

# Cítricos y TLCAN

## Expectativas y Realidades

Rita Schwentesius Rindermann  
Manuel Ángel Gómez Cruz



Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de  
la Agroindustria y la Agricultura Mundial

Universidad Autónoma Chapingo

Abril 1999

El CIESTAAM realiza y fomenta investigación económica, sociológica y tecnológica referida a la agroindustria y la agricultura mexicana e internacional. Desarrolla funciones académicas en la formación de investigadores y docentes de alto nivel en los campos de la Economía, Sociología y Desarrollo de Tecnología Agropecuaria y Agroindustrial. Igualmente desarrolla acciones de extensión y servicio que lo vincula con instituciones públicas, privadas y con productores rurales organizados de distintos lugares del país, con el fin de contribuir al progreso material y cultural de los mismos.

## **Cítricos y TLCAN. Expectativas y Realidades**

Rita Schwentesius Rindermann

Manuel Ángel Gómez Cruz

### **Comité Editorial**

V. Horacio Santoyo Cortés

Luis Ramiro García Chávez

Claudio Flores Valdez

Jorge Ocampo Ledesma

Alejandro Sánchez Velez

Manrubbio Muñoz Rodríguez

**Primera edición en español, 1999**

**ISBN: 968-884-577-9**

© Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma Chapingo  
Km. 38.5 Carretera México-Texcoco  
C.P. 56230, Chapingo, México.  
Tel. y Fax (01-595) 521-74, FAX (01-595) 509-29  
E-mail: [ciestaam@mpsnet.com.mx](mailto:ciestaam@mpsnet.com.mx)

Derechos reservados conforme a la ley  
Impreso y hecho en México.

# CÍTRICOS Y TLCAN

## EXPECTATIVAS Y REALIDADES

Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y  
Tecnológicas de la Agroindustria y la  
Agricultura Mundial

**Universidad Autónoma Chapingo**

**Abril de 1999**



# **CÍTRICOS y TLCAN**

## **EXPECTATIVAS Y REALIDADES**

**Rita Schwentesius Rindermann**  
**Manuel Ángel Gómez Cruz**

# Índice

## *Índice 7*

<i>Índice de Cuadros</i> .....	8
<i>Índice de Figuras</i> .....	9
<i>Introducción</i> .....	11
<i>Situación previa al TLCAN</i> .....	12
Impacto del Clima.....	12
Predicciones sobre el Impacto del TLCAN .....	14
Expectativas para el Jugo de Naranja .....	15
Expectativas para Frutas Frescas .....	16
<i>Negociación de Jugos de Cítricos en el TLCAN</i> .....	19
<i>Evolución del Comercio de Jugos de Naranja</i> .....	22
Cambios en la Industria Brasileña .....	25
Factores que impactan las Exportaciones Mexicanas de Jugo a los Estados Unidos .....	29
Perspectivas de México.....	30
<i>Negociación de Cítricos Frescos en el TLCAN</i> .....	31
Barreras Arancelarias .....	31
Barreras Fitosanitarias .....	32
<i>Evolución del Comercio de los Cítricos frescos</i> .....	33
Las Exportaciones de EE.UU. ....	33
Las Exportaciones de México.....	35
Conclusiones .....	39
<i>Bibliografía</i> .....	40

# Índice de Cuadros

<i>Cuadro 1. México. Balanza comercial agroalimentaria con Estados Unidos, 1993-1998 (1,000 US\$)</i> .....	11
<i>Cuadro 2. México. Balanza comercial en el comercio de cítricos con Estados Unidos, 1980-1998 (1,000 US\$)</i> .....	13
<i>Cuadro 3. Exportación de jugo de naranja concentrado por país seleccionado, 1970/71 - 1997/98 (1,000 t)</i> .....	16
<i>Cuadro 4. Producción mundial de cítricos frescos por país seleccionado, 1970/71-1997/98 (1,000 t)</i> .....	18
<i>Cuadro 5. Exportación mundial de cítricos frescos por país seleccionado, 1970/71-1997/98 (1,000 t)</i> .....	18
<i>Cuadro 6. EE.UU. Esquema de desgravación de jugos de cítricos dentro del TLCAN para productos de México</i> .....	19
<i>Cuadro 7. EE.UU. Oferta y consumo de jugo de naranja, ciclos 1989/90-1998/99.</i>	22
<i>Cuadro 8. México. Exportación de jugo de naranja a EE.UU., 1990-1997 (galones de jugo simple)</i> .....	24
<i>Cuadro 9. EE.UU. Volumen y origen de las importaciones de jugo de naranja, ciclos 1989/90-1997/98 (1,000 galones de EJS y %)</i> .....	24
<i>Cuadro 10. Compañías presentes en los mercados de EE.UU. y Brasil</i> .....	27
<i>Cuadro 11. EE.UU. Esquema de desgravación de frutos cítricos frescos dentro del TLCAN para productos de México</i> .....	31
<i>Cuadro 12. EE.UU. Exportación de cítricos frescos a México, 1990-1997 (toneladas)</i> .....	34
<i>Cuadro 13. EE.UU. Importancia de México en el volumen de las exportaciones de cítricos, 1990-1997 (por ciento)</i> .....	34
<i>Cuadro 14. México. Exportación de cítricos frescos a EE.UU., 1990-1997 (toneladas)</i> .....	35
<i>Cuadro 15. EE.UU. Importancia de México en el volumen de las importaciones de cítricos, 1990-1997 (por ciento)</i> .....	36
<i>Cuadro 16. EE.UU. Importancia de México en el consumo de cítricos frescos, 1990-1997 (por ciento del volumen)</i> .....	36

# Índice de Figuras

<i>Figura 1. México. Evolución de la exportación de cítricos frescos a EE.UU., 1990 - 1998 (toneladas) .....</i>	<i>17</i>
<i>Figura 2. EE.UU. Esquema de desgravación arancelaria del jugo de naranja congelado concentrado para México .....</i>	<i>20</i>
<i>Figura 3. EE.UU. Esquema de desgravación arancelaria del jugo de naranja no-concentrado para México .....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 4. Brasil. Exportación de jugo de naranja por países de destino, 1990-1997 (mill. de galones de EJS) .....</i>	<i>26</i>
<i>Figura 5. Sao Paulo, Brasil. Relación entre naranja destinada al mercado en fresco y para el procesamiento, 1990-1998 .....</i>	<i>28</i>
<i>Figura 6. EE.UU. Abasto del mercado doméstico con naranjas frescas por origen (1,000 t) y precios promedios pagados en el árbol en California (US\$/kg), promedios de 1993/97.....</i>	<i>37</i>

# Introducción

Los resultados de los primeros cinco años de vigencia del TLCAN indican que los Estados Unidos son el gran ganador en el proceso de liberalización comercial agropecuaria. Sus exportaciones agroalimentarias a los socios del TLCAN, Canadá y México, crecieron entre 1993 y 1997 de 8.9 mil mill. de dólares a 11.7 y alcanzaron en 1998 un nuevo récord con 13.0 mil mill. de dólares.<sup>1</sup> Con el aumento de su participación en los mercados de México y Canadá se han visto desplazados los productores de los respectivos países, así como los competidores de otros países. Aunque las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense también crecieron en más del 8.9% anual entre 1993 y 1998, alcanzando el valor de 5.5 mil mill. de dólares, este dinamismo no es suficiente para obtener un superávit en la balanza comercial con Estados Unidos. Solamente en 1995, favorecido por una moneda muy subvaluada y la contracción del poder adquisitivo del mercado mexicano, se registró un superávit. En 1994, 1996, 1997 y 1998 la balanza agroalimentaria de México con EE.UU. fue negativa (Cuadro 1).

**Cuadro 1. México. Balanza comercial agroalimentaria con Estados Unidos, 1993-1998 (1,000 US\$)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Balanza agroalimentaria</b>	<b>-792,725</b>	<b>-1,526,763</b>	<b>755,255</b>	<b>-1,121,573</b>	<b>-489,862</b>	<b>-1,023,252</b>
Exportación	3,317,776	3,508,264	4,555,279	4,577,145	5,009,638	5,539,185
Importación	4,110,491	5,035,027	3,800,024	5,698,718	5,499,500	6,562,437

Fuente: Cálculo propio con base en USDA, *U.S. Imports of Agricultural Products from Mexico*, *U.S. Exports of Agricultural Products to Mexico*, <http://www.fas.usda.gov/scripts/w/bico/bico.idc?doc=986> y <http://www.fas.usda.gov/scripts/w/bico/bico.idc?doc=354>.

El presente documento tiene como objetivo analizar el impacto del TLCAN en los cítricos, considerando los jugos concentrados y naturales de naranja, así como las frutas frescas de naranja, toronja, tangerina/mandarina, limón y lima. Los cítricos son producidos en México y Es-

<sup>1</sup>. USDA, *Agricultural Outlook*, March 1999, p. 47 y USDA/FAS, *USDA reports positive NAFTA impact on U.S. agriculture*, <http://ffas.usda.gov/release/0523naft.htm>.

tados Unidos. Canadá, por cuestiones climáticas, no cuenta con producción propia y depende exclusivamente de la importación, por lo cual, Canadá no participó en este rubro y no instrumenta medidas de protección en la frontera. Por ello el análisis se concentra en la citricultura de México y de Estados Unidos.

En la primera parte se resume la situación que guardaba la citricultura de ambos países en los años previos al TLCAN y se recapitula sobre las expectativas del impacto del Tratado. En la segunda parte se explican los esquemas de desgravación arancelaria y los mecanismos de protección adoptados en la negociación del TLCAN. Finalmente, en la tercera parte se presenta la información sobre la evolución del comercio en cítricos entre ambos países y se trata de evidenciar el impacto del TLCAN sobre él. El análisis se basa en datos de 1990 a 1997, para comparar la situación antes y durante el periodo comprendido por el TLCAN.

Partimos de la hipótesis de que el TLCAN ha tenido un *impacto marginal* sobre la citricultura mexicana y de que siguen siendo de mayor importancia los efectos del clima sobre la producción que se traducen en una mayor o menor oferta de frutas que impacta sobre las posibilidades de exportar. A la vez, existen políticas macroeconómicas, como es el tipo de cambio, capaces de diluir los efectos del TLCAN. Finalmente, la existencia de barreras fitosanitarias imposibilita la exportación de fruta fresca de muchas regiones de México, independientemente del nivel de los aranceles, impidiéndoles penetrar al mercado estadounidense.

## Situación previa al TLCAN

### ***Impacto del Clima***

Los años previos al TLCAN fueron caracterizados por una serie de heladas<sup>2</sup> en los años 80 y el huracán Andrew en 1992 que destruyeron gran parte de las plantaciones de Estados Unidos. La respuesta ante esta situación fue la reubicación de la producción de Florida, el estado más afectado, ha-

<sup>2</sup>. Texas, 1983, 1985 y 1989; California, diciembre de 1990; Florida, 1977, 1981, 1982, 1983, 1985 y a fines del año de 1989.

cia el sur de la península y la implementación de nuevas tecnologías de producción, buscando una rápida recuperación y aumentos en los rendimientos (Spreen, 1991: 482; Gómez, 1994: 30). Únicamente en el caso del limón persa, afectado por el ya mencionado huracán en 1992, no se han tomado medidas de recuperación similares, sino se ha dejado el mercado a los productores mexicanos.

En contraparte, los productores mexicanos se vieron favorecidos por una menor oferta en el mercado estadounidense de cítricos producidos en ese país, que se tradujo en una menor presión sobre el mercado doméstico y una mayor demanda, principalmente de jugo de naranja, y, no por último, precios más rentables (Gómez, 1994: 20, 29-42). Todo ello estimuló un crecimiento desmedido de la superficie sembrada de cítricos en México, confiando también, por desconocimiento de la política en Florida, en que la situación continuara eternamente (Gómez, 1994/2: 1-2).

No obstante, la citricultura constituye uno de los pocos subsectores agropecuarios en el que México, históricamente, ha tenido un superávit importante con su vecino y socio comercial del norte (Cuadro 2), ventaja que se trató de defender y ampliar en las negociaciones del TLCAN con la idea de entrar a una zona libre de obstáculos al comercio.

**Cuadro 2. México. Balanza comercial en el comercio de cítricos con Estados Unidos, 1980-1998 (1,000 US\$)**

<i>Año</i>	<i>Importación desde EE.UU.</i>	<i>Exportación a EE.UU.</i>	<i>Balanza Comercial</i>
1980	1,540	17,040	15,500
1985	4,030	20,810	16,780
1990	2,600	98,850	96,250
1991	931	99,534	98,603
1992	1,809	45,700	43,891
1993	3,807	64,927	61,120
1994	2,382	94,356	91,974
1995	2,416	121,163	118,747
1996	5,416	109,885	104,469
1997	7,019	97,354	90,335
1998	8,873	122,792	113,922

Fuentes: 1980-1990: Spreen, 1991:532; 1991-1996: cálculo propio con base en: FAS Online, NAFTA Agriculture Fact Sheet, *Fresh Citrus, Orange Juice, Processed Fruit/Juices*, <http://www.ffas.usda.gov/itp/policy/nafta/>; 1997 y 1998: Bureau of the Census, *Trade Data Tables*, <http://www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade-Detail/Latest-December/>.

## **Predicciones sobre el Impacto del TLCAN**

Existen algunos estudios realizados entre 1991 y 1994, tanto en México como en Estados Unidos, con la finalidad de estudiar el posible impacto del TLCAN sobre los cítricos. Sin embargo, comparando su número con los de otros productos, como por ejemplo los granos o cárnicos, son pocos los trabajos que abordan a los cítricos, entre ellos se encuentran los siguientes, que los analizan con un enfoque global:

1. *Analysis of the impact of the North American Free Trade Agreement in the U.S. Citrus Industry*, de Thomas H. Spreen, Ronald P. Muraro y Gary F. Fairchild, 1991;
2. *La citricultura mexicana y el Tratado de Libre Comercio*, de Juan Leos Rodríguez, 1991;
3. *Effects of the North American Free Trade Agreement on U.S. Agricultural Commodities*, Subcapítulo Citrus, del USDA, 1993;
4. *The U.S.-Mexico Free Trade Agreement: Issues and Implications for the U.S. and Texas Citrus Industry*, de C. Parr Rosson y Flynn Adcock, 1991.

En contraste, existe una marcada concentración de esfuerzos por conocer las perspectivas del jugo de naranja con el Tratado, donde se refleja la polémica sobre el tema y la firme decisión de los productores de Florida de no perder terreno en la competencia con México por el mercado de ese producto. Las publicaciones arriba mencionadas también dedican su mayor espacio a esta problemática. Otras de importancia que también lo tratan, son:

1. *La producción de naranja en México y su perspectiva ante el Tratado de Libre Comercio*, por Manuel A. Gómez Cruz y Rita Schwentesius Rindermann, del CIESTAAM 1992;
2. *La naranja de México y su industria - a la espera de heladas en Florida y sequías en Brasil*, de los mismos autores, 1994;
3. *The effects of Trade Liberalization on the orange juice industries in Mexico and the United States*, de Boyd M. Buxton, Dennis A. Shields y Katherine C. Morris, del USDA, 1994.
4. *La citricultura mexicana y sus perspectivas*, de Virgilio Gutiérrez Delgado, de la SARH, 1994.

## **Expectativas para el Jugo de Naranja**

La polémica de las negociaciones del TLCAN en materia agropecuaria se centró en los casos del jugo de naranja y del azúcar, ambos productos en los que México compite directamente con Florida, EE.UU. Por ello, no es de extrañarse encontrar expectativas diametralmente opuestas entre los dos países.

Los productores de Florida, que se encontraban en un proceso de recuperación, tras varios años de destrucciones de sus plantaciones por heladas, buscaron la mayor protección posible para entrar fortalecidos en la competencia con México. A pesar de que estudios de la propia Universidad de Florida de 1990 indicaban<sup>3</sup>, que Estados Unidos en 1997 podría alcanzar y en 1998 rebasar los niveles de producción de Brasil<sup>4</sup>, el principal país productor de jugo de naranja a nivel mundial, investigadores de la misma universidad, al servicio de los productores, aprovecharon la discusión sobre el posible impacto del TLCAN para calificar a México como país de gran amenaza. Buxton, *et al.* estimaron un aumento de las exportaciones mexicanas, principalmente a Estados Unidos, de 48 mill. de galones, con lo cual Brasil quedaría desplazado del mercado estadounidense,<sup>5</sup> y una pérdida de 15.5 millones de dólares de la industria juguera de Florida debido a mayores presiones sobre el precio causadas por las importaciones desde México (Buxton, 1994: 68).

Otros investigadores de Estados Unidos, no menos ilusorios, que partieron de la idea de que el TLCAN aumentaría el ingreso de la población mexicana y con ello estimularía una mayor demanda doméstica para los jugos industrializados lo cual presionaría hacia el alza de los precios, pronosticaron sólo un aumento de las exportaciones del jugo de naranja de México a Estados Unidos de entre 3 y 4 por ciento (USDA, 1993: 22).

---

<sup>3</sup> . University of Florida, citado por BANCOMEXT, 1991, p. 21.

<sup>4</sup> . Las predicciones sí se cumplieron; en el ciclo 1997/98 la producción de jugo de naranja de Estados Unidos superó a la de Brasil en 180,000 t (USDA, FHORT 7-98:40/41).

<sup>5</sup> . Se esperaba un aumento neto de las importaciones estadounidenses en 12 mill. de galones (Buxton, 1994:68). En la realidad las importaciones de EE.UU. bajaron de 258 mill. de galones en el ciclo 1995/96 a 237 en el ciclo 1997/98 (USDA, FHORT 7-98, 40).

En el otro lado de la trinchera estuvo la esperanza oficial mexicana de aumentar substancialmente las exportaciones por el beneficio de la reducción de uno de los aranceles más altos en el comercio con EE.UU. (SARH, 1993: 106).<sup>6</sup> Frente a esa posición, Gómez *et al.*, en varios de sus trabajos publicados entre 1991 y 1994, insistieron en una serie de problemas como: baja productividad en campo; altos costos de producción; deficiente integración entre producción primaria y transformación; falta de financiamiento y sobreendeudamiento; baja utilización de la capacidad instalada; etc., que dificultarían una mayor penetración del jugo de naranja mexicano en el mercado estadounidense. Además, resaltaron el papel de Brasil como el principal competidor de México en el mercado mundial y los esfuerzos de Florida por recuperar su posición en el mercado mundial.

**Cuadro 3. Exportación de jugo de naranja concentrado por país seleccionado, 1970/71 - 1997/98 (1,000 t)**

	1979/81	1993	1994	1995	1996	1997 <sup>p</sup>
<b>Mundo</b>	<b>703.9</b>	<b>1,950.6</b>	<b>2,120.5</b>	<b>2,201.8</b>	<b>2,596.2</b>	<b>2,617.8</b>
Exportación	597.1	1,394.0	1,407.0	1,329.0	1,569.6	1,558.2
Re-exportación <sup>1</sup>	106.8	556.6	713.5	872.8	1,026.6	1,059.6
Brasil	448.1	1,1665.3	1,146.9	961.2	1,182.2	1,179.6
España	5.5	43.8	65.3	83.7	130.1	114.0
EE.UU.	55.1	63.2	50.9	56.3	60.6	72.1
México <sup>2</sup>	7.1	26.5	44.0	42.0	42.3	62.0

p) preliminar; 1) exportaciones de países europeos no-productores de naranja.

Fuente: FAO, 1998/2: 27; 2) USDA/FAS, 1999: 47.

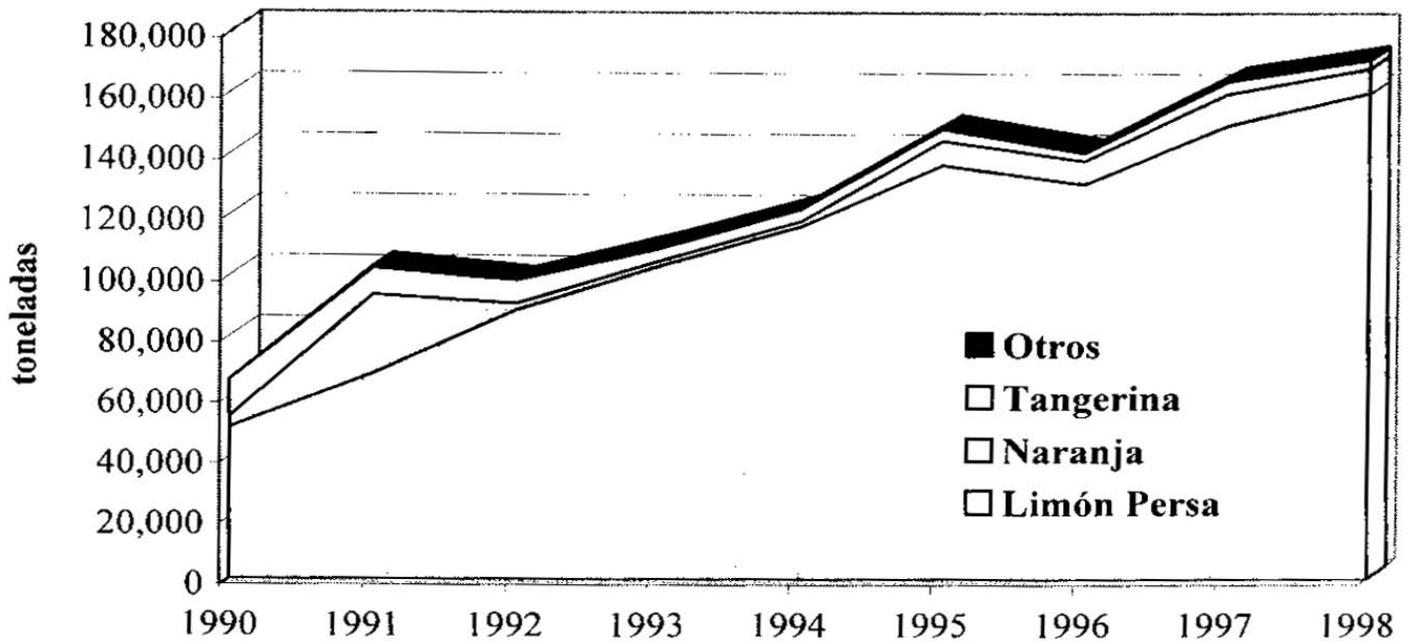
## **Expectativas para Frutas Frescas**

El poco interés que ha habido para estudiar el nivel de competitividad y el posible impacto del TLCAN en cítricos frescos, se debe a que, históricamente, el comercio de estos productos entre México y Estados Unidos, con excepción del limón persa (Figura 1), ha sido completamente insignificante, por diferencias en las características de los mercados. El consumidor estadounidense prefiere para el consumo en fresco frutas de calidad, por ejem-

<sup>6</sup> . El arancel equivalía al 28% *ad valorem* en los años previos al TLCAN (USDA, 1993: 22).

plo naranjas fáciles de pelar ("peal and eat") y, además, no acostumbra preparar los jugos en casa, sino los adquiere previamente preparados por la industria, en forma concentrada o listo para tomar. En contraste, el mexicano típico consume los cítricos en forma de jugo o agua de fruta fresca que prepara en casa y poco acostumbra consumir una naranja de mesa.

**Figura 1. México. Evolución de la exportación de cítricos frescos a EE.UU., 1990 - 1998 (toneladas)**



Fuente: ver Cuadro 1.

La convicción de Estados Unidos en las negociaciones del Tratado fue que se produjera en México un mayor crecimiento económico y con ello un aumento real en los ingresos de la población por efectos del TLCAN, para así poder exportar frutas frescas a México, en especial naranja y limón amarillo, que se consumirían en los estratos de altos ingresos de las grandes ciudades (USDA, 1993: 22; Spreen, 1991: 498).

Por su lado, los estudios mexicanos destacaron que los intereses mexicanos por aumentar las exportaciones al país vecino encontrarían no solamente la dificultad por enfrentar un mercado con un nivel superior de desarrollo sino también el hecho de que EE.UU. es un país superavitario y exportador neto de cítricos. Según datos de la FAO, los Estados Unidos ocupan el segundo lugar, tanto en la producción como en la exportación de cítricos (Cuadros

4 y 5). Es por ello que los productores de México en sus esfuerzos por exportar, se ven limitados a nichos coyunturales o específicos del mercado estadounidense, como podrían ser años de mal clima (heladas, huracanes) o a segmentos de mercado que los propios productores domésticos no pueden satisfacer, como es el caso del limón persa (Gómez, 1994/2: 7-15).

**Cuadro 4. Producción mundial de cítricos frescos por país seleccionado, 1970/71-1997/98 (1,000 t)**

	1970/71 1978/79	1980/81 1988/89	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98 <sup>p</sup>
<i>Total mundial</i>	48,204	57,529	78,487	83,972	85,034	89,896
Brasil	7,486	11,399	14,814	17,868	17,872	20,658
EE.UU.	12,773	11,168	14,302	14,222	15,526	16,322
China	685	1,708	6,397	7,639	7,991	8,761
España	2,729	3,472	5,168	4,679	4,418	5,506
México	1,989	2,480	4,894	5,028	4,950	5,200

p) preliminar

Fuente: FAO, 1998/2: 6.

Otro problema que ha impactado históricamente al comercio entre ambos países lo constituyen las disposiciones fitosanitarias para controlar la dispersión de la mosca de los cítricos (*Anastrepha ludens*). Para poder exportar se requiere del reconocimiento oficial de la parte importadora de que el producto está libre de la plaga o se tiene que tratar la fruta con bromuro de metilo. Dentro del TLCAN se esperaba avanzar en el reconocimiento de nuevas zonas libres, así como en la aceptación por parte de EE.UU. de los tratamientos menos dañinos y baratos.

**Cuadro 5. Exportación mundial de cítricos frescos por país seleccionado, 1970/71-1997/98 (1,000 t)**

	1970/71 1978/79	1980/81 1988/89	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98 <sup>p</sup>
<i>Total mundial</i>	6,462	7,193	8,987	9,062	8,978	9,383
España	1,602	2,006	2,851	2,503	2,675	2,871
EE.UU.	775	887	1,214	1,152	1,227	1,173
Sudáfrica	323	399	581	753	817	712
Maruecos	578	585	401	620	514	700
Turquía	120	222	399	324	368	285

Fuente: FAO, 1998/2: 11.

# Negociación de Jugos de Cítricos en el TLCAN

México aplicaba, como en el caso de los cítricos frescos, un arancel de 20% a todos los jugos importados desde EE.UU.; el período de desgravación coincide con el que aplica este país para México (Cuadro 6).

**Cuadro 6. EE.UU. Esquema de desgravación de jugos de cítricos dentro del TLCAN para productos de México**

<i>Tipo de jugo</i>	<i>Arancel US\$/galón</i>	<i>Arancel Ad valorem %</i>	<i>Cuota de importación</i>	<i>Periodo de des- gravación</i>
Naranja concentrado congelado	35.0	25.7	40,000,000 de galones de EJS	15
Naranja no concentrado	20.0	17.7	15,379,500 de galones	15
Naranja no congelado		23.2		15
Limón	9.8	14.1		Inmediata
Toronja no concentrado	20.0	12.3		10
Toronja concentrado	35.0	34		10

Fuente: ver Cuadro 11, p. 199-200 y SARH, 1993: 108.

La polémica de la negociación se centró en el caso del jugo de naranja por intereses diametralmente opuestos. Mientras la industria de Florida buscó la mayor protección posible para no sufrir trastornos en su proceso de recuperación, los productores mexicanos esperaban una reducción sustancial del arancel, cuyo nivel representaba una barrera real al comercio. La oposición de Florida fue tal que pedían la exclusión del tema de los cítricos de las negociaciones del TLCAN. El resultado obtenido en las negociaciones es sumamente complejo y no se encuentra algo similar en otros productos.<sup>7</sup> Aunque ninguna de las partes quedó satisfecha con el resultado, los industriales mexicanos lo calificaron como justo (de la Fuente, 1996: 42).

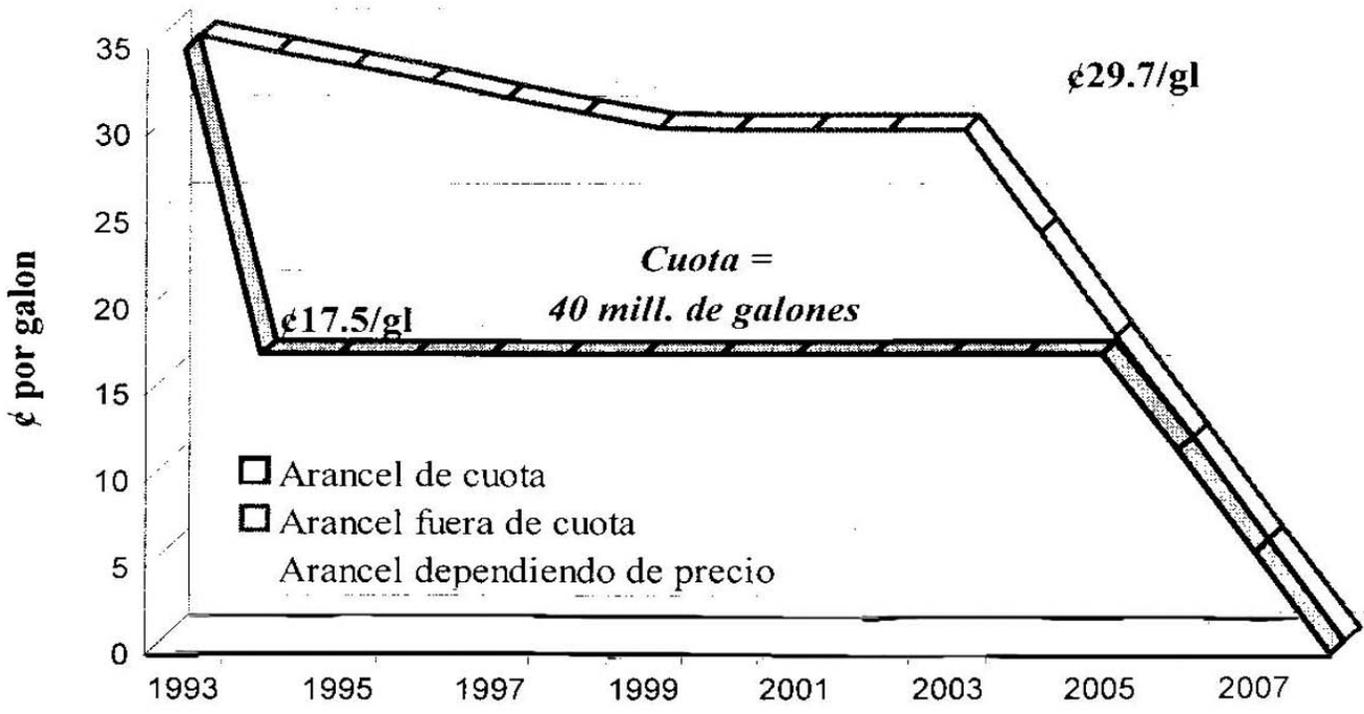
Según fue negociado, el jugo concentrado congelado de naranja podrá exportarse o importarse libre de aranceles sólo después de 15 años a partir del

<sup>7</sup>. Una descripción exhaustiva sobre el esquema de desgravación en el jugo de naranja se encuentra en Spreen, 1996: 10-12.

1 de enero de 1994, es decir, en el año 2008. Mientras tanto, la exportación de México a los Estados Unidos tendrá una cuota de 40 millones de galones de equivalente de jugo simple (EJS)<sup>8</sup>, que pagará el 50% del arancel de nación más favorecida, equivalente al 17.7% *ad valorem* ó 17.5 centavos de dólar por galón (SECOFI, 1994: 138-139. En todo lo estipulado en el TLCAN, cuando se estableció una cuota, ésta fue libre de aranceles, la excepción se dio en el jugo de naranja que se exporta de México a Estados Unidos.

Para las exportaciones fuera de la cuota, el arancel se desgravará el 15% entre el año 1 y el año 6; del año 7 al 10 se mantendrá constante y del año 11 al 15 se reducirá linealmente. También en este aspecto se sostuvo por parte de los Estados Unidos una actitud proteccionista, dado que comúnmente en el TLCAN las desgravaciones son lineales. La Figura 2 ilustra el esquema de desgravación.

**Figura 2. EE.UU. Esquema de desgravación arancelaria del jugo de naranja congelado concentrado para México**



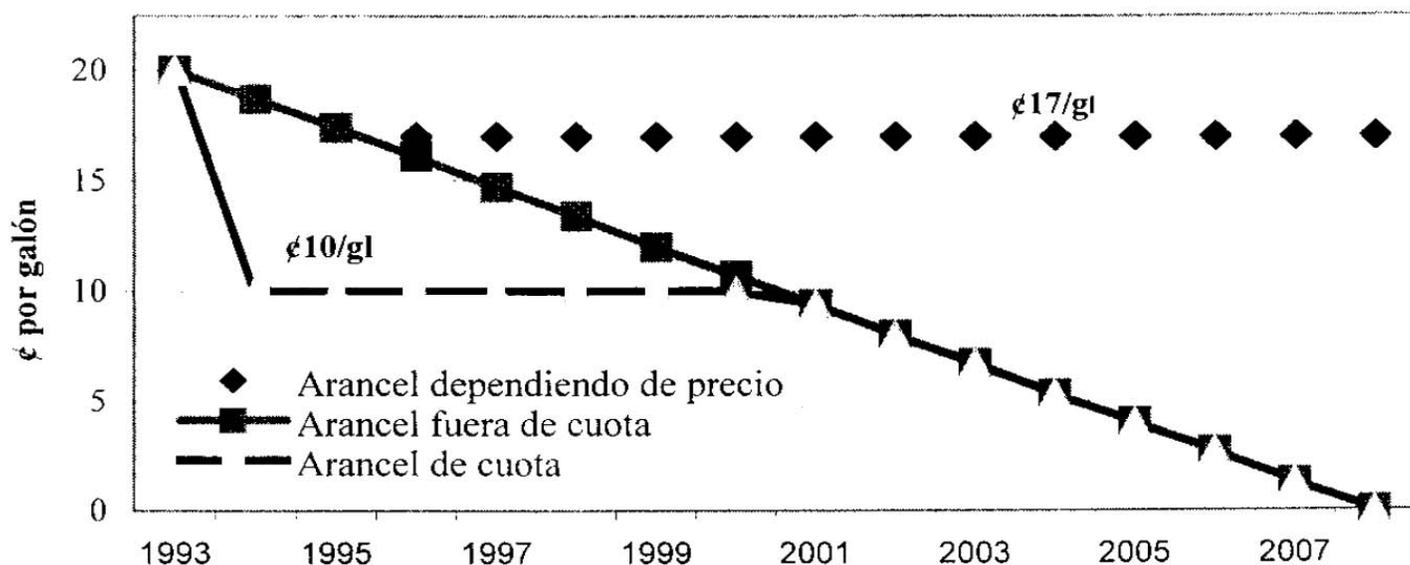
Fuente: SECOFI.

<sup>8</sup> . La cuota equivale a 5,714,000 galones a 65° Brix o a 28,723.25 toneladas a 65° Brix. (1 t ) 65°Brix=1,392.6 galones de equivalente de jugo simple (EJS).

Como si lo anterior fuera poco, el 3 de noviembre de 1993 se renegoció la exportación de jugo congelado y concentrado, estableciéndose un tercer mecanismo de salvaguarda para los productores norteamericanos, basado en precios y cantidades. Dicho acuerdo establece que en el período 1994-2002, cuando las exportaciones excedan de 70 mill. de galones y el precio de mercado sea menor durante 5 días consecutivos que el promedio de los últimos 5 años, se regresa al arancel antiguo de 25.6% *ad valorem*. Para los años 2003 al 2007 se aplica el mismo mecanismo a las cantidades que excedan los 90 mill. de galones.<sup>9</sup> Es decir, en la renegociación del 3 de noviembre de 1993 del TLCAN los productores de Florida aseguraron la recuperación de sus inversiones en nuevas plantaciones<sup>10</sup>. Para los negociadores estadounidenses ésta no es una actitud proteccionista, puesto que están respondiendo a los intereses de la industria cítrica norteamericana. El problema radica en que los negociadores mexicanos no respondieron a los intereses de los productores e industriales mexicanos.

También el jugo simple de naranja, el no-concentrado, tiene dos tipos de aranceles vigentes, así como una cuota de 4,062,847 galones. Sin embargo, la forma de desgravación es diferente, como se aprecia en la Figura 3.

**Figura 3. EE.UU. Esquema de desgravación arancelaria del jugo de naranja no-concentrado para México**



<sup>9</sup>. La salvaguarda no se aplica a importaciones dentro de la cuota.

<sup>10</sup>. El 80% de los naranjales tenía en este momento una edad menor de ocho años.

Los otros cítricos transformados negociados en el TLCAN tienen tiempos de desgravación más cortos que el jugo de naranja y además no se aplican cuotas restrictivas del volumen de exportación para México (Cuadro 6). Por la poca importancia que tienen estos jugos en el comercio entre México y Estados Unidos no serán incluidos en el siguiente análisis.

## Evolución del Comercio de Jugos de Naranja

El de Estados Unidos es el mercado de jugo de naranja más grande en el mundo además de que es importador neto, aunque con una fuerte tendencia a bajar las importaciones para, en poco tiempo, alcanzar una balanza positiva. Entre 1989/90 y 1990/91 más del 36% del consumo doméstico de ese país provino de importaciones. Este porcentaje bajó al 14% entre 1996/97 y 1997/98 (Cuadro 7).

**Cuadro 7. EE.UU. Oferta y consumo de jugo de naranja, ciclos 1989/90-1998/99**

Ciclo <sup>1</sup>	<i>Producción</i>	<i>Importación</i>	<i>Exportación</i>	<i>Consumo</i>	<i>Reserva final</i>	<i>Consumo per cápita</i>
	Millones de galones de equivalente de jugo simple					Litros
1986/87	781	557	73	1,267	201	19.83
1987/88	907	416	90	1,223	212	18.96
1988/89	970	383	73	1,258	233	19.34
1989/90	652	492	90	1,062	225	19.27
1990/91	876	327	96	1,174	158	16.09
1991/92	930	286	108	1,097	170	17.60
1992/93	1,207	326	114	1,339	249	16.24
1993/94	1,133	403	106	1,319	360	19.72
1994/95	1,257	198	117	1,415	283	18.93
1995/96	1,283	261	130	1,399	298	20.36
1996/97	1,456	232	162	1,442	382	19.95
1997/98	1,539	302	147	1,636	445	20.00
1998/99 <sup>e</sup>	1,225	348	146	1,615	257	19.90

1/ El ciclo inicia en diciembre del 1er año; e/ estimación.

Fuente: USDA/ERS, *Fruit and Tree Nuts, Situation and Outlook Report*, August 1998, p. 28; USDA/ERS, *Fruit and Tree Nuts, Situation and Outlook Yearbook*, varios años.

Aunado a esta tendencia se observa un cambio en el tipo de jugo demandado por los consumidores de Estados Unidos. Desde su introducción, después de la segunda guerra mundial, el jugo concentrado congelado estuvo dominando el mercado, pero desde principios de los años 90 el jugo natural, nunca concentrado sino solamente pasteurizado o en frío, ganó cada vez más espacio. Durante 52 semanas, de septiembre de 1997 a agosto de 1998, este jugo alcanzó por primera vez una participación del 50% en las ventas de tiendas de abarrotes, dejando al jugo concentrado congelado solamente el 49%.<sup>11</sup> Sin embargo, el jugo nunca concentrado recibe un sobreprecio y es prácticamente un monopolio de los productores de Florida, dado que su exportación desde Brasil y México implica mayores costos de transporte por el mayor contenido de agua (Business News, August 1998). Todo ello indica que cada vez será más difícil exportar a los Estados Unidos.

Las exportaciones mexicanas de jugo de naranja en sus diferentes presentaciones tuvieron un comportamiento errático durante los años 90. Favorecidos por la baja en la producción estadounidense (Cuadro 7) y por los altos precios en los años 1990 y 1991, México alcanzó niveles récord en sus exportaciones en aquellos años (Cuadro 8). Después siguieron años de sobreoferta y bajos precios, causados por una mayor oferta de Brasil y una menor demanda por el jugo de naranja,<sup>12</sup> por lo que cayeron drásticamente las exportaciones mexicanas. Los años del TLCAN han visto una recuperación de las exportaciones de México, por lo menos a niveles comparables con los años 1990/91.

Los datos demuestran que en el periodo que abarca el TLCAN ya se rebasó varias veces la cuota establecida y que entró el mecanismo de aplicación del arancel normal: para el jugo concentrado congelado durante los cinco años considerados, 1994 a 1998; y, para el jugo no concentrado en 1995 y 1997. No obstante, no se ha llegado todavía a los niveles de 70 millones de galones que hubieran activado el tercer nivel de protección de Florida a través del mecanismo de precios.

---

<sup>11</sup>. El restante 1% se refiere al jugo fresco recién exprimido.

<sup>12</sup>. Para una mayor explicación de este fenómeno ver Gómez, 1997: 44-45.

**Cuadro 8. México. Exportación de jugo de naranja a EE.UU., 1990-1997 (galones de jugo simple)**

	<i>Jugo de naranja concentrado congelado</i>	<i>Jugo de naranja no concentrado</i>	<i>Jugo de toronja concentrado congelado</i>
1990	44,396,049	18,468,661	980,976
1991	46,062,154	2,857,327	950,064
1992	5,768,171	765,388	1,656,800
1993	20,125,665	633,288	658,123
1994	43,169,564	2,289,032	156,935
1995	62,998,486	5,094,839	43,065
1996	45,706,533	3,552,438	10,568
1997	47,842,814	7,509,673	4,756
1998	66,360,491	1,301,951	8,005

Fuente: *NAFTA Agricultural Fact Sheet: Orange Juice; Processed Fruit*, [www.usda.gov/ito/policy/nafta/citrus.html](http://www.usda.gov/ito/policy/nafta/citrus.html); [www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade...i/Latest-December/Imports/20](http://www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade...i/Latest-December/Imports/20).

En el mercado de EE.UU., México no solamente compite con los productores de Florida sino también con los de Brasil. La presencia de Brasil en las importaciones estadounidenses es muy grande, pero con una tendencia a decrecer: de 85 a 90% del total importado entre 1989/90 y 1991/92, su participación se redujo a solamente 62% entre 1996/97 y 1997/98. México, que a principios de los años 90 sólo cubría el 10%, aproximadamente, aumentó su participación relativa a un nivel de 20% (Cuadro 9).

**Cuadro 9. EE.UU. Volumen y origen de las importaciones de jugo de naranja, ciclos 1989/90-1997/98 (1,000 galones de EJS y %)**

	<i>Brasil</i>		<i>México</i>		<i>Otros</i>	
	1,000 galones EJS	%	1,000 galones EJS	%	1,000 galones EJS	%
1989/90	389,592	86.39	44,807	9.94	16,582	3.68
1990/91	269,702	83.56	46,726	14.48	6,352	1.97
1991/92	254,748	89.91	8,821	3.11	19,776	6.98
1992/93	285,420	88.35	19,485	6.03	18,134	5.61
1993/94	338,927	84.54	43,381	10.82	18,600	4.64
1994/95	96,487	51.16	68,710	36.43	23,405	12.41
1995/96	201,714	71.65	49,698	17.65	30,096	10.69
1996/97	154,474	60.79	50,224	19.77	49,404	19.44
1997/98	191,595	63.49	68,606	22.74	41,557	13.77

El ciclo comercial inicia el 1° de diciembre del primer año mostrado.

Fuente: USDA, *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, varios números.

El aumento de la participación relativa de México en las importaciones estadounidenses, afortunadamente, no ha causado, hasta la fecha, nuevas polémicas en el marco del TLCAN, como ocurrió, por ejemplo, en el caso del jitomate.<sup>13</sup> La explicación es relativamente simple, mientras las hortalizas mexicanas en la ventana de invierno (octubre - junio) dominan el mercado estadounidense (jitomate: 50%; pepino: 68%; calabacita: 82% en 1995/96), la participación del jugo de naranja mexicano es completamente insignificante, al representar solamente el 4% durante los años de 1995/96 a 1998/99.<sup>14</sup> Sin embargo, dicho porcentaje, de por sí muy reducido, se relativiza si se considera que la participación de las exportaciones de México en el consumo doméstico de EE.UU. ya había llegado al 5% en 1990.<sup>15</sup>

Queda la duda de si la recuperación de las exportaciones de México al mercado estadounidense se debe al TLCAN o a otros fenómenos. El Cuadro 9 indica que también otros países han aumentado su participación, en forma más importante que México, en las importaciones de EE.UU., en una cifra nada despreciable del 17%. Este hecho permite la afirmación de que existen otros elementos, más allá del TLCAN, que explican la menor presencia de Brasil en el mercado estadounidense, el menor dinamismo de la presencia mexicana y el fortalecimiento de otros países en la captación del mercado estadounidense.

## **Cambios en la Industria Brasileña**

Brasil siguió varias estrategias en preparación de la recuperación de la industria de Florida para no salir del negocio, entre ellas se encuentran:

- 1) *Mayor desarrollo de los mercados de Europa y Japón.* La Figura 4 muestra que las exportaciones brasileñas han crecido entre 1990 y 1997 de 1,328 mill. de galones a 1,685, lo que representa un crecimiento del 27%. Mientras que en el mismo lapso su participación en el mercado estadounidense bajaba de 564 a 156 mill. de galones, aumentaba su presencia en Europa de 646 a 1,200 y en Japón

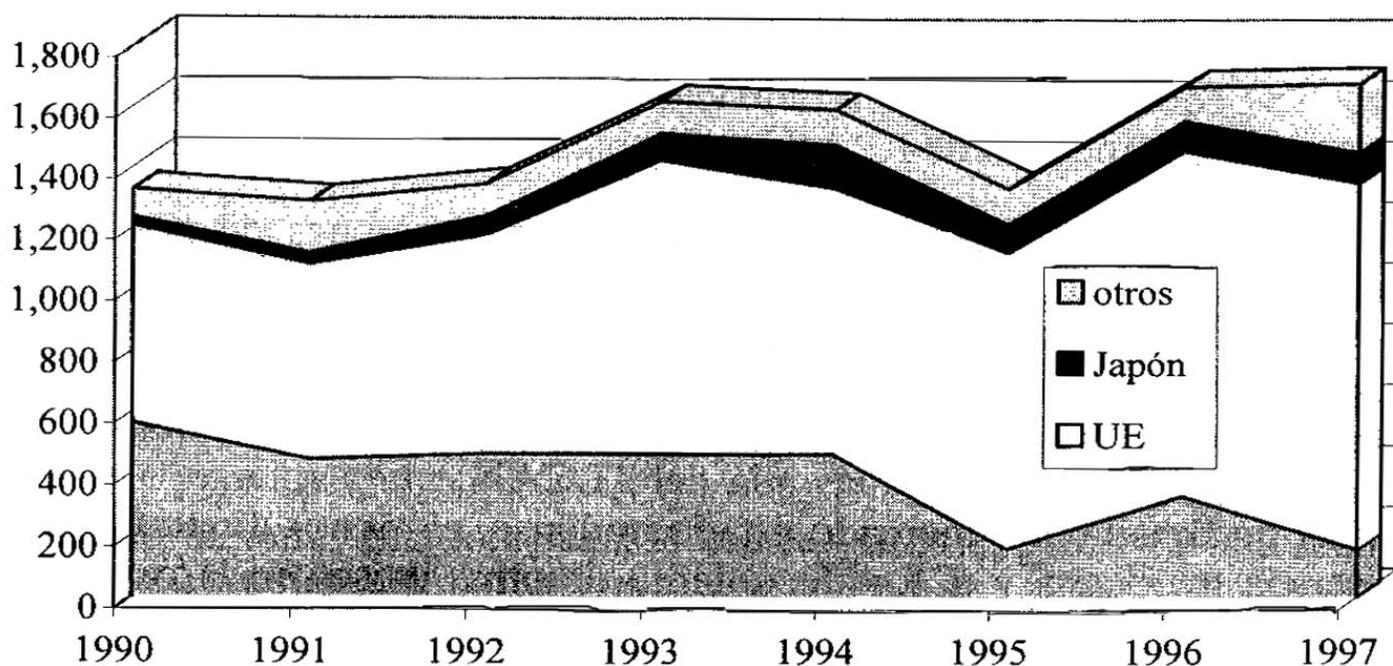
<sup>13</sup>. Para mayor información ver Schwentesius, 1997.

<sup>14</sup>. Cálculo propio con los datos de los cuadros 7 y 9.

<sup>15</sup>. Cálculo propio con base en: BANCOMEXT, *Información directa 1994* y USDA, *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, FHORT 2-94, February 1994, pp. 30-31.

de 29 a 100 mill. de galones, compensando su retiro del mercado estadounidense.

**Figura 4. Brasil. Exportación de jugo de naranja por países de destino, 1990-1997 (mill. de galones de EJS)**



Fuente: USDA, FHORT, varios años.

- 2) *Inversiones en la industria de Florida.* Para no perder clientes en el mercado de Estados Unidos y para poder aprovechar la tendencia creciente del consumo de jugo nunca-concentrado, capitales brasileños e internacionales, con base en Brasil, adquirieron plantas procesadoras en Florida o establecieron convenios de cooperación. Estos capitales controlan actualmente entre el 20 y 30% de la producción de jugo de EE.UU.<sup>16</sup>, o sea, lo que se observa como reducción de exportación desde Brasil se compensa con la adquisición de plantas ubicadas en Florida (aproximadamente 385 mill. de galones). El Cuadro 10 describe en forma resumida a las compañías presentes, tanto en Brasil como en Florida.

<sup>16</sup>. Se estima el dato en función del pago de impuestos en Florida.

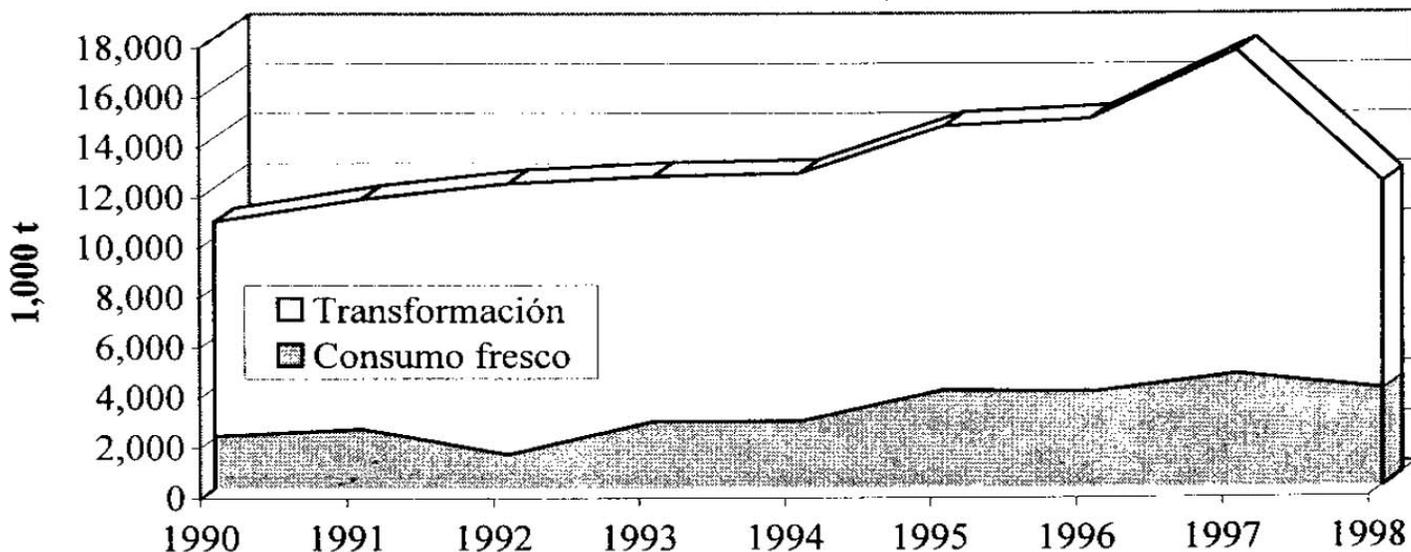
**Cuadro 10. Compañías presentes en los mercados de EE.UU. y Brasil**

<i>Compañía</i>	<i>Planta en Florida</i>	<i>Plantas en Brasil y otros países</i>	<i>Comentario</i>
Cargill Citro America Inc. Sede Minnesota, EE.UU.	Citrus-Hill en Frostproff	2 en Brasil, 1 en Chile, 1 en Pakistán	Transnacional que produce y comercializa una amplia gama de alimento. Tiene 2 barcos para jugo de naranja. Inversiones en otros sectores
S.A. Lois Dreyfus et Cie Sede: Paris, Francia	Winter Garden Citrus Products	2 plantas propias en Sao Paulo y una rentada en Sergipe, Brasil.	Comercializa jugo, granos, oleaginosas, azúcar, café y cacao. Inversiones en otros sectores
Cutrale Citrus Juice U.S.A., Inc. Subsidiaria de Sucicitricos Cutrale, Brasil,	Minute Maid en Auburndale y Leesburg. Contrato con Coca-Cola	5 Plantas en Sao Paulo, 40,000 ha de naranja	Posee 3 barcos
Citrosuco del grupo Fisher	Convenio con Alcoma Packing Company	40,000 ha de naranja	Tiene además producción de manzana y ganado, etc.

Florida Department of Citrus, 1997: 2-3.

- 3) *Desarrollo del consumo doméstico.* Durante los últimos años se ha explorado en mayor grado el potencial del mercado interno de Brasil para el jugo de naranja. La Figura 5 muestra que el mercado para la fruta fresca ha tenido un mayor dinamismo que el de exportación.
- 4) *Proceso de concentración.* Existe una tendencia hacia una mayor concentración de la producción en un menor número de productores. Varios factores están incidiendo en ello: a) Las jugueras ya no están ofreciendo contratos de compra sobre la base de los precios de la bolsa en Nueva York; en vez de ello, los productores tienen que organizarse en forma individual, causando serios problemas en la organización de la cosecha (que antes, en gran medida, fue responsabilidad de las jugueras brasileñas) y una mayor inestabilidad en los ingresos; b) problemas financieros y el encarecimiento de los insumos desestimularon las prácticas culturales, sobre todo de pequeños productores, que a la postre, por la falta de rentabilidad, dejaron la actividad quedándose solamente aquellos productores que son eficientes. Estos procesos de ajuste estructural han favorecido el surgimiento de una nueva citricultura más tecnificada en Brasil (Juliano, 1998: 3) y, el ascenso del nivel de competitividad de la industria brasileña en el mercado internacional (USDA, FHORT 07-97: 16).

**Figura 5. Sao Paulo, Brasil. Relación entre naranja destinada al mercado en fresco y para el procesamiento, 1990-1998**



Fuente: Abecitrus, <http://www.abecitrus.com.br/cropus.html>.

En fin, se observa una serie de ajustes en Brasil que reflejan su esfuerzo por mantener su nivel competitivo en el mercado internacional frente a la competencia de Florida.

Para 1998/99 se dio una seria reducción de la producción brasileña de 20 mill. de toneladas (en 1997/98 fue de 14.5), lo que representa una caída de 27%. Esta situación se debe a varios factores, como son: alternancia de los árboles después de un año de producción récord, poca atención a las plantaciones por la baja rentabilidad de la actividad en el ciclo anterior, serios problemas causados por enfermedades y desórdenes fisiológicos por el impacto del fenómeno del Niño en 1998. Pero la conclusión de que la citricultura de Sao Paulo presente una "tendencia definitiva de decadencia" (Juliano, 1998: 3) nos parece precipitada.

***Factores que impactan las Exportaciones Mexicanas de Jugo a los Estados Unidos***

Con lo anteriormente expuesto tratamos de demostrar que la menor presencia de Brasil en el mercado de EE.UU. no se puede explicar por una mayor competitividad de México. Pero ¿cuáles son las razones que expli-

can la recuperación de la participación de México en el mercado de EE.UU.? Las razones son diversas y varían de año en año.

En 1994 las exportaciones mexicanas aumentaron debido a que Florida sufrió una reducción de su producción, de un 6% (USDA, FTS-270: 28), y Brasil fue afectado por una sequía que causó pérdidas de entre 6 y 10% (USDA, FHORT 11-94) en su producción. Se estima que México envió la cantidad de 45.46 mill. de galones de jugo a Estados Unidos en ese año, superando apenas en 8% a la cuota convenida en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio para el jugo congelado concentrado, que paga sólo el 50% del arancel normal. Expertos del USDA concluyeron que únicamente de 5 a 10 mill. de galones son atribuibles al TLCAN (USDA/ERS, 1994: 20).

En 1995 la participación de México en el mercado del vecino país fue todavía mayor que en 1994 (Cuadro 8), por el impacto de la devaluación del peso ocurrida en diciembre de 1994, que fue mucho mayor que el del TLCAN. La devaluación, causó una severa crisis económica ligada con un menor poder de compra de la población para adquirir fruta fresca, hizo más atractivo el procesamiento de la fruta y su posterior exportación. Además, Brasil sufrió una sequía severa, que le provocó una drástica baja de su oferta en el mercado internacional (Figura 6). Spreen (1996: 15), en un modelo de corto plazo, estimó que sin la devaluación las exportaciones mexicana solamente hubieran alcanzado 47,47 mill. de galones, así que la diferencia de 20.62 mill. de galones es atribuible al impacto de la devaluación.

En 1996/97 Los niveles de exportación corresponden a la mayor producción en México y al impacto de la reducción del arancel en el TLCAN.

## ***Perspectivas de México***

La industria mexicana de jugos presenta serios problemas para mantener el ritmo de crecimiento de las exportaciones, problemas que fueron detectados antes del TLCAN<sup>17</sup> y que no se han resueltos; entre estos destacan los siguientes:

---

<sup>17</sup>. La problemática está ampliamente desarrollada en Gómez, 1997.

- Suministro de materia prima que sólo cubre cuatro meses, cuando en Florida se cubren ocho meses y en Brasil todo el año;
- Bajo nivel de integración, cuando Brasil y Florida tienen altos niveles;
- Existencia de una fuerte competencia con los precios que ofrece el mercado interno de fruta fresca, que le ocasiona problemas de abastecimiento, pues recibe prácticamente sólo la producción sobrante;
- Tecnología obsoleta de transporte de alto costo;
- Carga excesiva financiera y falta de financiamiento.

Finalmente, otro aspecto a mencionar es la competitividad de la industria de jugo frente al mercado nacional, dado que el acelerado proceso de urbanización propicia que los hábitos del consumo de jugo procesado tiendan, históricamente, a adquirir cada vez más importancia. Aquí existe la competencia con las jugueras de Florida, la interna entre las mismas jugueras de México, y con las industrias que producen otros tipos de jugos, bebidas y aguas purificadas. Y, también, la competencia con el gran monstruo que es la industria de refrescos de México y de las transnacionales, que mantienen cautivo el mercado nacional.

# Negociación de Cítricos Frescos en el TLCAN

## Barreras Arancelarias

Antes del TLCAN, México aplicaba a las importaciones de cítricos frescos desde Estados Unidos un arancel del 20%. Con la entrada en vigor del Tratado en 1994 desaparecieron en forma inmediata los aranceles para mandarinas/tangerinas, limones y limas (SECOFI, 1994: 69), dando unilateralmente una ventaja a EE.UU. En los casos de naranjas y toronjas dentro del TLCAN ambos países aplican el mismo esquema Cuadro 11).

**Cuadro 11. EE.UU. Esquema de desgravación de frutos cítricos frescos dentro del TLCAN para productos de México**

		<i>Periodo</i>	<i>Arancel base Centavos de US\$/kg</i>	<i>Arancel ad valorem %</i>	<i>Periodo de Desgravación</i>
0805.10.0020	Naranja	01.12.-31.05.	2.2	8	5 años
0805.10.0040	Naranja	01.06.-30.11.	2.2	8	Inmediata
0805.20.0020	Tangerinas*	01.10.-30.04.	2.2		10 años
0805.20.0040	Tangerinas*	01.05.-30.09.	2.2		5 años
0805.30.2000	Limones	01.01.-31.12.	2.75	13.6	10 años
0805.30.4000	Limas ( <i>Citrus aurantifolia</i> )	01.01.-31.12.	2.2		10 años
0805.40.40	Toronja	01.08.-30.09.	2.2	3.2	Inmediata
0805.40.60	Toronja	01.10.-31.10.	1.8	21.4	10 años
0805.40.80	Toronja	01.11.-31.07.	2.9	28.9	10 años
0805.90.0010	Limón Persa ( <i>Citrus latifolia</i> )	01.01.-31.12.		0.9%	Inmediata

Fuente: SECOFI, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Fracciones Arancelaria y Plazos de Desgravación, Estados Unidos*, D.F., 1994, pp. 108-109 y SARH, *El sector agropecuario en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos - México - Canadá*. México. D.F., 1993, p. 105.

El caso del limón persa (*Citrus latifolia*) es especial, pero típico para el trato que da EE.UU. a México. Aquí Estados Unidos ha aprovechado, en perjuicio de México, la confusión frecuente, por lo parecido externamente que son, con el limón mexicano (*Citrus aurantifolia*) de la fracción 0805.30.40, que queda libre solo a partir del 1° de enero de 2003. Pero el limón persa es *Citrus latifolia* y le fue asignado originalmente la fracción 0805.90.0010 (Bureau of the Census) que según el TLCAN queda libre de arancel desde el 1° de enero de 1994. Dado que las *Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación*, publicados por la SECOFI (1994) incluyen solamente 8 dígitos y no 10, no es posible identificar el limón persa con la información disponible en México. Ante tal confusión, el limón persa no pagó arancel en 1994, pero a partir de 1995 sí pagó la cuota establecida para la fracción 0805.30.40. Cuando en 1998 los productores y exportadores de limón persa reclamaron la situación ante la SECOFI recibieron una respuesta negativa porque EE.UU. ya había desaparecido la fracción 0805.90.0010 para el año 1998. Este error ha causado pérdida millonarias para los exportadores de limón persa al pagar un arancel que no fue negociado.

El resultado de la negociación en cítricos es comparable con la de otros productos. Los productores de Estados Unidos lograron una máxima protección para aquellos productos y en aquellos meses donde menos pueden competir con México. En los cítricos la protección es doble, a través del arancel y de barreras fitosanitarias.

## **Barreras Fitosanitarias**

Las barreras fitosanitarias son de mayor importancia en el comercio entre México y Estados Unidos. Este último reconoce únicamente a las zonas norte-centro del estado de Sonora<sup>18</sup> como zona libre de la mosca de la fruta. Otras regiones del país que quieren exportar tienen que tratar la fruta con Bromuro de metilo antes de exportar. El procedimiento no solamente encarece la fruta (se estima un costo de 90 pesos por tonelada<sup>19</sup>), sino también la daña al provocar manchas de quemaduras después de dos días del tratamiento, dejándola sin ninguna posibilidad para su exportación. A esta situación se suma el hecho de que desde 1992 el Bromuro de metilo está con-

<sup>18</sup>. Las exportaciones de Sonora requieren solamente de un certificado de origen.

<sup>19</sup>. Información directa de una empacadora exportadora de Nuevo León, noviembre de 1998.

siderado como sustancia que daña la capa de ozono y su uso estará prohibido en Estados Unidos en el año 2001<sup>20</sup> mientras las importaciones con fruta tratada se aceptarán hasta el año 2006. Pero no cabe duda de que la demanda por una fruta tratada con una sustancia ya prohibida bajará enormemente. Por todas las razones mencionadas, los productores mexicanos han buscado tratamientos menos dañinos y más baratos, como por ejemplo el aire caliente presurizado, la cuarentena o la radiación. No obstante que se ha demostrado la efectividad de estos tratamientos, no se ha podido avanzar en su reconocimiento oficial por parte de Estados Unidos.

Por su parte, México facilitó a EE.UU. la exportación de la fruta fresca, al abrogar las restricciones fitosanitarias y permitir su importación desde California, en 1994 (USDA, FHORT 11-94: 6). En enero de 1996, México y EE.UU. firmaron un protocolo que permite la exportación de cítricos de zonas libre de la mosca de la fruta de Texas. El reconocimiento de Florida y Arizona como zonas libres de la mosca está todavía a nivel de negociación.

## Evolución del Comercio de los Cítricos frescos

### ***Las Exportaciones de EE.UU.***

Las exportaciones de cítricos de Estados Unidos a México han crecido solamente de 3,196 toneladas en 1990 a 7,649 en 1998 (Cuadro 12), cantidades sumamente reducidas para el segundo país exportador de cítricos a nivel mundial (Cuadro 5). Solamente en los casos de las naranjas y toronjas se observa una ligera tendencia a crecer. Esto indica que las expectativas de los exportadores de California no se han cumplido con el TLCAN. Ellos iniciaron el Tratado promoviendo sus frutas con anuncios sobredimensionados y a color en los principales periódicos de México. Aunque entre 1993 y 1994 se observa un aumento considerable en las exportaciones estadouni-

<sup>20</sup>. Farm Bureau News, 15 de junio de 1998, [www.fb.com/news/fbn/98/06\\_15/html/farmbureauseeks.html](http://www.fb.com/news/fbn/98/06_15/html/farmbureauseeks.html).

denses de naranja hacia México (Cuadro 12) apenas en 1998 alcanzaron la propia meta de los productores de California de exportar más de 6,000 t (USDA, FHORT 11-94: 6).

**Cuadro 12. EE.UU. Exportación de cítricos frescos a México, 1990-1997 (toneladas)**

	1990	1991*	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Naranjas	1,545	121	74	115	1,538	1,367	3,886	5,259	6,926
Toronjas	157	35	22	77	178	1,735	1,045	1,179	361
Tangerinas	39	84	1	23	0	2	0	48	10
Limones	1,455	73	1,367	163	334	573	252	813	352
Limas	0	5	26	0	0	35	129	0	0
Total	3,196	318	1,490	378	2,050	3,712	5,312	7,299	7,649

\* Año atípico por la helada en California.

Fuente: USDA/ERS, NAFTA Agricultural Fact Sheet: Fresh Citrus, [www.usda.gov/ito/policy/nafta/citrus.html](http://www.usda.gov/ito/policy/nafta/citrus.html); <http://www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade...i/Latest-December/Exports/20/>; USDA/ERS, Fruit and Tree Nuts. Situation and Outlook Report, varios años.

En el Cuadro 13 se aprecia que México no tiene ninguna importancia como mercado de cítricos frescos para EE.UU., al representar menos del 1% de sus exportaciones. Son de mayor importancia los mercados de países industrializados con un mayor poder de compra que México, como por ejemplo Canadá, que importó en 1998 casi 200,000 t de naranja, y Hong Kong con 160,930 t. Las exportaciones estadounidenses de toronja se dirigen primordialmente a Japón, que absorbe casi el 50% del total que exportan los Estados Unidos con un volumen de 220,794 t en 1997 y 171,488 en 1998.<sup>21</sup>

**Cuadro 13. EE.UU. Importancia de México en el volumen de las exportaciones de cítricos, 1990-1997 (por ciento)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Naranjas	0.31	0.07	0.02	0.02	0.29	0.24	0.79	1.87	1.09
Toronjas	0.04	0.02	0.02	0.02	0.04	0.22	0.22	0.53	0.09
Tangerinas	0.24	0.75	0.02	0.15	0.00	0.02	0.00	0.49	0.04
Limones	1.08	0.07	0.99	0.13	0.29	0.44	0.20	1.52	0.31
Limas	0.00	0.11	0.62	0.00	0.00	0.99	3.88	0.00	0.00

Fuente: Cálculo propio con base en las fuentes citadas en el Cuadro 12.

<sup>21</sup>. U.S. Domestic Exports, [www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade...i/Latest-December/Exports/20/](http://www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade...i/Latest-December/Exports/20/).

Se puede concluir, entonces, que el TLCAN no ha tenido un impacto favorable para los exportadores de Estados Unidos. Existen factores de mayor peso que hasta la fecha no han permitido abrir más el mercado mexicano a las frutas de Estados Unidos. Entre ellos se encuentran las costumbres de consumo y el bajo poder de compra en México. Otro elemento es que los exportadores de California no han sabido aprovechar los canales de comercialización a través de la Central de Abasto del D.F., como lo están haciendo los exportadores de la manzana del estado de Washington.

## **Las Exportaciones de México**

Las exportaciones de cítricos de México a Estados Unidos han crecido de 65,729 t en 1990 a 171,630 t en 1998 según datos estadísticos de este último país (Cuadro 14).

**Cuadro 14. México. Exportación de cítricos frescos a EE.UU., 1990-1997 (toneladas)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Naranjas	3,426	26,051	2,188	1,703	1,626	7,953	7,633	10,461	8,091
Toronjas	33	596	0	0	25	0	0	0	0
Tangerinas	12,358	8,736	7,724	4,044	4,039	3,833	2,596	4,198	2,864
Limonos	13	58	70	860	303	224	233	285	362
Limas	49,899	67,821	88,780	103,113	116,426	136,652	130,652	149,480	160,313
<b>Total</b>	<b>65,729</b>	<b>103,262</b>	<b>98,762</b>	<b>109,720</b>	<b>122,419</b>	<b>148,662</b>	<b>141,114</b>	<b>164,424</b>	<b>171,630</b>

Fuente: USDA/ERS, *NAFTA Agricultural Fact Sheet: Fresh Citrus*; <http://www.usda.gov/ito/policy/nafta/citrus.html>; <http://www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade...i/Latest-December/Exports/20/>.

No obstante, existe una marcada concentración en limas (principalmente en limón persa), que han aumentado su participación en el total de las exportaciones de cítricos, de un 75% en 1990 al 93% en 1998. Esta concentración en las limas no se puede explicar con el TLCAN, dado que este fenómeno ya se daba desde antes. Del Cuadro 15 se puede concluir que prácticamente no existe oferta exportable de otros países en el mercado mundial que pudiera competir con México en el mercado estadounidense.

**Cuadro 15. EE.UU. Importancia de México en el volumen de las importaciones de cítricos, 1990-1997 (por ciento)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Naranjas	29.53	38.24	22.31	15.55	10.43	22.23	32.71	33.08	21.00
Toronjas	0.48	7.13	0.00	0.00	0.18	0.00	0.00	0.00	0.00
Tangerinas*	58.02	44.68	42.65	23.09	19.37	20.11	9.47	9.97	6.63
Limonos	0.15	0.42	1.95	8.59	3.21	1.97	2.10	1.25	1.62
Limas	95.07	95.96	96.67	95.15	94.74	96.78	97.69	98.86	99.49

\* incluye mandarinas

Fuente: Cálculo propio con base en las fuentes citadas en el Cuadro 12.

Adicionalmente está el hecho de que Estados Unidos casi no cuenta con producción propia, por el efecto de un huracán que destruyó las plantaciones de Florida en 1992. Por ambas razones, México cubre el 94% del consumo de estas frutas en EE.UU. (Cuadro 16).

**Cuadro 16. EE.UU. Importancia de México en el consumo de cítricos frescos, 1990-1997 (por ciento del volumen)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Naranjas	0.25	2.46	0.23	0.10	0.11	0.27	0.49	0.35
Toronjas	0.004	0.080	0.000	0.000	0.004	0.000	0.000	0.000
Tangerinas*	11.55	7.62	4.65	2.62	2.27	2.18	1.27	2.49
Limonos	0.01	0.02	0.06	0.21	0.08	0.06	0.06	0.06
Limas	50.40	59.74	65.90	73.56	91.94	93.63	93.28	94.07

\*incluye mandarinas

Fuente: Cálculo propio con base en las fuentes citadas en el Cuadro 12 y USDA/ERS, *Fruit and Tree Nuts. Situation and Outlook Report*, Cuadros F-10 al F-13, varios años.

Los otros cítricos tienen una importancia insignificante, en comparación con las limas. El récord alcanzado en la exportación de naranja en 1991 tiene su explicación en la helada acontecida en diciembre de 1990 en California, que destruyó parte de la producción y motivó mayores importaciones desde México, para cubrir la demanda estadounidense.

Las razones que explican los bajos volúmenes exportados, con la excepción de limas, se encuentran principalmente en:

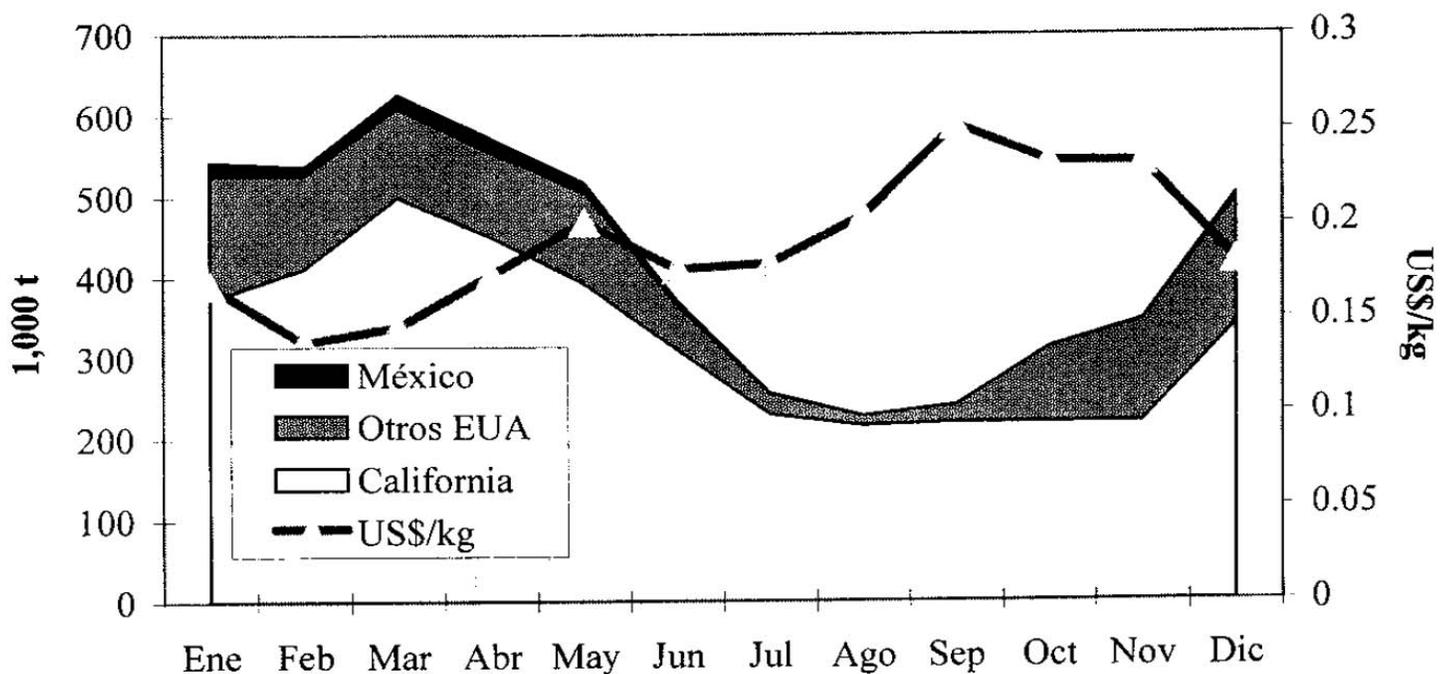
- 1) las barreras fitosanitarias,
- 2) la falta de fruta exportable en los meses de menor oferta en el mercado estadounidense, y

3) las abundantes cosechas en EE.UU. (Cuadro 4).

Los siguientes hechos reflejan claramente esta situación:

- 1) La Asociación de emparadoras de cítricos con sede en Nuevo León comentó que a raíz de la obligación de tratar las frutas con Bromuro de metilo en 1984, sus exportaciones se han reducido de 3 millones de cajas a solamente 117,000, y el número de sus socios ha bajado de 22 a 14. Además, los exportadores del noreste del país han dejado de exportar naranja y toronja.
- 2) Los mejores precios se obtienen en el mercado de EE.UU. en los meses de agosto hasta noviembre de cada año debido a la menor oferta interna en estos meses. La Figura 6 relaciona al abasto, por origen, del mercado de EE.UU. con los precios alcanzados por los productores de California, en promedio de los años de 1993 a 1997. La exportación de México coincide precisamente con los meses de mayor oferta y de menores precios, que van de enero hasta abril. Esta situación se explica por la disponibilidad de fruta como se ve en el Esquema 1.

**Figura 6. EE.UU. Abasto del mercado doméstico con naranjas frescas por origen (1,000 t) y precios promedios pagados en el árbol en California (US\$/kg), promedios de 1993/97**



Fuente: Revista *The Packer*, varios años y USDA/ERS, *Fruit and Tree Nuts, Situation and Outlook Report*, varios números.

Aunque la fruta está disponible durante todo el año, existe una marcada concentración entre diciembre y mayo de cada año en ambos países y una menor oferta entre julio y septiembre. En este último periodo el mercado estadounidense está dominado por la naranja Valencia de California, mientras que México cuenta con la naranja Valencia tardía de la región de Río Verde, SLP, con los tipos mayera y agostera de Veracruz y temprana de Tabasco, que no reúnen la calidad para la exportación y/o provienen de zonas no libres de la mosca de la fruta. Únicamente la fruta de Río Verde alcanzaría la calidad que demanda el mercado de exportación, pero por los precios atractivos en el mercado mexicano en estos meses no se exporta. En la misma situación se encuentran los productores tecnificados de Sonora que pueden mantener la fruta en el árbol hasta el verano.

**Esquema 1. Disponibilidad de diferentes variedades de naranja en el mercado del TLCAN**

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Valencia												
Florida												
California												
Arizona												
Texas												
Veracruz						XX		XX	XX			
SLP, Huasteca												
SLP, Río Verde												
Tam.												
Son.										XX	XX	XX
Navel												
Arizona												
California												
Texas												
Sonora												
Hamlin												
Pineapple												

 Periodo de mayor disponibilidad
  Periodo de menor disponibilidad

XX se refiere a Valencia mayera y agostera, frutas de calidad no exportable.

Fuente: Revista *The Packer*, 1998, p. 287 e información propia.

## **Conclusiones**

El TLCAN ha tenido un impacto bajo sobre el comercio de cítricos frescos entre México y Estados Unidos y las expectativas de ambos lados no se han cumplido. Aunque para algunos cítricos, como la naranja durante todo el año; la toronja durante el periodo del 1.8. al 30.9 y la tangerina del 1.5. al 30.9., ya no existen aranceles en ambas direcciones, este ahorro fiscal es insuficiente para estimular el comercio. En el caso de México, la mayor barrera consiste en el carácter del mercado, que no premia la calidad de la fruta estadounidense o el valor agregado en la comercialización (empaques, selecciones, etc.). Es por ello que los exportadores estadounidenses prefieren exportar a los países compradores que tienen niveles y exigencias de consumo similares. Aunque en las negociaciones del TLCAN se pudo avanzar en materia fitosanitaria, permitiendo la exportación desde California y Texas hacia México, los aumentos en las exportaciones de naranja y toronja son marginales, frente a los volúmenes totales exportados por EE.UU.

Por el otro lado, Estados Unidos mantiene barreras fitosanitarias que limitan seriamente el potencial exportador de México. Es urgente que el gobierno mexicano acelere las negociaciones con EE.UU. para lograr la aceptación de nuevas medidas fitosanitarias, conforme a las exigencias y condiciones de los productores mexicanos.

# Bibliografía

- Banco de México-FIRA, *Consideraciones sobre la comercialización de la naranja en México*. Boletín Informativo 258, vol. XXVI, Morelia, Mich. 28 de febrero de 1994, 28p.
- Bureau of the Census, *Trade Data Tables*, <http://www.ita.doc.gov/industry/otea/Trade-Detail/Latest-December/>.
- Business News, *Citrus report: Not-from-concentrate now tops OJ sales*, August 27, 1998, [www.naplesnews.com/today/business/d355393a.htm](http://www.naplesnews.com/today/business/d355393a.htm).
- Buxton, B.M., D.A.Shields and K.C.Morris, "The Effects of the Trade Liberalization on the Orange Juice Industries in Mexico and the United States", en: *III Simposium Internacional sobre Sistemas de producción en Cítricos*. Memorias. UACH, Chapingo, México, 1994, vol. I, pp. 64-75.
- Cortés Muñoz, J.M. y J.F. Julia Igual, *Presente y futuro de la exportación de cítricos en fresco. Análisis de la década de los 80 y perspectivas*. Ed. AEDOS, Barcelona, España, 1990, 179 p.
- De la Fuente, A., "El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en los cítricos procesados y frescos de México", en: *III Simposium Internacional sobre Sistemas de Producción de Cítricos*. Memorias, UACH, PIISCI, Chapingo, México, 1996, pp. 38-47.
- Departamento de Distrito Federal. Coordinación General de Abasto y Distribución COABASTO, *Sistema Producto Naranja para el Distrito Federal*. México, D.F., Abril de 1989, 74 p.
- FAO, *Commodity Market Review 1997-98*, Roma, Italia, 1998.
- FOA, *Frutos Cítricos. Frescos y elaborados*. Estadísticas anuales 1998. Roma, Italia, 1998, 38 p.
- Farm Bureau News, 15 de junio de 1998, [http://www.fb.com/news/fbn/98/06\\_15/html/farmbureauseeks.html](http://www.fb.com/news/fbn/98/06_15/html/farmbureauseeks.html).
- Florida Department of Citrus, *Florida Brazil Processing Linkages. Lakeland*, Florida, USA, 1997, 18.
- Fuller Stephen, Charles Hall and Merritt Taylor, *Texas vegetable, melon, or citrus crops: Production, location and competitive position*. TAMRC Report, Texas A&M University, Texas, USA, 1991, 176 p.

- Gómez Cruz, M.A., Schwentesius Rindermann, R. y A. Barrera González, *La naranja de México y su industria - a la espera de heladas en Florida y sequías en Brasil*. Ed. SAGAR y CUESTAAM, Chapingo, México, octubre de 1994.
- Gutiérrez Delgado, Virgilio, "La citricultura mexicana y sus perspectivas", en: *III Simposium Internacional sobre sistemas de producción en cítricos*, Memorias, UACH, Chapingo, México, 1994, pp. 1-16.
- Juliano Ayres, A., "Perspectivas da citricultura no Brasil e nos Estados Unidos", Ponencia presentada en el *2 Curso Nacional de Avances Citrícolas*, 18 al 20 de noviembre de 1998, Martínez de la Torre, Ver.
- Rosson, C. Parr y Flynn Adcock, *The U.S.-Mexico Free Trade Agreement: Issues and Implications for the U.S. and Texas Citrus Industry*. Research Report No. IM-3-91, Texas A&M University, Texas, USA, April 1991, 33p.
- SARH, *EL sector agropecuario en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos - México - Canadá*. México, D.F. 1993, 149 p.
- SECOFI, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Fracciones Arancelaria y Plazos de Desgravación. Estados Unidos*. México, D.F., 1994.
- SECOFI, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Fracciones Arancelaria y Plazos de Desgravación*. México, D.F., 1994.
- Spreen, Th.H. and J.P. Mondragón, "The tariff schedule for imported FCOJ", in: *Citrus Industry*, October 1996, Florida, USA, pp. 10-12.
- Spreen Th., Brown, M.G. and J.Y. Lee, "The Impact of NAFTA on U.S. Imports of Mexican Orange Juice", Ponencia presentada en el Simposio Tri-Nacional, *TLC y Agricultura - ¿Funciona el Experimento?*. San Antonio Texas, USA, 1 y 2 de noviembre de 1996.
- USDA, *Agricultural Outlook*, August 1998.
- USDA/ERS, *Effects of the North American Free Trade Agreement on U.S. Agricultural Commodities, Subcapítulo Citrus*. Washington, DC, 1993.
- USDA/ERS, *NAFTA: An early assessment*. A Report by the NAFTA Economic Monitoring Taskforce. December 1994.

- USDA/ERS, FTS, *Fruit and Tree Nuts, Situation and Outlook Report*, varios números.
- USDA, *Fruit and Tree Nuts. Situation and Outlook Report*, FTS-270, August 1994, p. 28.
- USDA/FAS, *USDA reports positive NAFTA impact on U.S. agriculture*, <http://ffas.usda.gov/release/0523naft.htm>.
- USDA/FAS, *World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities*, FHORT, varios números.
- USDA, *U.S. Imports of Agricultural Products from Mexico, U.S. Exports of Agricultural Products to Mexico*, <http://www.fas.usda.gov/scriptsw/bico/bico/>

**Este Reporte de Investigación  
se terminó de imprimir en Mayo de 1999 en  
TRANSFORMADORA DE PAPEL TEXCOCO, S.A. DE C.V.  
Calle 2 de Marzo No. 307 Primer Piso, Col. San Juan de Dios  
Tels.: 4 82 10, 4 82 11 Fax: 4 86 80  
Tiraje: 500 Ejemplares**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO**  
**CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, SOCIALES Y**  
**TECNOLÓGICAS DE LA AGROINDUSTRIA**  
**Y LA AGRICULTURA MUNDIAL**

**DIRECTORIO DE LA UACH**

Dr. José Reyes Sánchez

Dr. Clemente Villanueva Verduzco

Ing. Antonio Arroyo Guadarrama

Ing. José Luis Aragón Villatoro

Ing. Raúl Reyes Bustos

Dr. Gustavo Almaguer Vargas

Dr. Luis Ramiro García Chávez

Rector

Director General Académico

Director de Administración

Director de Difusión Cultural

Director de Patronato Universitario

Subdirector de Investigación

Director del CIESTAAM

**Cítricos y TLCAN. Expectativas y Realidades**

Edición a cargo del Área de Publicaciones del CIESTAAM

Corrección de estilo: Salvador Bravo y Alejandro Merino

Se imprimieron 500 ejemplares más sobrantes para reposición.

Se terminó de imprimir en abril de 1999

## Otras publicaciones del CUESTAAM

### Libros

- ☞ Análisis de la alianza para el campo. *Memoria del Seminario Nacional*.
- ☞ Mercado de servicios para el medio rural. *Pautas para el autoempleo de los profesionales del agro*.
- ☞ TLC y agricultura *¿Funciona el experimento?* – NAFTA and agriculture. *Is the experiment working?*.
- ☞ El nopal. Usos, manejo agronómico y costos de producción en México.
- ☞ La industria de la fructosa. Su impacto en la agroindustria azucarera mexicana.
- ☞ Visión y Misión Agroempresarial. *Competencia y cooperación en el medio rural*. 2da. Edición.
- ☞ El Sector Hortícola de México y Estados Unidos. Evolución en cifras, 1970-1994.

### Reportes de Investigación

- ☞ Ajuste y cambio estructural en la agricultura Mexicana. *El caso del arroz*. Reporte 40.
- ☞ Crisis agrícola en México: 1982-1996. *Diagnóstico y propuesta de solución*. Reporte 38.
- ☞ La Ganadería de Bovinos de Carne en México y el TLC. Reporte 37
- ☞ Hortalizas Orgánicas de México. Reporte 36.
- ☞ Apertura Comercial y Reforma del Sistema Financiero Rural. Mexicano. Consecuencias y tendencias. Reporte 35.
- ☞ TLC y Lácteos. *¿Funciona el experimento?* Reporte 34.
- ☞ TLC y Mercado Hortícola. *El caso del jitomate, pepino, chile bell y calabacita*. Reporte 33.
- ☞ El impacto del TTLC sobre el sistema agroindustrial porcino mexicano. Reporte 32.
- ☞ El mercado azucarero mexicano y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Reporte 31.