

X FORO DE INVESTIGACIÓN
Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática

Ponencia: Desarrollo exportador y competitividad: el caso del aguacate
mexicano

Área de conocimiento: Negocios internacionales

Autores: MBA Carlos Morales Troncoso y Dra. Maria Cristina Alba Aldave

Facultad de Contaduría y Administración (FCA)
Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria, 04510 México DF

Teléfonos 562284 65 y 51
cmorales@server.contad.unam.mx
crialba@server.contad.unam.mx

X Foro de Investigación

Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática

Desarrollo exportador y competitividad: el caso del aguacate mexicano

Por: Carlos Morales Troncoso y Ma. Cristina Alba Aldave

Resumen

El tener un buen desempeño exportador no es sinónimo de ser competitivo. Es una condición necesaria pero no suficiente. Aunque en el lenguaje popular se confunden con frecuencia los apelativos “ventaja competitiva” y “ventaja comparativa” y se afirma, sin ambages, que un país, región, industria, producto o empresa tienen “ventajas competitivas” por el simple hecho de tener éxito en la exportación, conviene hacer planteamientos más rigurosos en los medios académicos para dejar bien claro cuáles son las semejanzas y las diferencias entre el concepto de “competitividad” y otros calificativos comúnmente empleados para describir la buena actuación en los mercados internacionales.

La presente investigación se circunscribe al desempeño exportador y la supuesta competitividad de productos genéricos, en el sector agropecuario. La razón de este acotamiento es que ese tipo de productos son producidos por mexicanos que viven en el campo, en donde es urgente luchar de cara a la pobreza, la marginación y la creciente inmigración hacia las ciudades y, sobre todo, hacia los Estados Unidos.

El caso del aguacate es un buen ejemplo de que, a pesar de que México tiene la primera posición mundial tanto en producción cuanto en exportaciones, cuando se analiza con detalle el exitoso desempeño exportador de este producto, se descubren debilidades, frente a otros competidores extranjeros, sobre todo en el mercado norteamericano y, peor aun, no se constata una mejoría en los ingresos de los productores.

Por todo lo anterior, las preguntas a responder son ¿puede afirmarse que basta con tener ventajas comparativas reveladas y un excelente desempeño exportador al nivel global – como es el caso del aguacate mexicano–, para concluir que se trata de un producto competitivo? Y, en caso de requerirse de otras condiciones ¿cuáles son éstas?

Las principales conclusiones son que: a) antes de calificar de competitivo a un producto genérico, es indispensable analizar con más detenimiento la situación de ese producto en cada mercado; al efecto, se proponen 16 parámetros complementarios al simple desempeño exportador global; b) ni la cercanía geográfica, ni la existencia del TLCAN, han permitido a México ser líder en el mercado de los EEUU; c) las crecientes oportunidades de penetrar aun más ese mercado no necesariamente son en beneficio directo de los productores de México, ni siquiera de las empresas mexicanas tradicionalmente exportadoras, sino en muchos casos de nuevas empresas con participación extranjera; d) que la repercusión del éxito exportador, en términos de mayor bienestar de los productores, es un parámetro indispensable para conocer si realmente se trata o no de un producto competitivo; y, e) infortunadamente, existen razones para poner en tela de juicio la supuesta competitividad del aguacate mexicano.

Palabras clave: competitividad, desempeño exportador, ventajas comparativas, ventajas competitivas, productos genéricos, aguacate Hass, Michoacán, mercado norteamericano.

I. El marco del análisis: competitividad de los alimentos genéricos del agro mexicano

I.1 Antecedentes. En la década de los setentas, cuando se puso de moda crear instituciones nacionales para promover las exportaciones latinoamericanas, la mayoría de los especialistas en el tema, coincidían en que, uno de los elementos fundamentales para tener éxito en la exportación, era el precio de los productos que, a su vez, estaba íntimamente ligado con la paridad cambiaria. Si el tipo de cambio era propicio, los productos de la región eran más baratos que los de la competencia internacional, posibilitando así su venta regular a los mercados extranjeros. Por el contrario, cuando existía una moneda local sobre-valorada, era poco factible la exportación, al impactar al alza el precio de las mercaderías.

En paralelo en el tiempo, se comenzó a señalar, no sin razón, que el origen de un buen desempeño exportador no sólo radicaba en un precio competitivo, sino también en conceptos ligados a la productividad, fuera ésta de la mano de obra, la materia prima, el capital o la tecnología.

Posteriormente, en los ochentas, se pusieron de moda los conceptos de “creación de valor” y de “estrategia competitiva” de las empresas, sustentada en “ventajas competitivas”. Fue el profesor Michael Porter el creador de toda esta nueva terminología referida al desempeño de las empresas en los mercados, concibiendo, además, el concepto de “cadena de valor”, tan en boga todavía, para mejorar su posición competitiva, dentro de la industria en la que operan.

Unos años más tarde, en 1990 para ser precisos, el mismo profesor Porter publicó su famoso libro “*La ventaja competitiva de las naciones*”, donde trató de esclarecer el por qué algunos países eran más competitivos que otros en determinadas industrias o productos. Su universalmente famosa aportación del “diamante de la competitividad” resume su importante noción metodológica para determinar el nivel de competitividad de una industria, al nivel global. Coincidentemente, se encontraban en plena ebullición los temas de la “globalización” de las economías y de la “competitividad” de los países mismos, en foros internacionales tan renombrados como el de Davos, en Suiza.

I.2 El desempeño exportador de México. En México, a partir de 1994, cuando se firmó el célebre TLCAN, y hasta la fecha, el país se ha caracterizado por el creciente número de tratados de libre comercio y acuerdos de asociación y complementación económica que ha venido estableciendo con sus principales socios comerciales.

En paralelo –particularmente desde la crisis de fines de 1994–, México se ha distinguido también como un destacado exportador, situándose anualmente entre los primeros quince países exportadores del mundo y ocupando la segunda posición entre los países en vías de desarrollo, sólo superado por China; todo esto, de acuerdo con las estadísticas que anualmente publica la Organización Mundial del Comercio (OMC). Con estas evidencias, se puede afirmar que el desempeño exportador de México ha sido muy satisfactorio.

I.3 Competitividad. Sin embargo, ahora, en los primeros años del siglo XXI, amén del buen comportamiento de las exportaciones, el nuevo paradigma del progreso y del crecimiento de los países parece ser la “competitividad”. Todo mundo habla, tanto al nivel global como en México, de la necesidad de elevar los niveles de “competitividad”. En presencia de un innegable proceso de globalización de los mercados, resulta que se tiene

éxito en los mercados sólo si se es competitivo. Pero, ¿de qué es realmente de lo que se está hablando? El término mismo, “competitividad” no es preciso y existe una cierta ambigüedad en la forma en que cada quien lo entiende.

¿Qué es lo que se quiere decir cuando se insiste en la imperiosa necesidad de elevar la competitividad en México? ¿La competitividad es la de los productos, las empresas, las ciudades, las regiones, o la del país? ¿Competitividad es sinónimo de desempeño exportador? ¿O, acaso, siendo diferentes, están íntimamente vinculados? ¿Cómo es posible que siendo México una “potencia exportadora” –como algunos dicen–, buena parte de los mexicanos, sobre todo en el campo, vivan en condiciones de pobreza y aun de marginación? ¿La competitividad es un fin en sí misma o satisface otras necesidades en la sociedad? Y, en este último supuesto, ¿cuáles?

En el presente trabajo, se centra la atención en la competitividad de productos genéricos –frutas para ser precisos– y se intenta responder explícitamente a la pregunta ¿qué criterios, adicionales al desempeño exportador, pueden usarse para determinar la competitividad de un producto genérico? A partir de un caso específico –el del aguacate, que se eligió porque México es el primer productor y exportador de este producto, al nivel mundial–, se analiza lo acontecido en años recientes y se pretende construir un esquema de indicadores que permitan hacer un diagnóstico más integral acerca de la supuesta competitividad de un país en ciertos productos genéricos.

II Metodología

Se utilizaron estadísticas de producción y de comercio exterior de varias fuentes mexicanas y extranjeras; se efectuó un análisis documental de las principales empresas exportadoras; se corroboraron algunos datos con especialistas del gobierno federal, de organizaciones empresariales así como con productores y exportadores; y, finalmente, se efectuaron algunas estimaciones aritméticas para determinar el ingreso neto de los productores de Michoacán.

III Desarrollo de la investigación:

III.1 Primera constatación: existe un buen desempeño mundial de las exportaciones mexicanas.....pero con serias debilidades estructurales

A simple vista, el buen desempeño exportador global de México, podría atribuirse a la elevada competitividad de su sector exportador; pero, como se comenta más adelante, el ser competitivo implica algo más que sólo tener éxito en las exportaciones. Al analizar con más detalle lo que acontece con el total del comercio exterior mexicano, se advierten algunos síntomas negativos en este panorama de aparente éxito exportador del país. Entre éstos, destacan los siguientes:

- una malsana dependencia de un solo mercado, el de los EEUU;
- una participación exagerada de la industria maquiladora en el total de la exportación de manufacturas, que ya las superan desde 1998;
- una insignificante contribución del sector agropecuario, que apenas alcanza un 3% del total

- una notable concentración de las corrientes de exportación en las grandes empresas: los grandes grupos industriales mexicanos y las multinacionales establecidas en México; y, como corolario de lo anterior,
- una mínima participación de las pequeñas y medianas empresas en esa destacada exportación mexicana; esto puede observarse enseguida.

Tabla 1 Participación de las empresas en la exportación mexicana no petrolera, 2003

	Número de empresas	%	Exportaciones en millones de dólares	%
Total	22,180	100.0	144,400	100.0
Maquiladoras	2,802	12.6	77,467	53.6
No maquiladoras	19,378	87.4	66,933	46.4
<i>Pequeñas</i>	<i>17,099</i>	<i>77.1</i>	<i>3,486</i>	<i>2.4</i>
<i>Medianas</i>	<i>1,858</i>	<i>8.4</i>	<i>11,646</i>	<i>8.1</i>
<i>Grandes</i>	<i>421</i>	<i>1.9</i>	<i>51,801</i>	<i>35.9</i>

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext. No se toman en consideración a las personas físicas

III.2 Segunda constatación: los vegetales y frutas mexicanos, en su conjunto, tienen también un destacado desempeño exportador

Como ya ha quedado demostrado en otros trabajos¹, el índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) de las hortalizas y frutas mexicanas (Capítulo 05 de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional, CUCI, Revisión 3, de la ONU) es positivo y relativamente alto (+1.32) con lo que se evidencia el buen desempeño de este tipo de productos en los mercados internacionales. Asimismo, al constatar, en la fuente citada, que los índices de ventaja comparativa de las exportaciones (VCE) y de las importaciones (VCI) son de +0.09 y -1.23, respectivamente, se advierte que se está en presencia de una de las cuatro situaciones típicas descritas por Vollrath en 1991²: “un IVCR mayor que cero identifica productos con ventaja comparativa revelada, y generalmente muestra que las exportaciones del país exceden las importaciones (Exportación/Importación >1)”

“En general, uno de los cuatro posibles resultados en el IVCR, que dependen del valor combinado de la VCI y de la VCE, es el siguiente: $VCE > 0$, $VCI < 0$; $IVCR > 0$. En esta situación, el país muestra *ventaja comparativa* en las exportaciones de un producto y *desventaja comparativa* en las importaciones del mismo producto, lo que resulta necesariamente en un IVCR mayor que cero. La *desventaja comparativa revelada* en las importaciones ($VCI < 0$) puede indicar dos posibles situaciones. Una, es que la demanda doméstica del producto es limitada. La otra, es que el país revela *ventajas comparativas* para suplir su propio mercado interno; es decir, que la oferta internacional no compite eficientemente en la comercialización doméstica del producto en cuestión, o bien, denota que la existencia de barreras comerciales impide la entrada de ese tipo de productos al mercado doméstico”³.

Resumiendo, se puede afirmar que los vegetales y frutas mexicanos, en su conjunto, no sólo tienen ventajas comparativas reveladas –lo que permite corrientes de exportación

¹ Ver Carlos Morales Troncoso, Desempeño exportador y competitividad: el caso del sector alimentario mexicano, Tesis (en aprobación) para obtener el grado de Doctor dentro del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración de la UNAM, México DF 2005

² Thomas Vollrath, (1991), A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage, *Weltwirtschaftliches Archiv*, pp. 264-280

³ Carlos Morales Troncoso (2005)

exitosa a los mercados mundiales– sino que, dentro de su mercado doméstico, también denotan ventajas comparativas frente a la competencia internacional.

III.3 Tercera constatación: sólo unas cuantas frutas mexicanas sobresalen en los mercados del mundo y representan la casi totalidad del subsector

Ahora, usando estadísticas mexicanas y datos del Centro de Comercio Internacional de las Naciones Unidas⁴, se identifican los doce principales frutos exportados por México (al nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado) que son los que se presentan enseguida.

Tabla 2 Desempeño exportador global de frutos mexicanos seleccionados, 2003

Productos genéricos	TIGIE* (Sistema Armonizado)	Exportación 2003 Millones dólares	Lugar mundial	Participación en la exportación mundial	Principal mercado de destino (%)
Nueces con cáscara	080231	41.8	2	22%	EEUU (99.9)
Nueces sin cáscara	080232	35.1	2	10%	EEUU (100)
Aguacate	080440	198.7	1	35%	EEUU (50.4)
Mangos y guayabas	080450	132.7	1	20%	EEUU (85.9)
Limonos	080530	141.4	3	13%	EEUU (93.6)
Uvas	080610	147.9	7	5%	EEUU (99.7)
Sandías	080711	96.8	2	17%	EEUU (99.8)
Melones	080719	47.3	8	5%	EEUU (99.6)
Papayas	080720	47.9	1	29%	EEUU (99.8)
Fresas frescas	081010	71.2	5	6%	EEUU (99.6)
Frambuesas, zarzamoras, moras y frambuesas	081020	47.3	2	22%	EEUU (96.6)
Fresas congeladas	081110	53.9	3	12%	EEUU (97.4)
Total productos seleccionados		1,062.0			

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía y de los *Trade Maps* del Centro de Comercio Internacional, CCI, (UNCTAD/OMC) de las Naciones Unidas

* Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación

Si se considera que el total de la exportación de México del Capítulo 08 de la TIGIE fue de 1,120.4 millones de dólares en 2003, se constata que estos doce productos representan el 94.8% del total de la exportación de frutas y el 21.1% del total de exportación del sector agropecuario, que se situó en 5,036 millones, en el año que se comenta.

Por otro lado, al observar la elevada concentración de lo vendido por México en un solo mercado (el de los EEUU) se corrobora lo que ya se afirmó acerca de la malsana centralización en dicho mercado. De hecho, podría afirmarse, salvo por el caso del aguacate, que México exporta frutas, sola y exclusivamente, al mercado norteamericano; consecuentemente, sus ventajas comparativas reveladas y su supuesta “competitividad” sólo es con respecto a un mercado y no a nivel global.

⁴ www.economia.gob.mx y www.wto.org julio de 2005

III.4 El éxito exportador mundial del aguacate ¿lo convierte en un producto competitivo? o ¿se requieren otros parámetros complementarios? y, en este supuesto, ¿cuáles podrían ser?

Ahora bien, en el caso específico de los aguacates, México ocupa la primera posición mundial, tanto en producción como en exportaciones, contribuyendo con el 35% de la exportación global. Por su importancia relativa, medida en términos del valor de la exportación, sobresale el aguacate fresco dentro del grupo de los doce frutos mexicanos con mejor desempeño exportador (ver tabla anterior). Según cifras del CCI, la importación mundial de aguacate se estima en 657 millones de dólares en 2003, registrando un crecimiento de 12.3% en términos de valor y de 10.4% en volumen, durante el lustro 1999-2003⁵. Los diez principales países importadores, que representan cerca de un 89% del total global, son: EEUU y Francia, que se disputan el primer lugar mundial, seguidos de Reino Unido, Japón, Holanda, Alemania, España, Canadá, Australia y Bélgica. Salvo por el caso de Australia, México exporta regularmente a los otros nueve países, ocupando la primera posición como proveedor en Francia, Japón y Canadá; la segunda en EEUU, detrás de Chile; y, en general, una decorosa posición en los otros mercados.

Por todo lo anterior, podría pensarse que se está en presencia de un producto genérico con alta “competitividad” Sin embargo, como resultado de la reflexión y el análisis efectuado durante la presente investigación, enseguida se proponen algunos criterios complementarios al buen desempeño exportador para evaluar integralmente y con mayor objetividad si realmente se trata de un producto “competitivo” En su conjunto estos parámetros pretenden constituir una metodología uniforme para disponer de elementos de juicio objetivos en torno a la determinación de las condiciones que han de cumplirse para que un producto genérico sea cabalmente calificado como verdaderamente competitivo. A continuación, se enlistan y comentan brevemente los criterios propuestos⁶.

Productividad y tecnología. El liderazgo mundial en productividad agrícola, medida en términos de rendimientos por hectárea, no lo tiene México sino Israel y la República Dominicana, seguidos de Brasil y Colombia; México se ubica en una modesta quinta posición. La productividad, medida según el parámetro comentado, permite a un país ofrecer precios más atractivos en los mercados debido a los costos menores que se pueden obtener como resultado de incrementos en los rendimientos promedio por hectárea. La productividad no sólo depende de las ventajas comparativas naturales, sino de los insumos, la mano de obra, las técnicas de cultivo así como de las llamadas “buenas prácticas agrícolas” y “buenas prácticas de manejo”⁷. Para ser realmente competitivo, se requiere promover la investigación y el desarrollo, aplicada a los productos del campo. Infortunadamente los principales centros de investigación del aguacate se encuentran en los EEUU y en Israel; consecuentemente, México no es desarrollador de tecnología, sino simple usuario de los avances tecnológicos obtenidos en otros países. Para ser realmente competitivo se requiere tener una destacada estacada posición en investigación para situarse en la frontera tecnológica de este cultivo⁸.

⁵ Product Map para la subpartida 080440 del Sistema Armonizado del Centro de Comercio Internacional (CCI) de las Naciones Unidas www.intracen.org julio de 2005

⁶ Ver Carlos Morales Troncoso (2005).

⁷ Estas prácticas tienen que ver con la reducción de los riesgos microbianos en agua, desechos, salud e higiene de los trabajadores, instalaciones sanitarias, desinfectación de los campos, desinfectación de las áreas de embarco, transporte y rastreo de los embarques

⁸ Aunque se tiene noticia de que la Facultad de Agrobiología de la Universidad Michoacana cuenta con programas de investigación sobre control biológico, diagnóstico sobre plagas y enfermedades y mejoramiento de la vida de anaquel, entre otros. Ver Claridades Agropecuarias, octubre 2002

Crecimiento de la producción y la exportación. La producción mundial de aguacate ha registrado una tasa media de crecimiento anual (TMCA), durante el lustro 1999-2003⁹, de 7.4% mientras que la producción mexicana apenas alcanza un 0.7% durante el mismo período. Esto simple y llanamente significa que muchos otros países están incrementando su producción mucho más aceleradamente que México y, consecuentemente, la oferta mundial tiende a desconcentrarse. Por lo que toca al comercio exterior, la TMCA de las importaciones mundiales ha sido, durante el período que se comenta, de un 12.5% mientras que las exportaciones sólo han crecido un 9.4%; esto puede simplemente interpretarse como una situación favorable a los precios, según la ley de oferta y la demanda. Las exportaciones mexicanas han tenido un comportamiento sobresaliente durante el mencionado lustro al registrar una TMCA del 22.1%, lo que se traduce en una creciente participación del producto mexicano en los mercados mundiales. Todo esto se sintetiza en las siguientes aseveraciones: a) el comercio mundial de aguacate crece más aceleradamente que la producción; b) el crecimiento de las exportaciones mexicanas se sitúa fundamentalmente en las que se dirigen al mercado de los EEUU; c) la producción mexicana crece a tasas muy modestas (menos de 1% anual); d) el incremento más acelerado de las exportaciones que el de la producción, podría traducirse en un detrimento de la disponibilidad del producto para el mercado doméstico, a menos que se tomen medidas efectivas para aumentar los volúmenes de la producción.

Diversificación de mercados. Los principales países de destino de la exportación mexicana han sido, en años recientes, Francia, EEUU, Canadá, Japón y cuatro países centroamericanos (El Salvador, Costa Rica, Guatemala y Honduras); en su conjunto, estos ocho mercados representan el 97%, en números redondos, del total de las ventas mexicanas al exterior. Esto puede interpretarse como un descuido, por parte de los exportadores mexicanos, de algunos otros principales mercados, en especial de varios europeos (Reino Unido, Holanda, Alemania, España y Bélgica), que se encuentran entre los 10 principales compradores del mundo, así como de Australia, que también figura en esa lista. En síntesis, a pesar de que las exportaciones de aguacates son de las más diversificadas de las frutas mencionadas anteriormente, México no está aprovechando cabalmente las oportunidades que existen en otros importantes mercados en donde debería incrementar su presencia, sin detrimento de su posición de líder en los otros países y, al mismo tiempo, atender más cuidadosamente sus mercados domésticos.

Penetración en los mercados atendidos. México ocupa la primera posición como proveedor en siete de los ocho mercados a los que vende la casi totalidad de sus exportaciones: Francia, Japón, Canadá, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y Honduras y la segunda en EEUU, detrás de Chile. Esto puede interpretarse como un sólido posicionamiento como proveedor internacional, en casi todos los mercados que atiende regularmente. Sin embargo, conviene no olvidar que los cuatro países centroamericanos no figuran entre los principales compradores del mundo. De esos 8 mercados, el que ha crecido más rápidamente en el lustro 99-03, en términos de volumen anual importado¹⁰, es Guatemala que ha registrado un impresionante 64%; en segundo lugar, se ubica Honduras con 30%; le siguen EEUU y Japón con 26%; después, se encuentra Costa Rica 17%, seguido de Canadá con 11%; enseguida, se encuentra El Salvador con 8% y, al final de la lista, Francia con un modesto 1%, aunque es prudente recordar que durante varias décadas ha ocupado la primera posición mundial como importador.

⁹ los datos más recientes disponibles en la ONU se refieren a 2003; razón por la cual no se presentan las cifras de 2004

¹⁰ De acuerdo con cifras del CCI de la ONU

Ahora bien, centrando la atención en un binomio producto-mercado, del lado de la demanda, se ha elegido el mercado norteamericano como ejemplo preciso para ilustrar algunos de los criterios que se proponen para evaluar si se es realmente competitivo en un producto genérico en un mercado determinado. Primero es recomendable tener presente cuál es la situación prevaleciente en ese mercado, en términos de consumo aparente.

El mercado norteamericano es abastecido mayoritariamente por la producción doméstica, que se concentra en el Estado de California, donde existe una organización gremial muy poderosa y experimentada¹¹. Empero, la creciente participación de los aguacates de importación ya representa más del 40% en 2003 y, de seguir las tendencias observadas, esta participación podría incrementarse, si el consumo doméstico sigue registrando las impresionantes tasas de crecimiento observadas. En cuanto al origen de las importaciones, sólo existen cuatro grandes abastecedores; Chile y México que ofrecen la variedad *Hass* y República Dominicana y Nueva Zelanda que venden otras variedades.

Habida cuenta de lo anterior, se proponen los siguientes criterios de evaluación acerca del desempeño en un mercado específico, en este caso el norteamericano.

Clasificación y barreras arancelarias. De acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de los EEUU (USITC, por sus siglas en inglés) la situación actualmente prevaleciente en materia arancelaria es la siguiente. Los aguacates se clasifican en el capítulo 08, partida 04 y sub-partida 40 de la tarifa norteamericana¹² y, más específicamente, en las posiciones arancelarias¹³ 080440.0010, para los aguacates tipo *Hass*, y 080440.0090, para las otras variedades del fruto. Salvo por el caso de Nueva Zelanda, que debe pagar la Tarifa de Relaciones Comerciales Normales (NTRT, por sus siglas en inglés) de 22.2 centavos de dólar por kilogramo, los otros tres países proveedores se encuentran exentos del pago de aranceles, aunque por diferentes razones¹⁴. Todo esto se traduce en que México, a pesar del TLCAN, no tiene ninguna ventaja arancelaria en el mercado norteamericano frente a su principal rival: Chile¹⁵.

Barreras no-arancelarias. En este rubro, México había venido siendo seriamente perjudicado debido a una prohibición sanitaria que impedía la comercialización directa del fruto fresco en los EEUU, vigente desde 1913; no fue sino hasta fines de la década de los noventa (1997) cuando se inició la gradual apertura del mercado y, siempre y cuando, se tratara de aguacate proveniente de 4 municipios del Estado de Michoacán (Uruapan, Peribán de Ramos, Tancítaro y Salvador Escalante). En una primera etapa, sólo se concedió la apertura en 19 Estados de la Unión Americana y en el Distrito de Columbia, durante los meses de Noviembre a Febrero de cada año. Posteriormente, en la temporada 2001-2002, se autorizó el ingreso a 12 Estados más y se amplió el lapso de Noviembre a Abril. A partir del 31 de Enero de 2005, el aguacate *Hass* mexicano ya puede entrar a todos los Estados de la Unión, sin limitaciones mensuales, excepto a California, Florida y Hawai; después del 31 de Enero de 2008, la apertura del mercado

¹¹ Calavo Growers Inc. establecida en 1924 con residencia en Santa Ana, California y 674 empleados www.calavo.com

¹² Harmonized Tariff Schedule of the United States

¹³ la posición tarifaria original, 080440.00.00, que comprendía todas las variedades de aguacates frescos, se subdividió, a principios de 2001, para clasificar por separado a la variedad *Hass* que es la que es motivo de comercio internacional mayoritario.

¹⁴ La República Dominicana está exenta debido a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés); México debido al TLCAN; y Chile, en virtud del Acuerdo de Libre Comercio bilateral existente entre ambos países.

¹⁵ Sin embargo, a partir de 2004, existe un arancel cuota que limita la entrada de aguacate chileno; para 2005, sólo se autorizan, exentas de arancel, 15,750 toneladas de Enero a Septiembre y de 35,700 de Octubre a Diciembre

norteamericano será total, siempre y cuando el fruto provenga de huertos sanitariamente aprobados¹⁶, por las autoridades norteamericanas que operan en el Estado de Michoacán (actualmente se trata de nueve municipios: Nuevo Parangaricutiro, Ario de Rosales, Los Reyes, Apatzingán y Taretan más los cuatro anteriormente mencionados) En términos prácticos, esto ha significado la necesidad de negociaciones bilaterales entre las autoridades sanitarias de ambos países y la creciente presencia de inspectores norteamericanos en Michoacán, cuyos honorarios y gastos de estadía son cubiertos por los exportadores mexicanos, con el evidente impacto, al alza, en los costos de envío de los embarques.

Valores promedio de importación estadounidense. Como ya se señaló, es la variedad *Hass* la que mayoritariamente importan los EEUU; de allí que, a partir de 2001, se tiene en ese país una fracción arancelaria específica (080440.0010) para este tipo de aguacates. En el flujo de las adquisiciones norteamericanas, se advierte una predominancia chilena que abasteció cerca del 69% en 2004, mientras que México sólo representó alrededor del 28%; empero, es conveniente señalar que las importaciones norteamericanas provenientes de México se han casi quintuplicado en sólo 4 años (2001-2004), mientras que las chilenas apenas se duplicaron en el mismo lapso. El cálculo de los valores promedio de importación –sin considerar el costo de fletes ni de seguros– para este tipo de aguacates indica que el aguacate chileno es el más barato (859 dólares por tonelada), habiendo podido abatir sus precios en un 20% entre 2001 y 2004. El producto mexicano se sitúa en segundo lugar (1,548 dólares) pero un 80% arriba del chileno y con un ligero incremento (del orden de 8%) en el período que se comenta; luego se ubica el aguacate dominicano (2,079 dólares) habiendo registrado notables incrementos en el período; finalmente, el producto de Nueva Zelanda es el más caro (2,365 dólares) y también con una tendencia al alza.

Costo de fletes y seguros. En este rubro, México sí tiene una ventaja debido a la cercanía geográfica con los EEUU; sin embargo, es preocupante advertir el significativo y mantenido incremento de los costos por concepto de fletes y seguros, del orden de 55%, en el período 2001-2004, mientras que los costos equivalentes de su principal rival (Chile) sólo se han incrementado un 9% durante el mismo lapso.

Ahora, situándose en el lado de la oferta, es conveniente tener presente que la casi totalidad de la exportación mexicana de aguacates es de la variedad “*Hass*” que se produce en gran medida en el Estado de Michoacán, por lo que los parámetros que se proponen se refieren a dicho Estado, a menos que se indique lo contrario.

Valores promedio de exportación mexicana. En general, los valores promedio de exportación (Libre a Bordo, LAB, o FOB, en sus siglas en inglés) se han incrementado en el lapso 1999-2004. Los que mayores incrementos registraron, en 2004, son los que se obtienen de ventas al Japón (1,810 dólares por tonelada); en segundo lugar, se ubicaron los envíos con destino a los EEUU (1,623 dólares); en el rango de 1,524 a 1,596 dólares por tonelada, se situaron los otros tres grandes destinos de la exportación mexicana: Centroamérica, Francia y Canadá.

Precios domésticos. De acuerdo con los datos oficiales del Sistema Integral de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la SAGARPA, los precios promedio

¹⁶ por parte de las autoridades sanitarias de los Servicios de Inspección Sanitaria en Plantas y Animales (APHIS, por sus siglas en inglés), dependiente del Departamento de Agricultura de ese país (USDA, por sus siglas en inglés)

pagados a los productores de aguacate *Hass* del Estado de Michoacán así como a los diferentes intermediarios en los canales de distribución fueron como sigue:

Tabla 3 Precios promedio en los diferentes eslabones de la cadena, 2001-04

Año	Precios al productor pesos/kg	Precios al mayoreo pesos/kg	Precios al consumidor pesos/kg	Participación del productor en el precio final %
2001	7.26	9.61	17.42	41.2
2002	4.29	7.90	14.00	30.5
2003	7.31	10.57	17.46	42.2
2004	7.83	10.44	17.83	43.5

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP de la SAGARPA

De las informaciones anteriores, se advierte una notable diferencia entre los valores promedio de exportación y los registrados en el comercio al mayoreo, en los mercados domésticos. Esto significa, por un lado, que los exportadores pueden exigir más que los canales domésticos en términos de calidad, calibres, sanidad, etc.; por el otro, que hay una motivación positiva para dar preferencia a los mercados extranjeros, en detrimento de los nacionales.

Cadenas productivas y organización gremial. Según la SAGARPA¹⁷, “se estima que la cadena agroalimentaria del aguacate genera 47 mil empleos directos, 70 mil empleos estacionales...así como 187 mil empleos indirectos permanentes” Por otro lado, de acuerdo con informaciones del Comité Nacional del Sistema Producto Aguacate, el consumo doméstico del fruto fresco representa alrededor del 69% del total, destinándose un 19% a usos industriales y, el resto (12%) a los mercados de exportación. Según la misma fuente, se tiene registros de 21,511 productores cuyos huertos son pequeños (entre 1 y 2 hectáreas) en el 60% de los casos y cuya superficie se encuentra en terrenos ejidales o comunales, en un 39% de los casos. Aunque desarrolladas incipientemente aun, en comparación con otras instituciones extranjeras, ya existen en Michoacán algunas organizaciones especializadas en la producción y el comercio del aguacate; la Asociación de Productores, Empacadores y Exportadores de Aguacate de Michoacán (APPEAM), la Unión de Empacadores de Aguacate de Peribán, A.C., la Unión de Empacadores y Comercializadores de Aguacate de Michoacán, A. C. y la Asociación Agrícola Local de Productores de Aguacate de Uruapan, Michoacán (AAPAUM) son algunos buenos ejemplos. Sin embargo, queda mucho camino por recorrer para promover y posicionar con profesionalismo y modernidad el aguacate mexicano en los mercados del mundo¹⁸. Entre otros mecanismos utilizados exitosamente por los competidores extranjeros, se encuentra la creación de marcas genéricas y la estricta supervisión de las calidades y los calibres que son exportados de manera conjunta e institucional¹⁹.

Las empresas exportadoras de Michoacán. De acuerdo con la información de la Secretaría de Economía (SIAVI) existen 33 exportadores de aguacate que, juntos, representan, al menos, el 80% del total de las exportaciones. De ellos, 22 tienen su sede en el Estado de Michoacán; de éstos, 15 se localizan en Uruapan y 7 en otros municipios. Se tiene certidumbre acerca del origen extranjero del capital en 6 casos, siendo 3 norteamericanos, un canadiense, un japonés y un neozelandés. Por otro lado, atendiendo a la personalidad jurídica de los exportadores, 5 son personas físicas y 28 son personas

¹⁷ Claridades Agropecuarias, ASERCA, Octubre 2002

¹⁸ Se tiene reciente noticia de una campaña institucional en Francia que debe iniciarse en 2005,

¹⁹ Piénsese en los kiwis neozelandeses, las peras, aguacates y manzanas norteamericanas o las paltas, cerezas y uvas chilenas.

jurídicas, de las cuales sólo dos son organizaciones rurales de productores (una Sociedad Cooperativa y una Sociedad de Producción Rural) Por esta razón, se sospecha que una buena parte de las exportaciones son realizadas por empresas comercializadoras intermediarias, más que por las organizaciones de productores mismos. Por otro lado, de los 33 exportadores, 20 se han dado de alta fiscalmente después de la entrada en vigor del TLCAN (1994).

Impacto en el nivel de vida de los productores. Finalmente, lo recomendable es poder medir con la mayor precisión posible cuál ha sido el impacto (negativo o positivo) del éxito exportador –en particular hacia los EEUU– en el nivel de vida de los productores de los municipios autorizados para vender en ese mercado. Para ello, un herramental estadístico disponible es lo que ahora se denomina “Regiones Socioeconómicas de México”²⁰ Desgraciadamente este instrumento tiene sus limitaciones y no permite más que estratificar y jerarquizar relativamente, según un conjunto de variables que se captaron durante el Censo de 2000, el nivel de desarrollo socioeconómico de un municipio con respecto a otros y de los diferentes niveles de desarrollo de la población, dentro del propio municipio; es decir, se puede tener una fotografía de cómo se encontraba la población en 2000 dentro de cada uno de los nueve municipios que se estudian, pero no se puede conocer cuál ha sido su comportamiento posterior.

Tabla 4 Niveles de desarrollo socio-económico en los municipios exportadores de aguacate Hass en Michoacán

Municipio	Número total de habitantes por estrato (Censo 2000)							Total
	1	2	3	4	5	6	7	
Apatzingán	1,938	3,040	19,448	37,745	1,377	35,835	0	99,383
Ario	0	16,375	4,290	7,125	0	2,794	0	30,584
Los Reyes	2,700	7,671	7,311	20,372	0	18,952	0	57,006
Nvo. Parangaricutiro	0	3,297	3,521	8,107	355	0	0	15,280
Peribán	0	1,226	2,770	11,323	4,937	0	0	20,256
Salvador Escalante	0	22,478	11,624	4,229	0	0	0	38,331
Tancítaro	12	12,041	9,502	3,810	305	0	0	25,670
Taretan	0	0	8,379	0	4,908	0	0	13,287
Uruapan	2,466	18,588	48,794	95,191	271	83,685	16,704	265,699
Total	7,116	84,716	115,639	187,902	12,153	141,266	16,704	565,484
%	1.3	15.0	20.4	33.2	2.1	25.0	3.0	100

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Empero, utilizando este instrumento, a pesar de sus limitaciones, se puede conocer el total de habitantes de esos municipios que pueden calificarse como de menores ingresos, quienes se encuentran en los estratos 1 y 2, mientras que los de mayores recursos se ubican en los estratos 6 y 7, siendo los otros tres estratos (4, 5 y 6) los que agrupan a los de recursos medios. De esta forma, se puede afirmar, con las reservas del caso, que alrededor de un 16.3 del total de los habitantes de esos municipios tienen mayores carencias, mientras que un 28% se encuentran en una buena posición y el resto, 55.7% se ubican en un nivel intermedio.

Por otro lado, en la SEDESOL, se ha constituido un Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México pero los indicadores disponibles acerca de dicha medición sólo están, por lo pronto, disponibles al nivel nacional para 2000, 2002 y 2004 y con ciertas

²⁰ Ver INEGI; este nuevo documento constituye la versión mejorada de lo que anteriormente se denominaba “Niveles de bienestar en México”

limitaciones metodológicas²¹ La pobreza se ha dividido en tres líneas (alimentaria, de capacidades y de patrimonio), de acuerdo con el Programa de Desarrollo de la ONU y, para 2002, se estableció como línea divisoria, en el sector rural, un ingreso mensual *per capita*, en números redondos, de 493, 586 y 900 pesos para la alimentaria, de capacidades y de patrimonio, respectivamente.

Finalmente usando los datos oficiales de la SAGARPA relativos a los precios promedio pagados a los productores de aguacate *Hass* de 2001²² en adelante y al valor total de la producción michoacana, que se situó en 5,954.8 millones de pesos para ese año, se pueden hacer algunas estimaciones gruesas acerca del ingreso que los productores perciben por ese concepto. Para ello, se parte de la estimación del número total de trabajadores permanentes y eventuales que se supone conforman la cadena productiva a nivel nacional, para estimar los que se ubican en Michoacán (alrededor de 194 mil), sabedores que el Estado representa alrededor del 83% de la producción nacional de aguacate (*Hass* y otras variedades). Ahora bien, dividiendo el valor de la producción entre los trabajadores, se obtiene una cifra promedio de \$30,695 pesos anuales de ingresos brutos, o sean \$2,558 pesos mensuales; a este ingreso bruto, es necesario deducirle la parte relativa a los costos de producción para determinar el ingreso neto. Una vez más, usando indicadores gruesos²³ acerca de lo que representan los costos de producción con relación al precio de venta percibido por los productores, que se ubica en torno del 70%, se tiene que el nivel de ingreso neto promedio sería de 767 pesos, situado entre el nivel de la pobreza de capacidades y el umbral de la de patrimonio. Siguiendo este eslabonamiento de suposiciones, se tiene lo siguiente.

Tabla 5 Estimación de los ingresos netos *per capita* de los productores de Michoacán

Año	Precios promedio pagados al productor (pesos/kg)	Producción michoacana de aguacate <i>Hass</i> (toneladas)	Ingresos brutos totales (miles de millones de pesos)	Ingresos netos <i>per capita</i> (pesos mensuales)
2001	7.26	820,224	5,954.8	767
2002	4.29	792,659	3,400.5	438
2003	7.31	800,452	5,851.3	754
2004	7.83	796,359	6,235.5	803

Fuente: Elaboración propia con base en datos del SIAP de la SAGARPA

IV Conclusiones

Antes de concluir, conviene tener presente que el concepto de competitividad varía según se aplique a un producto genérico –que es lo que aquí se hace–, una empresa en particular, una industria o se refiera a la competitividad global de un país²⁴. Por otro lado, conviene recordar que los productos genéricos revisten particular importancia para el sector rural de México y, en particular, para los productores del campo.

Habida cuenta de lo anterior, las conclusiones derivadas de la presente investigación son:

²¹ Ver, entre otros, Medición de la Pobreza 2002-2004 del Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México (SEDESOL); Los Objetivos de Desarrollo del Milenio en México: Informe de Avance 2005 (Gobierno de la República)

²² No existe el dato para años anteriores ya que no se hace la distinción entre la variedad *Hass* y otros tipo de aguacates sino a partir de 2001

²³ Según estimaciones no oficiales de la SAGARPA e informaciones verbales de productores y gente del medio, proporcionadas directamente al autor durante el primer semestre de 2005

²⁴ Michael Porter (10, 11 y 12) ha analizado con mucho detenimiento estos tres últimos casos

a) que antes de calificar de “competitivo” a un producto genérico, es indispensable analizar con más detenimiento las condiciones de la producción, el nivel de productividad, el desempeño de ese producto en cada mercado y, sobre todo, el impacto en el nivel de vida de los productores; al efecto, se proponen 16 parámetros o criterios complementarios al simple desempeño exportador global²⁵;

b) que ni la cercanía geográfica, ni la existencia del TLCAN, han permitido a México ser líder en el mercado de aguacates de los EEUU;

c) que las crecientes oportunidades que ofrece ese mercado no se han reflejado en beneficios directos para los productores de México, ni siquiera de las empresas mexicanas tradicionalmente exportadoras, sino de nuevas empresas con participación extranjera, expresamente constituidas para aprovechar la reciente apertura de dicho mercado;

d) que, por todo lo anterior, existen suficientes razones para poner en tela de juicio la supuesta competitividad del aguacate mexicano.

Lista de criterios complementarios propuestos para discernir con mayor objetividad e integridad si se está en presencia de un producto genérico competitivo, en adición a su desempeño exportador *per se*²⁶.

Criterios de carácter general y comparaciones internacionales:

1. Productividad y tecnología
2. Crecimiento mundial de la producción y la exportación
3. Diversificación de mercados
4. Penetración en cada uno de los mercados atendidos

Criterios relativos al mercado específico que se desee analizar:

5. Consumo aparente
6. Análisis de las importaciones
7. Clasificación y barreras arancelarias
8. Barreras no-arancelarias
9. Valores promedio de importación por país de origen
10. Costo de los fletes y seguros

Criterios relativos al país productor/exportador:

11. Análisis detallado de la producción y la exportación
12. Valores promedio de la exportación por país de destino
13. Precios domésticos
14. Cadenas productivas y organización gremial
15. Empresas exportadoras
16. Repercusiones en el nivel de ingresos y bienestar de los productores

Finalmente, el concepto de competitividad y todos los criterios para tratar de evaluarla y determinarla constituyen sólo un medio; el verdadero fin último del ser competitivo en los mercados globalizados tiene que ver con el *incremento en la prosperidad y la calidad de*

²⁵ Éste puede ser medido en términos de su ventaja comparativa revelada, del lugar que ocupa en la exportación global, de su participación relativa en el total de las importaciones mundiales o una combinación de cualquiera de éstos. Actualmente existen muchas herramientas estadísticas que permiten conocer con detalle cuál es el desempeño exportador; entre otras, pueden mencionarse las siguientes: *Product Maps* y *Trade Maps* del CCI de las Naciones Unidas, CAN y MAGIC, ambas diseñadas por la CEPAL

²⁶ Ver Carlos Morales Troncoso (2000)

*vida de los productores y de la población, en general*²⁷. Por esta razón, uno de los criterios más importantes (el # 16 de los aquí propuestos) para determinar si se es “competitivo” o no es la incidencia en los niveles de bienestar de los productores. Es este caso, los de Michoacán en general y, más específicamente, los localizados en los nueve municipios del Estado, donde se concentra la producción de aguacate *Hass* certificada por las autoridades sanitarias norteamericanas para ser exportada a los EEUU.

Infelizmente no existen parámetros confiables y detallados que permitan medir, al nivel municipal, qué es lo que ha ocurrido entre los productores de dichos municipios, como consecuencia del excelente desempeño exportador del aguacate en el mundo y de su reciente auge en el mercado norteamericano. Sin embargo, en ausencia de otros indicadores, en el presente trabajo sólo se ha empleado el único disponible –que es el nivel de precios al productor determinado por la SAGARPA al nivel estatal–, sabedores que, aunque estos datos no son específicos para los multi-mencionados municipios, la casi totalidad de la producción de aguacate del Estado tiene lugar justamente allí, por lo que es válido suponer una virtual identidad entre los datos estatales y los municipales.

En resumen, puede afirmarse que, como consecuencia de la apertura del mercado norteamericano y la bonanza exportadora de aguacate *Hass* de Michoacán hacia este país (actualmente el más grande importador del mundo), no hay evidencias de que se haya mejorado el nivel de ingresos de los productores michoacanos, que depende directamente de los precios locales que se les paga por su producto (precio medio rural), ya que casi no participan de los pingües márgenes de intermediación comercial de exportación hacia ese mercado. En promedio, durante el lapso 2001-04, el precio medio rural se situó en 550 dólares por tonelada, mientras que el valor promedio de importación norteamericano fue de 1,483 y la diferencia entre ambos valores de 933 dólares por tonelada. Por lo tanto, a pesar del buen desempeño exportador del aguacate michoacano en los EEUU, no puede decirse que se trate de un producto “competitivo”

Tabla 6 Crecimiento de los ingresos por exportación vs. precios medios rurales, 2001-04

Año	Valor de la exportación a EEUU (miles de dólares)	%	Valor promedio importación <i>Hass</i> EEUU (dólares por tonelada)	%	Diferencia entre precio rural y de exportación (dólares por tonelada)	%	Precio medio rural <i>Hass</i> (dólares por tonelada)	%
2001	39,452		1,435		847		588	
2002	56,979	44.4	1,430	(0.3)	959	13.2	471	(19.9)
2003	102,514	79.9	1,484	3.8	920	(4.1)	564	19.7
2004	109,666	7.0	1,584	6.7	1,008	9.6	576	2.1

Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA (SIAP), SE (SIAVI) y USDA. El precio medio rural para 2004 es dato preliminar. Los precios medios rurales, originalmente en pesos, fueron convertidos a dólares utilizando la paridad promedio publicada por el Banco de México. En todos los casos se trata de cifras redondeadas.

En futuras investigaciones, será muy conveniente que los niveles de bienestar sean medidos con mucho mayor precisión –sea por parte de las autoridades federales estatales, o municipales o bien, como resultado de proyectos de investigación académica específicos en este campo– para poder ratificar o rectificar las conclusiones preliminares a las que se ha llegado en la presente investigación.

²⁷ Ver Carlos Morales Troncoso (2005)

Bibliografía

1. Castaingts Teillery, Juan, *Los Sistemas Comerciales y Monetarios en la Tríada Excluyente. Un punto de vista latinoamericano*, UAM - Plaza y Valdés, SA de CV, México D.F. 2000
2. Dussel Peters, Enrique, Coordinador, *Perspectivas y Retos de la competitividad en México*, Facultad de Economía, UNAM, México DF 2003
3. INEGI, *Regiones Socioeconómicas de México*
4. Krugman, Paul R. (1987), Is Free Trade Passé? *Journal of Economic Perspectives*
5. Krugman, Paul R., Competitiveness: A Dangerous Obsesión, *Foreign Affairs*, Marzo/Abril 1994
6. Morales Troncoso, Carlos, *Plan de Exportación, Lleve sus productos a todo el mundo*, Prentice Hall Hispanoamericana, 2000
7. Morales Troncoso, Carlos, *Desempeño exportador y competitividad: el caso del sector alimentario mexicano*, Tesis (en aprobación) para obtener el grado de Doctor en Ciencias de la Administración de la UNAM, México DF, 1995
8. Muñoz Rodríguez, Manrubio, y Santoyo Cortés V. Horacio, *Visión y Misión Agroempresarial, Qué hacer hoy para la agricultura del mañana*, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agricultura y la Agroindustria Mundial (CIESTAAM), Universidad Autónoma de Chapingo, 1994
9. *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006* Poder Ejecutivo Federal
10. Porter, Michael E., *Ventaja Competitiva, Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*, CECSA, 1998
11. Porter, Michael E., *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press. 1980
12. Porter, Michael E., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990
13. Scott, L. y Vollrath, T., (1992), *Global competitive advantages and overall bilateral complementary in agriculture*, *USDA/IRS Statistical Bulletin*, N 850
14. Simón Domínguez, Nadima y Rueda Peiro, Isabel, *Globalización y Competitividad. La industria siderúrgica en México*, FCA, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y Miguel Angel Porrúa, 2002
15. Soros, George, *La burbuja de la Supremacía Norteamericana. Cómo corregir el abuso de poder de Estados Unidos*, Editorial Sudamericana, 2004
16. Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación (TIGIE), DOF, 1º de Abril, 2002
17. Torres Torres, Felipe, *Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1997
18. Vollrath, Thomas, (1989), *Competitiveness and protection in work agriculture*, *USDA Agriculture Information Bulletin* N 567
19. Vollrath, Thomas, (1991), *A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, pp. 264-280

Medios electrónicos, en todos los casos las fechas de búsqueda se situaron en Julio de 2005

<http://unstats.un.org>
www.01imd.ch
www.bancomext.com
www.banxico.org.mx
www.census.gov
www.eclac.org
www.economia.gob.mx
www.fao.org
www.fda.gov
www.inegi.gob.mx
www.infoaserca.gob.mx
www.intracen.org
www.oecd.org
www.sagarpa.gob.mx
www.un.org

www.unctad.org
www.usda.gov
www.usitc.gov
www.weforum.org
www.wto.org