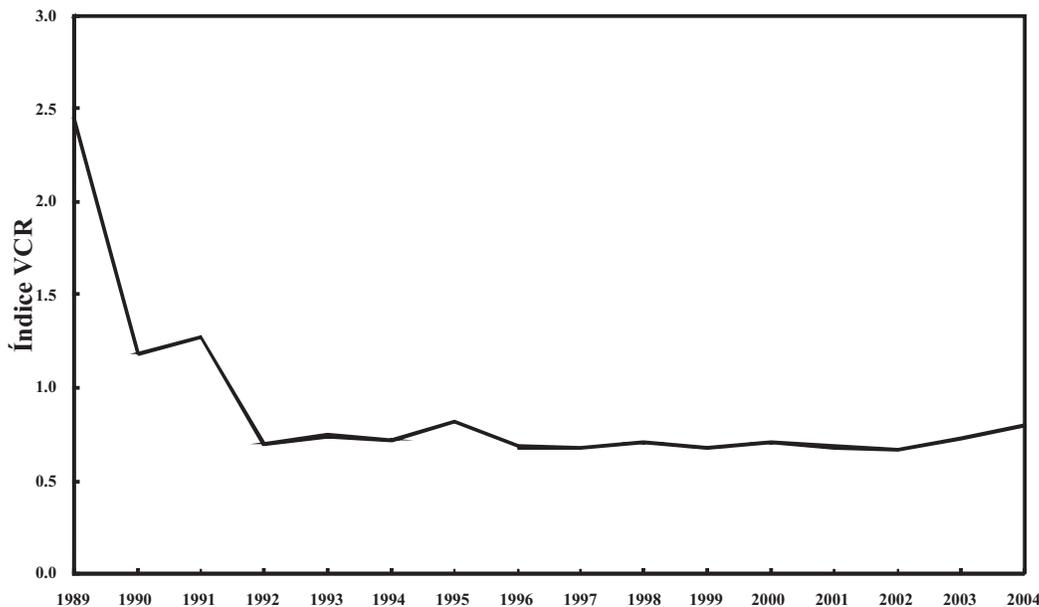
**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Balassa, B. 1965. Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage. Capítulo 33. *The Manchester School*. 99-123 p.
- Cook, R. y L. Calvin. 2005. Greenhouse tomatoes change the dynamics of the North American fresh tomato industry. Reporte de investigación económico ERR-2. Servicio de investigación Económico, Departamento de Agricultura U.S. Washington, D.F., U.S. Departamento de Agricultura U.S. (USDA), FAS online: U.S. Trade Internet System.” Disponible en línea en: <http://www.fas.usda.gov/ustrade/>.
- Grennes T., J., Hernández E. B., Krissoff J., Matus G. J., Sharples, y C. Valdes. 1991. An analysis of a United States-Canada-México Free Trade Agreement, Documento Comisionado No. 10, Consorcio Internacional de Investigación de Comercio Agrícola. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). 2005. *Sistema Nacional Estadístico y de Información Geográfica*, Ciudad de México, México. Disponible en-línea en: <http://www.inegi.gob.mx>.
- Naciones Unidas, “Commodity trade statistics. (COMTRADE).” Disponible en línea en: <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>.
- Williams, G.W. 2001. The North American Free Trade Agreement: Effects on U.S. Agriculture and Trade. Reporte de Investigación de Mercado Internacional No. IM-04-01, Texas Agricultural Market Research Center. Universidad Texas A&M, College Station, Texas.

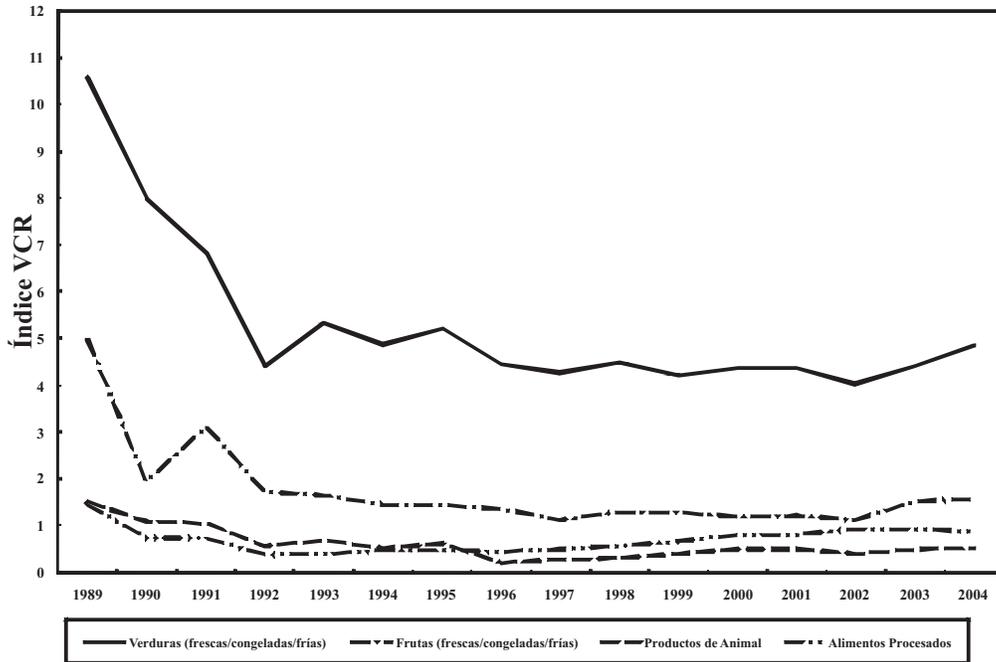
**\*(Artículo recibido en abril del 2009 y aceptado para su publicación en abril del 2010).**

**TABLAS Y FIGURAS**

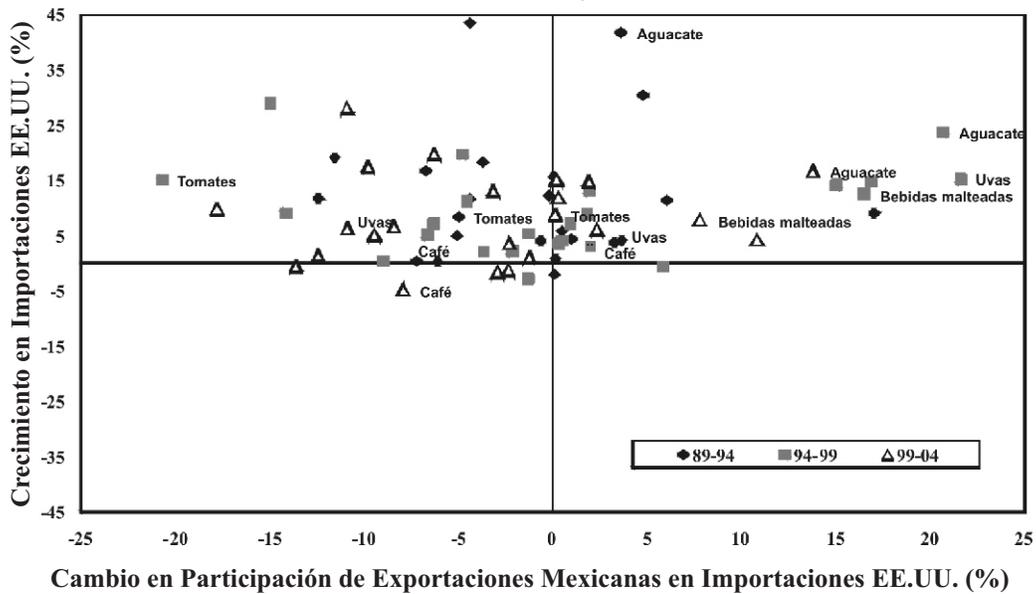
**Figura 1 – Ventaja Comparativa Revelada (VCR) Índice para las Exportaciones Agrícolas de México, 1989-2004.**



**Figura 2 – Ventaja Comparativa Revelada (VCR) Índice para Cuatro Grupos Principales de Exportación, 1989-2004.**



**Figura 3 – Cambios en la Participación de Exportaciones Mexicanas en Importaciones de los EE.UU. vs. Crecimiento de las Importaciones de EE.UU. para Productos Agrícolas y Alimenticios Principales de México, 1989-94, 1994-99 y 1999-04.**



**Tabla 1 – Cambio en la Participación de México en las Importaciones de Estados Unidos y el nivel de crecimiento para los 24 Productos Agrícolas y Alimenticios principales Exportados por México a Estados Unidos, 1989-94, 1994-99, y 1999-2004.**

	Cambio en Participación Mexicana de Importaciones EE.UU.			Crecimiento de Importaciones EE.UU.		
	1989-94	1994-99	1999-04	1989-94	1994-99	1999-04
	----- porcentaje -----					
AGRICULTURAL TOTAL	0.3	2.2	0.5	4.3	6.9	7.5
Tomates	-5.0	-20.7	0.1	8.4	14.9	8.9
Ganado y becerros	-12.4	-1.3	70.7	11.7	-2.8	-11.5
Pimientas	-4.4	-4.5	0.2	11.7	11.3	15.1
Pepinos	-0.6	-6.6	-6.3	4.1	5.1	19.7
Uvas, frescas	3.3	21.6	-10.9	3.8	15.3	6.2
Calabacitas	-0.2	1.8	-3.1	12.3	8.9	13.0
Coliflor/Brocolí	-5.1	-6.3	-8.4	5.0	7.3	6.6
Café	-7.2	2.0	-7.9	0.4	3.1	-4.8
Cebollas	-6.7	-9.0	2.3	16.7	0.5	6.1
Nuez pacana	-4.4	-1.3	1.9	43.5	5.3	14.8
Cítricos, frescos	4.8	-15.0	10.8	30.4	28.9	4.2
Melones	-26.9	15.1	-13.6	3.1	14.1	-0.6
Fresas	17.0	1.9	-9.5	9.2	13.1	5.1
Mangos	-3.7	-14.2	-12.4	18.3	9.0	1.3
Espárrago, fresco	-11.5	-4.8	-17.8	19.2	19.8	9.8
Jugos de Frutas	0.1	0.3	-1.2	-1.9	3.5	1.0
Aguacate	3.6	20.7	13.8	41.7	23.7	16.7
Carne rojo y productos	0.2	0.5	0.3	0.8	4.0	11.9
Berenjena	0.0	-3.7	-9.8	15.6	2.0	17.4
Azúcar	-6.1	5.9	-2.9	0.4	-0.6	-1.7
Flores Cortadas	0.5	0.9	-2.3	5.9	7.1	3.6
Bananas/Plátanos	3.7	-2.2	-2.4	4.2	2.3	-1.3
Bebidas Malteadas	1.0	16.5	7.8	4.4	12.5	7.9
Otras Bebidas	6.1	16.9	-10.9	11.4	14.8	28.1