



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO



**DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICO
ADMINISTRATIVAS**

**ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN
EUROPEA DE (2001-2018) Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE
AGUACATE Y FLORES**

TESIS

Que como requisito parcial
Para obtener el título de:

DOCTOR EN CIENCIAS EN ECONOMÍA AGRÍCOLA

PRESENTA:

CARLOS ERNESTO LUQUEZ GAITAN

Chapingo, Texcoco, Estado de México, Octubre del 2020.

ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA DE (2001-2018) Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE Y FLORES

Testis realizada por Carlos Ernesto Luquez Gaitan bajo la dirección de comité asesor indicado, aprobado por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

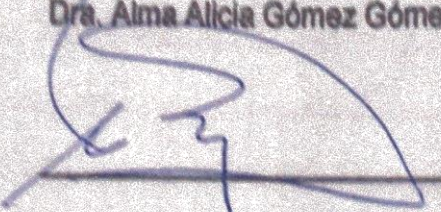
Doctor en Ciencias en Economía Agrícola

Director



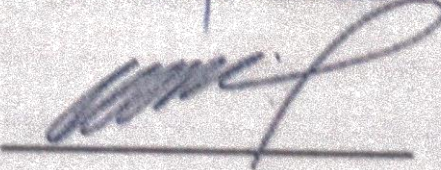
Dra. Alma Alicia Gómez Gómez

Asesor



Dr. Francisco Pérez Soto

Asesor



Dr. Ignacio Caamal Cauich

Contenido

Introducción	1
Antecedentes.....	2
Justificación	3
Problemática.....	6
Objetivos.....	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	8
Hipótesis.....	8
Metodología	9
Tipo de estudio.....	9
Diseño de Investigación	9
Instrumentos y técnicas de recopilación.....	10
Análisis del comercio.....	10
Series de tiempo	10
Medición de la competitividad	13
Capítulo 1. Revisión de literatura: Teorías del comercio internacional y de la integración económica	16
Teorías del comercio internacional.....	16
Teoría clásica del comercio.....	16
Teoría de las ventajas absolutas y la división internacional del trabajo	18
Teoría de la ventaja comparativa	19
Teoría de Heckscher-Ohlin	20
Teoría de la ventaja competitiva	21
Teorías de la integración	23

Formas de integración.....	23
Capítulo 2. Contexto macroeconómico y políticas públicas en México y la Unión Europea	25
Contexto macroeconómico de México y la Unión Europea.....	25
Producto Interior Bruto (PIB)	26
Nivel de Empleo	27
Balanza Comercial	28
Índice de Precios al Consumidor, indicador de inflación	29
Política agrícola	31
Las posturas referentes a la Política agrícola	32
Política agrícola Mexicana	32
Unión Europea	35
Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre la Unión Europea y México	38
Manejo agrícola para la exportación a la Unión Europea	40
Aguacate	40
Flores	44
Regulaciones sanitarias y fitosanitarias	48
Capítulo 3. Evolución del comercio de aguacate	50
Exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea	50
Evolución de los precios de las exportaciones de aguacate mexicano a la Unión Europea	52
Proporción de las exportaciones de aguacate mexicano en las importaciones de la Unión Europea	54
Índices de competitividad comercial.....	56

Capítulo 4. Evolución del comercio de flores	71
Exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea.....	71
Evolución de los precios de las exportaciones de flores mexicanas a la Unión Europea.....	74
Proporción de las exportaciones de flores mexicanas en las importaciones de la Unión Europea	76
Índices de competitividad comercial de flores	77
Conclusiones	95
Recomendaciones	103
Bibliografía	106

Lista de cuadros

Cuadro 1. PIB Miles de Millones de Dólares	27
Cuadro 2. Tasa de Desempleo (%)	28
Cuadro 3. Balanza comercial de bienes y servicios (% del PIB)	29
Cuadro 4. Inflación, precios al consumidor (% anual).	30
Cuadro 5. Historia de la política agrícola europea.....	37
Cuadro 6. Comportamiento de las exportaciones de aguacate de México (dólares estadounidenses, Toneladas y porcentaje).....	50
Cuadro 7. Precios de las exportaciones de aguacate mexicano a la Unión Europea 2001 a 2018 (dólares estadounidenses).	52
Cuadro 8. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate mexicano 2001 a 2018 (ton).....	57
Cuadro 9. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate de la Unión Europea de 2001 a 2018 (ton).	60
Cuadro 10. Índice de balanza comercial relativa de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.....	62
Cuadro 11. Índice de transabilidad de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.	64
Cuadro 12. Índice de Grado de apertura exportadora de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.....	67
Cuadro 13. Índice de Grado de penetración de importaciones de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.....	69
Cuadro 14. Comportamiento de las exportaciones de flores de México (dólares estadounidenses, toneladas y porcentaje).....	72
Cuadro 15. Precios de las exportaciones de flores de México a la Unión Europea 2001 a 2018 (dólares estadounidenses).	74

Cuadro 16. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores 2001 a 2018 de México a la Unión Europea (ton).	79
Cuadro 17. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores de la Unión Europea de 2001 a 2018 (dólares americanos).	82
Cuadro 18. Índice de balanza comercial relativa de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.	84
Cuadro 19. Índice de transabilidad de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.	87
Cuadro 20. Índice de Grado de apertura exportadora de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.	90
Cuadro 21. Índice de Grado de penetración de importaciones de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.	92

Lista de figuras

Figura 1: Exportaciones de aguacate mexicano hacia la Unión Europea de 2001 a 2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP	51
Figura 2: Relación de las tasas de variación de los precios promedio y de los volúmenes comerciados de aguacate mexicano hacia la Unión Europea de 2002 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP	53
Figura 3. Proporción de las exportaciones de México en las importaciones totales de aguacate de la Unión Europea del 2001 al 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP	55
Figura 4. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate en México 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.	56
Figura 5. Comportamiento de la producción de aguacate en México de 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP.	58
Figura 6. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate de la Unión Europea 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.	59
Figura 7. Comportamiento de la producción de aguacate en la Unión Europea de 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.	61
Figura 8. Índice de balanza comercial relativa de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.	63
Figura 9. Índice de transabilidad de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.	65
Figura 10. Índice de Grado de apertura exportadora de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.	68

Figura 11. Índice de Grado de penetración de las importaciones de aguacate para México y la Unión Europea 2001-2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.....	70
Figura 12. Exportaciones de flores mexicanas hacia la Unión Europea de 2001 a 2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP	73
Figura 13: Relación de las tasas de variación de los precios promedio y de los volúmenes comerciados de flores mexicanas hacia la Unión Europea de 2002 a 2014. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP	75
Figura 14. Proporción de las exportaciones de México en las importaciones totales de flores de la Unión Europea del 2001 al 2013. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP.....	76
Figura 15. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores mexicanas en 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.....	78
Figura 16. Comportamiento de la producción de flores en México de 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP.	80
Figura 17. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores de la Unión Europea de 2001-2018 (dólares americanos). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.....	81
Figura 18. Comportamiento de la producción de flores en la Unión Europea de 2001-2018 (dólares americanos). Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.....	83
Figura 19. Índice de balanza comercial relativa de flores para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.....	85
Figura 20. Índice de transabilidad de flores para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.....	88

Figura 21. Índice de Grado de apertura exportadora de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP..... 91

Figura 22. Índice de Grado de penetración de las importaciones de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP..... 93

ABREVIATURAS USADAS

CEE Comunidad Económica Europea

EUROSTAT Oficina Europea de Estadística

FAOSTAT Base de datos estadísticos corporativos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

INEGI Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía

OMC Organización Mundial del Comercio

PAC Política Agrícola Común Europea

TLACAN Tratado de Libre Comercio de América del Norte

PAC Política Agrícola Común Europea

TLC Tratado de libre comercio

TLCUEM Tratado de libre comercio entre la Unión Europea y México

TRADEMAP Trade statistics for international business development

SIAP Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera

UE

Unión Europea

AGRADECIMIENTOS

A mi familia por su apoyo incondicional, aliento y cariño; y a mi Dios por cuidar de mí y ellos.

A Natividad por ser mi paz y a Tomas por ser mi fuente inagotable de energía.

A mis amigos por tolerarme y compartir experiencias juntos.

A Alma Alicia Gómez, por su apoyo y consejo en la dirección del presente trabajo, y su determinación por formar un investigador; Además de transmitir las enseñanzas de su provechosa vida.

Al Dr. Ignacio Caamal Cauich por su apoyo, participación y minuciosa revisión del presente trabajo.

Al Dr. Francisco Pérez Soto por su apoyo y participación como asesor del presente trabajo.

A la Dra. Blanca Margarita Montiel Batalla, por su rol en la presente tesis.

Al CONACyT, por el apoyo financiero para la realización de los estudios de posgrado.

A la DICEA por brindarme la oportunidad de realizar mis estudios en la institución.

A la Universidad Autónoma Chapingo por darme educación, formación académica y social.

DATOS BIOGRÁFICOS



Nombre: Carlos Ernesto Luquez Gaitan.

Fecha de nacimiento: 14 de noviembre de 1991

Lugar de Nacimiento: Managua, Nicaragua.

En 2009 comienza a estudiar en la Universidad Centroamericana sede Managua donde se gradúa de la Licenciatura en Economía Aplicada con mención en Economía de empresas posteriormente de especializa en desarrollo económico local.

En 2014 se traslada a Texcoco, Estado de México para ingresar a la Universidad Autónoma Chapingo, donde inicia sus estudios de Maestría en Ciencias en Economía Agrícola y de los Recursos Naturales en la Universidad Autónoma Chapingo, concluyéndolos en 2016; en 2017 se le Otorga el premio “Arturo Fregoso” a mejor tesis de maestría.

Actualmente es estudiante del Doctorado en Ciencias en Economía Agrícola, en la Universidad Autónoma Chapingo.

ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA DE (2001-2018) Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE Y FLORES.

ANALYSIS OF THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN MEXICO AND THE EUROPEAN UNION (2001-2018) AND ITS IMPACT ON AVOCADO AND FLOWER EXPORTS

M.C Carlos Ernesto Luquez Gaitan¹ y Dra. Alma Alicia Gómez Gómez²

Resumen

La producción agrícola en México es muy diversificada, por eso es normal encontrar muchos grados de especialización en cuanto a cada producto agrícola; el grado de especialización en la producción de un producto determina directamente el grado de ventaja en la producción que posee un país con respecto a otro. México es uno de los países con mayores convenios comerciales en el mundo; lo que lleva a ser un potencial exportador de los bienes y servicios producidos en el país a casi cualquier parte del planeta, la Unión Europea constituye uno de los bloques comerciales más grandes en consecuencia debe ser un mercado atrayente para las exportaciones mexicanas.

El aguacate y las flores son dos rubros muy distintos dentro de la producción primaria nacional esencialmente difieren el grado de especialización que México posee en la producción de ambos; el tema central de esta investigación es el determinar qué tan exitosos son México y la Unión Europea en la comercialización de estos dos productos, a través del análisis de distintas variables como la producción, los precios, las exportaciones e importaciones; y la construcción de índices que permitan medir y determinar la posición comercial de cada uno.

El periodo figura a partir del año inmediato de la entrada en vigor del acuerdo de asociación 2001 hasta 2018 con la intención de determinar el impacto que ha tenido el acuerdo comercial en la evolución del comercio de los dos productos, donde cada uno de los competidores está más especializado que el otro; como lo es el aguacate para México y las flores para la Unión Europea.

Palabras Claves: Grado de especialización; Índices comerciales, Ventaja productiva.

Abstract

Agricultural production in Mexico is very diversified, so it is normal to find many degrees of specialization in terms of each agricultural product; the degree of specialization in the production of a product directly determines the degree of advantage in production that one country has over another. Mexico is one of the countries with the largest trade agreements in the world; which leads to being a potential exporter of goods and services produced in the country to almost any part of the planet, the European Union constitutes one of the largest trade blocks and consequently it must be an attractive market for Mexican exports

Avocado and flowers are two very different items within the national primary production. They essentially differ in the degree of specialization that Mexico has in the production of both; The central theme of this research is to determine how successful Mexico and the European Union are in the commercialization of these two products, through the analysis of different variables such as production, prices, exports and imports; and the construction of indexes that allow measuring and determining the commercial position of each one.

With the intention of determining the impact that the commercial agreement has had on the evolution of the trade of two products, the avocado for Mexico and the flowers for the European Union, the immediate valid period is from the year 2001 until 2018, where each of the competitors is more specialized than the other respectively

Keywords: Degree of specialization; Commercial indices, Productive advantage.

Introducción

Los acuerdos de asociación, tratados de libre comercio u otros instrumentos están enfocados en potenciar el libre cambio de mercancías, surgen generalmente de los países que tienen precedentes comerciales entre ellos y optan por formalizar las alianzas con acuerdos internacionales y, esto trae consecuencias negativas o positivas para cada una de las partes asociadas visto desde el punto de vista de las ventajas comparativas; teoría planteada ya hace mucho tiempo por David Ricardo en una Inglaterra principal protagonista del avance económico.

Actualmente, México es uno de los países con más tratados de libre comercio firmados en todo el mundo, con 40 (Forbes Staff, 2014). Lo que implica que México está inmerso en el mundo globalizado; proceso que incentiva la búsqueda de nuevos mercados con el fin de aumentar la reproducción del capital.

La Unión Europea constituye el ejemplo de integración económica más avanzado que existe en el mundo, el cual también es explicado por el proceso de globalización en el cual es una premisa que al competir como bloque comercial no solo será más competitivo sino más fuerte en el momento de negociar las condiciones del acuerdo; esto es apreciable en el entorno económico mundial que se experimenta actualmente y descrito en la historia económica contemporánea.

La necesidad de encontrar nuevos mercados para la expansión y reproducción más acelerada del capital es uno de los elementos inherentes en el modo de producción actual lo cual impulsa a las naciones a establecer convenios que les permitan comerciar de una manera más eficiente, en los cuales se establecen principalmente los términos de intercambio de los bienes y servicios que se pretenden comerciar.

El tema central es analizar qué ha pasado con la producción agrícola de aguacate y flores que se exportan a la Unión Europea desde México, si es que ha crecido, en que magnitud y sobre todo si se ha fomentado la producción de los productos de exportación hacia la Unión Europea en consecuencia del acuerdo de asociación entre México y este bloque económico.

Es indispensable cuantificar el valor de la producción del sector primario para conocer la evolución del comercio antes y después del acuerdo entre ambos socios comerciales; que permita la identificación de los productos con mayor potencial de generar mayor utilidad monetaria, con el fin de contribuir al desarrollo del producto con el fin de aumentar aún más su producción y finalmente la comercialización externa de la producción.

Antecedentes

Las relaciones de México con la Unión Europea han tenido varias etapas que se establecen en la siguiente cronología (Cámara de diputados, H. Congreso de la Unión, 2000):

- En 1960 se establece la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea (CEE).
- El 15 de Julio de 1975, México y la CEE firman el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial.
- El 26 de Abril de 1991, México y la Unión Europea (UE) firman el Acuerdo Marco de cooperación.
- El 2 de Mayo de 1995 se emite la Declaración Conjunta Solemne entre México y la UE.
- El 8 de Diciembre de 1997 se crean dos instrumentos jurídicos entre la UE y México.

Luego de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el 1º de enero de 1994, la Unión Europea pretendió establecer relaciones comerciales privilegiadas con México con el objeto de mantener una posición estratégica dentro esta zona de libre comercio; no obstante, esta decisión se postergó por el temor de Francia de poner en riesgo la "Política Agrícola Común Europea" (PAC). A pesar de ello, entre noviembre de 1998 y noviembre de 1999 se concluyeron las discusiones sobre el contenido fundamental del primer acuerdo comercial entre la Unión Europea y un país de América Latina para crear una zona de libre comercio (Cámara de diputados, H. Congreso de la Unión, 2000).

El 13 de mayo de 1996, el Consejo de Asuntos Generales de la Unión Europea aprobó el mandato de negociación para el nuevo acuerdo entre la Unión Europea (UE) y México. Las negociaciones de dicho acuerdo comenzaron en octubre de 1996 y finalizaron en julio de 1997 y el 8 de diciembre de 1997, México y la Unión Europea firmaron un acuerdo compuesto de tres instrumentos que servirían como fundamento legal para la nueva relación bilateral: el Acuerdo Global, que sentó las bases para la negociación del tratado de libre comercio (TLC) entre México y la Unión Europea.

Existió un acuerdo interino, vigente hasta la ratificación del Acuerdo Global, el cual permitió a las partes aplicar con rapidez las disposiciones referidas al comercio de bienes. Fue aprobado por el Senado Mexicano y por Parlamento Europeo el 23 de abril de 1998 y el 13 de mayo de 1998, respectivamente. Después del intercambio de los instrumentos de ratificación correspondientes entre las partes, el Acuerdo entró en vigor el día 1º de julio de 1998. Con la primera reunión del Consejo Conjunto, el 14 de julio de 1998, se marcó oficialmente el inicio de las negociaciones para establecer una zona de libre comercio. Hubieron nueve rondas de negociación se llevaron a cabo, entre noviembre de 1998 y noviembre de 1999. Las negociaciones del TLC México-UE concluyeron el 24 de noviembre de 1999 (Organización de Estados Americanos, 2017).

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global) que establece los objetivos y mecanismos para la liberación del comercio de bienes y de servicios, fue aprobado por el Parlamento Europeo el 6 de mayo de 1999 y por el Senado de México el 20 de marzo de 2000. El acuerdo fue adoptado por el Consejo Europeo el 28 de setiembre de 2000 y después de la notificación de las partes de la finalización de sus procedimientos legales internos necesarios para la entrada en vigor, comenzó a regir el 1º de octubre de 2000.

Justificación

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y México se rigen por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global)

firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997. La entrada en vigor del Acuerdo el 1ero de Octubre de 2000 dotó a las partes de un marco para fortalecer las relaciones en los ámbitos de diálogo político, comercio y cooperación (Delegación de la Unión Europea en México, 2016).

En Abril de 2020 México y la Unión Europea concluyeron las negociaciones de la modernización del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM); El pilar comercial del nuevo Tratado profundiza los beneficios del comercio entre México y la Unión Europea, particularmente en el sector agroalimentario, en donde se eliminarán los aranceles a productos mexicanos como jugo de naranja, el atún, la miel, el jarabe de agave, la ovoalbúmina y frutas y vegetales, entre otros. Adicionalmente, se logró proteger a los productos sensibles, como manzanas, duraznos y productos lácteos (SICE, 2018). Con respecto a los productos aguacate y flores incluidos en esta tesis los acuerdos de desgravación tomados desde el 2000 seguirán vigentes sin modificación.

Es un hecho que el comercio internacional se ha recuperado desde que las economías mundiales se han salido de la crisis financiera que comenzó en el año 2008; la Unión Europea fue uno de los bloques económicos más perjudicados en el entorno mundial por lo tanto es de esperar que se observe una caída en las importaciones de ese año y posteriormente un repunte en las mismas en la cuales México debería tener un aumento.

México también fue uno de los países que se vio fuertemente afectado por la crisis financiera mundial por lo cual es entendible que a partir de los socios comerciales comenzaban una senda de crecimiento económico, México también experimentara un repunte en su crecimiento económico y el flujo de las exportaciones también haya aumentado con respecto al periodo de crisis.

México es uno de los principales productores de aguacate en el mundo y su principal consumidor ha sido Estados Unidos de Norteamérica; de este modo y como resultado del volumen de mercancías intercambiado Estados Unidos es un consumidor que puede influir en los precios de los productos y más aún en los términos de compras del producto, lo que desfavorece al productor.

Las exportaciones ubican a México como el principal comercializador de aguacate en el mundo al aportar 35.9% del volumen mundial. En la actualidad Estados Unidos es el principal comprador de aguacate mexicano, pues aproximadamente 75% de sus importaciones de este fruto provienen de México, mientras que éstas representan cerca de 60% de las exportaciones totales (Preciado, Redalyc, 2009); lo anterior con estadísticas del 2007, ayuda a ilustrar la situación histórica del cultivo del aguacate.

El mercado europeo debe ser una alternativa de mercado que se debe tener presente; al igual que en un portafolio de inversiones en que los productos financieros de diferentes fuentes disminuyen el riesgo financiero, también es coherente suponer que tener un mercado más amplio, es decir con más demandantes, para un solo producto debe reducir el riesgo de que la producción se estanque por falta de compradores y permitan acceder a mejores precios y tratos para la producción de aguacate mexicano.

La balanza comercial es deficitaria para México el comercio entre la Unión Europea y México ascendió a 62.1 mil millones de dólares en 2015 con un superávit significativo para la Unión Europea de 25.3 mil millones de dólares (Delegación de la Unión Europea en México, 2016).

Es posible que los saldos comerciales mejoren para México y que la balanza comercial mexicana con respecto a la Unión Europea hasta se encuentre en algunos sectores con saldos favorables a México, pero la identificación puntual de los productos con mayor rédito para la balanza mexicana deben permitir tomar decisiones de política económica más acertadas que aceleren el desarrollo de los productos en el país.

En la presente tesis se dará respuesta a las siguientes interrogantes; la principal interrogante de investigación es ¿Cómo han crecido las exportaciones de aguacate y flores a partir del Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con México esto con el propósito de generar un análisis oportuno que permita servir de pauta para la generación de políticas públicas para el impulso del sector agrícola de México?

Otra interrogante a la cual se le dará respuesta es, ¿Cuál fue el resultado de la negociación del acuerdo de asociación, en función de los productos que se analizan en la tesis?, También describir ¿Cómo son las políticas agrícolas de ambos socios comerciales? para hacer comparaciones que permitan el avance de nuevas estrategias de desarrollo agrícola.

Una interrogante que se debe de responder es, ¿Cuál es la necesidad del mercado europeo? la cual debe de dar la pauta para la estrategia comercial que se debe emplear para el fomento del comercio de aguacate y flores. También se dará respuesta a ¿cómo están las capacidades productivas de cada uno de los socios comerciales debido a que precede la producción efectiva?

Todas las interrogantes anteriores servirán para concluir cuales son las mejores políticas agrícolas que sirvan para la potenciación del comercio aprovechando lo que se consiguió en el acuerdo de asociación entre los socios comerciales.

Problemática

En el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y México se fijaron los términos de desgravación de impuesto a la importación de bienes y servicios, en los acuerdos de asociación de comercio los negociantes generalmente tratan de proteger los productos de referencia de cada país, con respecto a los productos que analizamos se conoce que los aranceles de importación están eliminados de parte de ambos socios comerciales.

La problemática del comercio de México es la dependencia comercial con Estados Unidos de Norteamérica cerca del 80% de las exportaciones de México son para este país y el 64% de todas las transacciones comerciales que tiene México son con los Estados Unidos; la diversificación de los mercados de México da fortaleza a las exportaciones mexicanas porque la diversidad disminuye la volatilidad; al igual que sucede en un portafolio de inversiones.

Las relaciones comerciales entre la UE y México se rigen por el Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente desde 2000, que ha permitido un crecimiento significativo del comercio bilateral y ha actuado como catalizador de flujos de inversión. (Delegación de la Unión Europea en México, 2016).

Una de las dificultades del sector exportador agrícola mexicano es que se le ha dado relevancia a la exportación de productos que no pertenecen al sector primario. Siendo los principales productos de exportación combustibles minerales, equipos de transporte, maquinaria, productos eléctricos y electrónicos, equipos de óptica (Delegación de la Unión Europea en México, 2016).

Otra desventaja es el hecho de que los productores primarios europeos cuentan con una mejor infraestructura, subsidios más altos, seguros agropecuarios y una serie de beneficios para incentivar la permanencia y la producción primaria; que han demostrado ser exitosos. En cambio, el productor mexicano principalmente minifundista puede aprovechar los subsidios mexicanos, pero no generan el impacto esperado; a su vez se debe analizar si se puede ser o no afectado por las ventajas que tienen los productores europeos en comparación a ellos.

El incentivo y fomento o no, de la producción de productos agrícolas debe ser una estrategia de desarrollo del sector a nivel nacional que debe estar organizada a cada nivel, la información es fundamental para la toma de decisiones con el fin de encausar hacia sendas de desarrollo el sector primario de la economía.

Es decir, se debe dar a conocer con precisión los productos que más generan saldos favorables para la economía mexicana e identificar las potencialidades de mejoras en la producción de estos productos, se debe examinar detenidamente cada producto para determinar las medidas de fomento que cada producto requiere.

Objetivos

Objetivo General

- Analizar el comportamiento de las exportaciones de aguacate y flores del sector primario de la economía de México en función de los acuerdos generados a partir del tratado de libre comercio entre México y la Unión europea, para identificar factores de mayor influencia para la determinación de políticas públicas enfocadas a fomentar las exportaciones de dichos productos

Objetivos Específicos

- Analizar el contenido del acuerdo comercial identificando las reglas pertinentes al comercio de aguacate y flores para definir el impacto en los productos de exportación para la adopción de medidas y fomentar el comercio con el mercado europeo.
- Caracterizar la política agrícola de México y de la Unión Europea para determinar las principales diferencias que existen en cuanto al fomento del sector primario de ambos socios comerciales.
- Identificar las necesidades del mercado europeo con respecto a la demanda de aguacate y flores para determinar la demanda de los productos analizados.
- Determinar las capacidades de exportación de ambos productos para identificar cual de ambos socios comerciales posee ventaja en la producción de productos.
- Proponer posibles alternativas para fortalecer las políticas agrícolas que permitan el desarrollo de los productos con mayor potencial de exportación y que contribuyan dinámicamente a desarrollar el sector primario y potenciar ventajas competitivas para mejorar el desempeño de México a nivel comercial.

Hipótesis

- El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y México ha logrado que se tenga mayor acceso al mercado europeo, compuesto por 28 países también que disminuya la brecha de los flujos comerciados entre ambas partes y ha logrado convertir a ambas partes en socios comerciales con mayores cuotas de mercado convirtiéndolos en socios de mayor importancia tomando como referencia antes de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación y por lo tanto aporta al crecimiento del PIB agrícola de México representa diversificación a los mercados mexicanos tomando en cuenta la dependencia comercial del TLCAN;

ha contribuido al avance del cumplimiento de normas fitosanitarias más rigurosas.

Metodología

Tipo de estudio

La investigación es de carácter dominante cuantitativo y estuvo basada en el uso de las estadísticas de cuentas nacionales y los flujos comerciales registrados en un periodo de tiempo especificado de 2001 a 2018 en los productos de aguacate y flores, marcado por la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y México bajo el supuesto que el tratado entre ambas partes potenciaría el comercio de ambos productos.

Se realizó un análisis de los datos para determinar la posición comercial a través la evolución de comercio de México y a la Unión Europea, y se determina el potencial exportador de México en Aguacate y Flores hacia el mercado europeo o el potencial de exportar de Europa hacia México.

Diseño de Investigación

Dado el tipo de recolección de los datos se presenta una investigación de carácter prospectiva ya que se analizan datos pasados aunque con implicaciones actuales lo que servirá para generar un diagnóstico de la balanza comercial de los bienes transados entre ambos socios comerciales.

Según el periodo y secuencia del estudio será una investigación de que contemplara series de tiempo de lo registrado en términos de comercio, esto se debe a que los saldos comerciales son resultados de las dinámicas del comercio internacional; debido a esto se pueden registrar saldos mediante distintas frecuencias de tiempo. Según el alcance del estudio de la investigación será analítico-descriptivo ya que se pretende describir las relaciones generados a partir de un análisis hecho desde el momento en que comenzó la vigencia de los acuerdos tomados en el tratado de libre comercio.

Instrumentos y técnicas de recopilación

Para la recopilación de datos se utilizarán fuentes oficiales de reconocimiento nacional e internacional tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía (INEGI), Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), la Oficina Europea de Estadística (EUROSTAT), Trade statistics for international business development (TRADE MAP) y la Base de datos estadísticos corporativos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT).

Para el procesamiento de la información recolectada se utilizaron los programas de Word y Excel del paquete Office y el programa de análisis de datos y estadístico STATA para de las estadísticas recopiladas, este software permitirá depurar las bases de datos y realizar a su vez análisis estadísticos y econométricos.

Análisis del comercio

El análisis del comercio de aguacate y flores, implica la recopilación de información estadística expresada en series de tiempo con el fin de apreciar la evolución de las exportaciones de México a la Unión Europea de aguacate y flores, en el periodo entre 2001 y 2018 lo cual representan 18 observaciones lo cual es significativo para analizar el comportamiento de la evolución de los volúmenes exportados de aguacate y flores con origen en México hacia la Unión Europea; se debe de incluir las exportaciones de la Unión Europea hacia México de ambos productos para poder identificar hacia donde se inclina la balanza comercial en términos de los productos analizados, para la identificación de la demanda de los productos.

Series de tiempo

Las series de tiempo se refiere a los datos recopilados con la misma regularidad, si un dato se registra con un periodo de tiempo exacto se debe de ser consistente al momento de la recopilación del siguiente dato, debe de ser registrado en forma periódica, es decir, al momento de recopilar el dato se debe de tomar en cuenta la temporalidad para formar una serie consistente; entre las series de tiempo más

comunes que existen, en lo que a temporalidad se refiere, están los datos recopilados diariamente, semanalmente, semestralmente y anualmente.

El comercio de aguacate y flores es cuantificado en toneladas, en el presente caso la medida que se utiliza son las toneladas exportadas, los datos se obtienen a través de los registros aduanales que se van sumando en el año en la medición por eso es consistente y comparable unas series con otras, el hecho de que las bases de datos estén expresadas con la misma unidad de medida es conveniente para una comparación. Las bases de datos están expresadas con temporalidad anual, en la unidad de medida de toneladas y en un periodo homogéneo lo cual posibilita un análisis comparativo entre los dos competidores México y la Unión Europea.

Uno de los indicadores que más resaltan al analizar diferentes proveedores es el precio al cual venden sus mercancías el cual por lo general es diferente para cada competidor, para este caso los datos presentados en la fuente TRADEMAP poseían toneladas exportadas y el valor de las exportaciones, debido a esto con estas dos estadísticas se debió de calcular el precio. Lo que se obtuvo fue precio por tonelada promedio anual lo que permite una comparación de precios obtenidos por los exportadores en el mercado europeo con la siguiente formula:

$$Ptpa = \frac{VE}{TE}$$

Dónde: Ptpa es el precio por tonelada promedio anual; Ve es el valor de las exportaciones; Te representan las toneladas exportadas.

Para el análisis pertinente se calcularon las tasas de crecimiento de los indicadores elegidos para el análisis de las exportaciones con la siguiente formula:

$$Tc = ((Vf - Vi)/Vi) * 100,$$

Dónde: Tc es la tasa de crecimiento; Vi se refiere a valor inicial; Vf a valor final.

Lo cual permitió ligar el comportamiento de los volúmenes exportados con el precio, permite hacer una aproximación de tipo de demanda que existe el producto para determinar qué tipo de bien es para el mercado europeo, se parte bajo el supuesto clásico de que los mercados son regulados por el precio y que las

cantidades demandadas deben de disminuir a un aumento del precio y aumentar frente a una disminución del precio, comportamiento que puede ser demostrado por la aplicación de una tasa de crecimiento debido a que toma como referencia valores anteriores y se observan disminuciones o aumentos de las cantidades expresadas en la serie de tiempo.

La proporción de mercado está calculada de manera que exprese que tanto representan las exportaciones de cada país vendedor en las importaciones de cada país comprador, para el cálculo se toma en cuenta el volumen de las exportaciones de cada competidor y el volumen importado total de cada competidor es decir se mide de manera recíproca, con la siguiente formula:

$$P_m = V_e/V_i,$$

Dónde: P_m es proporción de mercado; V_e es valor de las exportaciones; V_i es el valor de las importaciones totales.

A través de estos datos se calculó la proporción de mercado lo cual permite que sean comparables debido a que tienen el mismo mercado de destino.

También se debe definir el termino competitividad que es la variable que se pretende medir es por ello que deben tomarse en cuenta lo expresado en la literatura; El Banco Interamericano de Desarrollo vincula la competitividad de una economía a la creación de las condiciones necesarias para el desarrollo empresarial y el aumento sostenible de la productividad y del ingreso *per cápita* (BID, 2004).

En la visión el BID, el desempeño exportador de un país y su nivel de competitividad son conceptos distintos pero interrelacionados, en la medida que el éxito exportador tiende a ser una consecuencia de los elevados niveles de competitividad (Pat Fernández, Caamal Cauich, Caamal Pat, & Ascencio, 2019).

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura define la competitividad como un concepto “comparativo fundamentado en la capacidad dinámica que tiene una cadena agroalimentaria localizada espacialmente, para mantener, ampliar y mejorar de manera continua y sostenida su participación en el

mercado, tanto doméstico como extranjero, a través de la producción, distribución y venta de bienes y servicios en el tiempo, lugar y forma solicitada, buscando como fin último el beneficio de la sociedad” (Rojas, 1999).

La evolución de comercio puede revelar que tan eficientes son los competidores en función de las exportaciones e importaciones. Con el objetivo de determinar la competitividad de los productos establecidos, se establece como supuesto que esta rama de la producción agrícola es más competitiva cuando, además de satisfacer la demanda interna sin necesidad de recurrir a las importaciones, se destina una alta proporción de éste a las exportaciones. Para el cálculo de éstos, se utilizaron volúmenes producidos y comercializados en el periodo 2001- 2018, empleando la metodología expuesta en Schwartz, Ibarra, & Adam, 2007.

Medición de la competitividad

Balanza comercial relativa

Si A se acerca al valor 1 mayor será la importancia de las exportaciones en relación a las importaciones. Un indicador cercano a -1 , permite identificar los mercados potenciales; y, los países con A próximos a 1, en principio, se pueden descartar como compradores potenciales (si están en el mismo hemisferio) debido a que satisfacen su mercado interno y además exportan.

$A = (X - M) / (X + M)$, donde:

A , es el índice de balanza comercial relativa.

X , Volumen exportaciones en toneladas; y

M , Volumen importaciones en toneladas.

Este indicador mide la relación entre la balanza comercial de un producto y el comercio total del mismo para un país en el mercado mundial o en un mercado específico. Consiste en dar una idea de la condición de la cadena en el mercado. Se asume que una cadena exportadora es más competitiva que aquella que no lo es o que tiene que importar fundamentalmente sus materias primas o bienes intermedios.

Transabilidad

Si el valor de T es cercano a $T = -1$, pueden ser importantes destinatarios de los productos, ya que son países totalmente dependientes de las importaciones de los bienes que se evalúen. Los países con T cercanos a 0, indican capacidad próxima al autoabastecimiento. Y los valores positivos indican que son exportadores.

$T = (X - M) / (P + M - X)$, donde:

T, es el índice de transabilidad

X, Volumen exportaciones en toneladas

M, Volumen importaciones en toneladas; y

P, Producción en toneladas

Cuando el indicador es mayor a cero, el sector se considera exportador, dado que existe un exceso de oferta, es decir, es un sector competitivo dentro del país. Cuando el indicador es menor que cero, el sector es sustituidor de importaciones, dado que existe un exceso de demanda.

Grado de apertura exportadora

Este indicador sirve para demostrar que tan buenos exportadores son en función de su consumo interno es decir excluyendo el consumo aparente. Con un índice cercano a 0 se es menos competitivo, ya que gran parte de su producción se orienta al mercado interno.

Y se puede obtener calculándolo a través de la siguiente forma aritmética:

$A.E. = X / (P + M - X)$, Donde:

A.E, es el índice de grado de apertura exportadora

X, Volumen exportaciones en toneladas

M, Volumen importaciones en toneladas; y

P, Producción en toneladas

Establece la participación del mercado mundial o de un mercado específico. No solamente examina las exportaciones, sino que establece la vocación exportadora

del país y su capacidad para construir ventajas permanentes, lo que se evidencia con el balance comercial del bien.

Grado de penetración de las importaciones

Muestra la relación entre las importaciones de un país, con respecto a su consumo aparente. En tanto sea mayor el índice, representará una mayor capacidad de compra, y por lo tanto se dice que ese país es menos competitivo, ya que no es capaz de producir lo suficiente como para abastecer su mercado interno.

Está expresado por la forma aritmética:

$P.I. = M / (P+M-X)$, Donde:

P.I, Índice de grado de penetración de importaciones

X, Volumen exportaciones en toneladas

M, Volumen importaciones en toneladas

P, Producción en toneladas

El objetivo del trabajo fue caracterizar el comportamiento de las exportaciones e importaciones y de los indicadores de competitividad del aguacate y flores producido en México. A medida que este indicador es mayor, la competitividad de la cadena productiva es menor. Si el indicador tiene un rango entre 0 y 1, significa que a medida que el indicador se acerca a cero, la competitividad del sector o cadena productiva es mayor, y que las importaciones pueden llegar a ser nulas, logrando incluso a dedicar parte de la producción nacional a la exportación.

Capítulo 1. Revisión de literatura: Teorías del comercio internacional y de la integración económica

Teorías del comercio internacional

La teoría del comercio internacional tiene como objetivo el análisis de los aspectos que se presentan en el intercambio de bienes y servicios entre países. Las relaciones económicas entre los países difieren de las relaciones económicas entre diversas partes de una nación. Esto dio origen a diferentes problemas que requieren diferentes métodos para su análisis y justifica la existencia de la economía internacional como una rama formal y separada de la economía aplicada (Aguilar, 2013).

Teoría clásica del comercio

La teoría clásica del liberalismo económico de Adam Smith y David Ricardo, marcó una nueva posición frente al mercantilismo proteccionista en el comercio. Durante el mercantilismo (siglos XVI y XVII) la meta del comercio internacional era el aumento en los medios de pago (oro, plata, etc.) mediante un excedente considerable en la balanza comercial. Se debía exportar productos caros (manufacturados) e importar productos baratos (materias primas). Esto se lograba mediante la intervención proteccionista gubernamental, los monopolios corporativos y el militarismo internacional en la conquista de territorios coloniales y sus recursos naturales (Frambes-Buxeda, 1993).

La teoría clásica del comercio internacional puede decirse que es la primera teoría que, de una forma integrada y coherente, intentó explicar los patrones del comercio internacional entre países y la especialización de éstos en la producción y el comercio de determinadas mercancías.

La teoría intenta fijar un modelo explicativo del comercio internacional de forma que a partir del mismo se pudieran explicar las causas de ese intercambio comercial entre países y las ventajas que tiene para aquellos países que se acogen al mismo. Entre dos países se pueden dar hasta cuatro situaciones diferentes que explican la existencia o no de determinados intercambios

comerciales entre los mismos. (Ruiz D. F., 2017). Como lo es una teoría clásica tiene supuestos teóricos implícitos que permiten hacer cumplir el modelo, los modelos son abstracciones que se realizan al momento de identificar un fenómeno con fin de explicarlo de una u otra manera, es decir los supuestos de mercado que aportaron los economistas clásicos son los que determinan la manera en que opera el modelo.

Diferencias absolutas de costo: Los países, en función del principio de la división internacional del trabajo, se especializan en la producción de aquellas mercancías en las que tienen ventajas absolutas de costos, la producción conjunta será mayor que antes de adoptar la división internacional del trabajo. Ese aumento equivale a un incremento de la productividad del trabajo (Ruiz D. F., 2017).

Costos comparativos: Es cuando uno de los países produce a menor costo ambos productos; es decir posee una mayor ventaja con respecto a sus competidores, pero a pesar de esta situación ambos países se deben de especializar, de forma que el país que produce a menores costes, se dedique a producir aquel producto en el que obtiene una mayor ventaja, mientras que el otro país se deberá especializar en el otro producto. Por tanto, este supuesto también explicará la especialización y competitividad de determinados países en diferentes sectores productivos.

Ventaja incomparable: Ocurre cuando los países no producen los mismos productos entre ellos; por eso en este caso es necesario el comercio, ya que determinados países no tienen recursos suficientes para producir determinados productos y satisfacer las necesidades del mercado local; en este caso las mercancías que se importan pueden ser utilizadas para el consumo final, pero en muchos casos los bienes que son importados son para la transformación lo que por general sucede en la importación de productos primarios.

En el caso de Latino América y el Caribe; la confluencia de diversas tendencias demográficas, económicas y sociales a escala mundial pone de relieve el potencial que ofrece el sector agroexportador para América Latina y el Caribe (NU. CEPAL.

División de Comercio Internacional e Integración, 2017); Pero se idéntica al sector agroexportador, con una transformación muy baja y a los países que se exporta como lo es principalmente Estados Unidos se dedica a la transformación de los mismos.

Diferencias iguales de costo: Sucede cuando un país produce las dos mercancías más barata y en la misma proporción que otro. En este caso no se produce ninguna relación de intercambio entre países (Ruiz D. F., 2017), significaría que un país es autosuficiente y que no existe una mercancía en el mercado internacional que sea preferida por sobre alguna mercancía producida nacionalmente. Actualmente no existe ningún país en el cual no se demanden mercancías de países extranjeros; no por el hecho que en algunos países no exista suficiente oferta de productos que permitan satisfacer todas las necesidades nacionales, sino, más bien el consumo de bienes extranjeros está influenciado por los gustos de los consumidores de los países importadores.

Teoría de las ventajas absolutas y la división internacional del trabajo

En la teoría la ventaja absoluta Adam Smith postuló bajo el supuesto del libre cambio que cada uno de los países se deben de especializar en la producción de los productos que mejor produzcan en comparación de los demás países productores. Es por ello que los países deben de tomar en cuenta el costo de producción al cual están sujetos, que es principalmente la medida para la decisión de quien es el productor más eficiente; de este modo se lograría la misma eficiencia a nivel internacional y de esta manera se demuestra que se mejora a través del comercio internacional (Smith, 1776).

Conforme los países se especializan se da una división del trabajo en el país. Esta división internacional del trabajo implica a su vez que se profundice la especialización, y que se concentren los procesos productivos en fabricar ciertos bienes con el fin de intercambiarlos, y que de ese modo todos los países tengan una mayor cantidad de bienes (Leandro, 2017).

El supuesto del libre cambio garantiza a los países adquirir los bienes que necesita en el mercado internacional en lo que no están especializados, esto significa una despreocupación de los sectores en los que se es eficiente, se supone que si un país está especializado en la producción de algún bien ofertará el mejor precio, que si se considerase la producción del bien en un país no especializado.

Teoría de la ventaja comparativa

La ventaja comparativa plantea que un país debe especializarse en las actividades donde más ventaja tiene con respecto a los demás países que serían a su vez sus competidores, pero no estrictamente se refiere especializarse en todo lo que hace mejor que otros, sino más bien lo que un país hace mejor y comerciar con estos productos en los que son más eficientes; de tal manera que si un país es más eficiente en todos los productos, se debe especializar en la producción del más eficiente. Esta teoría es base fundamental que fomenta el impulso del comercio internacional y fue planteada por Ricardo (1817).

Actualmente muchas teorías nuevas han surgido de la teoría de la ventaja comparativa; esta teoría es una extensión de la teoría clásica de comercio es decir comparte los supuestos de la teoría clásica, pero se hace énfasis en como potenciar el comercio internacional y desarrollarse a través de la producción de bienes en los cuales el productor sea el mejor.

Una ventaja comparativa es cualquier característica que aísla o destaca a una nación de los competidores. Una ventaja competitiva es sostenible cuando permanece en el tiempo y se ha desarrollado a través de la potenciación en la producción de los bienes y servicios (Ricardo, 1817).

Bajo estos supuestos si se avanza en la producción en la mercancía en la cual un país posee ventaja en comparación a otros es de esperarse que desarrollen tecnologías que los hagan aún más eficientes a medida que se avanza en el tiempo y la producción de alguna mercancía.

Teoría de Heckscher-Ohlin

Sus teorías sostienen que con el tiempo el libre comercio tenderá a igualar los beneficios del comercio y también a igualar los precios y costos de los factores de producción. Estos últimos teóricos modernos neoclásicos resaltan sobre todo el uso eficiente de los recursos naturales, humanos y tecnológicos: ignoran la mayoría de los factores políticos y sociales. Bertil Ohlin enfocaba al comercio internacional como un proceso fundamentalmente similar al comercio "intrarregional" que ocurre dentro de un solo país. Los obstáculos según Ohlin, son políticos y legales como, por ejemplo, fronteras, aduanas, aranceles, diversas monedas, sistemas fiscales y diferentes códigos legales. Según Ohlin, el proteccionismo nacionalista había aumentado considerablemente entre la Primera Guerra Mundial de 1914 y la Depresión Mundial de los años 30. Barreras artificiales, como aranceles y gravámenes, causan ineficiente utilización y distribución de factores de producción e impiden el libre movimiento de bienes y servicios. El problema según este autor, estriba en que el mundo está dividido en Estados soberanos (Frambes-Buxeda, 1993).

Esta teoría está basada en el supuesto de que; la producción de mercancías dentro de un país está influenciada con la cantidad de recursos con las que cuenta un país además de los tipos de recursos existentes; es decir que los países producen sus mercancías y se especializan en función de los recursos existentes en el territorio; y con respecto a la importación se hace en base a los bienes que son relativamente escasos dentro del territorio.

Un ejemplo claro son los países que han basado su desarrollo en la explotación de sus recursos minerales, pero en realidad que tan sostenible es este desarrollo; los países con más recursos son los que se pueden desarrollar más fácilmente en base a la explotación, es decir por el aprovechamiento de la riqueza preexistente en el territorio que poseen.

Esto es comprensible pero a la vez si el comercio es una fuerza que contribuye al desarrollo de un país y el comercio está basado en recursos que están limitados

es de esperar que a medida que disminuya los recursos disponibles o la extracción de estos productos genere mayores costos, el comercio de productos provenientes de la extracción ya no sean un motor de desarrollo; lo que sí es innegable es el hecho que un aprovechamiento de los recursos que posee un territorio constituye un factor importante para el despegue de una economía y que el comercio como motor del desarrollo económico se debe diversificar para mantener la importancia necesaria para contribuir al desarrollo de un territorio específico.

Teoría de la ventaja competitiva

Michael E. Porter denomina ventaja competitiva al valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes o por la previsión de productos diferenciados cuyos ingresos superan a los costos (Porter, 2002).

La estrategia competitiva consiste en lo que está haciendo una compañía para tratar de desarmar las compañías rivales y obtener una ventaja competitiva. La estrategia de una compañía puede ser básicamente ofensiva o defensiva, cambiando de una posición a otra según las condiciones del mercado. En el mundo las compañías han tratado de seguir todos los enfoques concebibles para vencer a sus rivales y obtener una ventaja en el mercado (Esther Fabiola Garza Ojeda, 2007).

Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- Luchar por ser el productor líder en costos en la industria (El esfuerzo por ser productor de bajo costo).
- Buscar la diferenciación del producto que se ofrece respecto al de los rivales (Estrategia de diferenciación).
- Centrarse en una porción más limitada del mercado en lugar de un mercado completo (Estrategias de enfoques y especialización).

Para Porter, el valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona. Una empresa es lucrativa si el valor que obtiene de sus compradores supera al coste necesario para crear el producto. El crear productos para los compradores cuyo valor exceda al costo es la meta de toda estrategia empresarial. Cualquier característica de una empresa que la distingue del resto y la sitúa en una posición superior para competir. Las ventajas competitivas básicas son el liderazgo en costes y la diferenciación de productos (Economía 48, 2017).

Por ventaja competitiva se entienden las características y atributos que posee un producto que le dan una cierta superioridad sobre las naciones competidoras inmediatas. Esta superioridad, es de carácter relativa, pues se refiere al competidor mejor situado en el mercado internacional. Como se señaló en los tipos genéricos de estrategia competitiva se puede aplicar al caso del comercio de los países porque las que compiten en el comercio son las empresas exportadoras.

Una de las estrategias identificadas es la lucha por costos; al producir a bajos costos es posible la competencia vía precios; si las mercancías producidas por varias naciones poseen características que los hacen homogéneos y el origen del producto no influye en nada la única fuente de competencia es el precio al cual llegue al consumidor final; en estas condiciones resulta objetivo competir por medio de los precios.

En el caso de la búsqueda de productos diferenciados se refiere a que las mercancías producidas en un país posean características que lo diferencien de los demás productos semejantes producidos en otros países; por los cuales los países de destinos estén dispuestos a preferirlos sobre otros productos semejantes. Actualmente hay muchas certificaciones internacionales que pueden diferenciar productos aparentemente homogéneos.

La concentración de un mercado, como lo propone Porter para mejorar la competitividad requiere determinar un mercado específico con gustos específicos. Es de esperar que este tipo de mercados posean exigencias que podrían

esperarse que fueran mayores a las exigencias de un mercado menos concentrado; la ventaja de acceder al mercado es que generalmente los consumidores dentro de este mercado están dispuestos a pagar mayores precios con el fin de obtener bienes con características específicas.

Teorías de la integración

Es ésta la teoría que más ejemplos concretos de integración ha tratado de materializar en la práctica. La mayoría de las zonas Libre de Comercio, Mercados Comunes, etc. en Europa Occidental, África, Asia y Latinoamérica son modelos que parten de las teorías neo-liberales. Las teorías mencionadas siguen las líneas clásicas elaboradas en primera instancia en Europa y donde la Comunidad Económica Europea es su más formidable expresión. Estas teorías proponen modelos capitalistas de integración. Desde el desmembramiento del bloque de los países soviéticos, a partir de 1989, estas teorías han acentuado su importancia coyuntural (Frambes-Buxeda, 1993).

Actualmente México es uno de los principales exponentes de esta perspectiva clásica es unos de los países que posee más tratados comerciales y de cooperación en el mundo; la introducción de México a los mercados internacionales y las exigencias del comercio han propiciado una expansión en los tratados comerciales en el país; el TLCAN para México es la manera más precisa de poder observar los cambios que genera el comercio exterior.

Formas de integración.

Las formas de integración según la teoría neo-liberal son básicamente las siguientes cuatro formas, cada una con sus características específicas (Frambes-Buxeda, 1993):

Zona de Libre Comercio: entendida como una integración donde ocurre la abolición de aranceles entre países miembros, pero se mantienen aranceles individuales hacia terceros países; generalmente se establecen en un territorio común donde sea posible acceder fácilmente.

Mercado Común; Consiste en la agrupación donde además de la abolición de aranceles entre países miembros ocurre la eliminación adicional de otras restricciones al comercio y se permite el libre movimiento de factores de producción la mano de obra y la libre circulación de capitales, entre otros.

Unión Aduanera; Esta etapa es superior a las otras, además de todos los factores anteriores se establece un nivel arancelario común hacia terceros países, es decir la aduana de los países que se someten a esta unión cuentan con aranceles comunes para cada producto importado de países terceros por lo tanto es igual el arancel en cada punto de entrada dentro de la unión.

Unión Económica Completa; La ultima faceta que se identifica, además de la abolición de restricciones al comercio, movimiento de factores y un nivel arancelario común externo, también se armonizan las políticas económicas monetarias, fiscales y sociales esto constituye una integración como lo es la Unión Europea.

Capítulo 2. Contexto macroeconómico y políticas públicas en México y la Unión Europea

Se puede plantear que las políticas públicas en general son todas las acciones que realiza el gobierno con el fin de incidir de cualquier manera en el territorio el cual gobierna, con el fin de modificar situaciones que parezcan desfavorables para la mayoría de las personas que están en el territorio.

Una política pública se define como una decisión que permanente caracterizada por una conducta consistente y la repetitividad por parte tanto de aquellos que elaboran como aquellos que se atienen a ella. Las normas y programas gubernamentales esto es, las decisiones que surgen como resultado del sistema político (Sánchez, 2017).

La políticas públicas para el caso de estudio se debe de referir a las medidas que estén enfocadas a mejorar la situación agrícola del país de manera general; el tipo de políticas a las que se refiere el análisis son a las que contribuyan a la generación de comercio de aguacate y flores; en México existe una marcada política de apertura comercial que lo que pretende es la búsqueda de nuevos mercados para la comercialización de las mercancías mexicanas, esta política de apertura es benéfica totalmente si los productores mexicanos son más eficientes que los internacionales.

La política de apertura comercial logró que México realizara el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, el cual constituye un mercado importante debido a que les da acceso a 28 países de Europa, y las normas de comercialización de los países de la Unión Europea son totalmente homogéneas lo que permite un comercio de manera más ágil y fácil y la identificación de los 28 países con un conjunto de exigencias estandarizadas.

Contexto macroeconómico de México y la Unión Europea

Los indicadores macroeconómicos son datos estadísticos que indican el estado actual de la economía de un estado según un sector económico concreto, o bien a nivel agregado que es lo que se pretende generalmente. Los publican

periódicamente organismos gubernamentales generalmente son las agencias gubernamentales de estadísticas y los bancos centrales de cada país.

Tras la publicación de estos indicadores, es posible observar información general de un país; una de las características de estos indicadores es que son generalmente comparables entre países, las metodologías más empleadas actualmente están generalizadas; aunque preferentemente se deben tomar de una base homogenizada.

Producto Interior Bruto (PIB)

El PIB es la medida económica más importante de un país. Representa el valor total de la producción de todos los bienes y servicios de un país en un periodo concreto generalmente un año; es muy útil para hacer comparaciones del territorio y la evolución de la producción.

El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos se expresan en moneda local a precios corrientes. Las cifras en dólares del PIB se obtuvieron convirtiendo el valor en moneda local utilizando los tipos de cambio oficiales de un único año. Para algunos países donde el tipo de cambio oficial no refleja el tipo efectivamente aplicado a las transacciones en divisas, se utiliza un factor de conversión alternativo (Banco Mundial, 2019).

Cuadro 1. PIB Miles de Millones de Dólares

Años	2009	2010	2011	2012
Unión Europea	17126.62	17009.60	18374.75	17316.99
México	900.05	1057.80	1180.49	1201.09
Proporción del PIB de México	5.26%	6.22%	6.42%	6.94%
Años	2013	2014	2015	2016
Unión Europea	18053.07	18669.30	16446.08	16553.08
México	1274.44	1314.56	1170.56	1077.83
Proporción del PIB de México	7.06%	7.04%	7.12%	6.51%
Años	2017	2018	2019	
Unión Europea	17344.92	18748.57	20361.46	
México	1158.07	1223.81	1328.76	
Proporción del PIB de México	6.68%	6.53%	6.53%	
Proporción Promedio	6.02%			

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En el cuadro 1 se expresa la proporción del PIB de México con respecto a la Unión Europea la proporción a oscilado entre el 5.26% en 2009, que es el año en que México retrocedió su PIB esto debido principalmente a la crisis financiera internacional; el promedio de todos los años observados es de 6.02%. Para el PIB de la Unión Europea el de México es relativamente bajo, aunque hay que considerar que la Unión Europea está constituida por 28 países, en conclusión la proporción de PIB de México ha sido relativamente estable.

Nivel de Empleo

El indicador de empleo o tasa de desempleo refleja la salud de una economía. Para saber si una economía está sana es necesario saber si se está creando o destruyendo empleo. También es necesario conocer si las personas solicitan prestaciones por desempleo y qué porcentaje de mano de obra está activa; también es un elemento que repercute en otros macro indicadores y está estrechamente ligado con el dinamismo de la economía; es una de las variables fundamentales de la macroeconomía, y también refleja el bienestar de una sociedad.

El desempleo es la proporción de la población activa que no tiene trabajo pero que busca trabajo y está disponible para realizarlo. Las definiciones de población activa y desempleo difieren según el país (Banco Mundial, 2019).

Cuadro 2. Tasa de Desempleo (%)

Años	2009	2010	2011	2012
Unión Europea	8.9	9.5	9.6	10.4
México	5.4	5.3	5.2	4.9
Años	2013	2014	2015	2016
Unión Europea	10.8	10.2	9.4	8.5
México	4.9	4.8	4.3	3.9
Años	2017	2018	2019	
Unión Europea	7.6	6.8	8.8	
México	3.4	3.3	4.6	
	Unión Europea		México	
Tasa Promedio	9.1		4.5	

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial

En el periodo de análisis de 2009- 2018 la tasa de desempleo de la Unión Europea dobla la de México, así se refleja en la mayoría de los años; en este indicador la economía mexicana está mucho mejor que en comparación a la contraparte comercial.

Tomando como referencia el año 2018 que fue el año con la tasa de desempleo más baja para la Unión Europea con 6.8%, aun así la diferencia fue de 3.5% con respecto a la tasa de desempleo de México 3.3%. En 2013 fue el año en que la Unión Europea tuvo su tasa más alta de desempleo con 10.8% y la de México fue de 4.9% con una diferencia de 6% que es más del doble de la tasa de desempleo para ese año.

Balanza Comercial

La balanza comercial de bienes y servicios (antes, balanza de recursos) es igual a las exportaciones de bienes y servicios menos las importaciones de bienes y servicios (antes, servicios no atribuibles a factores) (Banco Mundial, 2019).

Cuadro 3. Balanza comercial de bienes y servicios (% del PIB)

Años	2009	2010	2011	2012
Unión Europea	1.1	1.0	1.1	2.1
México	-1.7	-1.4	-1.4	-1.2
Años	2013	2014	2015	2016
Unión Europea	2.7	2.9	3.3	3.4
México	-1.2	-1.2	-2.0	-2.0
Años	2017	2018	2019	
Unión Europea	3.4	3.0	3.3	
México	-1.8	-1.9	-1.7	
	Unión Europea		México	
Porcentaje Promedio	2.5		-1.6	

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La balanza comercial es la que refleja los saldos de los bienes y servicios importados y exportados por un país; para hacer los datos comparables se expresan en forma relativa como porcentajes del producto interno bruto del país. Es de esta manera que las estadísticas son comparables entre países están expresados en forma relativa como porcentajes de la producción de cada país.

En promedio, en el periodo temporal del análisis es destacable que los balances son en monto casi prácticamente iguales, 2.5% para la Unión Europea y 1.6% para México pero negativamente, lo que implica que México es un importador neto de bienes y servicios; por el contrario la Unión Europea en su conjunto es un exportador neto.

En todos los años presentados la Unión Europea posee un balance positivo; por el contrario México en todos los años ha sido deficitario, el año con más déficit para México fueron los años 2015 y 2016 con -2% como porcentaje del producto interno bruto y para la Unión Europea el año 2010 fue su año superavitario más bajo de apenas 1%; en ese año fue cuando la crisis financiera mundial estuvo latente y se contrajo el PIB de ambos socios comerciales.

Índice de Precios al Consumidor, indicador de inflación

El índice de precios al consumidor es el indicador más usado para analizar la inflación. Representa los cambios en el nivel de precios minoristas de la cesta del

consumidor medio. El IPC está altamente relacionado con los tipos de interés y las tasa de cambio con respecto a la divisa de referencia. La inflación está directamente relacionada con el poder adquisitivo de una moneda dentro de sus fronteras y afecta a su posición en los mercados internacionales. Si la economía sigue su curso normal, el aumento del IPC puede conllevar un aumento de los tipos de interés básicos, puede suceder también que provoque un aumento del atractivo de una divisa

La inflación medida por el índice de precios al consumidor refleja la variación porcentual anual en el costo para el consumidor medio de adquirir una canasta de bienes y servicios que puede ser fija o variable a intervalos determinados, por ejemplo anualmente. Por lo general se utiliza la fórmula de Laspeyres (Banco Mundial, 2019).

Cuadro 4. Inflación, precios al consumidor (% anual).

Años	2009	2010	2011	2012
Unión Europea	0.9	1.7	3.3	2.6
México	5.3	4.2	3.4	4.1
Años	2013	2014	2015	2016
Unión Europea	1.3	0.2	-0.1	0.2
México	3.8	4.0	2.7	2.8
Años	2017	2018	2019	
Unión Europea	1.5	1.8	0.8	
México	6.0	4.9	3.8	
	Unión Europea		México	
Porcentaje Promedio	1.2		3.8	

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Los niveles de inflación relativamente sanos dentro de una economía están bajo un 10% de inflación anual. En este indicador ambos competidores se encuentran dentro de un rango aceptable, el indicador refleja una macroeconomía sana. El índice de precios al consumidor promedio de México dobla la de la Unión Europea, en 2015 la Unión Europea se enfrentó a deflación que está representada por una disminución del nivel de precios fue de -0.05%, este fenómeno está asociado

generalmente a una recesión económica y podría estar influenciada por la elevada tasa de desempleo de 9.4%.

Política agrícola

La política agrícola es solo una parte de las políticas públicas; todas las políticas deben estar dirigidas a la transformación de condiciones que se identifiquen como no favorables para una población determinada en un territorio; en el caso de la política agrícola se refiere a la política sectorial enfocada al mejoramiento de las condiciones de la población involucrada en el sector agrícola.

La agricultura no es una isla en la economía. Su objetivo último es el de contribuir al desarrollo nacional. En la agricultura, igual que en otros sectores, la política económica responde a los imperativos nacionales y a una visión social y política. Está diseñada para alcanzar fines societarios que no son exclusivamente de índole económica. Por lo tanto, la base de la estrategia, o del conjunto de las políticas, debe ser la definición de fines sociales, o societarios, de amplio alcance para la agricultura y el medio rural. Fundamentalmente, debe estar relacionado con la promoción del desarrollo humano (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2017).

La FAO plantea cinco objetivos de largo plazo los cuales son: (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2017).

- **Sostenibilidad económica.** La estrategia debe encontrar maneras de procurar beneficios económicos reales al sector rural. Si bien la disciplina fiscal es importante, aquello significa, entre otras cosas, no sujetar pura y simplemente el sector a los recortes fiscales de los programas de ajuste estructural.
- **Sostenibilidad social.** La estrategia debe también mejorar el bienestar económico de los grupos de bajos ingresos y otros grupos desaventajados, incluyendo las mujeres.
- **Sostenibilidad fiscal.** No se deben emprender políticas, programas y proyectos cuyas fuentes de financiamiento no sean plenamente

identificadas. En una época de creciente estrechez fiscal en todos los países, la aplicación de este principio incentiva la búsqueda de nuevas fuentes de ingresos fiscales y las maneras mediante las cuales los beneficiarios de las políticas, programas y proyectos puedan contribuir a su financiamiento, es decir, maneras de fomentar la recuperación de los costos.

- Sostenibilidad institucional. Las instituciones creadas o apoyadas por las políticas deberían ser robustas y capaces de sostenerse por sí solas en el futuro. Por ejemplo, las instituciones financieras que solamente otorgan crédito a los agricultores y ganaderos, sin la capacidad de captar depósitos, no tienen muchas posibilidades de sobrevivir a la larga. Igualmente, los servicios de investigación y extensión sostenidos principalmente por préstamos internacionales y donaciones tampoco son sostenibles a largo plazo.
- Sostenibilidad ambiental. Se deberían aplicar políticas que fomenten el manejo sostenible de bosques y pesquerías y reduzcan a niveles manejables la contaminación de las fuentes de agua y la degradación del suelo. En algunos países, un reto principal para la política agrícola es frenar o detener la expansión de la “frontera agrícola”, o sea las zonas donde el cultivo es posible sólo si se derriban árboles.

Las posturas referentes a la Política agrícola

Política agrícola Mexicana

La producción agropecuaria y la población rural han representado un papel importante dentro de la economía mexicana; sin embargo, la proporción de participación del sector agropecuario ha sido cada vez más reducida a través del tiempo. A partir de la Revolución Mexicana y su posterior declinación, se desarrolló y desafió un marco institucional con incidencia especial en los derechos de propiedad de la tierra rural. Surgieron el ejido y el minifundio. La mayor parte de las tierras son de temporal y no generan el ingreso suficiente para la subsistencia de una familia campesina. A pesar del aparente éxito comercial del Tratado de

Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) más del 40 por ciento de los agricultores mexicanos viven en la pobreza extrema y de los 50 millones de pobres que hay en México, 30 millones viven en zonas rurales, ante tal situación se necesitan nuevas medidas de política para el campo mexicano (Cano, 2014).

El periodo más consistente de una política económica rural a favor del campesino en México tuvo lugar durante la presidencia de Cárdenas en la década de 1930, cuando la reforma agraria redistribuyó una porción considerable de tierras agrícolas comerciales e invirtió en la capacidad productiva del nuevo sector social. Sin embargo, después de que cambió el balance de poder dentro del partido gobernante, la reforma agraria quedó relegada a un segundo plano.

A partir de los años cuarenta, el gasto del gobierno en la agricultura se concentró en grandes inversiones en infraestructura para riego, lo mismo que en insumos y créditos subsidiados que beneficiaron fundamentalmente a granjas comerciales del norte de México. La inversión pública en investigación y tecnología agrícola también estuvo sesgada en contra de los pequeños agricultores –lo mismo que en el conocido caso de la Revolución Verde en México, que daba prioridad al trigo de riego frente al maíz de temporal. A principios de la década de 1970, la legitimidad política del gobierno mexicano estaba muy cuestionada en el campo.

Las reformas comenzaron a ampliar el acceso al crédito subsidiado, a insumos, a precios de apoyo y a inversiones en infraestructura rural para más productores campesinos. Este enfoque se siguió más estratégicamente durante el auge del petróleo, con el Sistema Alimentario Mexicano (1980-1982). Durante la mayor parte del periodo entre 1971 y 1982 en el que se presentó un mayor gasto gubernamental para el desarrollo rural, los subsidios para el crédito agrícola superaron a los subsidios a los precios e insumos (Wilson Center, 2017).

En Diciembre del 2001 se hizo pública la nueva estrategia de desarrollo para el sector rural mexicano a través de la promulgación de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable (LDRS). Esta ley surge con la intención de replantear, bajo un nuevo paradigma de desarrollo, los programas gubernamentales con incidencia en el

medio rural. Un primer elemento que la caracteriza es su concepción del medio rural y de los factores que detonan su desarrollo.

La LDRS reconoce que los medios de vida rurales trascienden el ámbito agropecuario, de tal forma que plantea elevar la calidad de vida de la población rural por medio de la convergencia de factores físicos, humanos y sociales en los procesos económicos; todo ello, bajo un enfoque de sustentabilidad. El segundo elemento de la LDRS es su enfoque de territorialidad para planear el desarrollo. El tercer elemento que caracteriza a la LDRS es una ambiciosa estrategia de implementación, basada en los principios del nuevo federalismo, donde se plantea la concurrencia de todos los ámbitos de gobierno, así como de la sociedad rural, en procesos de planeación y ejecución de los programas gubernamentales con incidencia en el sector rural (SAGARPA, 2010).

Ley de Desarrollo Rural Sustentable

La LDRS fue creada el 7 de diciembre de 2001, con el objetivo de generar las bases para los lineamientos de la política agrícola mexicana actual, posee una estructura propia del marco jurídico que esta genera nacen las políticas y de ellas los programas que son los más tangibles para la población involucrada. A partir de la ley también se generan sistemas que es el mecanismo que rige la coordinación de las funciones de las dependencias a su vez el sistema limita sus atribuciones y la competencia de las mismas. El sistema que plantea la ley general los servicios y programas que son la creación final la ley.

Plantea la instrumentación de un auténtico marco de política de Estado para el Desarrollo Rural: impulsa el desarrollo del sector rural con visión de integralidad; prevé la coordinación y la concurrencia de las diferentes dependencias y autoridades federales, estatales y municipales; crea instancias que permitan la participación de la sociedad en el diseño de las políticas para el campo (Consejo Mexicano para el Desarrollo Rural; C. Estatales; C. por DDR; C. Municipales).

También sus principales aportes son: Incluye el tema de la sostenibilidad (sustentabilidad) y uso racional de los recursos naturales y brinda seguridad a las

acciones de mediano y largo plazos ya que se promueven apoyos multianuales, esto es lo que la Secretaria de Desarrollo Rural presentó.

En el marco de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, se tienen contempladas acciones de fortalecimiento que propicien la generación de empleo e ingreso económico en el medio rural, las políticas, estrategias e instrumentos de desarrollo rural se orientan a fomentar la capitalización de las unidades de producción familiar; a promover el manejo sustentable de los recursos naturales, al desarrollo de proyectos de producción primaria, a la incorporación de procesos de transformación, de valor agregado y la generación de servicios; así como al desarrollo de capacidades en el medio rural y al fomento y consolidación de la organización empresarial, entre otros (Montemayor Marín, Bijarro Hernández, & Estrada Bellman, 2007).

Unión Europea

Política agrícola común

El planteamiento de cualquier política se debe centrar en el mejoramiento de las condiciones anteriores a la política que se llevara a cabo; la Unión Europea conforma la máxima expresión a nivel mundial de integración económica política y social que existe en todo el planeta, como consecuencia de la integración la política agrícola es común para todos los miembros y está enfocada “en mejorar la productividad agrícola, de forma que los consumidores dispongan de un suministro estable de alimentos a precios asequibles, y garantizar a los agricultores de la UE un nivel de vida razonable (Comisión Europea, 2016)”.

La UE considera políticas comunes con respecto a la agricultura; todas las políticas generadas deben de ser asumidas por cada uno de los miembros de la unión; la política agrícola debe cumplir objetivos en común, donde los agricultores y el gobierno de la unión lo asumen como una asociación y no como un mandato en sí.

La UE la denomina como “política agrícola común (PAC)” y se define como: “La política agrícola común (PAC) de la UE, creada en 1962, representa una

asociación entre la agricultura y la sociedad, entre Europa y sus agricultores. (Comisión Europea, 2016)”.

La postura de la Unión del porque una política común esta cimentada en los objetivos que se pretenden alcanzar a través de la política; el campo debe de gozar de incentivos para poder lograr los objetivos planteados, es decir, la política necesita ser financiada y esto es posible a través de la contribución de cada uno de los países miembros al presupuesto anual de la Unión que a su vez se recanalizan al campo los agricultores europeos.

“En conjunto, la agricultura y la producción de alimentos son elementos esenciales de nuestra economía y sociedad. En sus 28 Estados miembros, la UE cuenta con unos 12 millones de agricultores, más 4 millones de personas que trabajan en el sector alimentario. Los sectores agrícola y alimentario juntos representan el 7 % de todos los puestos de trabajo y generan el 6 % del producto interior bruto europeo (Comisión Europea, 2016)”.

La PAC europea tuvo un proceso de evolución hasta llegar a conformarse de la manera en la cual opera hasta ahora, existen mucho hechos resaltables que a su vez tornearon las medidas; en el cuadro 5 se enuncian los principales hechos que marcan la historia de la política agrícola común:

Cuadro 5. Historia de la política agrícola europea

Año	Acontecimiento
1957	El Tratado de Roma crea la Comunidad Económica Europea entre seis países de Europa occidental.
1962	Nace la política agrícola común. La PAC se proyecta como una política común, con los objetivos de proporcionar alimentos asequibles a los ciudadanos de la UE y un nivel de vida equitativo a los agricultores.
1984	Las explotaciones son tan productivas que producen más alimentos de los necesarios. Se introducen varias medidas para ajustar los niveles de producción a las necesidades del mercado.
1992	El apoyo a los precios disminuye y se sustituye por los pagos directos a los productores. Se les alienta a ser más respetuosos con el medio ambiente. Esta reforma coincide con la Cumbre de la Tierra de Río de 1992, en la que hace su aparición el principio de desarrollo sostenible.
2003	Una nueva reforma de la PAC suprime la conexión entre las ayudas y la producción. Ahora, los productores reciben una ayuda a la renta, a condición de que atiendan las tierras agrícolas y cumplan las normas en materia de medio ambiente, bienestar animal y seguridad de los alimentos.
2013	La PAC se reforma para reforzar la competitividad del sector agrícola, promover la agricultura sostenible y la innovación y apoyar el empleo y el crecimiento en las zonas rurales.

Fuente: Elaboración propia con información de Comisión Europea

Todas estas medidas tomadas para incentivar el campo europeo ha traído beneficios directos a la economía familiar por ejemplo: “hoy día, en la mayoría de países de la UE, una familia media gasta en comida en torno al 15 % de sus ingresos mensuales. Esta proporción es la mitad de la registrada en 1962 (Comisión Europea, 2016)”.

Entre los fenómenos que experimentó el campo a nivel mundial se encuentra la deserción de nuevas generaciones de la labores tradicionalmente del campo a otros sectores de la economía y en particular la Unión Europea también lo ha experimentado “*En los años sesenta, los seis países iniciales de la UE tenían 6 millones de agricultores, pero desde entonces su número se ha reducido más de la mitad* (Comisión Europea, 2016)”.

La PAC es exitosa como política de incentivos a la producción, ha logrado bajar los costos y reducir los precios de los alimentos por términos prácticos hicieron una reestructuración del campo que les permitió ser eficientes y productivos; lo que en su momento generó excedentes de producción, como es conocido los excedentes de producción son precedentes de crisis sino se da la realización de las mercancías por lo que resulta muy lógico buscar nuevos mercados a través de nuevos acuerdos comerciales.

Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre la Unión Europea y México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros fue firmado el 8 de diciembre de 1997 y entró en vigor en el año 2000. Contiene tres capítulos principales: económico-comercial, concertación política y cooperación (Secretaría de relaciones exteriores, 2017). Establece los objetivos y mecanismos para la liberación del comercio de bienes y de servicios, fue aprobado por el Parlamento Europeo el 6 de mayo de 1999 y por el Senado de México el 20 de marzo de 2000. El acuerdo fue adoptado por el Consejo Europeo el 28 de setiembre de 2000 y después de la notificación de las partes de la finalización de sus procedimientos legales internos necesarios para la entrada en vigor, comenzó a regir el 1º de octubre de 2000.

Las relaciones de México con la Unión Europea han tenido varias etapas que se establecen en la siguiente cronología (Cámara de diputados, H. Congreso de la Unión, 2000):

- En 1960 se establece la Misión de México ante la Comunidad Económica Europea (CeE).
- El 15 de Julio de 1975, México y la CEE firman el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial.
- El 26 de Abril de 1991, México y la Unión Europea firman el Acuerdo Marco de cooperación.

- El 2 de Mayo de 1995 se emite la Declaración Conjunta Solemne entre México y la UE.
- El 8 de Diciembre de 1997 se crean dos instrumentos jurídicos entre la UE y México.

Luego de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el 1º de enero de 1994, la Unión Europea pretendió establecer relaciones comerciales privilegiadas con México con el objeto de mantener una posición estratégica dentro esta zona de libre comercio; no obstante, esta decisión se postergó por el temor de Francia de poner en riesgo la "Política Agrícola Común Europea" (PAC). A pesar de ello, entre noviembre de 1998 y noviembre de 1999 se concluyeron las discusiones sobre el contenido fundamental del primer acuerdo comercial entre la Unión Europea y un país de América Latina para crear una zona de libre comercio (Cámara de diputados, H. Congreso de la Unión, 2000).

El aguacate tiene la fracción arancelaria 0804.40 el cual está especificado en la sexta sección del calendario de desgravación de México publicado en el Diario Oficial de la Federación; y a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación quedó con una tasa base de 20% de impuestos de importación desde Unión Europea; por lo cual se puede deducir que México en las negociaciones asumió una posición estratégica en el sentido que no desprotegió el mercado del aguacate al poner una barrera arancelaria.

Los Acuerdos de Asociación Económica son asociaciones de comercio y desarrollo que se han negociado entre la UE y 78 países y regiones de África, del Caribe y del Pacífico (ACP + Sudáfrica). El objetivo es crear una asociación de comercio y desarrollo común, respaldada por ayudas al desarrollo, que –a través de una liberalización gradual y controlada del comercio de mercancías en un periodo razonable de tiempo, y de una serie de normas en sectores tales como el de servicios e inversión- contribuya al desarrollo, al crecimiento y a la creación de empleo (Unión Europea, 2011).

Un acuerdo de asociación es un convenio que se firma entre países o regiones que usualmente incluyen tres componentes: el político, el de cooperación y el comercial; el político, ayuda a determinar los ejes de entendimiento político entre las partes y orientados hacia prioridades comunes. Componente de cooperación, normalmente aborda temáticas sobre derechos humanos, igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, protección del medio ambiente, fortalecimiento del sistema institucional de justicia, entre otros; y el componente comercial, prácticamente es un TLC convencional, que fija reglas que regirán el comercio de mercancías y servicios (FUNDE, 2008).

Manejo agrícola para la exportación a la Unión Europea

Aguacate

El aguacate se ha destacado por sus diferentes usos: medicinales utilizando hojas, cáscaras, semillas y corteza, extracción de aceites, el cual se le compara con el aceite de oliva; además se utiliza como materia prima en la fabricación de shampoo y cosméticos como cremas, aceites y películas protectoras y limpiadoras de la piel. Pero la principal forma de utilización del aguacate es el consumo de la fruta en fresco o pulpa procesada en forma de guacamole, situación muy favorable en la dieta del ser humano considerando el alto valor proteínico de esta fruta, y lo más importante es que no contiene colesterol. Indicado para diabéticos, por su capacidad equilibrante de azúcar en la sangre pues sus grasas no favorecen la formación de colesterol (Santiago Hernández, 2013).

La superficie sembrada se incrementó 1.9%, al pasar de 231 mil 028 hectáreas en 2018 a 235 mil 317 en 2019, lo cual corresponde a 4 mil 289 hectáreas más. La superficie total cosechada pasó de 170 mil 971 hectáreas al mes de mayo del 2018 a 181 mil 637 en este año; lo que significa un incremento del 6.2% (10 mil 666 hectáreas). La región centro-occidente aporta 814 mil 262 toneladas, lo que representa 92.2% del total nacional, Michoacán (762,115 toneladas) es la entidad líder en producción a nivel regional y nacional, participa con 96.3% y 86.3%, respectivamente. Los estados que reportan el mayor incremento en la producción

son: Yucatán con 83.7% (1,806 ton), Puebla 46.8% (3,103 ton), Oaxaca 34.1% (745 ton) y Estado de México con 29.3% (8,463 ton) (SADER, 2019).

Generalmente, los volúmenes de producción de esta fruta disminuyen desde finales de abril y hasta principios de julio. Es en estos meses cuando el aguacate se cosecha en las zonas elevadas del estado de Michoacán, donde el clima frío es persistente y, en consecuencia, hay menor disponibilidad para el mercado (Infobae, 2019).

El panorama anterior refleja entonces, que si bien el cultivo de aguacate aún se encuentra en expansión y tiende a desarrollarse aún más e incrementar la superficie sembrada y por consecuencia su producción, tiene actualmente barreras de control fitosanitario, como lo son los Límites de Máximos de Residuos de plaguicidas permitidos para la exportación, los cuales se modifican cada cierto tiempo dependiendo la normativa del país importador e influyen directamente en el precio del producto.

Debido a la naturaleza del frutal y a la rentabilidad del producto, en las extensiones sembradas se han establecido monocultivos, lo que ha favorecido la presencia y persistencia de distintas plagas y enfermedades que dañan las plantaciones bajando el rendimiento por hectárea o afectando la calidad estética de los frutos. Las principales plagas identificadas en las plantaciones de aguacate mexicano son:

Trips

Existen diversas especies de trips, en el cultivo de aguacate las principales especies que atacan al cultivo son *Frankliniella* y *Scirtothrips*. El principal daño lo causan en brotes vegetativos tiernos inflorescencias (pueden inhibir la fecundación) y en frutos en sus primeras etapas (cerillo) causando daños y disminuyendo la calidad por aparición de abultamientos y deformaciones de la epidermis. Puede disminuir la calidad de la fruta hasta en un 25%. Las lesiones que causan los trips pueden ser una puerta abierta a la entrada de diversos patógenos. Muchos problemas de roña o antracnosis se pueden incrementar por una alta presencia de trips (Yara, 2019).

Araña roja

Es una plaga que se encuentra en prácticamente todas las zonas productoras del aguacate, se hospeda y lo encontramos en las hojas. El daño que hace este ácaro es succionar la savia de las hojas las cuales disminuyen su actividad fotosintética y las hojas se ven físicamente de un color café – rojizo (bronceamiento) y en infestaciones graves puede ocasionar defoliación (Yara, 2019).

Barrenador pequeño del hueso (*Conotrachelus perseae*)

La larva de este insecto se introduce en el fruto cuando está en su primera etapa perforando la pulpa y se va alimentando de la semilla (hueso) por esta razón nos puede llegar a afectar en la producción de fruta hasta en un 80% (Yara, 2019).

Barrenador de ramas (*Copturus aguacatae*)

La larva se alimenta de la madera de las ramas más jóvenes, de ahí parten las galerías en un desplazamiento paralelo a los tejidos y barrenando hasta el inicio del proceso de pupa (Yara, 2019).

Agallador del aguacatero (*Trioza anceps* Tuthill)

La ninfa es de color amarillo pálido. Para alimentarse se fijan en el haz de las hojas tiernas. Esto ocasiona una debilidad general de la hoja ya que en cada una de ellas suelen fijarse cientos de ninfas afectando directamente el área fotosintética (Yara, 2019).

Escama *Coccus viridis* (Green)

(Hemiptera: Coccidae) Se alimenta de hojas, tallos y frutos. Cuando se presenta una gran cantidad de escamas, se observa fácilmente un líquido pegajoso secretado por ellas que atrae hormigas y sobre el cual crece el hongo *Capnodium* sp., causante de la fumagina (Bernal y Díaz, 2005). En altas densidades pueden causar la defoliación (Yara, 2019).

La Tristeza del aguacatero (*Phytophthora cinnamomi*)

Conocido también con el nombre de “Muerte descendente” es un hongo en la mayoría de los suelos aguacateros que provoca la pudrición de raíces. Este hongo

puede causar daños en cualquier etapa del cultivo del aguacate, algunos de los síntomas del ataque por *Phytophthora cinnamomi* son la muerte y pudrición de raíces, disminución en el tamaño de las hojas, hojas cloróticas, defoliación (la mayoría de las veces empezando por la parte superior), necrosis en tejido, frutos pequeños y en el último de los casos la muerte del árbol. Los suelos con mal drenaje, con bajo contenido de materia orgánica, poco profundos y un mal manejo de los riegos en el cultivo suelen ser los más adecuados para albergar *Phytophthora* (Yara, 2019).

Antracnosis (*Colletotrichum gloesporoides*)

Esta enfermedad es causada por el hongo *colletotrichum gloesporoides*. Causa la pudrición de fruto a nivel de campo y en pos cosecha. Ataca los brotes jóvenes, cogollos, ramas, flores y frutos.

En el fruto, la infección surge en cualquier etapa de su desarrollo, provocando lesiones negras de 0,5 a 3 cm. levemente hundidas sin bordes definidos. Las manchas avanzan en diámetro, se unen a otra y cubren gran parte del fruto. La enfermedad se ve favorecida por el ataque de otros hongos y condiciones de alta humedad (Yara, 2019).

Roña (*Sphaceloma perseae*)

Este hongo causa daño en las hojas, tallos y frutos. El fruto puede ser atacado por la roña en cualquier etapa de su desarrollo. Cuando el ataque se presenta en las hojas, estas se tornan de color café claro con bordes acucharados. En el fruto esta enfermedad presenta lesiones redondas o irregulares de color pardo o café claro, de apariencia corchosa y ligeramente levantadas, que al unirse una mancha con otra dan forma a una costra que no afecta la calidad de la pulpa pues el daño es solo superficial. En los frutos, las lesiones son de 1 a 2 cm de diámetro, de color negro, irregulares con bordes rojizos bien definidos y levemente deprimidos (Yara, 2019).

Anillamiento del Pedúnculo (*Alternaria sp.*, *Helminthosporium sp.*, *Pestalotia sp.*, *Stemphyllium sp.*)

Actualmente este problema es considerado el de mayor importancia económica, por la fuerte caída de frutos con un tamaño considerable. Se presenta después del cuaje en la etapa de desarrollo del fruto, en ocasiones un árbol puede perder hasta el 90% de sus frutos (Yara, 2019).

Mancha negra (*Cercospora purpurea*)

Ataca las hojas y produce lesiones pequeñas de color marrón oscuro. Cuando el ataque es severo causa su caída quedando los árboles defoliados. En los frutos produce lesiones pequeñas, oscuras, de bordes irregulares y el resquebrajamiento de la corteza. Tanto las lesiones en las hojas como en el fruto facilitan la entrada para otros organismos como *Colletotrichum* (Yara, 2019).

Es evidente que por las condiciones en las que se desarrolla el cultivo y la importancia de las inversiones en cada hectárea sembrada el uso de plaguicidas es necesario y frecuente. Con la finalidad de regular y legislar su uso y la aplicación de estas sustancias pero, principalmente para garantizar la salud pública se han establecido a nivel mundial límites de residuos. Las trazas que dejan los plaguicidas en los productos tratados, o las que dejan los medicamentos veterinarios en los animales, se denominan “residuos”.

Un límite máximo de residuos (LMR) es el nivel máximo de residuos de un plaguicida que se permite legalmente en los alimentos o piensos (tanto en el interior como en la superficie) cuando los plaguicidas se aplican correctamente conforme a las buenas prácticas agrícolas. (Codex Alimentarius, 2019)

Flores

Requisitos para entrar al mercado europeo

La normativa fitosanitaria se encuentra establecida en Directivas y Reglamentos que se publican en el Diario Oficial de la Unión Europea.

Las Directivas definen objetivos, pero dejan a cada país de la UE la libertad de elegir la forma y el método para alcanzarlos en su legislación nacional, mientras que los Reglamentos: son obligatorios en su totalidad y automáticamente entran en vigor todos los países.

La Directiva de mayor importancia para la exportación de ornamentales es:

Directiva 2000/29/CE- relativa a las medidas de protección contra la introducción a la UE de organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales y contra su propagación en el interior de la comunidad. Dicha directiva es modificada cada año.

Respecto a los reglamentos estos son:

Reglamento (EEC) 316/1968: que detalla los estándares de calidad de producto relacionado a flores de corte y follaje.

Reglamento 338/97/CE: Relativo a la protección de especies de la flora y fauna silvestres mediante el control de su comercio.

Y el Decreto 200/2000: Requisitos de calidad y control de la producción y comercialización de los materiales de reproducción de plantas ornamentales.

Normas técnicas y de calidad para exportación

Rosa

Una vez que las rosas se sacan del almacén, se arrancan las hojas y espinas de la parte inferior del tallo. Posteriormente, son clasificadas por el largo de su tallo en centímetros, dependiendo de la variedad, donde el tallo más pequeño del ramo debe tener el largo solicitado (el tallo se mide a partir de la base de la flor). Ciertas variedades de rosas deben ser cortadas cuando están ligeramente más abiertas que otras para asegurar que se abran bien en los floreros.

La clasificación de las rosas presenta pequeñas variaciones, mismas que se presentan a continuación:

- Calidad extra: 90-80 cm.
- Calidad primera: 80-70 cm.

Logística de exportación de flores de corte para el mercado

- Calidad segunda: 70-60 cm.
- Calidad tercera: 60-50 cm.

- Calidad corta: 50-40 cm.

Clasificación de las mini-rosas:

- Calidad extra: 60-50 cm.
- Calidad primera: 50-40 cm.
- Calidad segunda: 70-60 cm.
- Calidad tercera: 40-30 cm.
- Calidad corta: menos de 30 cm.

La clasificación puede realizarse de forma manual o mecanizada. Existen procesadoras de rosas que realizan el calibrado, las cuales cuentan con varias seleccionadoras para los distintos largos. Contrariamente a esta operación, la calidad de la flor solo se determina manualmente, pudiendo ser complementada con alguna máquina sencilla.

La rosa debe mantenerse hidratada desde el corte, en algunos casos, los tallos cortados se colocan en bandejas con solución nutritiva caliente compuesta de sulfato de aluminio o ácido nítrico y azúcar, y se enfrían rápidamente en una cámara frigorífica a 2°C o 4°C para evitar la proliferación de bacterias y finalmente ser envasadas. En caso de utilizar sólo agua, ésta debe cambiarse diariamente.

Es importante tomar en cuenta que, en una rosa o mini-rosa de calidad extra, además de cumplir con la longitud y consistencia del tallo, debe tener un botón floral proporcionado y bien formado y el estado sanitario de las hojas y del tallo deben ser óptimos.

Además, que las rosas de calidad deben entregarse sin manchas y con sus pétalos protectores, no tener ningún tallo curvo o torcido y las hojas deben ser de color verde fuerte y sin manchas.

Con el fin de asegurar mayor tiempo de vida de la flor cortada, se debe mantener una temperatura estable desde que se corta hasta que se entrega al consumidor final y para garantizar la frescura de la flor, es recomendable utilizar un código de barras en donde deberá estar indicada la fecha de corte. Aun cuando no existen

condiciones especiales, es importante que las rosas no contengan residuos de tierra, insectos o pesticidas.

Gladiola

Una vez recolectadas las varas florales se colocan en cámara frigorífica a 4°C o 5°C en agua. Se deben mantener en posición vertical para evitar el doblado de los extremos de la vara floral, además el gladiolo muestra un fuerte geotropismo negativo, es decir, que siempre se orienta hacia arriba.

Clavel

Clasificación para clavel: cada flor debe llevar al menos 5 hojas.

- Categoría extra: más de 100 cm y 12 flósculos como mínimo.
- Categoría I: 80 cm y 8 flósculos.
- Categoría II: 60 cm y 6 flósculos.

Las características físicas de esta flor varían dependiendo del productor, región, variedad y tiempo del año. Sin embargo, las características que determinan la calidad del clavel son:

- Tallo fuerte y derecho con hojas limpias y anchas, sin deformaciones.
- La capacidad que tengan los tallos para emitir brotes laterales.
- Pedicelo recto, manteniendo la flor firmemente erguida.
- Cáliz entero, no rasgado.
- Pétalos espaciados uniformemente y el centro lleno, pero no atestado.
- El color del pétalo debe ser neto y los pétalos no estar con bandas.
- El número de flores por vara es también uno de los factores limitantes de la calidad.

Logística de exportación de flores de corte para el mercado

De acuerdo con el número de flores consideradas como válidas, dependerá de una perfecta definición del punto de corte.

La clasificación de los claveles es la siguiente:

- Grado Selecto: 75 cm o más, 25 tallos por ramo.

- Grado Fancy: 55 a 65 cm, 25 tallos por ramo.
- Grado Estándar: 45 a 55 cm, 25 tallos por ramo.

Normalmente, la recolección tiene lugar en el estado cuando el botón floral presenta los pétalos exteriores abiertos. Las flores, preferentemente deben ser cortadas algo abiertas y no excesivamente cerradas. Para los multiflores se efectúa cuando 3 flores terminales comienzan a abrirse.

Para esta flor, el corte europeo es el más apropiado para evitar los daños causados por la transportación, pues la vida útil de los claveles en contenedores limpios y con conservador floral es mínimo de 8 días a una temperatura normal de 20° C a 22° C.

Por ello, una vez que la flor es cortada se busca alargar la vida de la misma para una mejor comercialización, mediante técnicas de conservación como tratamientos químicos, antimicrobianos, antitranspirantes o inhibidores de la producción hormonal, o bien, a través de métodos físicos como la acción del frío en la pos cosecha, esto debido a que la senescencia de los claveles cortados está asociada con un incremento en la producción de etileno.

Algunos de los compuestos que inhiben la síntesis de etileno son el tiosulfato de plata (STS), ciclopronanos sintéticos, etanol y aminotriazol (ATA). Sin embargo, productos como el STS ocasiona daños ambientales y muchos países han prohibido su uso recientemente, y el ATA ha sido clasificado como potencialmente carcinógeno.

Regulaciones sanitarias y fitosanitarias

Antes de iniciar el proceso de exportación es necesario conocer si los productos son admisibles, los puertos por los que ingresan y que tratamientos pudieran requerir los productos para el ingreso al mercado.

Las flores de corte son clasificadas antes de su arribo en 3 categorías de riesgo: bajo, moderado y alto nivel de infección. Los inspectores selectivamente liberan los embarques de flores de alto volumen y bajo riesgo sin inspección. Así, las flores clasificadas como de bajo riesgo son inspeccionadas con menor frecuencia.

Los inspectores revisan las combinaciones país/flor (especies particulares de flores de un país en particular) que hayan sido catalogadas como de bajo riesgo y que posea una frecuencia de peste de menos de 1% al año en días seleccionados al azar cada mes.

Cada combinación país/flor es inspeccionada 2 o 3 veces al mes. Se entrega a los inspectores de aduanas una lista que señala cuales flores deben inspeccionarse y cuando. Asimismo, entrega un cronograma anual, donde se detalla cual combinación país/flor se debe inspeccionar cada día.

Cuando el embarque arriba al puerto, el importador debe presentar para inspección una muestra de cada tipo de flor contenida en el embarque. Los especialistas examinan ciertas flores, plantas y hierbas frescas en busca de signos de pestes o enfermedades. Si descubren algún riesgo, se toma una muestra, y el embarque es retenido hasta que se logre una identificación clara.

Si se determina que el insecto o enfermedad es desconocido o de existencia muy limitada, el importador tiene la opción de tratar el embarque con fumigación (realizada por personal), reexpedir el embarque a su país de origen o destruirlo. En caso de que se determine que el insecto o peste no es dañino y no significa amenaza para la agricultura, el embarque es liberado.

Para el caso de los embarques de gladiola que se pretendan exportar, deberán estar acompañados de un certificado fitosanitario internacional, que será expedido a petición de parte y firmado por personal oficial autorizado por la Secretaría. El personal aprobado podrá coadyuvar en la emisión de dictámenes. Además previo a la emisión del Certificado Fitosanitario Internacional (CFI), se deberá realizar la verificación del embarque y corroborar la ausencia de la roya del gladiolo.

Cabe mencionar que para la mayoría de las flores cortadas no se requiere de algún permiso de entrada; los otros productos del sector de plantas ornamentales y follaje, si requieren permiso escrito.

Capítulo 3. Evolución del comercio de aguacate

En este apartado se aborda el análisis de las variables relacionadas al comercio de aguacate las exportaciones en medidas cantidades y precios, el consumo interno y las importaciones, a partir de los cuales se construyeron los índices de comercialización con los que se determinan las características de México como comercializador internacional del aguacate con respecto a la Unión Europea.

Exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea

El aguacate representa para México uno de los más importantes productos agrícolas de exportación; en el mundo el aguacate mexicano es muy apreciado por los consumidores europeos lo cual permite que exista comercio de aguacate el Acuerdo de Asociación ha permitido que exista un crecimiento significativo en las exportaciones de mexicanas a la Unión Europea.

Cuadro 6. Comportamiento de las exportaciones de aguacate de México (dólares estadounidenses, Toneladas y porcentaje).

Año	Dólares	Toneladas Exportadas	Tasa de crecimiento
2001	14093000	12777	
2002	13394000	11944	-6.52
2003	37061000	23275	94.87
2004	20576000	14068	-39.56
2005	26946000	16958	20.54
2006	25198000	15570	-8.18
2007	22621000	11512	-26.06
2008	22759000	11713	1.75
2009	17669000	10293	-12.12
2010	12259000	7126	-30.77
2011	5446000	2702	-62.08
2012	8217000	5068	87.56
2013	15861000	8430	66.34
2014	22492000	11152	32.29
2015	45991000	26180	134.76
2016	120147000	52887	102.01
2017	160791000	52289	-1.13
2018	131229000	53278	1.89

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

En cifras se puede apreciar que si solo tomamos en cuenta los extremos de la serie es decir, de 2001 a 2018 existe un crecimiento de 316% más en el volumen exportado, pero esta observación solo sirve para dar un acercamiento general; es destacable el hecho que en los años en los que estuvo latente la crisis financiera internacional el comercio se deprimió y los volúmenes intercambiados tuvieron un comportamiento muy volátil; lo cual no permite observar una tendencia clara en el comportamiento de los volúmenes de exportación hacia la Unión Europea desde México.

En la figura 1 se puede ver la tendencia de la evolución de las exportaciones, aunque no está acentuada debido a la abrupta disminución de las exportaciones en el periodo de la crisis financiera internacional y que comenzaron a recuperar su crecimiento a partir de 2012.

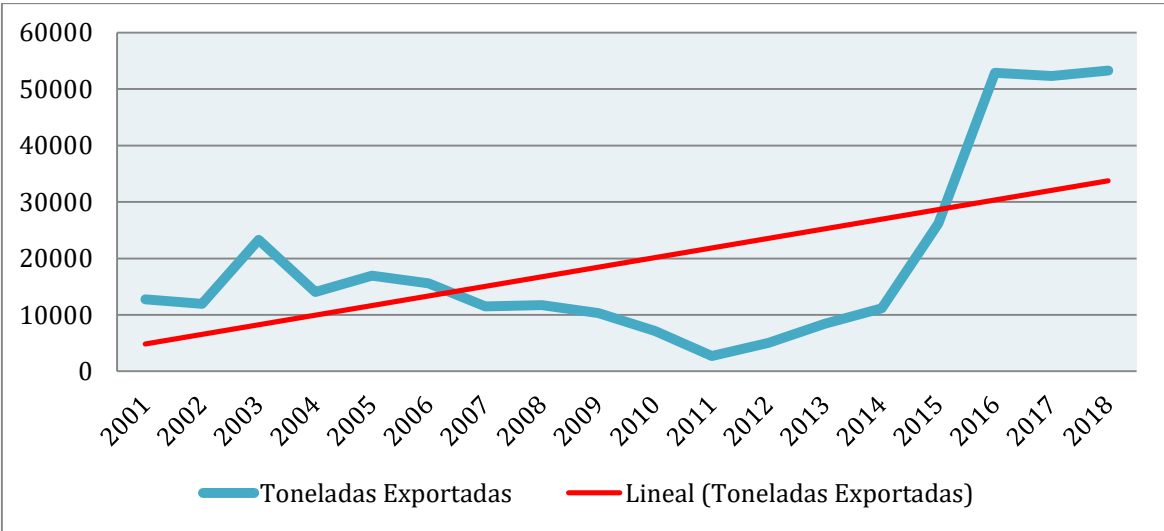


Figura 1: Exportaciones de aguacate mexicano hacia la Unión Europea de 2001 a 2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La figura 1 muestra el comportamiento de los volúmenes exportados hacia la Unión Europea desde México, en general se muestra una tendencia creciente en el volumen de las exportaciones en el periodo observado; en el periodo de 2001 a 2011 las exportaciones son en general decrecientes con excepción de los años 2003, 2005 y 2008.

En 2012 hubo un aumento significativo con un 87.56% con respecto al año anterior y más aún en 2015 y 2016 con 134.76% y 102.01% respectivamente, y

partir de entonces hasta el año 2016 se han mantenido con una tasa de crecimiento promedio de 84.59%, siendo el año de menor crecimiento el 2014 con 32.29% y el año de mayor crecimiento fue 2015 con 134.76% con respecto al año anterior inmediato en 2017 hubo una tasa de decrecimiento de 1.13% con respecto al año anterior.

A partir del 2000 que entró en vigor del Acuerdo de Asociación se observa un crecimiento moderado en las tasas de crecimiento positivo de las exportaciones en general, a pesar de las tasas de crecimiento negativas la mayoría de la serie del estudio, a partir del año 2012 es cuando el aguacate exportado desde México hacia la Unión Europea ha repuntado en las importaciones del mercado Europeo y se hace notar un mayor aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

Evolución de los precios de las exportaciones de aguacate mexicano a la Unión Europea

Los precios de las exportaciones de aguacate hacia la Unión Europea en el transcurso del periodo observado, se observa que el precio se duplicó al final de tiempo transcurrido existen fluctuaciones negativas y positivas en los precios promedios.

Cuadro 7. Precios de las exportaciones de aguacate mexicano a la Unión Europea 2001 a 2018 (dólares estadounidenses).

Año	Precio promedio por tonelada	Año	Precio promedio por tonelada
2001	1103	2010	1720.32
2002	1121.4	2011	2015.54
2003	1592.31	2012	1621.35
2004	1462.61	2013	1881.49
2005	1588.98	2014	2016.86
2006	1618.37	2015	1756.72
2007	1964.99	2016	2271.77
2008	1943.05	2017	3075.04
2009	1716.6	2018	2463.1

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP.

En los años 2002, 2003, 2005, 2006, 2007, 2010, 2011, 2013, 2014, 2016 y 2017 las fluctuaciones de los precios fueron positivas con respecto al año anterior inmediato; en el resto de la serie analizada se observa el efecto contrario al tomar en cuenta la variación de los precios.

La teoría de la oferta y demanda busca explicar cómo se llega al equilibrio de un mercado a través del precio, a mayor precio menor demanda y viceversa, es por ello que las tasa de crecimiento debería demostrar una tendencia totalmente contraria si se tratase de un bien normal, en la siguiente ilustración se muestran las tasas de crecimiento del comportamiento de los volúmenes de las exportaciones y las tasas de crecimiento de los precios de las exportaciones en cada año observado.

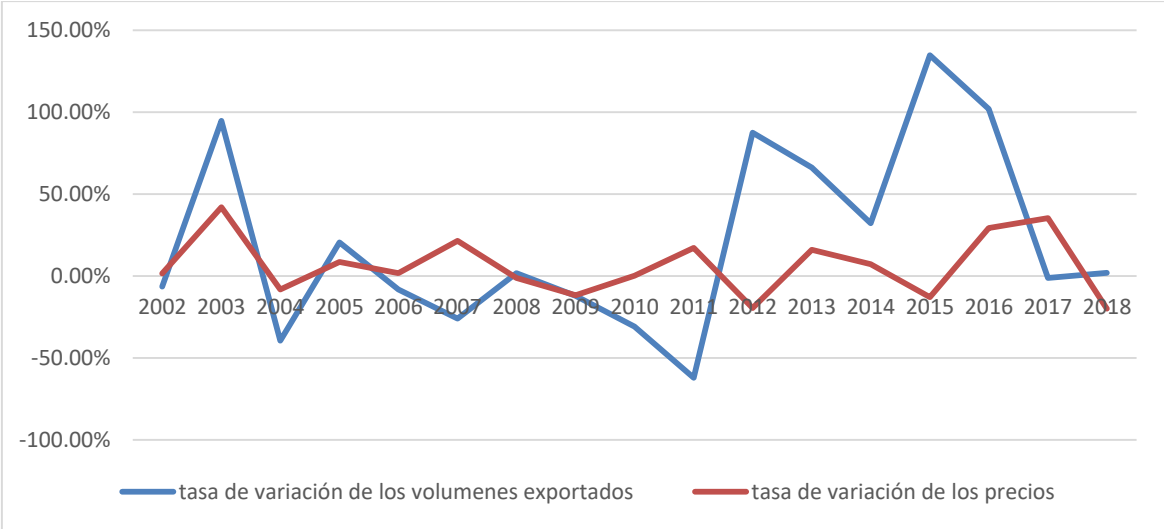


Figura 2: Relación de las tasas de variación de los precios promedio y de los volúmenes comerciados de aguacate mexicano hacia la Unión Europea de 2002 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

Las tasas de crecimiento se comportaron de la misma manera cuando aumentaron las cantidades exportadas los precios también aumentaron en los años 2003, 2005, 2013, 2014 y 2016; en 2004 y 2009 cuando disminuyó la tasa de crecimiento de los volúmenes exportado también disminuyo la tasa de crecimiento de los precios conseguidos en el mercado. El comportamiento de los precios del mercado internacional del aguacate no corresponde al comportamiento de un mercado clásico de oferta y demanda en los siete años señalados.

En la mayoría de los años del periodo de análisis 2002, 2006, 2007, 2008, 2010, 2011, 2012, 2015, 2017 y 2018 se observó un comportamiento contrario de las tasa de las cantidades y precios es decir que cuando la tasa de crecimiento de los precios fue positiva la tasa de crecimiento de las cantidades fue negativa lo cual significa que el aguacate posee las características de un bien normal; el comercio de aguacate genera un bastante mercado habitual de oferta y demanda con características de un bien, aunque en algunos de los años de la serie el comportamiento no corresponde al comportamiento típico de un bien normal; es decir que cuando aumenten los precios disminuya la cantidad demandada y viceversa.

Proporción de las exportaciones de aguacate mexicano en las importaciones de la Unión Europea

Para saber que tan importante es un producto en un mercado se debe de tener en cuenta la proporción que ocupa el producto en un mercado determinado. En este caso se analiza en la proporción que posee el aguacate mexicano en las importaciones totales anuales desde la Unión Europea; para esto se toma en cuenta el volumen exportado y se mide la proporción de lo que representan en las importaciones totales anuales en el mercado de destino, ambas series de volúmenes están expresadas en toneladas al poseer la misma unidad de medida y temporalidad permite hacer esta comparación.

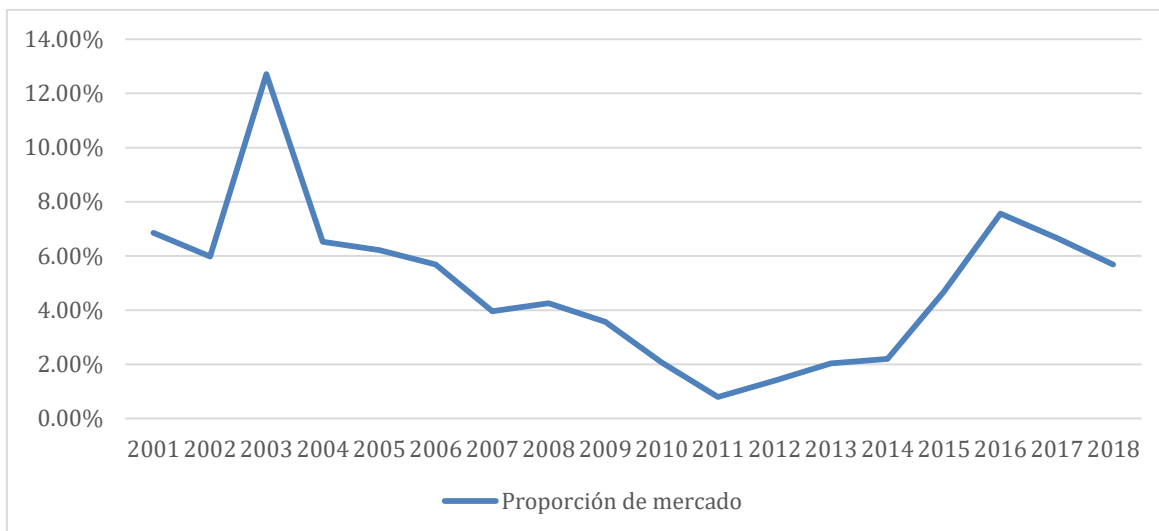


Figura 3. Proporción de las exportaciones de México en las importaciones totales de aguacate de la Unión Europea del 2001 al 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

En la figura 3 se observa que las exportaciones de aguacate de México en la demanda total de la Unión Europea. Las importaciones de la Unión Europea cubiertas por las exportaciones México en 2001 fueron en proporción un 6.9% de la proporción de las importaciones de la Unión Europea, en 2003 fue el año con mayor cantidad de mercado cubierto por México con un 12.7% de la proporción de las importaciones, a partir del año siguiente comienza a decrecer la proporción de mercado satisfecha por México, la explicación de la caída en 2004 del aguacate mexicano en la Unión Europea podría estar explicado por el precio al cual ofertaban en el mercado el cual fue de 1462.61 dólares americanos por tonelada un precio ligeramente más alto que el registrado en ese año en comparación a otros oferentes; como por ejemplo el de las exportaciones provenientes de Chile con un precio menor de 1298.43 dólares americanos por tonelada.

En el año 2011 fue cuando México tuvo la proporción de mercado más baja registrada en el periodo de estudio, solo representó un 0.8% del mercado de la Unión Europea, a partir de ese entonces es que comienza a crecer llegando a 2016 a un 7% y disminuyendo su crecimiento en los dos años siguientes de la proporción del mercado europeo, proporción similar en 2017 y 2018 pero ligeramente inferior al año de entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre

México y la Unión Europea la cuota de mercado de México se mantiene en recuperación.

Índices de competitividad comercial

Con el objeto de determinar la competitividad del aguacate tanto para México como para la Unión Europea, se establece como supuesto que esta rama de la producción agrícola es más competitiva cuando, además de satisfacer la demanda interna sin necesidad de recurrir a las importaciones, se destina una alta proporción de éste a las exportaciones. Para tal efecto, se utilizarán 4 indicadores de competitividad. Para el cálculo de éstos, se utilizaron volúmenes producidos y comercializados en el periodo 2001- 2018.

Exportaciones, importaciones, saldo comercial y producción de México.

En el caso de México se observa el comportamiento de las variables utilizadas a lo largo del periodo de análisis en la figura 4, las importaciones no son significativas con respecto a las exportaciones y en consiguiente donde el superávit comercial es casi igual a las exportaciones; en promedio las importaciones con respecto a las exportaciones solo representan un 0.2% en el periodo observado solo en el año 2006 y 2010 la importaciones superan el 1% en proporción de las exportaciones.

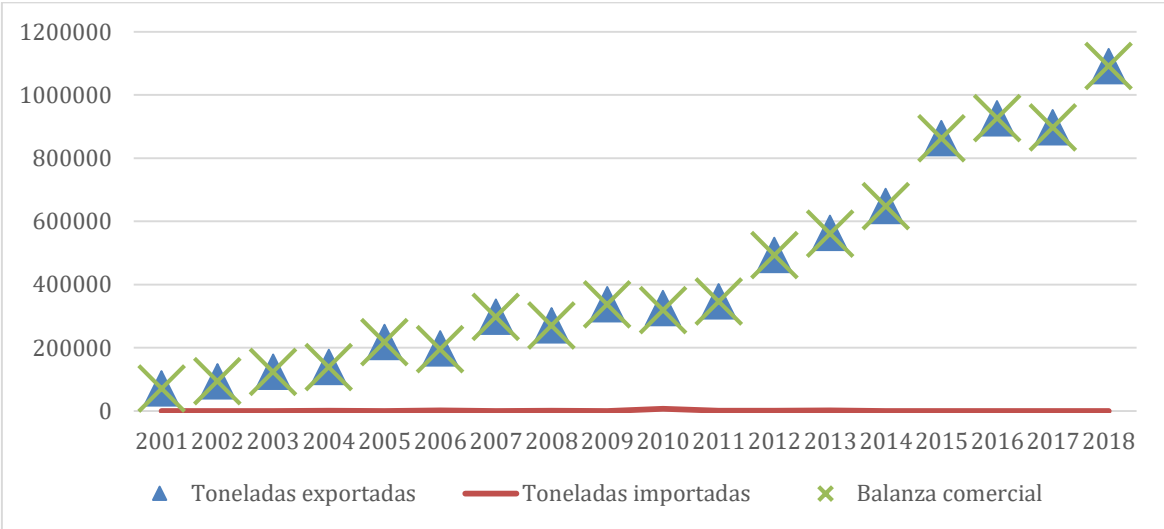


Figura 4. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate en México 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

El hecho de que las importaciones sean poco significativas en comparación de las exportaciones hace que en la figura sea poco observable en términos de las exportaciones y la balanza comercial, es muy poco lo que se logra distinguir; pero la diferencia entre las exportaciones y la balanza comercial es igual a la distancia que hay entre el 0 y las importaciones.

Cuadro 8. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate mexicano 2001 a 2018 (ton).

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2001	71621	0	71621
2002	94243	0	94243
2003	124239	0	124239
2004	139122	421	138701
2005	218525	0	218525
2006	198023	2114	195909
2007	298146	91	298055
2008	270928	393	270535
2009	337977	0	337977
2010	326127	6598	319529
2011	347209	940	346269
2012	494481	923	493558
2013	563492	2211	561281
2014	648729	73	648656
2015	863503	0	863503
2016	926598	18	926580
2017	897560	0	897560
2018	1091937	0	1091937

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

Las exportaciones de aguacate durante el periodo 2001-2018, tuvieron un comportamiento creciente; en total crecieron 1425%. Las importaciones durante el mismo periodo tuvieron un crecimiento nulo tanto en 2001 y 2018 son de 0 toneladas importadas. La balanza comercial neta creció entonces en la misma medida que las exportaciones 1425%, lo que refleja competitividad del aguacate producido en México.

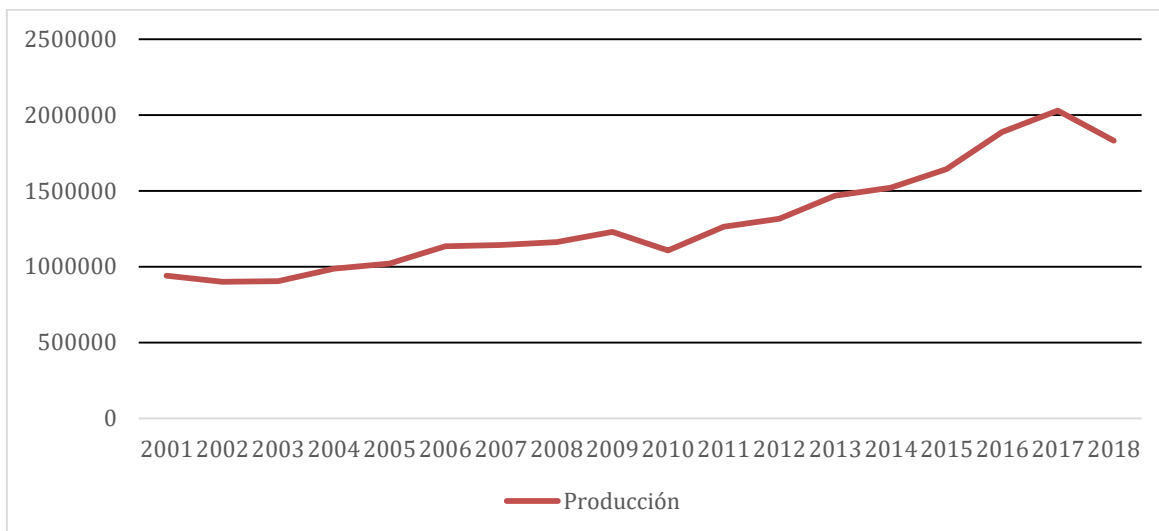


Figura 5. Comportamiento de la producción de aguacate en México de 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP.

La producción de aguacate a nivel nacional se ha ido incrementando, en 2001 la producción fue de 940,229 toneladas y en 2018 fue de 1831,538 toneladas. El aumento de la producción puede deberse a la creación de nuevas variedades más eficientes y con resistencia a las plagas y enfermedades; así como la introducción de nuevas tecnologías que han permitido elevar los niveles de área cosechada con respecto al área plantada y la especialización en ciertos estados de la república en especial Michoacán y Morelos.

Exportaciones, importaciones, saldo comercial y producción de la Unión Europea.

En el caso de la Unión Europea se observa el comportamiento de las variables utilizadas a lo largo del periodo en la figura 6, las importaciones son muy significativas con respecto a las exportaciones y en consiguiente donde el superávit comercial es casi igual a las exportaciones; en promedio las importaciones con respecto a las exportaciones representan un 222.7% en el periodo observado solo en el año 2011 la importaciones no superan el 200% en proporción de las exportaciones.

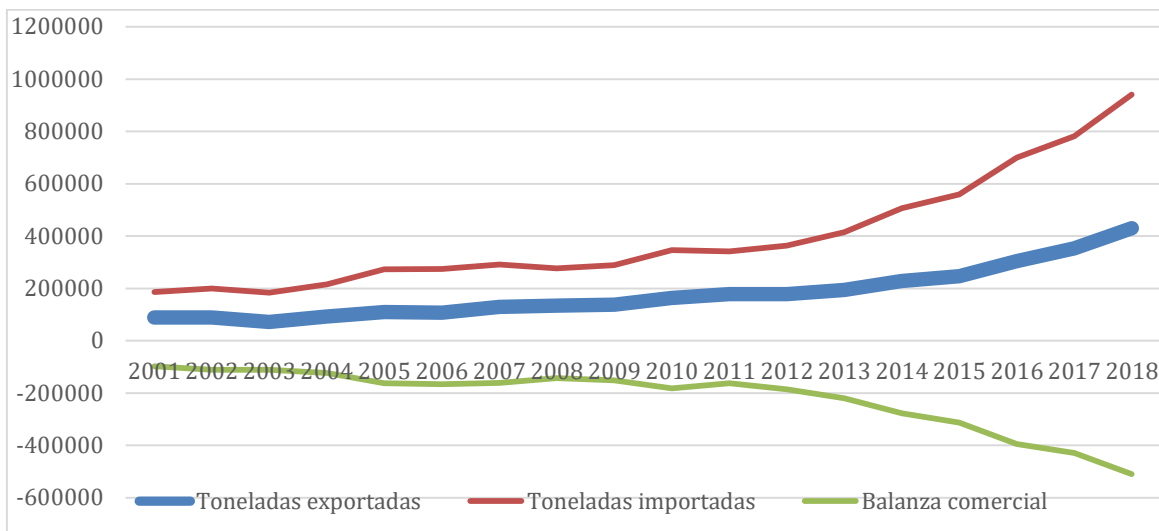


Figura 6. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate de la Unión Europea 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

Se encontró que las importaciones son muy significativas en comparación de las exportaciones hace que en la figura sea observable, en términos de las exportaciones e importaciones, valores positivos y la balanza comercial tome valores negativos; la diferencia entre las exportaciones y la balanza comercial es igual la distancia que hay entre el 0 y las importaciones.

Cuadro 9. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de aguacate de la Unión Europea de 2001 a 2018 (ton).

Año	Toneladas exportadas	Toneladas importadas	Balanza comercial
2001	88727	186445	-97718
2002	89217	199815	-110598
2003	71509	183131	-111622
2004	92753	215828	-123075
2005	109444	272597	-163153
2006	107676	274052	-166376
2007	129220	290997	-161777
2008	133741	276701	-142960
2009	137270	288456	-151186
2010	163054	345679	-182625
2011	178520	340960	-162440
2012	177595	363741	-186146
2013	194238	414224	-219986
2014	228345	506480	-278135
2015	246442	559369	-312927
2016	303977	699288	-395311
2017	352792	781730	-428938
2018	430645	941237	-510592

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

Las exportaciones de aguacate durante el periodo 2001-2018, tuvieron un comportamiento creciente si se toma en cuenta toda la serie analizada; en total las exportaciones crecieron 385% tomando en cuenta el primer año y el último. Las importaciones desde todo el mundo hacia la Unión Europea durante la serie analizada tuvieron un crecimiento de 405%. El déficit de la balanza comercial neta aumentó en 426% durante el periodo de 2001 al 2018, lo que demuestra que la Unión Europea como exportador de aguacate en general no es competitivo.

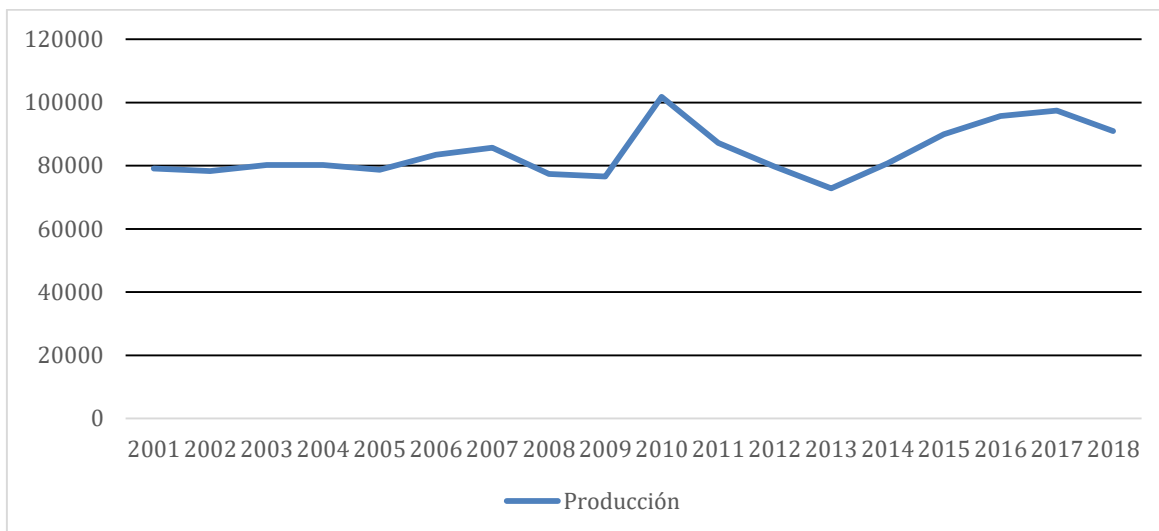


Figura 7. Comportamiento de la producción de aguacate en la Unión Europea de 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

La producción de aguacate en la Unión Europea se ha ido incrementando, en 2001 la producción fue de 79,093 toneladas y en 2018 fue de 90,929 toneladas. El aumento se puede explicar por la popularización del producto en la Unión Europea; lo que a su vez ha generado incentivos dentro de la Unión para la producción de los productos de alta demanda local a pesar de que no sean tradicionalmente cultivados en la región.

Índice de balanza comercial relativa

Este indicador es usado para conocer los productos destinados a la exportación principalmente, puede ser interpretado como un índice de ventaja competitiva, este indicador señala la presencia de la ventaja competitiva si el resultado es un valor positivo. Por el contrario, si el resultado es negativo, indica que un país se orienta a las importaciones del producto. Si $A < -1$ y 0 , el país es un importador neto del producto y carece de ventaja competitiva. Si $A > 0$ y 1 , el país es un exportador neto del producto y tiene ventaja competitiva.

Si A se acerca al valor 1 mayor será la importancia de las exportaciones en relación a las importaciones. Un indicador cercano a -1 , permite identificar los mercados potenciales; y, los países con A próximos a 1 , en principio, se pueden descartar como compradores potenciales debido a que satisfacen su mercado interno y además exportan. Si es positivo, se considera como un exportador neto.

Cuadro 10. Índice de balanza comercial relativa de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Balanza comercial relativa México	Balanza comercial relativa UE
2001	1	-0.355116073
2002	1	-0.382649672
2003	1	-0.438352183
2004	0.993966018	-0.398841795
2005	1	-0.427056258
2006	0.978874471	-0.43584961
2007	0.999389747	-0.384984425
2008	0.997103062	-0.346658329
2009	1	-0.355147848
2010	0.96033962	-0.357680853
2011	0.994600013	-0.31244584
2012	0.996273748	-0.34386407
2013	0.992183177	-0.361543304
2014	0.99977497	-0.378126796
2015	1	-0.388585315
2016	0.999961149	-0.394180303
2017	1	-0.379732548
2018	1	-0.370222044

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

Como A se acerca al valor 1 es mayor la importancia de las exportaciones en relación a las importaciones de aguacate en el caso de México. Es el caso de México durante toda la serie analizada el país demuestra ser un exportador competitivo de la fruta, lo que es evidente en la exportaciones netas; el indicador demuestra el potencial exportador de aguacate de México.

Para el caso de la Unión Europea A esta lejos al valor 1, es más bien negativo a través del periodo analizado entonces la mayor importancia la tienen las importaciones en relación de exportaciones de aguacate; lo que demuestra que la Unión Europea es un importador neto de la fruta, lo que es evidente en la exportaciones netas; el indicador demuestra el potencial de compra de aguacate de la Unión Europea.

También es destacable el hecho que las exportaciones netas en todos los años muestran saldo comercial positivo en el mercado exterior de aguacate para México, lo que demuestra que México un competidor en el mercado internacional del aguacate y que es un suplidor del producto; caso contrario para la Unión

Europea donde cada año posee saldo comercial negativo lo que evidencia que no es suplidor neto de aguacate.

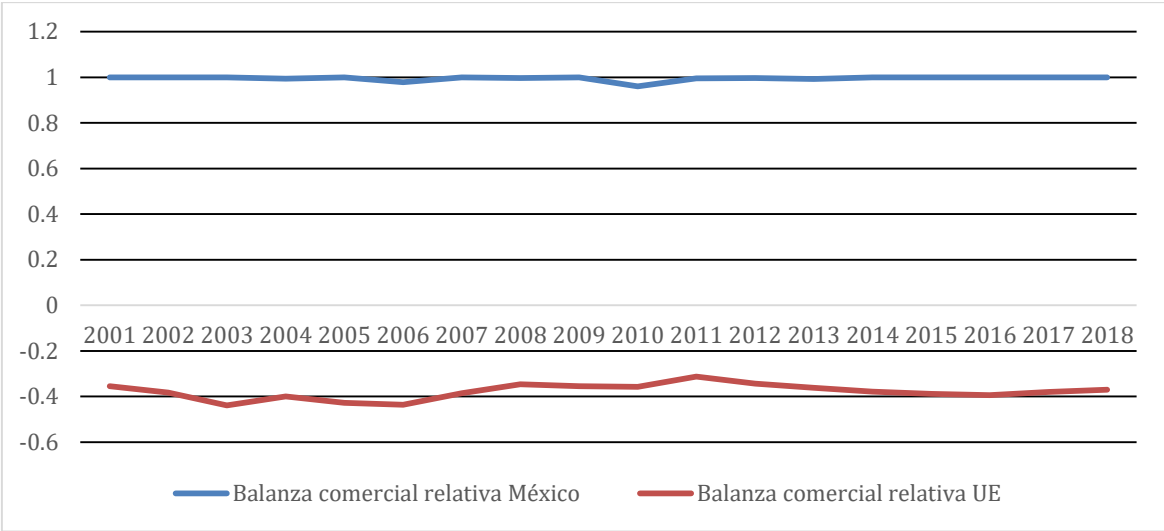


Figura 8. Índice de balanza comercial relativa de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación de la metodología planteada, este indicador señala la presencia de una ventaja competitiva para México en la exportación de aguacate debido a que el valor es positivo, en el periodo analizado, la balanza comercial relativa fue en promedio de 0.99 en el periodo de estudio.

En el caso de la Unión Europea de acuerdo a los resultados obtenidos, el indicador demuestra que la Unión Europea no presenta ventaja competitiva en la exportación de aguacate debido a que durante todo el periodo de estudio el índice posee valores negativos; la balanza comercial relativa promedio fue de -0.37.

En el caso de México año con índice más bajo 2010 el índice fue de 0.96 y el año que presentó su índice más alto fueron los años 2001, 2002, 2003, 2005, 2009, 2015, 2017 y 2018 con 1, esto confirma que México es un exportador neto de aguacate y tiene ventaja competitiva. En la figura 8 se observa que México ha mantenido una ventaja competitiva en la comercialización de aguacate durante el periodo estudiado.

En el caso de la Unión Europea año con índice más bajo 2003 el índice fue de -0.43 y el año que presentó su índice más alto fue el año 2011 con -0.31, esto confirma que la Unión Europea es un importador neto de aguacate y que no posee ventaja competitiva en la exportación. En la figura 8 se observa que la Unión Europea no posee una ventaja competitiva en la comercialización de aguacate durante el periodo estudiado.

Índice de Transabilidad

Mide la relación entre las exportaciones netas con el consumo aparente (producción interna más las importaciones menos las exportaciones). Para el comercio exterior, se utiliza para hacer un seguimiento de la ganancia o pérdida de la capacidad exportadora del país que produce el bien.

Cuadro 11. Índice de transabilidad de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Transabilidad México	Transabilidad UE
2001	0.08	-0.55
2002	0.12	-0.59
2003	0.16	-0.58
2004	0.16	-0.61
2005	0.27	-0.67
2006	0.21	-0.67
2007	0.35	-0.65
2008	0.30	-0.65
2009	0.38	-0.66
2010	0.41	-0.64
2011	0.38	-0.65
2012	0.60	-0.70
2013	0.62	-0.75
2014	0.74	-0.77
2015	1.11	-0.78
2016	0.96	-0.81
2017	0.79	-0.82
2018	1.48	-0.85

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

El cuadro 11 muestra la evolución de transabilidad, en el caso del aguacate para México tiene un índice promedio de transabilidad cercano a 0.50. En este caso donde el indicador es mayor que cero el sector se considera al país como

exportador, dado que existe un exceso de oferta que no es consumida en el país de origen. En este caso donde se considera un solo producto, este indicador señala que el producto es competitivo en el mercado interno.

En el caso del producto aguacate para la Unión Europea tiene un índice promedio de transabilidad de -0.68. En este caso donde el indicador es menor que cero el sector se considera al país como importador, dado que existe una insuficiencia de oferta que no es satisfecha por la producción en el lugar de origen. En este caso donde también se considera un solo producto, este indicador señala que el productor no es competitivo en el mercado interno y que requiere de importaciones para satisfacer la demanda interna de aguacate.

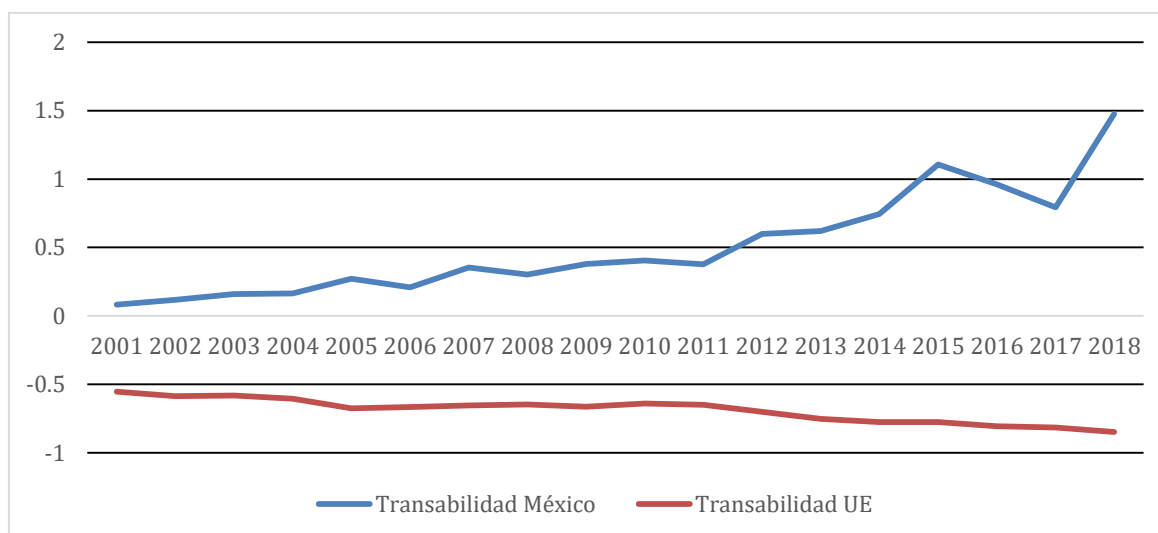


Figura 9. Índice de transabilidad de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

La figura 9 muestra la evolución de transabilidad. México presenta una competitividad creciente. En los análisis de comercio exterior, el indicador de transabilidad se utiliza para hacer inferencia a través del análisis de la ganancia o pérdida de la capacidad exportadora del país que produce el bien. De acuerdo con los resultados obtenidos, México se considera un país exportador debido a que existe un exceso de oferta que presenta a través del periodo analizado, el indicador promedio en el periodo fue de 0.50, reflejando la producción y comercio de aguacate como una actividad competitiva en el mercado.

Por otro lado la evolución de transabilidad de la Unión Europea refleja que la competitividad ha sido decreciente. En este análisis de acuerdo con los resultados obtenidos, la Unión Europea se considera una región importadora debido a que existe una demanda que no puede ser satisfecha por la producción local que se presenta a través de todo el periodo analizado, el indicador promedio en el periodo fue de -0.68, evidenciando que la producción es insuficiente para poder satisfacer la demanda local y que por consiguiente se requiere de importación del producto.

Como se observa en el figura 9 en el caso de México el indicador no muestra en ninguno un signo negativo lo que indica que hubo siempre estuvo la demanda local satisfecha y fue un producto con suficiente excedente para exportar y, refleja la capacidad de los productores de aguacate para adaptarse a las nuevas formas de producción que le permitan establecer ventajas competitivas.

Con respecto a la Unión Europea el indicador muestra un persistente signo negativo lo que indica que hubo siempre fue necesario importar para mantener la demanda local satisfecha y aunque es destacable que fue un producto con suficiente excedente para exportar, refleja la capacidad de los comercializadores aguacate para adaptarse a los mercados donde la oferta es insuficiente.

Índice de grado de apertura exportadora

Este índice permite apreciar la importancia de las exportaciones de un país productor en el mercado internacional tomando en cuenta la producción local, lo cual relacionaría las exportaciones con el mercado interno. Es decir que toma en cuenta si en primera instancia se cumple con la demanda nacional del mercado de origen.

Cuadro 12. Índice de Grado de apertura exportadora de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Grado de apertura exportadora México	Grado de apertura exportadora UE
2001	0.08	0.50
2002	0.12	0.47
2003	0.16	0.37
2004	0.16	0.46
2005	0.27	0.45
2006	0.21	0.43
2007	0.35	0.52
2008	0.30	0.61
2009	0.38	0.60
2010	0.41	0.58
2011	0.38	0.72
2012	0.60	0.67
2013	0.62	0.66
2014	0.74	0.64
2015	1.11	0.61
2016	0.96	0.62
2017	0.79	0.67
2018	1.48	0.72

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

En cada uno de los años analizados el índice es positivo para México; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de México y que las exportaciones son los excedentes de producción y que México tiene una vocación exportadora cuando se refiere al aguacate; y que posee ventajas permanentes en la producción y exportación del aguacate y reafirma la evidencia que representa la balanza comercial y el índice de balanza comercial relativa descritas anteriormente.

En el caso de la Unión Europea; también cada uno de los años analizados el índice es positivo; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de aguacate y pero en este caso las exportaciones no son los excedentes de producción y que más bien la Unión Europea funciona como un re exportador de aguacate sin duda alguna posee vocación exportadora cuando se refiere al aguacate, es decir que posee éxito en el aspecto comercial, mas no en la producción.

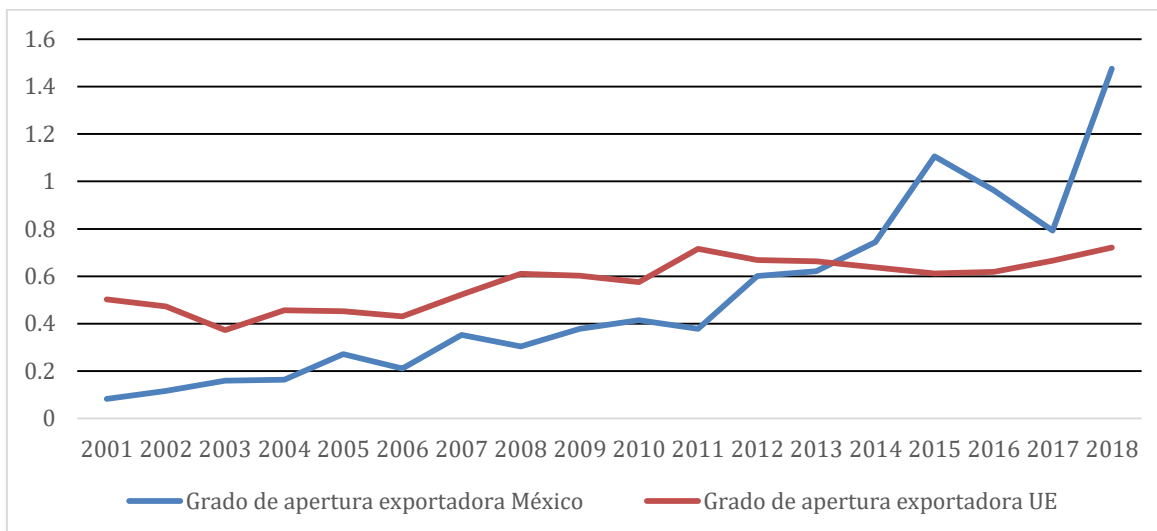


Figura 10. Índice de Grado de apertura exportadora de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

A través de la Figura 10 es posible apreciar la tendencia que posee el índice en el periodo estudiado, la cual es positiva y sostenida a través del tiempo. Dados los hallazgos encontrados a través de toda la serie la afirmación que México posee ventajas relativas en la producción de aguacate es por ello que se debe tomar como producto estratégico para el campo mexicano y fomentar la producción y exportación del mismo.

También es posible apreciar la tendencia que posee el índice para el caso de la Unión Europea en el periodo estudiado, la cual es positiva y sostenida a través del tiempo cabe destacar que el crecimiento se desacelera en comparación del crecimiento observado para México.

Debido a los hallazgos encontrados a través de toda la serie se observa que la Unión Europea posee ventajas relativas en la comercialización del aguacate, en este sentido la producción del aguacate es un cultivo que se debe potenciar y fomentar en la Unión Europea.

Índice de grado de penetración de las importaciones

Se puede definir como la proporción del consumo aparente que es abastecido con importaciones, para este coeficiente, es necesario que se analicen como mínimo

las estadísticas de cinco años consecutivos, a medida de que este indicador sea mayor a la competitividad de la cadena productiva que es menor.

Cuadro 13. Índice de Grado de penetración de importaciones de aguacate para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Grado de penetración de las importaciones México	Grado de penetración de las importaciones de la Unión Europea
2001	0.00000	1.05449
2002	0.00000	1.05796
2003	0.00000	0.95482
2004	0.00050	1.06175
2005	0.00000	1.12725
2006	0.00225	1.09717
2007	0.00011	1.17574
2008	0.00044	1.25699
2009	0.00000	1.26625
2010	0.00838	1.21632
2011	0.00102	1.36626
2012	0.00112	1.36842
2013	0.00244	1.41489
2014	0.00008	1.41197
2015	0.00000	1.38813
2016	0.00002	1.42380
2017	0.00000	1.48231
2018	0.00000	1.56880

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

Este coeficiente representa la proporción del consumo aparente que es abastecido con importaciones, para este coeficiente, al igual que los anteriores, se analizaron con la serie de tiempo de 18 años. En el caso de México de los cálculos realizados se obtuvieron valores cercanos a cero, lo que significa que la competitividad del sector productivo de aguacate es mayor y que las importaciones son pequeñas con respecto a las exportaciones. A medida que el indicador se acerca a cero, la competitividad del sector es mayor, y que las importaciones tienen tendencia a ser 0 tanto que el promedio del índice es 0.0009.

En el caso de la Unión Europea a través del índice se encontró que se obtuvieron valores en general mayores a 1, lo que significa que la competitividad del sector productivo de aguacate es poca y que las importaciones son grandes con respecto

a las exportaciones. A medida que el indicador se aleja del cero, la competitividad del sector es menor, y las importaciones tienen tendencia a ser grandes tanto que el promedio de la tendencia del índice es 1.26.

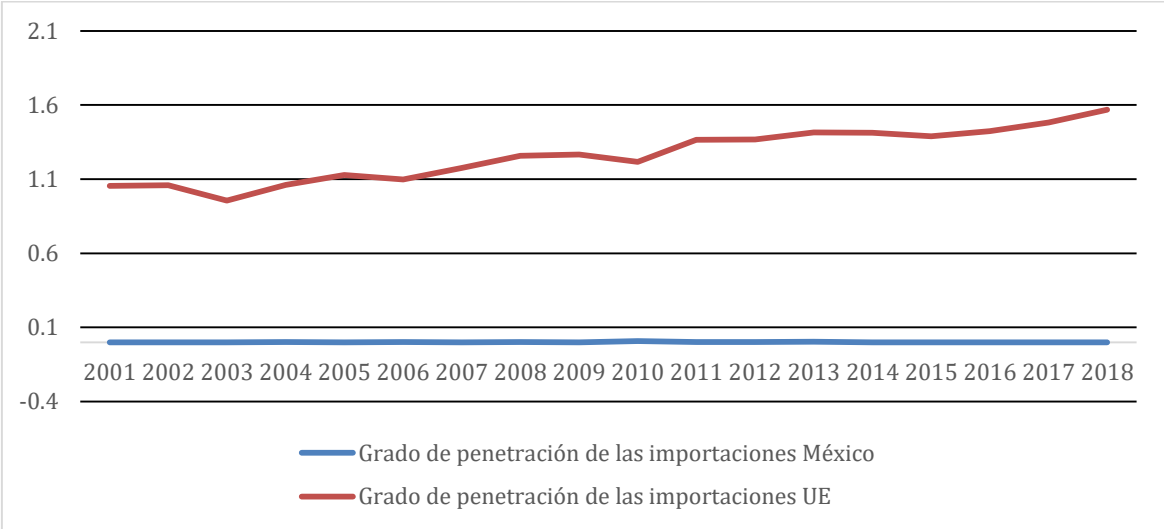


Figura 11. Índice de Grado de penetración de las importaciones de aguacate para México y la Unión Europea 2001-2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

La tendencia que se aprecia a través de la figura 11 es clara, en el caso de México; el valor es muy bajo y cercano a 0 indica que las importaciones del producto aguacate desde México son muy pocas; el valor apenas positivo del índice indica que han existido importaciones a través del periodo de análisis pero el valor tan pequeño evidencia la poca relevancia que tienen las importaciones en el mercado interno de aguacate, lo que significa que en general el mercado interno está satisfecho con la producción local.

La tendencia que se aprecia a través de la figura 11 para la Unión Europea es creciente; el valor es alejado del 0 que indica que las importaciones del aguacate de la Unión Europea son Muchas; el valor positivo del índice indica que han existido importaciones a través del periodo de análisis pero el valor alejado del 0 evidencia la gran relevancia que tienen las importaciones en el mercado interno de aguacate, lo que significa que en general el mercado interno no está satisfecho con la producción local.

Capítulo 4. Evolución del comercio de flores

En este apartado se aborda el análisis de las variables relacionadas al comercio de flores las exportaciones en medidas volúmenes, precios, valor de la producción, el consumo interno y las importaciones, a partir de los cuales se construyeron los índices de comercialización con los que se determinan las características de México como comercializador internacional de las flores con respecto a la Unión Europea.

Para determinar producción de flores los productos tomados en cuenta fueron: clavel, rosa y gladiola; debido a que son los normados y descritos en las directivas y reglamentos de diario oficial de la federación.

Exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea

Las flores representa para México un rubro muy importante dentro de los productos agrícolas de consumo interno; el Acuerdo de Asociación ha permitido que la Unión Europea vea en México con comprador potencial de estos productos. El producto flores que se analiza es la fracción arancelaria 0603 que se refiere a; Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma (Secretaría de Economía, 2018).

El estudio consistió en analizar con estadísticas la evolución del comercio entre ambos socios, para obtener un panorama de como se ha comportado el comercio; se analizó que tan importante en el sentido comercial es el mercado para cada uno de los competidores, esto medible, a través del indicador de proporción de mercado que se analiza en este capítulo.

Las flores no representan un producto clave en las exportaciones de México, pero posee un potencial muy importante a nivel mundial debido a que “México ocupa el tercer lugar a nivel mundial en superficie destinada al cultivo de plantas ornamentales, con aproximadamente 22 mil 700 hectáreas, pero únicamente 10% de la producción se utiliza para exportación y el resto se comercializa en el mercado local (Martha Mejía, 2017)”.

Al contrario la Unión Europea integra al mayor exportador de todo el mundo los Países Bajos también comúnmente llamado Holanda. También algunos de los más grandes importadores del mundo son miembros de la Unión Europea Alemania y la misma Holanda; también hay que destacar el hecho de que Reino Unido es el segundo importador más grande del mundo y será un mercado emergente que atender debido a que a partir del 29 de marzo de 2019 no es más parte de la Unión Europea.

Cuadro 14. Comportamiento de las exportaciones de flores de México (dólares estadounidenses, toneladas y porcentaje).

Año	Dólares	Toneladas Exportadas	Tasa de crecimiento
2001	132000	43	
2002	56000	15	-65.1
2003	22000	4	-73.3
2004	246000	57	1325.0
2005	85000	22	-61.4
2006	224000	96	336.4
2007	619000	175	82.3
2008	507000	152	-13.1
2009	479000	150	-1.3
2010	63000	16	-89.3
2011	34000	6	-62.5
2012	129000	31	416.7
2013	35000	5	-83.9
2014	2000	0	-100
2015	0	0	0
2016	0	0	0
2017	0	0	0
2018	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP.

La evolución de la exportación de flores no ha sido constante desde 2013. En el año 2014 se observa que el volumen exportado no llegó completar una tonelada, y a partir del año siguiente inmediato hasta la observación de 2018 no se registran exportaciones desde México de este producto. Se puede identificar que en el periodo observado existen 4 años importantes para México en la exportación de flores de 2006 a 2009, luego en el año siguiente existe una caída abrupta en el

comportamiento de las exportaciones, el 2012 podría ser el último año significativo en la exportación de este producto hacia la Unión Europea.

En cifras se puede apreciar que si solo tomamos en cuenta los extremos de la serie que poseen registro es decir, de 2001 a 2013 existe un decrecimiento de 88.37% menos del volumen exportado, esta observación da un acercamiento general; se observa una tendencia claramente decreciente en el comportamiento de los volúmenes de exportación hacia la Unión Europea desde México.

En la figura 12 se puede ver la tendencia de la evolución de las exportaciones, aunque no está acentuada debido al abrupto aumento de las exportaciones en el periodo de 2004 a 2009 y que comenzaron a decaer en el 2010; la tendencia de las exportaciones fue negativa

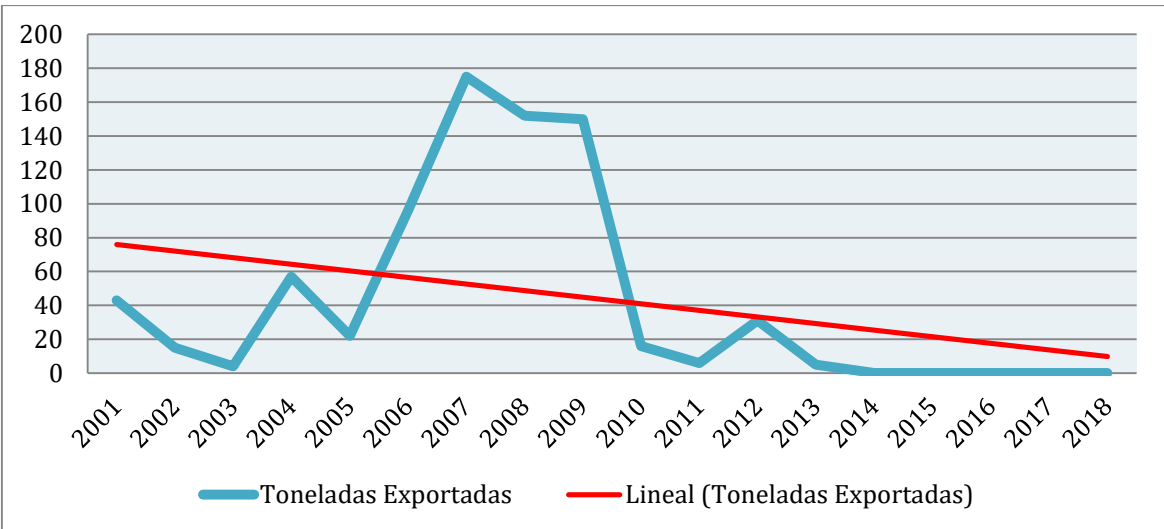


Figura 12. Exportaciones de flores mexicanas hacia la Unión Europea de 2001 a 2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La Figura 12 muestra el comportamiento de los volúmenes exportados hacia la Unión Europea desde México, en general se muestra una tendencia decreciente en el volumen de las exportaciones en el periodo observado; en el periodo de 2001 a 2018 las exportaciones son en general decrecientes con excepción del año 2004.

En 2004 hubo un aumento significativo con un 1325% con respecto al año anterior y también en 2006 y 2007 con 336% y 82% respectivamente, y partir de entonces

hasta el año 2014 se han mantenido con una tasa de crecimiento negativa promedio de 9.5%, habiendo un año con registro positivo el 2012 con 416%.

Evolución de los precios de las exportaciones de flores mexicanas a la Unión Europea

Los precios en el transcurso del periodo observado desde el inicio hasta el final se observa que el precio se duplicó al final de tiempo transcurrido existen fluctuaciones negativas y positivas en los precios promedios por tonelada.

Cuadro 15. Precios de las exportaciones de flores de México a la Unión Europea 2001 a 2018 (dólares estadounidenses).

Año	Precio promedio por tonelada
2001	3069.77
2002	3733.33
2003	5500
2004	4315.79
2005	3863.64
2006	2333.33
2007	3537.14
2008	3335.53
2009	3193.33
2010	3937.5
2011	5666.67
2012	4161.29
2013	7000
2014	0
2015	0
2016	0
2017	0
2018	0

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP.

En los años 2002, 2003, 2007, 2010, 2011 y 2013 las fluctuaciones de los precios fueron positivas con respecto al año anterior inmediato; en el resto de la serie analizada se observa el efecto contrario al tomar en cuenta la variación de los precios; el registro de precios solo existió en el periodo del 2001 al 2013.

La teoría de la oferta y demanda busca explicar cómo se llega al equilibrio de un mercado a través del precio, a mayor precio menor demanda y viceversa, es por

ello que las tasa de crecimiento debería demostrar una tendencia totalmente contraria si se tratase de un bien normal, en la figura 12 se muestran la tasas de crecimiento del comportamiento de los volúmenes de las exportaciones y las tasas de crecimiento de los precios de las exportaciones en cada año observado.

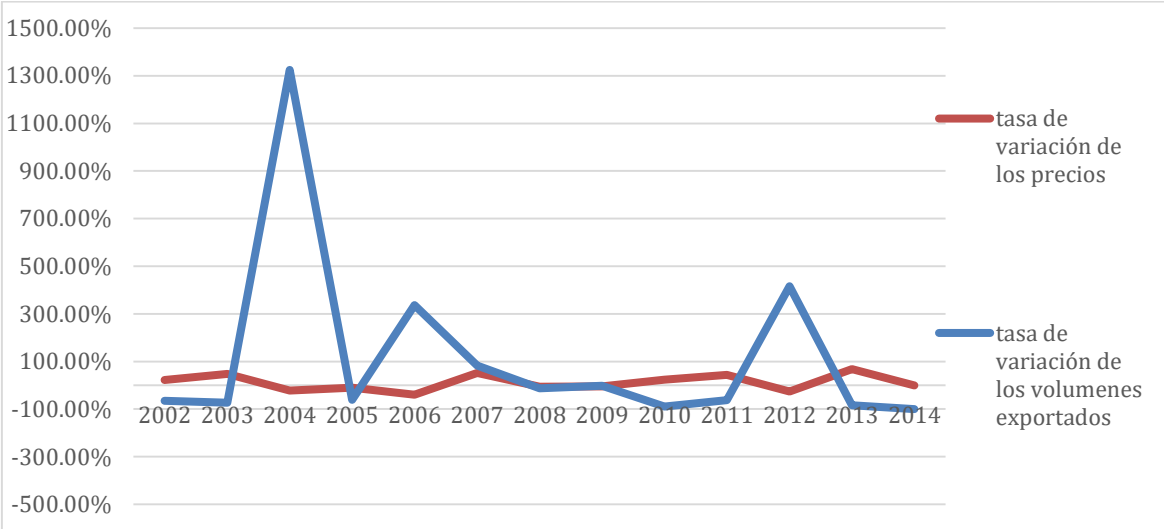


Figura 13: Relación de las tasas de variación de los precios promedio y de los volúmenes comerciados de flores mexicanas hacia la Unión Europea de 2002 a 2014. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

Las tasas de crecimiento se comportaron de la misma manera cuando aumentaron las cantidades exportadas los precios también aumentaron en el año 2007; en 2005, 2008 y 2009 cuando disminuyó la tasa de crecimiento de los volúmenes exportado también disminuyó la tasa de crecimiento de los precios conseguidos en el mercado. El comportamiento de los precios del mercado internacional de flores no corresponde al comportamiento de un mercado clásico de oferta y demanda en los siete años señalados.

En la mayoría de los años del periodo de análisis 2002, 2003, 2004, 2006, 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014 se observó un comportamiento contrario de la tasa de las cantidades y precios es decir que cuando la tasa de crecimiento de los precios fue positiva la tasa de crecimiento de las cantidades fue negativa lo cual significa que las flores poseen las características de un bien normal; el comercio de flores genera un mercado habitual de oferta y demanda con características de un bien normal, aunque en algunos de los años de la serie el comportamiento no

corresponde al comportamiento típico de un bien normal; es decir que cuando aumenten los precios disminuya la cantidad demandada y viceversa.

Proporción de las exportaciones de flores mexicanas en las importaciones de la Unión Europea

Para saber que tan importante es un producto en un mercado se debe de tener en cuenta la proporción que ocupa el producto en un mercado determinado. En este apartado se analiza en la proporción que posee las flores mexicanas en las importaciones totales anuales desde la Unión Europea; para esto se toma en cuenta el volumen exportado y se mide la proporción de lo que representan en las importaciones totales anuales en el mercado de destino, ambas series de volúmenes están expresadas en toneladas al poseer la misma unidad de medida y temporalidad permite hacer esta comparación.



Figura 14. Proporción de las exportaciones de México en las importaciones totales de flores de la Unión Europea del 2001 al 2013. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

En la figura 14 se observa que las exportaciones de flores de México en la demanda total de la Unión Europea. Las exportaciones de México como proporción de las importaciones totales de la Unión Europea en 2001 eran un 0.01%, de la proporción de las importaciones de la Unión Europea, en 2007 y 2009 fue el año con mayor cantidad de mercado cubierto por México con un

0.03% de la proporción de las importaciones, a partir del año siguiente comienza a decrecer la proporción de mercado satisfecha por México.

Fue en los años 2003, 2011 y 2013 cuando México tuvo la proporción de mercado más baja registrada en el periodo de estudio, representó cerca del 0.0001 de las importaciones de la Unión Europea; en general la proporción de mercado que tuvo México en la serie analizada no han sido significativas para la demanda del mercado europeo.

Índices de competitividad comercial de flores

Con el objeto de determinar la competitividad de las flores tanto para México como para la Unión Europea, se establece como supuesto que esta rama de la producción agrícola es más competitiva cuando, además de satisfacer la demanda interna sin necesidad de recurrir a las importaciones, se destina una alta proporción de éste a las exportaciones. Para tal efecto, se utilizaron 4 indicadores de competitividad. Para el cálculo de éstos, se utilizaron volúmenes producidos y comercializados en el periodo 2001- 2018.

Exportaciones, importaciones, saldo comercial y producción de México.

En la figura 15 se observa el comportamiento de las variables utilizadas a lo largo del periodo de análisis para México, los datos registrados de las importaciones y las exportaciones son muy volátiles; en consiguiente la comercial no presenta una tendencia clara a simple vista.

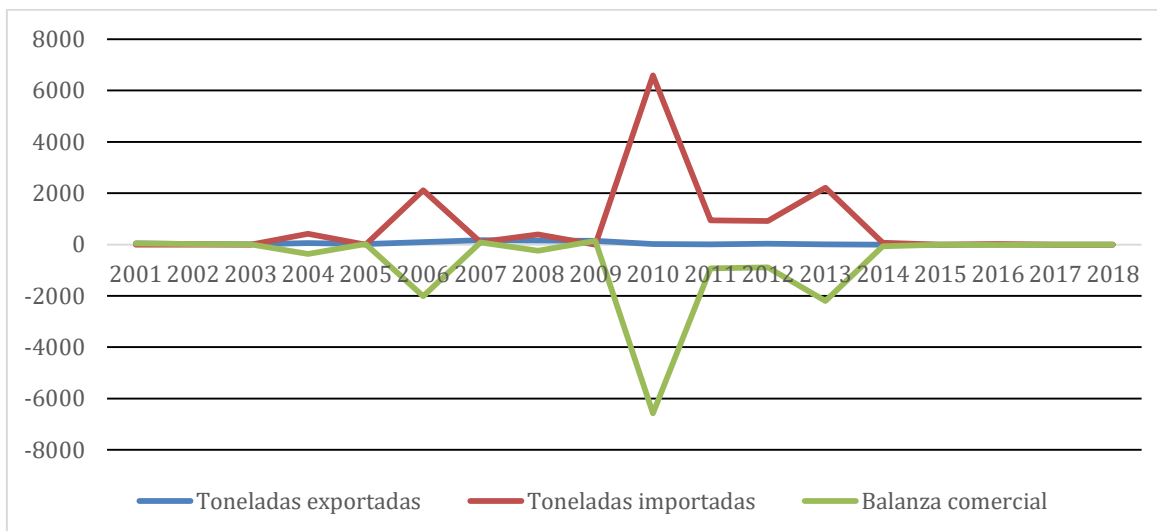


Figura 15. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores mexicanas en 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

Es un hecho que las exportaciones son poco significativas en comparación de las importaciones en los años que existen registros debido a la ausencia de datos hace que la figura sea poco apreciable en términos del análisis de la serie de tiempo, en algunos años las exportaciones son nulas y en algunos años las importaciones también; es por ello que la balanza comercial es inversamente proporcional en dependencia de cuál de los otros dos indicadores presente datos nulos; a pesar de esto los años 2015, 2016, 2017 y 2018 no reflejan ningún registro comercial.

Cuadro 16. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores 2001 a 2018 de México a la Unión Europea (ton).

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2001	43	0	43
2002	15	0	15
2003	4	0	4
2004	57	421	-364
2005	22	0	22
2006	96	2114	-2018
2007	175	91	84
2008	152	393	-241
2009	150	0	150
2010	16	6598	-6582
2011	6	940	-934
2012	31	923	-892
2013	5	2211	-2206
2014	0	73	-73
2015	0	0	0
2016	0	18	-18
2017	0	0	0
2018	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

Las exportaciones de flores durante el periodo no han prosperado desde el 2014 no se registran exportaciones hacia la Unión Europea; los años de mayor apogeo fueron 2007 y 2008 con 175 y 152 toneladas respectivamente. Las importaciones durante el mismo periodo tuvieron un comportamiento muy aleatorio pero en general los años con mayor importación de parte de México refleja el potencial exportador de la Unión Europea por ejemplo en los años 2006, 2010 y 2013 las importaciones alcanzaron 2114, 6598 y 2211 toneladas respectivamente; muy por encima que los mejores años en exportaciones de flores de parte de México. La balanza comercial entonces presenta en general registros negativos para México en la mayoría de los años analizados pero sin mostrar una tendencia clara.

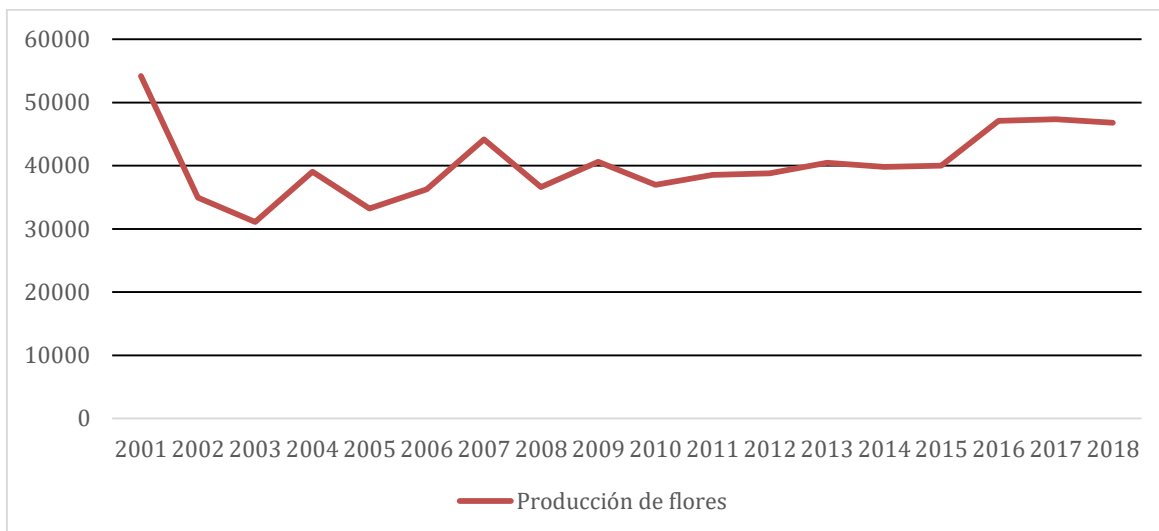


Figura 16. Comportamiento de la producción de flores en México de 2001-2018 (ton). Fuente: Elaboración propia con datos de SIAP.

En la construcción de este indicador se toman en cuenta la producción de clavel, gladiola y rosa los cuales están registrados en los cierres agrícolas del SIAP; se toman en cuenta estas flores debido a las que están normadas para la comercialización entre México y la Unión Europea. La producción de flores a nivel nacional se ha ido recuperando, en 2001 la producción fue de 54,174 toneladas y en 2018 fue de 46,785 toneladas; durante toda serie no se han alcanzado los niveles registrados en el año 2001.

Exportaciones, importaciones, saldo comercial y producción de la Unión Europea.

En el caso de la Unión Europea se observa el comportamiento de las variables utilizadas a lo largo del periodo en la figura 17, en la mayoría de los años la balanza comercial es negativa lo que implica que en la mayoría de los años analizados las importaciones superaron a las exportaciones; en general las exportaciones y las importaciones fluctúan entre cual es menor o mayor y se mantienen con una tendencia creciente durante los años analizados

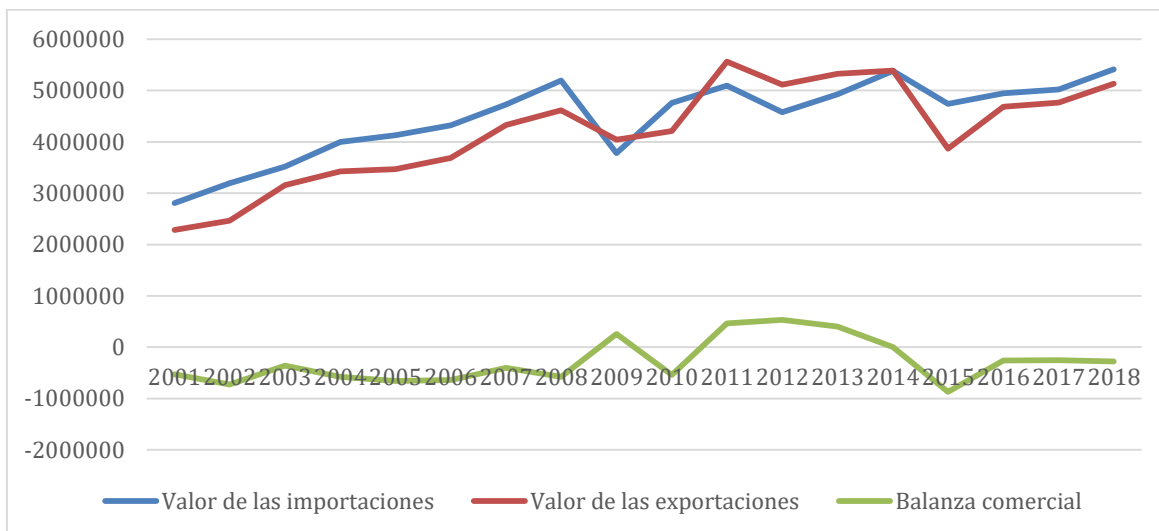


Figura 17. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores de la Unión Europea de 2001-2018 (dólares americanos). Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

Se observa que las importaciones poseen una mayor magnitud en comparación de las exportaciones en la mayoría de los años es observable claramente la tendencia creciente de las variables, debido a que en diferentes años las exportaciones e importaciones se supera una a la otra hace que la balanza comercial tome valores negativos y también positivos.

Cuadro 17. Exportaciones, importaciones y balanza comercial de flores de la Unión Europea de 2001 a 2018 (dólares americanos).

Año	Valor de las importaciones	Valor de las exportaciones	Balanza comercial
2001	2806213	2281085	-525128
2002	3191875	2467318	-724557
2003	3517681	3154922	-362759
2004	4001745	3422237	-579508
2005	4127470	3469191	-658279
2006	4324016	3686178	-637838
2007	4730632	4328260	-402372
2008	5194814	4614169	-580645
2009	3783083	4041765	258682
2010	4756953	4213927	-543026
2011	5096157	5562198	466041
2012	4581201	5113702	532501
2013	4929757	5328192	398435
2014	5383586	5386969	3383
2015	4738131	3869682	-868449
2016	4947273	4685520	-261753
2017	5019072	4768352	-250720
2018	5414703	5135696	-279007

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT Y SIAP.

Las exportaciones de flores durante el periodo 2001-2018, tuvieron un comportamiento creciente si se toma en cuenta la mayoría de la serie analizada; en total las exportaciones de 2001 a 2018 crecieron 93%. Las importaciones desde todo el mundo durante la serie analizada tuvieron un crecimiento de 125%. El déficit de la balanza comercial neta disminuyó en 47% durante el periodo de 2001 al 2018, a pesar de su disminución en general la balanza comercial presenta valores negativos lo que demuestra que la Unión Europea como exportador de flores en general no es competitivo.

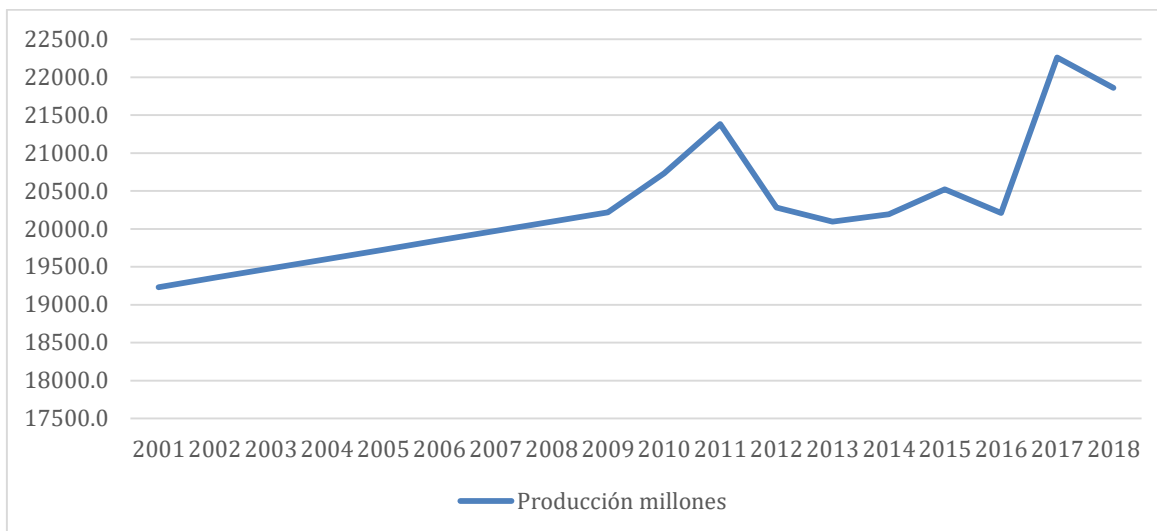


Figura 18. Comportamiento de la producción de flores en la Unión Europea de 2001-2018 (dólares americanos). Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

La producción de flores en la Unión Europea se ha ido incrementando, en 2001 el valor de la producción fue de 19,232 millones de dólares y en 2018 fue de 21,857 millones. El aumento se puede explicar por la popularización del producto en la Unión Europea; lo que a su vez ha generado incentivos dentro de la Unión para la producción de los productos de alta demanda local dentro de la Unión Europea se encuentra el principal consumidor del mundo que es Reino Unido que a pesar del BREXIT en el periodo analizado era parte de la Unión Europea.

Índice de balanza comercial relativa

Este indicador se aplicó para conocer si el producto posee características de ser dedicado a la exportación, puede ser interpretado como un índice de ventaja competitiva, la aplicación de este indicador genera la certeza de tipificar si hay presencia de ventaja competitiva si el resultado es un valor positivo. De otro modo, si el resultado es negativo, indica que un país posee características que se orientan a las importaciones del producto en cuestión. Si A: -1 y 0, el país es un importador neto del producto y carece de ventaja competitiva; de otra manera si A: 1 y 0 el país posee ventaja comparativa en la exportación del producto.

Cuadro 18. Índice de balanza comercial relativa de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Balanza comercial relativa México	Balanza comercial relativa de la Unión Europea
2001	1	-0.103
2002	1	-0.128
2003	1	-0.054
2004	-0.762	-0.078
2005	1	-0.087
2006	-0.913	-0.080
2007	0.316	-0.044
2008	-0.442	-0.059
2009	1	0.033
2010	-0.995	-0.061
2011	-0.987	0.044
2012	-0.935	0.055
2013	-0.995	0.039
2014	-1	0.000
2015		-0.101
2016	-1	-0.027
2017		-0.026
2018		-0.026

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

En el caso de México presenta valores tanto negativos como positivos en la mayoría de los años el registro es negativo lo que indica que México no posee vocación exportadora en los casos de que A se acerca al valor 1 es mayor la importancia de las exportaciones en relación a las importaciones de flores; en los años que revelaron los valores de 1 México no importó y en caso que obtuvo -1 México no exportó; el indicador no demuestra claramente la posición de México en comercio de flores. En los años 2015, 2017 y 2018 no existió un registro comercial que pudiera demostrar la posición de México en estos años.

Para el caso de la Unión Europea el índice de balanza comercial relativa en general tomo valores negativos entonces la importancia de las importaciones en relación de exportaciones de flores es mucho mayor; lo que demuestra que la Unión Europea es un importador neto de flores, lo que es evidente en la exportaciones netas; el indicador demuestra el potencial de compra de flores de la Unión Europea en este caso se debe tomar en cuenta el caso especial de los

países bajos debido a que en este país se encuentran los mercados más grandes de flores del mundo; sumado a esto Inglaterra ha sido uno de los consumidores más grandes del mundo de flores.

También es destacable el hecho que las exportaciones netas para México no presentan una tendencia clara, lo que demuestra que México aún no es un competidor en el mercado internacional de las flores y que es un importador y exportador bastante irregular; caso contrario para la Unión Europea donde cada año posee saldo comercial negativo lo que evidencia que es un comprador neto de flores y que a su vez entra en el comercio mundial través de los países bajos que en general ronda el 60% del comercio mundial en valor de producción anual.

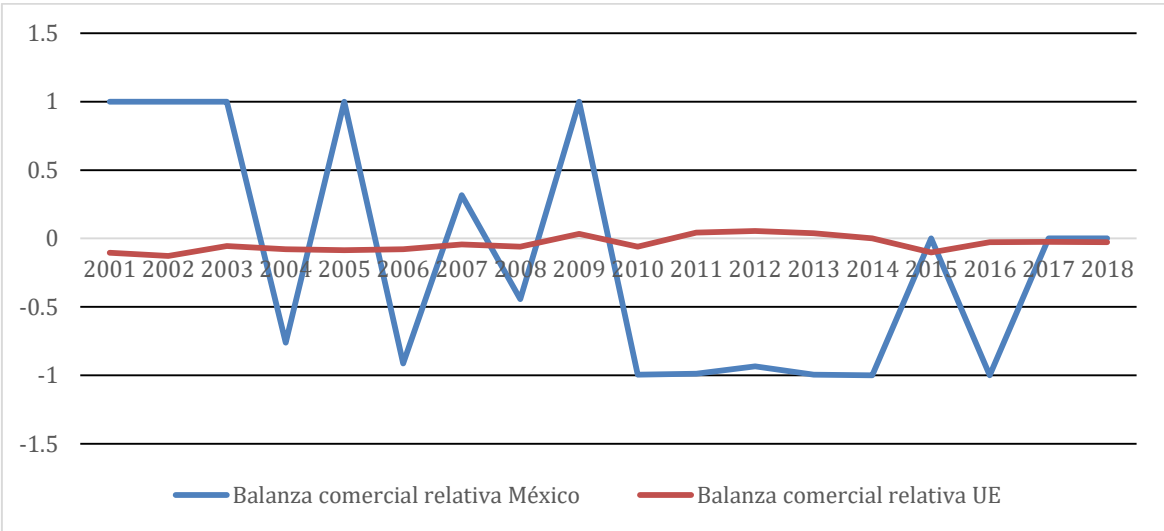


Figura 19. Índice de balanza comercial relativa de flores para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación de la metodología planteada, este indicador descarta la presencia de una ventaja competitiva para México en la exportación de flores debido a que el valor del índice obtenido en muchos años es negativo, en el periodo analizado, la balanza comercial relativa fue en promedio de -0.18 en el periodo de estudio.

En el caso de la Unión Europea de acuerdo a los resultados obtenidos, el indicador demuestra que la Unión Europea al igual que México no presenta ventaja competitiva en la exportación de flores debido a que durante la mayoría

del periodo de estudio el índice posee valores negativos; la balanza comercial relativa promedio fue de -0.039.

En el caso de México el año con índice más bajo alcanzó el punto crítico que es -1 lo cual representa una competencia nula, esto demuestra que México no tiene ventaja competitiva en la exportación de flores. En la figura 19 se observa que México no mantiene ni posee vocación exportadora.

Con respecto a la Unión Europea posee en general resultados negativos en sus índices; tanto los valores positivos como negativos están muy cercanos al 0; es decir están muy cerca de equilibrar su balanza comercial; lo que indicaría que su comercio exterior está equilibrado. En la figura 19 se observa que la Unión Europea no posee una ventaja competitiva en la comercialización de flores durante el periodo analizado.

Índice de Transabilidad

Demuestra una relación entre las exportaciones netas con el consumo aparente del bien en cuestión. En la disciplina que abarca el comercio exterior, se utiliza para hacer un seguimiento de la ganancia o pérdida de la capacidad exportadora del país a través de una serie analizada.

Cuadro 19. Índice de transabilidad de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Transabilidad de México	Transabilidad de la Unión Europea
2001	0.00079	-0.02658
2002	0.00043	-0.03608
2003	0.00013	-0.01828
2004	-0.00924	-0.02871
2005	0.00066	-0.03230
2006	-0.05273	-0.03113
2007	0.00191	-0.01975
2008	-0.00654	-0.02808
2009	0.00371	0.01296
2010	-0.15115	-0.02552
2011	-0.02366	0.02228
2012	-0.02247	0.02697
2013	-0.05170	0.02023
2014	-0.00183	0.00017
2015	0.00000	-0.04060
2016	-0.00038	-0.01279
2017	0.00000	-0.01114
2018	0.00000	-0.01260

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

En el cuadro 19 se muestra la evolución del índice de transabilidad, en el caso de flores para México tiene un índice promedio de transabilidad de -0.01. En este caso donde el indicador es menor que cero en el sector se considera al país como un importador, dado que existe un exceso de demanda que no es cubierta por la producción del país origen. En este caso donde se considera un solo producto, este indicador señala que el producto no es competitivo en el mercado y que no satisface en general la demanda interna.

En el caso de las flores para la Unión Europea tiene un índice promedio de transabilidad similar al de México con -0.01. En este caso donde el indicador es menor que cero el sector se considera al país como importador, dado que existe una insuficiencia de oferta que no es satisfecha por la producción en el lugar de

origen. Este indicador señala que el productor no es competitivo en el mercado interno y que requiere de importaciones para satisfacer la demanda interna de flores.

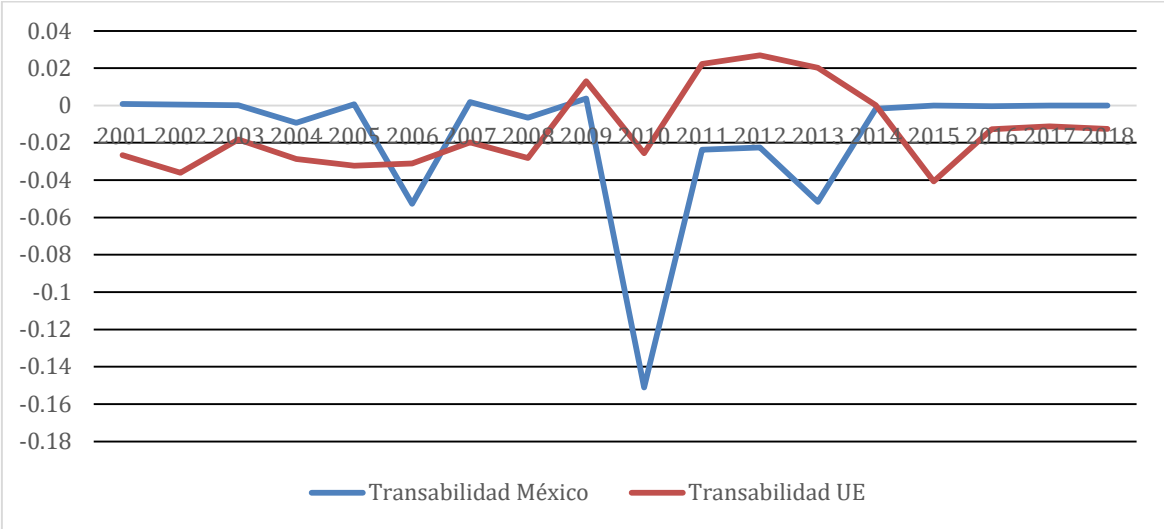


Figura 20. Índice de transabilidad de flores para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

La figura 20 ilustra la evolución del índice de transabilidad. México presenta una competitividad inestable y con tendencia a los índices con signo negativo. En los análisis de comercio exterior, el indicador de transabilidad se utiliza para hacer inferencia a través del análisis de la ganancia o pérdida de la capacidad exportadora del país que produce el bien. De acuerdo con los resultados obtenidos, México se considera un país importador debido a que existe una insuficiencia de oferta que presenta a través del periodo analizado, el indicador promedio en el periodo fue de -0.01, reflejando la producción y comercio de flores como una actividad no competitiva en el mercado exterior.

Por otro lado la evolución del índice de transabilidad de la Unión Europea refleja que la competitividad ha sido volátil pero en general decreciente. En este análisis de acuerdo con los resultados obtenidos, la Unión Europea se considera una región importadora debido a que existe una demanda que no puede ser satisfecha por la producción local que se presenta a través de todo el periodo analizado, el indicador promedio en el periodo fue de -0.01 al igual que México, evidenciando que la producción es insuficiente para poder satisfacer la demanda local y que por

consiguiente se requiere de importación del producto para satisfacer la demanda interna.

Con respecto a la Unión Europea el indicador muestra un persistente signo negativo lo que indica que siempre fue necesario importar para mantener la demanda local satisfecha; tomando en cuenta este indicador ambos competidores se les pueden situar en la misma posición en el mercado internacional.

Índice de grado de apertura exportadora

Este índice permite apreciar la importancia de las exportaciones de un país productor de un determinado producto en el mercado internacional tomando en cuenta la producción local, lo cual relacionaría las exportaciones con el mercado interno y a su vez estaría determinando si el consumo interno está satisfecho o al menos si con la producción se cubre el consumo aparente. Es decir que toma en cuenta si en primera instancia se cumple con la demanda interna del mercado del productor exportador.

Cuadro 20. Índice de Grado de apertura exportadora de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Grado de apertura exportadora de México	Grado de apertura exportadora de la Unión Europea
2001	0.0008	0.1155
2002	0.0004	0.1229
2003	0.0001	0.1590
2004	0.0014	0.1696
2005	0.0007	0.1702
2006	0.0025	0.1799
2007	0.0040	0.2124
2008	0.0041	0.2232
2009	0.0037	0.2025
2010	0.0004	0.1981
2011	0.0002	0.2659
2012	0.0008	0.2590
2013	0.0001	0.2705
2014	0	0.2668
2015	0	0.1809
2016	0	0.2289
2017	0	0.2118
2018	0	0.2320

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

En cada uno de los años analizados el índice es positivo; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de México y que las exportaciones son los excedentes de producción en general; como el número que presenta el índice a través de los años es muy cercano a 0 evidencia que las exportaciones no son de gran magnitud en comparación de las importaciones y la producción de flores.

En el caso de la Unión Europea también cada uno de los años analizados el índice es positivo; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de flores y pero en este caso las exportaciones no son los excedentes de producción y que más bien la Unión Europea funciona como un re exportador de

flores lo que no se ve reflejado en el índice debido a que también Reino Unido es el consumidor final más grande del mundo.



Figura 21. Índice de Grado de apertura exportadora de aguacate para México y la Unión Europea de 2001 a 2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

A través de la figura 21 es posible apreciar la tendencia que posee el índice en el periodo estudiado, la cual es positiva y sostenida a través del tiempo y asintótica en la mayoría de los años al 0 con excepción de los últimos 5 años. Dados los hallazgos encontrados a través de toda la serie se puede concluir que México no posee gran potencial de exportación en cuanto a flores.

También es posible apreciar la tendencia que posee el índice para el caso de la Unión Europea en el periodo estudiado, la cual es positiva y sostenida a través del tiempo cabe destacar que el crecimiento es acelerado en comparación al registrado por México y que si bien como Unión Europea no posee gran vocación exportadora tomando en cuenta este indicador la Unión Europea se encuentra en mejor posición comercial que México en el mercado de flores.

Debido a los hallazgos encontrados a través de toda la serie la afirmación que la Unión Europea posee ventajas relativas en la comercialización de flores, en este sentido la producción de las flores es un cultivo que se debe fomentar en la Unión Europea debido a que sin duda la demanda interna sería capaz de absorber esa

producción; igual es el caso de México donde es un hecho que existe un mercado desatendido y que la producción interna podría atender.

Índice de grado de penetración de las importaciones

Se puede definir como la proporción del consumo aparente que es abastecido con importaciones tomando en cuenta que el consumo aparente es la suma de la producción menos las exportaciones más las importaciones; para este coeficiente a medida de que este indicador sea mayor a la competitividad del exportador es menor.

Cuadro 21. Índice de Grado de penetración de importaciones de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018.

Año	Grado de penetración de las importaciones de México	Grado de penetración de las importaciones de la Unión Europea
2001	0	0.142
2002	0	0.159
2003	0	0.177
2004	0.011	0.198
2005	0	0.202
2006	0.055	0.211
2007	0.002	0.232
2008	0.011	0.251
2009	0	0.190
2010	0.152	0.224
2011	0.024	0.244
2012	0.023	0.232
2013	0.052	0.250
2014	0.002	0.267
2015	0	0.222
2016	0.0004	0.242
2017	0	0.223
2018	0	0.245

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

Este coeficiente representa la proporción del consumo aparente que es abastecido con importaciones, para este coeficiente al igual que los anteriores, se analizaron con la serie de tiempo de 18 años. En el caso de México de los cálculos realizados se obtuvieron valores muy cercanos a cero, lo que significa que el sector productivo de flores es competitivo al momento de satisfacer las necesidades del

mercado interno y que las importaciones son pequeñas con respecto a las exportaciones. A medida que el indicador se acerca a cero, la competitividad del sector es mayor, y las que las importaciones tienen tendencia a ser 0 tanto que el promedio del índice es 0.01.

En el caso de la Unión Europea a través del índice se encontró que se obtuvieron valores en general muy bajos tanto que el promedio es 0.2 esto significa que la competitividad del sector productivo de flores también es bastante alta. A medida que el indicador se acerca al cero, la competitividad del sector es mayor, y que las importaciones tienen tendencia a ser pequeñas.

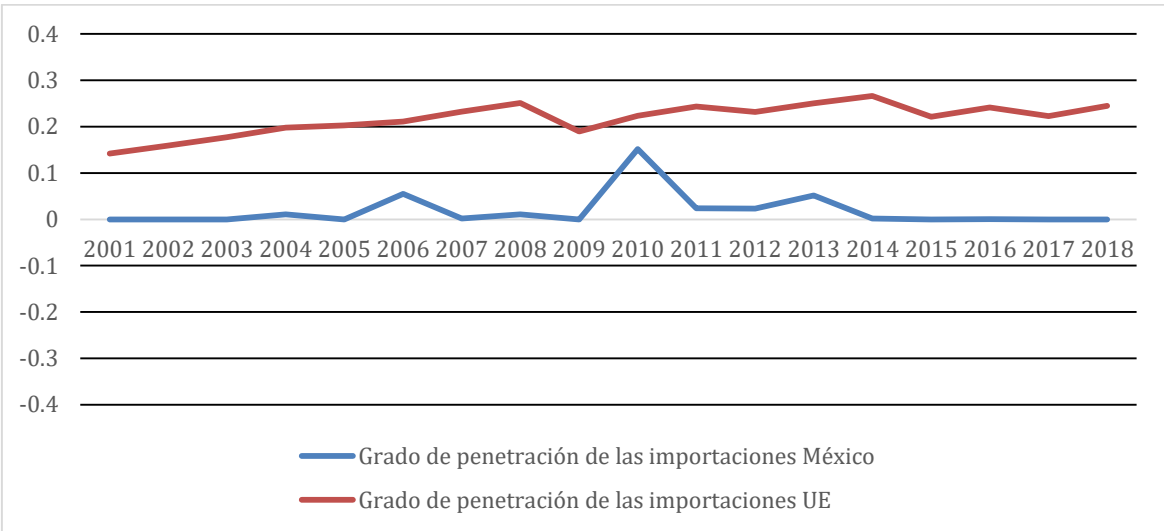


Figura 22. Índice de Grado de penetración de las importaciones de flores para México y la Unión Europea en el periodo 2001-2018. Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP, FAOSTAT y SIAP.

La tendencia que se aprecia a través de la figura 22 es clara, en el caso de México; el valor es muy bajo y cercano a cero indica que las importaciones del producto flores hacia México son muy pocas; el valor apenas positivo del índice indica que han existido importaciones a través del periodo de análisis en ciertos años el coeficiente asume el valor 0 lo que evidencia la ausencia de importaciones; los valores tan pequeños evidencia la poca relevancia que tienen las importaciones en el mercado interno de flores, lo que significa que en general el mercado interno está satisfecho con la producción local.

La tendencia que se aprecia a través de la figura 22 para la Unión Europea es ligeramente creciente; el valor no es tan alejado del 0 que indica que las importaciones de flores de la Unión Europea son pocas en relación a las exportaciones; el valor positivo del índice indica que han existido importaciones a través del periodo de análisis pero el valor cercano del 0 evidencia la relevancia que tienen las importaciones en el mercado interno de flores, lo que significa que en general el mercado interno no está satisfecho con la producción local.

Conclusiones

En México existe una marcada política de apertura comercial que lo que pretende es la búsqueda de nuevos mercados para la comercialización de las mercancías mexicanas, esta política de apertura es benéfica totalmente si los productores mexicanos son más eficientes que los internacionales. La política de apertura comercial logró que México realizara el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, el cual constituye un mercado importante debido a que le da acceso a 28 países de Europa, y las normas de comercialización de los países de la Unión Europea son totalmente homogéneas lo que permite un comercio de manera más ágil y fácil.

Para el PIB de la Unión Europea el de México es relativamente bajo, aunque hay que considerar que la Unión Europea está constituida por 28 países, en conclusión la proporción de PIB de México ha sido relativamente estable.

La tasa de desempleo de la Unión Europea dobla la de México, así se refleja en la mayoría de los años; en este indicador la economía mexicana está mucho mejor que en comparación a la contraparte comercial.

Con respecto a la balanza comercial como porcentaje de PIB; en el periodo temporal del análisis es destacable que los balances comerciales son en monto prácticamente iguales, pero para México negativo, lo que implica que México es un importador neto; por el contrario la Unión Europea es un exportador neto.

El índice de precios al consumidor es el indicador más usado para analizar la inflación; en promedio de México dobla la de la Unión Europea, en 2015 la Unión Europea se enfrentó a deflación que está representada por una disminución del nivel de precios, este fenómeno está asociado generalmente a una recesión económica y podría estar influenciada por la elevada tasa de desempleo.

El aguacate representa para México uno de los más importantes productos agrícolas de exportación; el Acuerdo de Asociación ha permitido que exista un crecimiento significativo en las exportaciones de mexicanas a la Unión Europea.

A partir del 2000 que entró en vigor el Acuerdo de Asociación se observa un crecimiento moderado en las tasas de crecimiento positivo de las exportaciones en general, a partir del año 2012 es cuando el aguacate exportado desde México hacia la Unión Europea ha repuntado en las importaciones del mercado Europeo y se hace notar un mayor aprovechamiento del Acuerdo de Asociación.

Los precios de las exportaciones de aguacate hacia la Unión Europea en el transcurso del periodo observado, se duplicaron al final de tiempo transcurrido, existen fluctuaciones negativas y positivas en los precios promedios.

Las importaciones de la Unión Europea cubiertas por las exportaciones de México desde 2001 han sido constantes, a pesar el incremento de la exportaciones mexicanas, el mercado europeo ha seguido demandando aguacate en un ritmo similar en el que han aumentado las exportaciones mexicanas; al final del periodo la proporción del mercado europeo cubierta por México es muy similar en comparación a su inicio.

Con el objeto de determinar la competitividad del aguacate tanto para México como para la Unión Europea, se utilizaron cuatro indicadores de competitividad; para el cálculo de éstos, se utilizaron volúmenes producidos y comercializados en el periodo 2001- 2018.

Las exportaciones de aguacate durante el periodo 2001-2018, tuvieron un comportamiento creciente. Las importaciones durante el mismo periodo tuvieron un crecimiento nulo. La balanza comercial neta creció entonces en la misma medida que las exportaciones, lo que refleja competitividad del aguacate exportado desde México.

La producción de aguacate a nivel nacional se ha ido incrementando. El aumento de la producción puede deberse a la creación de nuevas variedades más eficientes y con resistencia a las plagas y enfermedades; así como la introducción de nuevas tecnologías que han permitido elevar los niveles de área cosechada con respecto al área plantada y la especialización en ciertos estados de la república en especial Michoacán y Morelos.

En el caso de la Unión Europea las importaciones son muy significativas con respecto a las exportaciones y en consiguiente el déficit comercial es casi igual al volumen de las exportaciones; en promedio las importaciones con respecto a las exportaciones representan el doble en el periodo observado.

Las exportaciones de aguacate durante el periodo 2001-2018, tuvieron un comportamiento creciente si se toma en cuenta toda la serie analizada. Las importaciones desde todo el mundo a la Unión Europea durante la serie analizada tuvieron un crecimiento de cuatro veces en volúmenes. El déficit de la balanza comercial neta aumentó de igual manera, lo que demuestra que la Unión Europea como exportador de aguacate en general no es competitivo.

La producción de aguacate en la Unión Europea se ha ido incrementando. El aumento se puede explicar por la popularización del producto en la Unión Europea; lo que a su vez ha generado incentivos dentro de la Unión para la producción de los productos de alta demanda local a pesar de que no sean tradicionalmente cultivados en la región.

El índice de balanza comercial relativa es usado para conocer los productos destinados a la exportación principalmente. En el caso de México durante toda la serie analizada el país demuestra ser un exportador competitivo de aguacate; el indicador demuestra el potencial exportador de aguacate de México.

Para el caso de la Unión Europea el índice de balanza comercial relativa es más bien negativo a través del periodo analizado entonces la mayor importancia la tienen las importaciones en relación de exportaciones de aguacate; lo que demuestra que la Unión Europea es un importador neto de aguacate, el indicador demuestra el potencial de compra de aguacate de la Unión Europea.

El índice de transabilidad mide la relación entre las exportaciones netas con el consumo aparente. En el caso del aguacate para México tiene un índice promedio de transabilidad positivo. En este caso donde el indicador es mayor que cero el sector se considera al país como exportador. Se considera que el producto es competitivo en el mercado interno.

En el caso del producto aguacate para la Unión Europea tiene un índice promedio de transabilidad negativo. Cuando el indicador es menor que cero el sector se considera al país como importador. El indicador señala que el productor no es competitivo en el mercado interno y que requiere de importaciones para satisfacer la demanda interna de aguacate.

El índice de grado de apertura exportadora permite apreciar la importancia de las exportaciones de un país productor en el mercado internacional tomando en cuenta la producción local, lo cual relacionaría las exportaciones con el mercado interno. En cada uno de los años analizados el índice es positivo para México; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de México y que las exportaciones son los excedentes de producción y que México tiene una vocación exportadora cuando se refiere al aguacate; y que posee ventajas permanentes en la producción y exportación del aguacate.

En el caso de la Unión Europea; también cada uno de los años analizados el índice es positivo; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de aguacate y pero en este caso las exportaciones no son los excedentes de producción y que más bien la Unión Europea funciona como un re exportador de aguacate sin duda alguna posee vocación exportadora cuando se refiere al aguacate, es decir que posee éxito en el aspecto comercial, mas no aun en la producción.

El índice de grado de penetración de las importaciones es la proporción del consumo aparente que es abastecido con importaciones. En el caso de México de los cálculos realizados se obtuvieron valores cercanos a cero. A medida que el indicador se acerca a cero, la competitividad del sector es mayor.

En el caso de la Unión Europea a través del índice se encontró que se obtuvieron valores en general mayores a uno, lo que significa que la competitividad del sector productivo de aguacate es poca y que las importaciones son grandes con respecto a las exportaciones.

La evolución del comercio de flores se abordan el análisis de las variables relacionadas al comercio de flores las exportaciones en medidas volúmenes,

precios, valor de la producción, el consumo interno y las importaciones, a partir de los cuales se construyeron los índices de comercialización con los que se determinan las características de México como comercializador internacional de las flores con respecto a la Unión Europea. Para determinar la producción de flores los productos tomados en cuenta fueron clavel, rosa y gladiola; debido a que son los normados y descritos en las directivas y reglamentos de diario oficial de la federación.

Las flores no representan un producto clave en las exportaciones de México, pero poseen un potencial muy importante a nivel mundial debido a que “México ocupa el tercer lugar a nivel mundial en superficie destinada al cultivo de plantas ornamentales, con aproximadamente 22 mil 700 hectáreas, pero únicamente 10% de la producción se utiliza para exportación y el resto se comercializa en el mercado local (Martha Mejía, 2017)”.

Al contrario la Unión Europea integra al mayor exportador de todo el mundo los Países Bajos también comúnmente llamado Holanda. También algunos de los más grandes importadores del mundo son miembros de la Unión Europea Alemania y la misma Holanda; también hay que destacar el hecho de que Reino Unido es el segundo importador más grande del mundo y será un mercado emergente que atender.

La evolución de la exportación de flores no ha sido constante desde 2013. En el año 2014 se observa que el volumen exportado no llegó completar una tonelada, y a partir del año siguiente inmediato hasta la observación de 2018 no se registran exportaciones desde México. Se puede identificar que en el periodo observado existen cuatro años importantes para México en la exportación de flores de 2006 a 2009, luego en el año siguiente existe una caída abrupta en el comportamiento de las exportaciones, el 2012 podría ser el último año significativo en la exportación de este producto hacia la Unión Europea.

Los precios en el transcurso del periodo observado desde el inicio hasta el final se duplicaron al final de tiempo transcurrido existen fluctuaciones negativas y

positivas en los precios promedios por tonelada; el registro de precios solo existió en el periodo del 2001 al 2013.

La proporción que poseen las flores mexicanas en las importaciones totales anuales desde la Unión Europea; en general no han sido significativas para la demanda del mercado europeo.

Las exportaciones de flores durante el periodo no han prosperado desde el 2014 no se registran exportaciones hacia la Unión Europea; los años de mayor apogeo fueron 2007 y 2008. Las importaciones durante el mismo periodo tuvieron un comportamiento muy aleatorio pero en general los años con mayor importación de parte de México, refleja el potencial exportador de la Unión Europea; muy por encima que los mejores años en exportaciones de flores de parte de México. La balanza comercial entonces presenta en general registros negativos para México en la mayoría de los años analizados pero sin mostrar una tendencia clara.

En cuanto a la producción en este indicador se toman en cuenta la producción de clavel, gladiola y rosa los cuales están registrados en los cierres agrícolas del SIAP; se toman en cuenta estas flores debido a las que están normadas para la comercialización entre México y la Unión Europea. La producción de flores a nivel nacional se ha ido recuperando; durante toda serie no se han alcanzado los niveles registrados en el año 2001.

Las exportaciones de flores para la Unión Europea tuvieron un comportamiento creciente si se toma en cuenta la mayoría de la serie analizada. El déficit de la balanza comercial neta disminuyó, a pesar de su disminución en general la balanza comercial presenta valores negativos lo que demuestra que la Unión Europea como exportador de flores no es competitivo. La producción de flores en la Unión Europea se ha ido incrementando.

Con respecto a la balanza comercial relativa para flores, este indicador descarta la presencia de una ventaja competitiva para México en la exportación de flores. En el caso de la Unión Europea de acuerdo a los resultados obtenidos, el indicador demuestra que la Unión Europea al igual que México no presenta ventaja

competitiva en la exportación de flores debido a que durante la mayoría del periodo de estudio el índice posee valores negativos.

Tomando en cuenta el índice de transabilidad se encontró que México se considera un país importador debido a que existe una insuficiencia de oferta que presenta a través del periodo analizado. Por otro lado la evolución del índice de transabilidad de la Unión Europea refleja que la competitividad ha sido volátil pero en general decreciente. En este análisis de acuerdo con los resultados obtenidos, la Unión Europea se considera una región importadora debido a que existe una demanda que no puede ser satisfecha por la producción local.

Con respecto al grado de apertura exportadora para flores en cada uno de los años analizados el índice es positivo para México; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de México.

En el caso de la Unión Europea también cada uno de los años analizados el índice es positivo; lo que implica que se ha cubierto en cada uno de los años la demanda interna de flores; las exportaciones no son los excedentes de producción más bien la Unión Europea funciona como un re exportador de flores lo que no se ve más reflejado en el índice debido a que también a través de Reino Unido es el consumidor final más grande del mundo.

El grado de penetración de importaciones para México es muy bajo y cercano a cero indica que las importaciones del producto flores hacia México son muy pocas; el valor apenas positivo del índice indica que han existido importaciones; también se encontró evidencia de ausencia de importaciones; lo que indica que el mercado interno está satisfecho en general con la producción local.

Para la Unión Europea es ligeramente creciente; el valor no es tan alejado del cero que indica que las importaciones de flores de la Unión Europea son pocas en relación a las exportaciones; el valor positivo del índice indica que han existido importaciones a través del periodo de análisis, lo que significa que en general el mercado interno no está satisfecho con la producción local.

Los factores que se identificaron que más han contribuido al desarrollo en la producción y exportación del aguacate en México fueron: la alta tecnificación

agrícola que posee principalmente el estado de Michoacán lo que queda demostrado con su nivel elevado de productividad, otro sobresaliente factor que ha contribuido al desarrollo del rubro es la infraestructura existente que permite agilizar los procesos de exportación. Estos dos principales factores deben de continuar propiciándose para mejorar la competitividad de aguacate; la tecnificación en este sentido se debe de transferir a otras regiones del país si se pretende aumentar la productividad y a su vez la producción, una alternativa para llevar a cabo la transferencia tecnológica es a través de la capacitación continua que se puede llevar a las regiones productivas del estado de Morelos.

Con respecto la producción de flores al no ser México un país competitivo se pueden realizar una serie de recomendaciones para mejorar la productividad del cultivo; como México presenta un área cultivada muy extensa se debe tomar en cuenta como potencial productor mundial pero se debe de desarrollar el rubro para mejorar los niveles de competitividad. El hecho de que hayan existido exportaciones a la Unión Europea quiere decir que se cuenta con la experiencia necesaria para competir en este mercado.

La hipótesis de esta tesis afirma que el comercio de ambos países se vería beneficiado; al ser el mercado europeo una de los más exigentes a nivel mundial ha llevado a los exportadores a mejorar e innovar desde la elección y aplicación de insumos para la producción aprobados por la Unión Europea; las formas de embalaje los requerimientos específicos con respecto a la calidad, textura, color y tamaño de aguacate y las flores. Se acepta la hipótesis de investigación.

Recomendaciones

La política agrícola europea está enfocada en el desarrollo del campo europeo de una manera más diversificada y propia de las necesidades exigidas por el campo europeo; en México la política agrícola normada por la ley de desarrollo rural sustentable no ha logrado el impacto requerido para desarrollar el campo mexicano; si bien las leyes solo marcan las directrices de operación de una política, México debería enfocarse en formar una normativa que se adapte a las necesidades que se requieren cumplir para el desarrollo del campo mexicano; si bien no se puede replicar la política común europea en las zonas rurales de México, los encargados de proponer la política pública que desarrolle el campo mexicanos podrían tomar de ejemplo las normas que se emanan de la política implementadas en Europa para fomentar el desarrollo agropecuario del país.

Uno de los objetivos específicos de esta tesis planteo proponer alternativas para fortalecer la política agrícola Mexicana, es por ello que se recomienda que: Se debe fomentar la creación de un centro nacional especializado en la asistencia a la producción enfocados en el comercio con Europa; el mercado europeo exige cualidades en los productos muy específicas para la comercialización de productos que se deseen vender en la Unión Europea; México debe de ser debido a su estructura exportadora una fuente que fácilmente debería cumplir con los estándares en Europa, al menos más fácilmente en comparación que los competidores en las misma región; principalmente debido que México a nivel primario es uno de los países más tecnificados de la región.

Se puede suponer que la demanda internacional es infinita; bajo este supuesto y debido a lo demostrado anteriormente la demanda por aguacate de la Unión Europea podría absorber en el corto plazo una subida en la oferta de aguacate mexicano es por ello que se puede asegurar que al menos todo el incremento en la producción de aguacate con destino de consumo final en Europa tendría un demandante efectivo.

Como política estratégica comercial: Se debe establecer un apartado específico dentro de la próxima actualización del acuerdo de asociación entre México y la

Unión Europea que propicie demanda en los productos derivados de manera secundaria de la actividad productiva derivada del aguacate y las flores, esto se refiere a productos emanados del sector secundario que aseguren un mejor aprovechamiento de la actividad productiva vinculada a la producción de aguacate dentro de México.

Debido a lo lucrativo que resulta ser la exportación de aguacate se ha hecho evidente que los trabajadores agrícolas vinculados a esta actividad han podido aumentar su nivel de vida; pero no así como los niveles de vida alcanzados por los trabajadores agrícolas de la Unión Europea, y esto es lógico debido las diferencias estructurales que existen entre México y la Unión Europea; en acuerdos establecidos entre la Unión Europea y algunos otros socios de la Unión se ha fomentado las preferencias del mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores agrícolas, como lo es el AACUE (Acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea), que ha propiciado a mejorar las condiciones de los trabajadores agrícolas de esa región como condición para propiciar el comercio entre las dos regiones.

El sub sector dedicado a la producción de flores dentro de México está aún muy inmaduro con respecto a países del mismo continente como lo son Colombia y Ecuador que son actualmente dos de los países en el mundo que más exportan flores hacia la Unión Europea; es por ello y más por las importaciones en aumento de la Unión Europea que se aconseja implementar políticas públicas enfocadas al potenciamiento de la producción de flores para la exportación dentro de México; la cual debería radicar esencialmente en un centro de transferencia de tecnología y capacitación que se dedique a brindar asesoría desde los insumos hasta la comercialización de flores; también se debe fomentar la convocatoria de especialistas en flores con el fin de centralizar los esfuerzos para el desarrollo del sector de la floricultura y aprovechar así el amplia área dedicada a la producción de flores en México.

En cuanto a la recopilación de datos de producción de flores exhortar a las instituciones encargadas de México, SIAP, y de la Unión Europea, EUROESTAT,

a crear un sistema estadístico homogéneo que permita análisis estadístico certero para generar análisis para que la inferencia estadística sea insesgada con respecto a las flores con especial atención al clavel, gladiola y rosa.

Bibliografía

- Aguilar, F. D. (Julio de 2013). Función de exportación de limón persa de México a Estados Unidos. Texcoco, Estado de México, México: Tesis, Chapingo.
- APROAM Productores de Aguacates. (2019). Precios de Aguacate hass para México, Estados Unidos, Japón. [Online] Available at: <https://aproam.com/precios/> [Accessed 21 Jul. 2019].
- Asociación Latinoamericana de Integración. (06 de 02 de 2020). SIICEX-CAAAREM. Obtenido de SIICEX-CAAAREM: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/Bases/TIGIE2002.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/19198818f170c59986256f7e0055b99b?OpenDocument>
- Banco Mundial. (28 de agosto de 2019). Indicadores del Banco Mundial. Obtenido de Indicadores del Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?end=2016&start=2000>
- BID. 2004. Competitividad: Conceptos y Buenas Prácticas. Washington, D.C.
- Cámara de diputados, H. Congreso de la Unión. (1 de Febrero de 2000). Centro de estudios de las finanzas públicas. Recuperado el 2017 de 11 de 07, de Centro de estudios de las finanzas públicas: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf>
- Cano, J. E. (1 de julio de 2014). Redalyc. Recuperado el 2017 de septiembre de 6, de <http://www.redalyc.org/pdf/141/14131676004.pdf>
- Comisión Europea. (Diciembre de 2016). Unión Europea. Recuperado el 7 de Marzo de 2017, de <https://bookshop.europa.eu/es/agriculture-pbNA0216625/>
- Delegación de la Unión Europea en México. (2016). Delegación de la Unión Europea en México. Recuperado el 21 de Octubre de 2016, de http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/political_relations/political_relations_framework/index_es.htm

- Delegación de la Unión Europea en México. (2016). Delegación de la Unión Europea en México. Recuperado el 21 de Octubre de 2016, de http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/index_es.htm
- Economía 48. (15 de 10 de 2017). Economía 48. Obtenido de Economía 48: <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-competitiva/ventaja-competitiva.htm>
- España, Yara. (2019). Principales Plagas y enfermedades del Aguacate. [online] Available at: <https://www.yara.es/nutricion-vegetal/aguacate/plagas-enfermedades/> [Accessed 22 Jul. 2019].
- Forbes Staff. (10 de Julio de 2014). Forbes México. Recuperado el 18 de Octubre de 2016, de <http://www.forbes.com.mx/tratados-de-libre-comercio-mucha-politica-y-poca-riqueza/#gs.z00Bw0Q>
- Frambes-Buxeda, A. (1 de Marzo de 1993). Redalyc. Obtenido de Redalyc: <http://www.redalyc.org/pdf/267/26700211.pdf>
- FUNDE. (1 de Junio de 2008). FUNDE. Obtenido de FUNDE: http://www.repo.funde.org/64/1/Cuaderno_2.pdf
- Garza Ojeda, Esther Fabiola. (1 de Marzo de 2007). Gestipolis. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/estrategias-y-ventajas-competitivas/>
- Gómez Gómez, Alma. (2006). producción de aguacate hass para exportación, 2da ed. México: ITACA
- Gómez Gómez, Alma. Carrillo, Rebeca (2015). Producción y comercialización de flores mexicana. España: ECORFAN
- Herrera, M. (24 de Enero de 2018). El Sol de México. Obtenido de El Sol de México: <https://www.elsoldemexico.com.mx/analisis/modernizacion-del-tlcuem-726301.html>

- Infobae. (2019). El precio del aguacate se dispara por factores climáticos y mayores exportaciones a EEUU. [Online] Available at: <https://www.infobae.com/america/mexico/2019/05/07/el-precio-del-aguacate-se-dispara-por-factores-climaticos-y-mayores-exportaciones-a-eeuu/> [Accessed 22 Jul. 2019].
- Leandro, G. (15 de 10 de 2017). Aula de Economía. Obtenido de Aula de Economía: <http://www.auladeeconomia.com/articulos2b.htm>
- Mejía, Martha. (20 de Abril de 2017). Vértigo Político. Recuperado el 11 de Septiembre de 2018, de Vértigo Político: <http://www.vertigopolitico.com/articulo/46255/Floricultura-mexicana-con-potencial-de-exportacion-III>
- Montemayor Marín, M. C., Bijarro Hernández, F., & Estrada Bellman, P. C. (2007). POLITICAS Y GESTION PÚBLICA PARA EL ESTUDIO MUNICIPAL: OPTICA ACADEMICA. CD. VICTORIA: D.R. Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- NU. CEPAL. División de Comercio Internacional e Integración. (1 de Noviembre de 2017). CEPAL. Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42315-perspectivas-comercio-internacional-america-latina-caribe-recuperacion-un>
- Organización de estados americanos. (1 de Enero de 2017). Sistema de información sobre comercio exterior. Obtenido de Sistema de información sobre comercio exterior: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_s.ASP
- Organización de Estados Americanos. (1 de Enero de 2017). Sistema de información sobre comercio exterior. Obtenido de Sistema de información sobre comercio exterior: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_s.ASP

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (5 de Septiembre de 2017). FAO. Obtenido de FAO:
<http://www.fao.org/docrep/007/y5673s/y5673s0a.htm>
- Pat Fernández, V. G., Caamal Cauich, I., Caamal Pat, Z. H., & Ascencio, F. J. (06 de 02 de 2020). Chapingo. Obtenido de Chapingo:
https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:RjIz_JgXbbkJ:https://www.chapingo.mx/revistas/phpscript/download.php%3Ffile%3Dcompleto%26id%3DMzQ5NA%3D%3D+%amp;cd=3&hl=en&ct=clnk&gl=mx
- Porter, M. (2002). Ventaja Competitiva. Ciudad de México: S.L. (GRUPO PATRIA CULTURAL) ALAY EDICIONES.
- Preciado, V. H. (1 de 11 de 2009). Redalyc. Recuperado el 28 de Abril de 2017, de Redalyc: <http://www.redalyc.org/pdf/757/75715608005.pdf>
- Preciado, V. H. (1 de 11 de 2009). Redalyc. Recuperado el 28 de Abril de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/757/75715608005.pdf>
- Ricardo, D. (1817). Principios de Economía Política y de Tributación. Londres: John Murray.
- Rojas, P.; Sepúlveda, S. 1999. El reto de la competitividad de la agricultura. Cuadernos técnicos No.8. IICA, San José Costa Rica.
- Ruiz, B. D. (2008). Globalización y competitividad en el sector hortofrutícola: México, el gran perdedor. El cotidiano, 91-98.
- Ruiz, D. F. (15 de 10 de 2017). EUMED. Obtenido de EUMED:
<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2008/dfr/La%20teoria%20clasica%20del%20comercio%20internacional.htm>
- SADER. (2019). Boletín mensual de producción Aguacate. SIAP. [online] Available at:https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/471418/Boletin_mensual_produccion_de_Aguacate_mayo_2019.pdf [Accessed 21 Jul. 2019].

- SAGARPA. (1 de Marzo de 2010). Sagarpa. Obtenido de Sagarpa:
[http://www.sagarpa.gob.mx/programas2/evaluacionesExternas/Lists/Otros%20Estudios/Attachments/34/analisis_de_%20instrumentos_politica_agropecuaria_rural_y_pesquera_en_Mexico%20\(Vol.%20I\).pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/programas2/evaluacionesExternas/Lists/Otros%20Estudios/Attachments/34/analisis_de_%20instrumentos_politica_agropecuaria_rural_y_pesquera_en_Mexico%20(Vol.%20I).pdf)
- Sánchez, C. R. (18 de 11 de 2017). Media Garpic. Obtenido de Media Garpic:
<http://www.medigraphic.com/pdfs/infodir/efd-2013/efd1316n.pdf>
- Santiago Hernández, M. (2012). Ficha Técnica: Aguacate 2013. | Aguacate | Árboles. [online] Scribd. Available at:
<https://es.scribd.com/doc/124844752/Ficha-Tecnica-Aguacate-2013>
[Accessed 21 Jul. 2019].
- Secretaría de Economía. (01 de Enero de 2018). Tarifa de la ley de impuestos generales de importación y exportación. Recuperado el 14 de Agosto de 2018, de Tarifa de la ley de impuestos generales de importación y exportación: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/tigie2007.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/faaa4f3a148b0b24862573020072a6a6?OpenDocument>
- Secretaria de relaciones exteriores. (1| de Marzo de 2017). Secretaria de relaciones exteriores. Obtenido de Secretaria de relaciones exteriores:
<https://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/es/relmex/relue>
- Smith, A. (1776). Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Londres: W. Strahan and T. Cadell.
- SIAP (2018). Atlas alimentario 2012-2018. Servicio de Información Agrícola y Pesquera 2018. Primera edición. [online] Available at:
https://nube.siap.gob.mx/gobmx_publicaciones_siap/pag/2018/Atlas-Agroalimentario-2018 [Accessed 22 Jul. 2019].
- SICE. (21 de Abril de 2018). SICE. Obtenido de SICE:
http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_s.ASP#Docs_modernization

Schwartz, M., Ibarra, K., & Adam, C. W. (2007). INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA EXPORTADORA CHILENA DE PALTA. Actas VI Congreso Mundial del Aguacate, 10.

Torres Preciado, V. H. (2009). La competitividad del aguacate mexicano en el mercado estadounidense. Revista de Geografía Agrícola, 61-79.

Unión Europea. (1 de Enero de 2011). Unión Europea. Obtenido de Unión Europea:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148332.pdf

Wilson Center. (01 de Enero de 2017). Wilson Center. Obtenido de Wilson Center:

https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Subsidios_Cap_1_Fox%20and%20Haight.pdf